„Polacy nie gęsi i swój język mają” – Jerzy Korey-Krzeczowski (2)

Joanna Sokołowska-Gwizdka *(Austin, Teksas)*

Wspomnienia Jerzego Korey-Krzeczowskiego, w dwóch częściach – do wyjazdu na emigrację do Kanady (1951 r.) i do 2003 r., są wynikiem wielu godzin spędzonych na rozmowach, spisanych, autoryzowanych i pierwotnie opublikowanych w „Liście oceanicznym” w Toronto (nr 10, październik 2003 i nr 11, listopad 2003).

*



Jerzy Korey-Krzeczowski, Toronto 2001 r.

Wspomnienia z czasów emigracji do 2003 r. – Kanada

*

Trudne początki

Latem 1951 roku, przyjechaliśmy do Halifaxu. Bardzo szybko odbyła się odprawa celna, wszystkie nasze rzeczy zostały nadane na pociąg do Montrealu. Dlaczego zdecydowaliśmy osiedlić się w

Montrealu? Między innymi dlatego, że znaliśmy dodatkowo język francuski. Zawsze jest łatwiej, gdy się zna dwa języki.

W Montrealu, na stacji kolejowej czekał na nas kolega, Domokos Gyallay-Pap, który był na placówce w Bukareszcie w ambasadzie węgierskiej, w tym samym czasie, co ja. Bardzo się zaprzyjaźniliśmy i cały czas byliśmy w kontakcie. Osiedlił się w Montrealu cztery miesiące przed nami. Powitał nas na stacji i zabrał do małego mieszkanka, które nam wcześniej wynajął. Wieczorem poszliśmy na kolację. Tak więc pierwsze nasze doświadczenie kanadyjskie to *barbeque chicken* i lody. Byliśmy mu wdzięczni, że się nami zajął i że znalazł nam mieszkanie.

Po paru dniach zacząłem szukać pracy. Ale w tym okresie nie było łatwo znaleźć pracę, ze względu na ogromny napływ emigrantów. Kanada to sezonowy kraj, o dużym bezrobociu, zwłaszcza jesienią. Zdecydowałem się więc na niezwykłe zajęcie. Niezwykłe w stosunku do tego, co dotychczas robiłem. Poszedłem do dyrektora personalnego firmy Eaton i poprosiłem, żeby mnie przyjął do pracy. Dyrektor był bardzo kulturalnym człowiekiem, długo ze mną rozmawiał i się mną zainteresował. – Tylko, że – mówi – nic pan nie wie na temat sprzedaży, przecież pan nie sprzedawał. Ja całe życie sprzedawałem – odpowiedziałem – sprzedawałem siebie. Poza tym jest dziedzina, w której jestem bardzo dobrze zorientowany i nikt z pańskich ekspertów mi nie dorówna. Jest to znajomość wschodnich

dywanów. – Hmm – zastanowił się dyrektor – wprawdzie mamy dział dywanów, ale mało ich sprzedajemy. – Niech więc mi pan pozwoli dodatkowo sprzedawać linoleum. – Ok – zgodził się dyrektor – to jest ten sam dział. Zatrudnię pana. Pańska pensja będzie wynosić 42 dolary na tydzień. A ja na to – ponieważ mówię kilkoma językami, mogę obsługiwać grupę nowych emigrantów i to różnych narodowości. Myślę więc, że będę dobrze sprzedawał. Wobec tego prosiłbym pana, o 2% od sprzedaży. Dyrektor zgodził się, choć nie wierzył, że to będzie chodliwy towar. A ja tyle sprzedawałem, że sam procent był większy niż moja pensja, ponad 40$ na tydzień. Radziłem więc sobie doskonale. Stan ten trwał do Bożego Narodzenia. W okresie świątecznym dyrekcja zwolniła wszystkich emigrantów, bo już nie było co sprzedawać. Ja też zostałem zwolniony. Musiałem znów szukać pracy.

Poszedłem do biura miejskiego, gdzie kierowali ludzi do prac porządkowych. Mówię im, że się zgłaszam do odśnieżania ulic. A oni na to – panie my tu mamy całą Europę i już pana nie potrzebujemy. Sami Europejczycy odśnieżali miasto. Wobec tego zacząłem wertować gazety i znalazłem ogłoszenie, że firma lotnicza Canadair Ltd. szuka ekonomisty. Szybko się tam zgłosiłem, zdałem wszystkie potrzebne testy i zostałem przyjęty jako szef sekcji z pensją 120$ na tydzień. Miałem też prawo zaangażować 30-tu Europejczyków. Przyjąłem więc do pracy w mojej sekcji wielu Polaków, m.in. z Londynu, którzy skończyli

tam studia, znali język, a wśród nich kilku dawnych oficerów. W Canadair Ltd. pracowałem chyba przez 2 lata i bardzo dobrze zarabiałem, ale mimo to zdecydowałem, że przejdę do *management consulting.*

