



Boletin de Noticias NS

**NSDAP/AO : PO Box 6414
Lincoln NE 68506 USA
www.nsdapao.org**

#1145

23.02.2025 (136)

La educación de un genio del mal

por Gerhard Lauck

Parte 11

Capítulo 5

Me convierto en ejecutivo

¡Tienes una mente yiddish!

El mayor cumplido del Director General

La entrevista

Cuando entré por la puerta principal por primera vez, me sorprendió la gran sala espartana llena de escritorios y gente hablando por teléfono. Al fondo, un hombre mayor me hizo señas. Me acerqué y tomé asiento.

Lo que me dijo sonaba prometedor.

Había fundado la empresa en el sótano de su casa en los años 40 como una empresa de fabricación. Cuando su negocio se le quedó pequeño, compró un edificio de ladrillo. Cuando creció aún más, amplió el edificio y construyó más almacenes.

Su empresa constaba de tres divisiones. Básicamente, eran tres empresas diferentes. Funcionaban bajo el mismo techo con una plantilla que se solapaba.

Aparte de él, había dos altos ejecutivos: El Director General, que dirigía la "oficina", y el Vicepresidente de Producción, que dirigía el "taller". Ambos habían

sido contratados nada más salir del instituto, se habían quedado y habían ido ascendiendo. Hacían bien su trabajo y conocían al dedillo los procedimientos de la empresa.

Pero había un problema.

Le habían diagnosticado una enfermedad incurable. Era una de esas enfermedades insidiosas que pueden progresar *muy lenta* o *muy rápidamente*. Se preparaba para el día en que ya no pudiera dirigir él mismo su empresa.

Quería contratar a alguien para que asumiera gradualmente su papel de liderazgo en la empresa. *Y formar personalmente a esa persona*. Insistió en el valor de esta formación. Estuve totalmente de acuerdo. *Era la oportunidad de mi vida*.

Ya había *intentado dos veces* encontrar al hombre adecuado. Ambos fracasaron. El primero fue despedido a los seis meses. El segundo, mi predecesor inmediato, un *MBA* (!), había durado dieciocho meses antes de ser despedido. Tomé nota de que los directivos que venían de fuera tenían una alta tasa de mortalidad.

Los tres altos ejecutivos reflexionaron sobre cómo encontrar al hombre adecuado.

Entonces, al Vicepresidente de Producción se le ocurrió una idea: *en lugar de contratar a un hombre mayor y ya acostumbrado, ¿por qué no contratar a un joven? Será más adaptable. Entonces le enseñamos cómo hacemos las cosas aquí*.

pensé para mis adentros: *Esto explica por qué se me ha abierto esta oportunidad A PESAR DE mi falta de título universitario o de CUALQUIER educación empresarial formal. Y por qué la experiencia en venta por correo y publicación que figuraba en mi currículum me hacía destacar*.

Llamó al Director General. Me pidieron que hiciera una prueba.

Llevaba muchos años insistiendo en que todos los candidatos que pasaban la primera criba se sometieran a esa prueba. Le daba mucha importancia. Basándose en su experiencia, explicó.

En aquel momento, no conocía mi puntuación ni toda su importancia, pero sabía que lo había hecho muy bien. Era el tipo de cosas que se me dan bastante bien.

En cualquier caso, me contrataron rápidamente.

Formación

Una semana después de empezar a trabajar, contrataron a un universitario más joven que yo para el *mismo puesto de becario*. Me sorprendí y me preocupé. Nadie había dicho nada de que *hubiera varios* becarios. Pensé que sería la única.

Mi colega más joven me dijo una vez: *Me acuesto tarde. No me gusta dormir. Dormir es un trocito de muerte*. Eso me hizo sentir viejo. Le contesté: *Me gusta*

dormir. Puedo dormir más tiempo del que puedo comer. Puedo comer más de lo que puedo beber. Puedo beber más de lo que puedo hacer el amor. Me pareció una respuesta inteligente. Pero seguía sintiéndome viejo.

Más tarde supe que el otro becario había empezado las entrevistas *antes que yo*. Tras varias entrevistas, había sido rechazado. Pero no aceptaba un no por respuesta. Fue tan persistente en su búsqueda del puesto que el Director General finalmente cedió y le contrató.

El Vicepresidente de Producción me dijo más tarde que en realidad no había sugerido *uno*, sino *dos* jóvenes. *Dos aprendices* no costaban más que *un MBA*. También ofrecía respaldo en caso de que uno no funcionara.

Afortunadamente, los dos aprendices de dirección nos convertimos rápidamente en compañeros de armas en lugar de rivales. Tres factores contribuyeron a ello:

En primer lugar, el *sufrimiento compartido* de la *formación caótica*.

