REJESTR DOTYCZY:

KANE-KÜHN Maria- Irena z d. Jeziorska

s/c ..... i Irena

z d. Chmielinska

* ..... w Warszawie

kraj: POLSKA

-+ ..... w .....

kraj: .....

pochowany: .....

nr grobu: .....

Nr rejestracyjny ...../.....

Nota zamieszczona:
w tomie .....
czesci .....

Indeks

Copyright: 1970
B.O. Jeżewski

Źródła i bibliografia c.d.

znak rozpoznawczy

Uwagi:

KARIERA PANI MARII

W tej chwili pogrążona jestem w „Dworze Ferrary" Chłędowskiego. Sztuka i historia interesują mnie najgłębiej. Powieści czytam mało, chyba że są pod jakimś względem wyjątkowe... Czytałam naturalnie „Doktora Żywago" i „Lolitę".

Tak mówi o swojej lekturze p. Maria Irena Kühnowa, główny projektodawca modeli, kierownik propagandy i reklamy, oraz dyrektor sprzedaży znanej angielskiej wytwórni damskiej odzieży dzianej „Toplet".

Wyliczyłam wszystkie funkcje pani Marii, bo na tle jej absorbującej i interesującej pracy rozczytywanie się w literaturze poważnej jest imponujące.

W pani Marii uderza przede wszystkim prostota i bezpośredniość, a nie „pompa dyrektorska". Patrząc na jej smukłą sylwetkę modelki (5 stóp 8 cali wzrostu i 37 — 26 — 36 cali w obwodach), twarz artystki raczej, niż kobiety interesu, dziwiłam się, jak ta czarująca Polka dobiła się tak wysokiej pozycji w twardym angielskim świecie interesu, nawet jeżeli właścicielami firmy są Czesi.

Urodzona i wychowana w Warszawie, pani Maria otrzymała dyplom magistra na polskim wydziale prawa przy uniwersytecie oksfordzkim. W r. 1949 wyszła za mąż za znanego architekta inż. Jana Kuhna. Przez dziesięciolecie 1940-1950 pracowała społecznie, w Polskim Czerwonym Krzyżu i w harcerstwie starszym, nie marząc nawet o karierze handlowej.

Tymczasem, przyjąwszy w r. 1950 z ogłoszenia posadę ekspedientki w eleganckim magazynie na Regent Street w Londynie, w ciągu pięciu lat osiągnęła stanowisko zarządzającej salonem pokazowym tej firmy. Zaburzenia jednak w czułym systemie godności i zazdrości jej kolegów angielskich, szczególnie płci męskiej, skłoniły panią Marię do zmiany firmy.

I znowu z ogłoszenia otrzymała stanowisko zarządzającej salonem pokazowym „Topletu". Niebawem pani Maria zaczęła sama projektować modele i w ciągu roku zaawansowała także na kierownika propagandy firmy. Po dwóch latach w r. 1957 właściciele firmy powierzyli jej stanowisko dyrektora sprzedaży, zostawiając nadal w jej rękach pozycje już osiągnięte. Był to tryumf



Maria Irena Kane-Kühnowa

nie byle jaki dla kobiety w ogóle, a dla Polki w szczególności.

Ale pani Maria posiada w nadmiarze dane warunkujące osiągnięcie tego rodzaju stanowiska. Trzyma się dewizy, przyswojonej sobie w czasach wędrówki i zmiennych losów, że trzeba mieć oczy otwarte na wszystko, bo uczyć można się wszędzie i od każdego. Posiada wreszcie wyraźną żyłkę artystyczną. Nic zresztą dziwnego. Matka jej, Irena Jeziorska jest rzeźbiarką, która wielokrotnie wystawiała w salonach londyńskich. Dziadek jej, Józef Chmieliński, był znanym aktorem, a wuj, Jan Chmieliński, zawodowy dyplomata, jest malarzem, którego prace znaleźć można na salonach paryskich i rzymskich.

Zadania dyrektora sprzedaży są wielorakie, trudne i wymagające dobrych nerwów. Nie wystarczy chcieć sprzedać choćby najlepsze modele. Trzeba przewidzieć tendencje indywidualnego konsumenta, żeby móc zakupującym magazynom polecić to, co będzie się cieszyło powodzeniem. Zakupujący są konserwatywni i ostrożni, obawiają się, że kupno jednego nieudanego modelu skreśli zarobek całego sezonu, co oznaczać może ruinę. Dyrektor sprzedaży ma więc za zadanie lansowanie takich modeli, które jego zdaniem osiągną sukces, oraz przekonanie zakupujących o słuszności swojego sądu. Pod tym względem pani Maria ma uzdolnienia wyjątkowe.

Pani Maria pasjonuje się architekturą. Miłość do pięknej architektury wszystkich wieków była jednym z głębokich łączników w szczęśliwym jej małżeństwie. Ale przed pięciu laty inż. Jan Kühn zmarł nagle i pani Maria, młoda jtszcze i bardzo efektowna, jest wdową.

Na szczęście praca nie tylko zajmuje jej czas, ale pozwala jej kultywować swe upodobania. Co najmniej sześć razy na rok pani Maria jeździ, z tytułu swojej pracy, na kontynent odwiedzając Szwajcarię, Włochy, Austrię, Francję i Holandię. Po godzinach oglądania pokazów mody, negocjowania i deliberacji, nie zna ona większej przyjemności, jak wałęsać się po ulicach historycznych miast, podziwiając piękno architektury starej i wyszukując najlepsze budowle, odzwierciedlające ducha naszego czasu.

Potrzeba i umiejętność wychodzenia poza granice swojego zawodu w świat całkiem odmienny są zapewne źródłem pogody i zrównoważenia pani Marii. A one z kolei są tajemnica jej wielkiego sukcesu zawodowego.

HESTIA