Po szczeblach managementu

Zgłosiłem się do znanej w Montrealu firmy Leetham Simpson Management Consultans. przeprowadzili ze mną *interview* i zorientowali się, że znam kilka języków. Było to dla nich dużą zaletą, bo chcieli mieć swoje filie na całym świecie, również w Europie, dlatego cenny był pracownik z biegłą znajomością niemieckiego i francuskiego. Wobec tego zaangażowali mnie. Moja początkowa pensja wynosiła 10 tys. dolarów rocznie. Szybko się uczyłem zarządzania, dużo wyjeżdżałem i pracowałem w różnych krajach.

W niedługim czasie wielka amerykańska firma Werner Management Consultans zaproponowała Leetham Simpson, żeby grupa z mojego działu wraz ze mną pojechała do pracy w Brazylii. Mieliśmy pracować na kontrakcie dla bardzo bogatego hrabiego Matarazzo, kontrolującego 102 największe firmy świata, znajdujące się m.in. w południowej Ameryce. Firma Werner podpisała z nim specjalną umowę, która mówiła, że jeśli nie zaoszczędzimy mu 1 mln dolarów rocznie, nie musi nam nic zapłacić za pracę. Oczywiście byliśmy pewni, że zaoszczędzimy

mu więcej. I rzeczywiście, w każdym roku oszczędzaliśmy ok. 2-3 mln dolarów. Ten człowiek nie wiedział jak koło nas chodzić i zatrudnił nas (12 osób) w swoich firmach. Znając się na zarządzaniu, przynosiliśmy mu ogromne zyski. Tak więc dobrze sobie radziłem za granicą.



Od lewej: Jerzy Korey-Krzeczowski z żoną Ireną, R. T. Hon i John N. Turner, późniejszy premier Kanady, 1966 r., fot. arch. J. Koreya-Krzeczowskiego

Byłem też doradcą w fabryce plastików w Rio de Janeiro. O plastikach nic nie wiedziałem, umiałem natomiast tak zorganizować firmę, żeby przynosiła zysk. Właściciel tej fabryki zaproponował mi, abym wytrenował jego syna. Chciał, by syn w

przyszłości mógł po nim zostać prezydentem. Zacząłem więc go uczyć. Nauka jednak wymagała stałej obecności w Brazylii, wobec tego właściciel zaproponował mi 5 letni kontrakt. Miałbym zarządzać jego firmami i uczyć jednocześnie syna. A jaką mi zaoferował płacę? 100 tys. dolarów rocznie, płatne w Szwajcarii, *tax free*. Powiedziałem żonie o tej propozycji, a żona na to – Nie możemy pojechać na 5 lat do Brazylii, bo nasz syn kończy gimnazjum w Kanadzie, potem pójdzie na Uniwersytet, to nie jest czas, żebyśmy go zostawili samego. Więc z bólem serca – odmówiłem. A ten właściciel na to – Skoro pan mi odmawia, to może znajdzie pan kogoś w Ameryce, kto kupiłby moją firmę. Długo myślałem i znalazłem wielką amerykańską firmę, zainteresowaną w nabywaniu firm zagranicznych. Brazylia wyglądała dla nich atrakcyjnie. Spotkałem się z prezydentem tej firmy i powiedziałem mu o transakcji, że jest taka możliwość, że mógłby ją przejąć stosunkowo łatwo i za niewielkie pieniądze. Po zapoznaniu się ze sprawą prezydent mówi – jutro lecimy do Brazylii. Zabrał mnie swoim samolotem i polecieliśmy. Przejął tę firmę tego samego dnia.

Po jakimś czasie jedna z wielkich firm farmakologicznych z New Jersey, Carter – Wallace Inc. zaproponowała mi stanowisko *management director*. Powiedziałem jednak, że mogę być jedynie konsultantem, a będę mieszkał w Toronto. – Niech pan przylatuje do nas co tydzień samolotem, będzie pan od poniedziałku do piątku u nas, a w sobotę i niedzielę z rodziną – odpowiedzieli mi

na to. Miałem więc taki okres, że przylatywałem samolotem lądującym w centrum miasta i jechałem do firmy. Przynosiłem im zyski, więc mnie rekomendowali. Stałem się znany w tej dziedzinie.