Si hubiera formado a *los voluntarios de mi organización sin ánimo de lucro* de una manera tan caótica, habrían renunciado..... Y si hubiéramos formado así a la gente de *la resistencia clandestina*, habríamos acabado todos en la cárcel.

En segundo lugar, nuestro *enemigo común*, a saber, un par de supervisores bruscos que a veces nos hacían pasar un mal rato a los dos.

Tal vez les molestaba que el Director General hubiera dado órdenes estrictas de que a ambos aprendices se les llamara "señor" y por el apellido. Esta directiva *sólo* se aplicaba a nosotros dos y al propio Director General. A los otros dos altos ejecutivos, que trabajaban allí desde el instituto, solían tutearlos.

Más tarde hice enfadar accidentalmente a una asistente. Cuando le pedí que "buscara" algo, me contestó: *¡No soy un perro! Yo no busco*. Fue un error inocente por mi parte. En el oeste, "buscar" no tiene connotaciones negativas. Tampoco los perros. A menos, supongo, que una hembra piense que la están llamando perro. Pero esta tenía una figura muy bonita... No es que me diera cuenta.

En tercer lugar, la empresa estaba creciendo. Así que, aunque uno de nosotros *no consiguiera el puesto más alto*, probablemente se quedaría como ejecutivo en la empresa.

El director general nos dijo a los dos aprendices: *Sé que los supervisores son duros con ustedes. Si la cosa se pone fea, acudid a mí. Os apoyaré.*

Sentí que era completamente sincero. Pero *también* tuve la sensación de que esos supervisores eran lo bastante listos como para socavarnos a *pesar del* apoyo del director general. Mis dos predecesores habían sido víctimas de ellos. Yo no los subestimaba. Creo que esta es una de las razones por las que yo duré mucho más que cualquier otro ejecutivo de allí, aparte de los "vitalicios".

Más tarde, cuando el comportamiento de esos supervisores hacia nosotros se hizo intolerable, el Director General les dio una buena charla. Después de eso,

fueron un poco menos abiertos.

Todos los demás en la empresa se llevaban bien.

Marketing general frente a marketing directo

¿Cuál es la diferencia?

Marketing general: Una agencia de publicidad de lujo diseña un anuncio para un cliente corporativo adinerado. Es ingenioso, magnífico, divertido y sexy. Es muy entretenido. A todo el mundo le encanta. Sólo hay un problema: nadie se acuerda del producto del cliente. Sólo el humor... y el escote.

Marketing directo: ¡Campañas de venta por correo que realmente funcionan! Todo está diseñado para *vender productos*. Las ventas se registran, miden y analizan. Los nuevos anuncios de prueba se contrastan con el anuncio de control.

Me formé en marketing directo.

Redacción de textos

El director general dedicó mucho tiempo a enseñarnos a redactar buenos textos. Cada año imprimíamos al menos tres o cuatro catálogos diferentes para las distintas divisiones. Las tiradas llegaban *al millón de ejemplares* para *uno solo* de nuestros múltiples catálogos a todo color.

Había mucho dinero en juego. La optimización era esencial.

A menudo agonizábamos por el más mínimo detalle en reuniones a las que asistían tres o cuatro ejecutivos.

No era una nota de agradecimiento a la abuela por los 5 dólares que te regaló por tu cumpleaños.

Demografía

Una de las principales razones por las que el director general me había contratado era que pensaba que se me daría bien lo que él llamaba "demografía".

Para los estándares actuales, eso equivale a llamar *neurocirujano* a un *enfermero escolar*.

Las ventas de los clientes se registraban en fichas de gran tamaño. El análisis requería semanas de recopilación y cálculo manual. A pesar de todo, acepté de buen grado la tarea de "análisis demográfico". Encajaba con mis aptitudes y me brinda-

ba una excelente oportunidad para demostrar definitivamente mi valor para la empresa.

Mis "análisis demográficos" resultaron *muy rentables* para la empresa ya en los dos primeros años. Esto aumentó enormemente mi seguridad laboral y mi bonificación anual.

La metedura de pata del "Pass Through"

He aquí una sorprendente historia real:

Durante años, el director general había incluido DOS catálogos a todo color en cada envío masivo.

Su explicación: "pasar a través".

¡Sabía que era una tontería!

Pero al principio era demasiado novata para cuestionarlo abiertamente. Él podría ofenderse y yo podría quedarme sin trabajo.

La primera vez que saqué el tema, tuve mucho tacto. Y demostrar mi caso con números.

Después de escucharme pacientemente, me contestó: *Entiendo todo lo que acabas de decir. Para mí tiene sentido. No veo nada malo en tu razonamiento... Pero no me siento cómodo renunciando al segundo catálogo.*

No presioné. Al menos me había escuchado y había reconocido mi lógica. Y yo seguía teniendo mi trabajo.

