

Jej pomysł na biznes

Najpierw pensja, potem praca

Żeby mogła zarobić pierwsze pieniądze przyszły pracodawca musiał zaryzykować i zapłacić jej z góry. Przekonała go, że warto.

Gdyby wymyślił to scenarzysta, powiedzielibyśmy: ale kicz! W życiu ludziom tak się nie udaje! Annie się udało. Pewnie dlatego, że włożyła ciężką pracę, upór, podlała łzami,



Wypaść z rynku jest niesłychanie łatwo, wejść - jak odczuła na własnej skórze - niezmiernie trudno

dorzuciła sporą garść niezachwianej wiary, że się uda. I nie odpuściła. Dookoła bezrobocie, a ona ani przez chwilę nie myślała, że może dłużej zostać bez pracy, nawet jeśli akurat jej nie miała. Od kilku lat prowadzi Centrum Edukacyjno Consultingowe „Concret”, daje pracę innym.

Właściciel pożyczył

1991 rok, Anna Urbańska dostała się na historię. (Poszła za głosem rozsądku: będzie etat w szkole, regularna pensja, długie wakacje, trzynastka). Nie zdążyła zacząć studiów, gdy rodzice powiedzieli, że musi przenieść się na zaoczne i zacząć pracować. Nie dadzą rady utrzymać studentki.

Duże firmy padają z hukiem, tysiące ludzi idą na bruk, bezrobocie sięga 12 procent. Szok, bo półtora roku wcześniej nikt o nim nie słyszał. Chodziła po Grudziądzu (tam mieszka), aż zobaczyła, że potrzebny jest kasjer walutowy do kantoru. Kursy były w Toruniu, kilkudniowe, płatne.

Właścicielowi kantoru powiedziała, że w poniedziałek zgłosi się do pracy. Tylko najpierw musi pożyczyć pieniądze na kurs kasjera walutowego, bo ona nie ma, a inaczej nie będzie mogła pracować. Odda, jak dostanie pierwszą pensję.

Od poniedziałku była kasjerem walutowym.

Dziecko, które wszystko ma

W kantorze pracowała pół roku, biznes przerósł właściciela. Moment była bez pracy, potem została sprzedawczynią w sklepie z zabawkami. Aż przyszedł klient, który chciał kupić „coś dla dziecka, które wszystko ma”. Koleżanka długo nie mogła mu nic doradzić, Anna zaproponowała najzwyklejszą planszową grę, chińczyka. Kupił i powiedział, że chętnie ją zatrudni. Bezrobocie dochodziło już do 15 procent, a Urbańska dostawała pracę z dnia na dzień!

W nowej firmie była asystentką, potem sekretarką, o pieniądze na studia mogła być spokojna.

Dobra passa nie trwała długo, była połowa 1993 roku firma padła.

Na miesiąc, przez dwa lata

Zarejestrowała się w biurze pracy i stwierdziła, że wreszcie należą się jej wakacje. Wybrała się z przyjaciółmi i namiotem na włóczęgę. Wrócili w sierpniu. Gdy tak stała na skrzyżowaniu z namiotem, plecakiem, zatrzymał się samochód. To była jej szkolna koleżanka.

- Anka?! Studiujesz historię?! Szukaliśmy ciebie wszędzie! Zgłoś się pilnie do mojej mamy do szkoły, szuka kogoś na zastępstwo!

Dostała umowę na miesiąc. Po miesiącu znowu na miesiąc, później też na miesiąc. I tak zawsze tylko „na miesiąc”, bez żadnej pewności, pracowała dwa lata.

Zastępstwo skończyło się dość nagle, znowu została bez niczego. Ale do głowy jej nie przyszło, że może dłużej zostać bez pracy. Takiej ewentualności po prostu nie zakładała.

NASZE SPRAWY

Pomysł: najpierw pensja, potem praca
str. 7

Wiedza na kredyt z debetem

Nie przychodziło wszystko łatwo. Nie szło tak gładko, jak dziś się opowiada. Zmęczona fizycznie i psychicznie, ciągle w pędzie. Pamięta, gdy jeździła na któreś szkolenie, była zima, wstała o piątej, by zdążyć. Przed furką poślizgnęła się, potłukła. Wróciła do domu, wyplakała zmęczenie, żal... i później pojechała na zajęcia.

Żeby sprzedawać polisy musiała otworzyć działalność, płacić składki ubezpieczeniowe, podatek. Zaczęła w 1998 roku. Były miesiące, że zarabiała na to bez problemu, były i takie, że nie wystarczało. Pracowała, sprzedawała polisy, a siedziała u mamy w kieszeni. - *Ale wszystko skrupulatnie oddawałam* - podkreśla. - *Na studia podyplomowe wzięłam rok-linię.* Już się przekonała, że inwestowanie w wiedzę się opłaca.

Kredyt w rachunku brała później jeszcze nie raz. Na następne studia, na pierwsze meble do siedziby firmy. Siedziba to też dużo powiedziane. Podnajęty pokój w firmie znajomego, żeby wyszło jak najtaniej. Pierwszy komputer kupiony na raty. Przystała bać się debetu na rachunku, rat. Wiedziała, że bez tego się nie rozwinie, a dzięki temu będzie praca. Jak nie dziś, to jutro, pojutrze, ale będzie. Wiedza warta jest dużych pieniędzy.

Ze studentki wykładowca

Po NLP i psychologii mogła szkolić innych. Powiedzieć, że ruszyła to za dużo. Chodziła, zostawiała wizytówki, szukała w Internecie, słała c.v., oferty i... nic. Zero odzewu, oferty pewnie lądowały w koszu. Nikt jej nie znał, nie chciał ryzykować, zatrudniając firmę bez doświadczenia. - *Bez czyjegoś polecenia na tym rynku się nie istnieje* - przekonała się na własnej skórze.

Pomógł ów trener, dzięki, któremu zainteresowała się szkoleniami. Dzięki niemu nawiązała pierwsze kontakty. Centrum Edukacyjno Consultingowe „Concret” wreszcie ruszyło. Jedni zadowoleni klienci polecieli firmę innym. Ufff!

W 2001 roku zrobiła podyplomowe studia z socjoterapii, w ubiegłym - zarządzanie zasobami ludzkimi. Po tych studiach szkoła zaproponowała jej... prowadzenie zajęć ze studentami.

Jest socjoterapeutą, zajmuje się psychologią biznesu. Współpracuje z urzędami pracy w realizowaniu projektów Unii Europejskiej.

Od kilku lat Anna Urbańska-Susmarska szkoli handlowców, bezrobotnych, pracowników rozmaitych firm. Uczy, jak dobrze zaprezentować się przyszłemu pracodawcy, jak z nim rozmawiać, jak radzić sobie ze stresem, być asertywnym, zmieniać podejście do życia, rozwiązywać problemy. No i nie jest teoretykiem, bo sama najlepiej wie, jak trzeba zabiegać o pracę.

Sukces nie zwalnia

Inwestycje w siebie się opłaciły i już spłaciły. Zatrudnia 1 osobę w sekretariacie, 4 trenerów na zlecenie. Ma już większe biuro. Odetchnęła? Wcale! Kilka lat pracowała na to, by firma miała zlecenia, dobrą opinię na rynku. Ma ją i... dalej musi ciężko pracować, by dobrej opinii nie stracić. Wypaść z rynku jest niesłychanie łatwo, wejść - jak odczuła na własnej skórze - niezmiernie trudno.

JOLANTA ZIELAZNA
jolanta.zielazna@gazetapomorska.pl
FOT. AUTORKA