W stronę nauki

W latach 1968-69, w Montrealu miały miejsce różne rozruchy i zamachy, (np. wysadzano w powietrze skrzynki pocztowe). Zamachy organizowali francuscy nacjonaliści, którzy chcieli oderwać Quebec od Kanady. W tym okresie wielu mieszkańców Montrealu decydowało się przenieść do Toronto. Powiedziałem do żony, że przeniosę się tylko wtedy, jeśli znajdę odpowiednie stanowisko. Zacząłem się więc rozglądać za pracą. Trafiłem na ogłoszenie, że Ryerson Politechnic poszukuje osoby na stanowisko Dean of Business. Wypełniłem papiery i wysłałem. Minęło parę miesięcy, zanim dostałem odpowiedź – Szanowny Panie otrzymaliśmy 202 podania. Jest pan w grupie 10 osób, których wytypowaliśmy jako poważnych kandydatów i wobec tego zapraszamy pana na cały dzień, na rozmowy z prezydentem i profesorami. Przyjechałem do Toronto i byłem na uczelni cały dzień, od rana do nocy. Czułem, że wyraźnie wygrywam. Dużym atutem było moje doświadczenie w *management consultants,* gdyż szkoła była bardzo zadłużona i trzeba było ją rozwinąć. Pomyślałem więc w duchu, że jestem dla nich dobrym kandydatem. Nie dali mi jednak od razu odpowiedzi. – Musimy

jeszcze porozmawiać z innymi kandydatami i zawiadomimy pana – powiedzieli.

Wróciłem do Montrealu, a tam za 2-3 dni przyszedł list, że Narody Zjednoczone poszukują doradcy ekonomicznego dla szacha Persji na 5-cio letni kontrakt. *Duty* i *tax free*. Pomyślałem, że koniecznie muszę pojechać na tę rozmowę. Zadzwoniłem i na następny tydzień, w poniedziałek miałem się tam zgłosić. Pojechałem rano samolotem. Rozmawiam z dyrektorem personalnym, on mi opowiada jakie są szanse i możliwości, że się mną poważnie interesuje, że jestem jednym z tych nielicznych, którzy władają kilkoma językami i którzy mają tego rodzaju doświadczenie itd. W tym momencie jest telefon. Ktoś mówi, że muszę natychmiast przerwać rozmowę i odebrać ten telefon. Podejmuję rozmowę, dzwoni prezydent Ryerson i mówi – Wytypowaliśmy pana, jest pan naszym kandydatem, a ponieważ zarabia pan dużo więcej, niż my możemy panu dać jako Dean of Business, to proponujemy panu jednocześnie stanowisko executive vice President. Będzie pan miał dwie posady, dwa biura, dwie sekretarki i odpowiednio dużą pensję. Rozmawiałem z pańską żoną – mówi dalej prezydent Ryerson – ona mi powiedziała, że pan właśnie rozmawia w sprawie pracy, więc poprosiłem ją żeby tę rozmowę przerwać. Mam nadzieję, że nie podpisał pan jeszcze kontraktu. A ja na to – Nie, jeszcze nie, ale jestem blisko. – Niech Pan tego nie robi, dostaje pan fantastyczne warunki.

Wróciłem do domu, zrezygnowałem z kontraktu u szacha Persji. Syn już wtedy skończył studia w Montrealu i studiował na uniwersytecie w Western Ontario. Był usamodzielniony, miał zamiar się ożenić. A ja zdecydowałem się przenieść do Toronto. I nie żałowałem. W Ryerson miałem bardzo ciekawą pracę i bardzo ją lubiłem. Miałem wtedy świetną pamięć. Zapamiętałem imiona wszystkich profesorów z mojego wydziału. Mogłem nazwisk nie pamiętać, ale do każdego z ok. 500 osób mówiłem po imieniu – Hi John, hi Helen itd. Byli zadziwieni, że pamiętam ich imiona.

Canadian School of Management

Szkoła była moim wielkim sukcesem. Początkowo chciałem stworzyć na Ryerson studia na odległość. Nie było to jednak możliwe, gdyż Politechnika nie miała odpowiedniej kadry profesorskiej, która mogłaby uczyć ludzi z wieloletnim doświadczeniem zawodowym. Dlatego założyłem samodzielną szkołę wyższą. W krótkim czasie z 50 studentów, miałem 100-u, 150-u i 200-u. Szybko się rozwijała i dawała wykształcenie tym ludziom, którzy nie mogliby sobie pozwolić na przerwanie pracy. Kursy na odległość były dla nich dużym udogodnieniem. Moi studenci dobrze zarabiali, ale potrzebowali uzyskać stopień zawodowy. Dotyczyło to głównie szpitalnictwa. Przeprowadziłem badania na ten temat i okazało się, że w administracji szpitalnej tylko 5-6% ludzi miało wykształcenie MBA. Zacząłem więc kształcić zawodowych administratorów szpitalnictwa, ludzi,