Más tarde, cuando empezaba a consolidar mi reputación en la empresa, volví a sacar el tema. Esta vez me dio la razón. Nuestros gastos de venta se redujeron en *seis cifras* cada año sin que ello repercutiera en las ventas.

Informatización

Cuando empecé en la empresa, todavía no había ordenador.

Teníamos una máquina, casi tan grande como un piano, que realizaba algunas de las tareas que luego se informatizaron. Pero era tan complicada que sólo un empleado, aparte del Director General, sabía utilizarla. (No recuerdo cómo se llamaba).

El primer sistema de inventario que encontré allí estaba aún en fase de desarrollo. Diseñado únicamente para *la* división con *menos* productos, consistía en fichas de gran tamaño con gráficos que había que rellenar a mano.

Pero no funcionaba bien. Los números a veces se negaban a cuadrar.

El director general dijo que no podía entender por qué. Me pidió que lo intentara. Por fin esa noche me di cuenta de la solución. A la mañana siguiente, le expliqué el motivo. Juntos arreglamos el sistema.

El segundo año que estuve allí, el Director General decidió informatizar.

Nadie en toda la empresa sabía nada de ordenadores. Y mucho menos tenía experiencia con ellos. Excepto el otro aprendiz, que había hecho un curso de informática en la universidad.

Después de él, probablemente yo era el que tenía *más* experiencia. De niño, había utilizado grandes pilas de impresiones de ordenador desechadas como papel de dibujo. Mi padre los traía de la universidad. De vez en cuando, oía palabras como "Fortran" y "Cobalt". Eran algo llamado "lenguajes informáticos".

El director general nos dijo directamente que no le gustaba IBM. Nunca supe por qué.

El equipo de ventas de IBM hizo una presentación formal delante de todo nuestro personal ejecutivo más los supervisores de la oficina. Primero habló el vendedor y luego el técnico. Me cayó mal. Con razón o sin ella, tuve la impresión de que tenía una "actitud".

Cuando terminó, le pregunté humildemente si le había entendido bien. Entonces le presenté la "ecuación" -tal como la había entendido de su exposición- y le pregunté si era correcta.

Confirmó que mi ecuación era correcta.

Luego introduje los valores numéricos de esa ecuación. Y pregunté si eran correctos.

Una vez más, confirmó que todo estaba correcto.

Luego me pasaba los números por la cabeza, diciéndolos en voz alta. Algo así como "Si $a = b$ y $c = d$ entonces $e = f$ " etc. etc....

Pero los dos lados de la ecuación no eran iguales.

Entonces pregunté inocentemente: *¿Qué **estoy** haciendo mal?*

Silencio sepulcral. Se podría haber oído caer un alfiler.

IBM no consiguió la venta. Compramos un sistema informático a otro fabricante. El hardware, que incluía una unidad central de procesamiento de 40 MB del tamaño de un frigorífico pequeño, algunas estaciones de trabajo y grandes impresoras matriciales de marco ancho, costó unos 70.000 dólares. También tuvimos que contratar a un programador para que escribiera el software, con un coste estimado de unos 30.000 dólares.

Después, el otro aprendiz me dijo: *No necesitas un ordenador. Tú ERES un ordenador.*

Cuando el Consejero Delegado pidió al Director General que utilizara la calculadora para hacer unas cuentas durante una reunión de personal, yo hacía las cuen-

tas en mi cabeza más rápido que la máquina. Luego la máquina confirmaba mi respuesta. Al final, nuestros resultados no coincidían: "¡Te equivocas, la respuesta es X!". - "No", respondí, "Tu máquina truncó a dos dígitos. Fue a tres dígitos". Reajustada, la máquina confirmó mi respuesta.

La reorganización de nuestras operaciones durante la informatización nos ocupó a todos durante meses. Nos obligó a reevaluar nuestros procedimientos. Mirando atrás, lo calificaría de muy educativo. Pero en aquel momento, lo habría llamado de otra manera.

Proyecciones de ventas

Cuando por fin se completó el proceso de informatización, las proyecciones de ventas me resultaron aún más fáciles.

Una vez a la semana, alineaba dos gruesas pilas de impresiones de ordenador. Mostraron las ventas de productos en unidades de la semana anterior, y el año hasta la fecha para ese año y para el año anterior. Cada división tenía su propio conjunto de columnas, porque cada una tenía un patrón estacional diferente. Había dos divisiones en cada impresión. Hemos seguido *cuatro* mercados distintos, porque una división tenía un "submercado" grande y *único*. [Nota: La división de *fabricación* y otra división con una pequeña línea de productos *no se* incluyeron aquí].