którzy teraz zarabiają po 300 tys. będąc managerami największych szpitali w Kanadzie. Poza tym w szkole studiowało dużo ludzi z innych działów administracji, którzy potrzebowali podwyższyć swoje kwalifikacje. Mają teraz wysokie stanowiska. Wykształciłem kilku członków parlamentu, kilku wiceministrów. Wydaje mi się, że to było dobre posunięcie, nie było wówczas takiej szkoły. Skoro jestem naśladowany, to jest to największe uznanie.

Po 20 latach istnienia szkoły, Canadian School of Management przejęli Brytyjczycy, z którymi od dawna współpracowałem. Do dziś jestem kanclerzem szkoły, ale ograniczyłem już odpowiedzialność i uczestnictwo w różnych uroczystościach. Poza tym założyłem szkołę, z programem MBA w Pakistanie, potem w Indiach. Z Pakistanem przez ostatnie dwa lata nie utrzymuję kontaktu, żeby ich nie narażać z powodu sytuacji politycznej. Powodem tym są też różnego rodzaju rozgrywki między Indiami i Pakistanem.

Mam w tej chwili 4000 absolwentów w Kanadzie we wszystkich dziedzinach i 2800 w Indiach. Jestem dumny z tego osiągnięcia. Po 28 latach mogę powiedzieć, że jest to pewien wkład, który mogłem dać Kanadzie, krajowi, który przyjął emigranta. To jest ważne.



Jerzy Korey-Krzeczowski z żoną i papieżem Janem Pawłem II, fot. arch. J. Koreya-Krzeczowskiego

Multikulturalizm

Należałem do wielu organizacji, trudno mi wszystkie wymienić. Byłem m.in. Przewodniczącym Rady Wielokulturowości przy rządzie Prowincji Ontario. Miałem biuro w biurach parlamentu, trzy osoby do prac biurowych, sekretarkę.

Co miesiąc byliśmy w innym mieście Ontario i spotykaliśmy się ze wszystkimi grupami etnicznymi, żeby wysłuchać ich problemów. Potem składaliśmy propozycje do rządu. W okresie czterech lat złożyliśmy ponad 100 propozycji, z czego 95 zostało zaakceptowane. Jedną z takich propozycji było zatrudnienie tłumaczy w szpitalach, aby pomagać ludziom nie mówiącym po

angielsku. Inna propozycja to przyznawanie grantów dla szkół etnicznych. Wcześniej za szkoły trzeba było samemu płacić. Jednym z naszych pomysłów był też sposób finansowania kultur etnicznych – z części dochodów, jakie przynoszą gry hazardowe. Stany Zjednoczone są monolitem, wszyscy mają być amerykańscy. W Kanadzie przekonaliśmy rząd, że grupy etniczne chcą zachować swoją tożsamość i przekazać dziedzictwo swoim dzieciom, a jednocześnie chcą być obywatelami Kanady. I to się nie wyklucza. Najpierw tę koncepcję zaakceptował rząd Ontario, a potem wszystkie inne rządy.

Teraz

Od czasu, gdy przekazałem Canadian School of Management, mam więcej czasu na pracę. Od czasu do czasu piszę wiersze. Wiersze najczęściej piszę po polsku, aczkolwiek czasem zdarza mi się napisać po angielsku. Poezja, jakoś bliższa jest mi po polsku, gdy np. na studiach ekonomicznych pisałem z reguły po angielsku, czasem po francusku lub niemiecku.

Pracuję nad różnymi zagadnieniami, które mnie interesują, chciałbym napisać jeszcze coś po angielsku. Miałem niezwykle ciekawe życie, myślę, że warto je udokumentować, zapisać i nikt tego tak nie zrobi jak ja sam. Mój syn jest bardzo dumny i pyta się od czasu do czasu – co nowego napisałeś? Chciałby, żebym zostawił po sobie jak najwięcej, żeby on mógł przekazać to

swoim dzieciom.

Z synem zawsze rozmawiam po polsku, to jest taka niepisana umowa, lecz jeśli chce się lepiej wysłowić, to mu pozwalam powiedzieć jakąś myśl po angielsku. On dobrze mówi po polsku, muszę powiedzieć, że jestem z tego zadowolony. Cieszę się, że chodził do sobotniej szkoły i uczył się trochę historii Polski i języka. Jego matka wymagała, żeby w domu mówił po polsku i dzięki temu utrzymywaliśmy ten język. To bardzo uzdolniony chłopak. Kiedy studiował na Uniwersytecie w Anglii, w Manchester, miał do zaliczenia dwuletni program. W lipcu przysłał telegram, że niedługo przyjedzie. Myślałem, że przyjedzie na wakacje, a on zaliczył dwa lata w jeden rok. Teraz jest wiceprezydentem firmy farmakologicznej, w której kieruje międzynarodowymi badaniami naukowymi, dotyczącymi leczenia raka. Mieszka w Palo Alto, w Kalifornii. Jestem bardzo z niego dumny i szczęśliwy, że mam takiego syna.

Co jeszcze chciałbym o sobie powiedzieć?.

Miałem niezwykłe małżeństwo. W tym roku minęło nam 59 lat małżeństwa, a znamy się 65 lat. – To całe życie, całe dorosłe życie. Jakie mam marzenia? Chciałbym, żeby pewnego dnia moja żona odzyskała głos i zaczęła mówić. To takie marzenie, jedno z największych marzeń w tej chwili w moim życiu. Żeby odzyskała głos i podzieliła się tym, co przeżywa. *(Żona Irena przebywała*

wówczas w ośrodku dla przewlekle chorych, po udarze mózgu była sparaliżowana i nie było z nią kontaktu, przyp. J.S-G.).

*

Część 1:

> „Polacy nie gęsi i swój język mają” – Jerzy Korey-Krzeczowski (1)

Jerzy Korey-Krzeczowski (1921-2007), ekonomista, dyplomata, publicysta, poeta.

Urodzony w Kielcach, w okresie II wojny świat. żołnierz Organizacji Bojowej Tajnej Armii Polskiej oraz Związku Walki Zbrojnej/Armii Krajowej, podpułkownik rezerwy WP. Studia prawnicze na UJ w Krakowie (1940-44), doktorat na Uniwersytecie we Freiburgu (1948-49), doktorat na Uniwersytecie w Tybindze (1950), studia podyplomowe na Uniwersytecie Harwarda (1975). Naczelnik Wojewódzkiego Wydziału Kultury i Sztuki w Kielcach (1945-46), attache kulturalny Ambasady Polskiej i konsul w Bukareszcie (1946-47), konsul w Berlinie 1948, w Baden-Baden (1948-51).

W latach 1951-71 doradca ekonomiczny i przemysłowy 13 rządów i 200 wielkich korporacji – wiceprezydent Leetham Simpson Management Consultans w Montrealu i dyrektor Werner Management Consultants Canada Inc. Montreal i Nowy Jork. Prof. (dziekan i wiceprezydent 1971-76, wicerektor 1973, prezydent i rektor 1974-75) Ryerson Politechnic University. Prof., założyciel i prezydent Canadian School of Management i Northland Open University (1976), oraz uniwersytetów w Puno (Indie) i Lahore (Pakistan), prof. Union Graduate School w Cincinnati (1976) i członek rady dyrektorów od 1976 r.

Przewodniczący Rady Wielokulturowości przy Rządzie Prowincji Ontario (1976-80), członek Komitetu

Doradczego ds Konstytucji Kanadyjskiej (1982). prezydent Światowej rady Uniwersytetów bez Ścian (1980) itd.

Wiceprezes i prezes Kongresu Polonii Kanadyjskiej w Montrealu (1960-67), przewodniczący Rady Głównej Kongresu Polonii Kanadyjskiej w Toronto (1967-69), członek Światowej Rady Polonii i Północnoamerykańskiego Studium Spraw Polonii (1978-81), współorganizator i przewodniczący Światowego Zjazdu Polonii w Toronto (1978).

Człowiek Roku 1981, wybrany przez Ethnic Press Council of Canada.

Członek Rady Najwyższej Zakonu i Wielki Mistrz Orderu Św. Jana Jerozolimskiego z siedzibą na Malcie (odłam Zakonu Kawalerów Maltańskich) itd.

Tomiki poezji:

„Siedemnasta Wiosna" Kielce 1938, „Gołoborze" Kielce 1938, rytm serca 1939, „Liryki nostalgiczne" Nowy Jork 1972, „Lunch w Sodomie" Nowy Jork 1976, "Korey's Stubborn Tbougbts" Toronto 1980, „Tree of Life" Toronto 1982, „Wszędzie i nigdzie" Paryż 1989, „Natrętne myśli" Toronto 1994, „Wiatry życia" Kielce 1995, „Dojrzała pogoda" Kielce 1995. trzynasty tom Kielce 2002.