Luego calculaba *mentalmente* las previsiones de ventas de cada producto. Siempre un lunes por la mañana, porque a menudo estaba un poco cansado después del fin de semana y quería una *tarea fácil*.

Estas proyecciones se utilizaban para hacer anotaciones manuscritas en gráficos para *cada producto* Y para *cada pieza individual* utilizada en ese producto. (Algunas piezas se utilizaban en *varios* productos que se vendían en *varias* divisiones).

Luego revisé los puntos de reorden. (La lista diaria de repedidos y la lista diaria de pedidos abiertos eran dos de las cosas que se habían informatizado).

Por último, redactaba los formularios de solicitud de pedido. El personal administrativo los introducía en el ordenador e imprimía las órdenes de compra.

Todo esto solía llevar alrededor de medio día.

Por fin verdugo

Cuando el director general decidió empezar a entrevistar a *otro* directivo, yo estaba sentado en el lado *opuesto* de la mesa de contratación. Me había convertido en el *verdugo* en lugar del *condenado*.

Esto fue esclarecedor. La *purga inicial de currículos* hizo que Atila el Huno pareciera la Madre Teresa. Estábamos menos interesados en *encontrar buenos candidatos* que en *eliminar a los malos*. Cualquier motivo para rechazar a un candidato era bienvenido.

Aún recuerdo dos entrevistas en particular.

El primer entrevistado era un MBA. Conocía las palabras de moda. Cada vez que el director general le hacía una pregunta, daba una respuesta elegante. Por desgracia para él, una de las preguntas se reducía al sentido común. Suspendió.

El segundo entrevistado era un licenciado recién salido de la universidad. Se le pidió que elaborara un plan de marketing para uno de nuestros productos y que volviera con él al día siguiente. Cuando llegó, nos informó con suficiencia de que *no* nos proporcionaría ese plan, porque no creía que tuviéramos que aprovecharnos *gratuitamente* de su *experiencia*. El director general mantuvo la compostura y le dijo que entendía su postura. Pero cuando el joven se marchó, declaró: *¡Ni de coña contrataría a ese tipo!*

Pensé para mis adentros: *Un título universitario no es la FINALIZACIÓN de una educación. Es sólo el PRINCIPIO. La universidad es sólo la formación básica. ¡No el alto mando!*

¡Lo perdí por TANTO!

Una cosa despertó mi curiosidad. Ese candidato había *acertado* la *única* pregunta que yo había hecho *mal* en ese test durante mi primera entrevista de trabajo. Cuando le pregunté, me dijo que solo había adivinado.

He vuelto a mirar el test. Esta vez *leí las instrucciones* en lugar de fijarme en la pregunta de ejemplo. El misterio se resolvió en un instante.

Mi PRIMER error fue no leer las instrucciones.

Como muchos seres humanos de mi género, tengo una aversión natural a leer instrucciones. Acababa de echar un vistazo a la respuesta de muestra y supuse *erróneamente* que *sólo* un patrón 4/1 era una respuesta aceptable. Por lo tanto, cuando reconocí un patrón 2/2/1, lo *rechacé* de plano. (Diablos, incluso pensé que podría ser algún tipo de truco furtivo, porque era muy obvio).

Mi SEGUNDO error fue no aplicar la teoría del juego."

FW me había enseñado hacía tiempo un concepto muy básico de un tipo de matemáticas que él llamaba *teoría de juegos*."

La "teoría de juegos" me ha resultado extremadamente útil, sobre todo en la *planificación estratégica, la toma de decisiones* e incluso *la vida en general*.

Cuando te enfrentes a variables imposibles de calibrar, simplemente asígnales un valor de "muy alto" (95%), "muy bajo" (5%) o "50/50" (en cualquier punto entre esos dos extremos) lo mejor que puedas. (En caso de duda, utilice "50/50").

¡Aún así debería haber elegido la respuesta correcta! A pesar de mi primer error.

En teoría, habría tenido una probabilidad del 50/50 en lugar de una probabilidad de entre cuatro de elegir una de las otras cuatro opciones al azar. (Esto se basa en la presunción de que asignaría un valor de 50/50 a la cuestión de si mi rechazo de la proporción 2/2/1 era correcto o no).

En cualquier caso, *a menudo aplicaba este concepto cuando me enfrentaba a problemas complejos como ejecutivo*. A veces incluso llamaba a FW para que me confirmara que lo había aplicado correctamente.

Este error táctico por mi parte me había costado una puntuación perfecta de un punto.

Mientras tanto, había aprendido más sobre esta prueba:

La máxima puntuación posible era 60.

Mi compañero de prácticas sacó 51.

La anterior puntuación más alta en la historia de la empresa era de 53.

La empresa que proporcionó la prueba afirmó que el nivel de genialidad era de 55.

He sacado 59.

En mi caso, creo que "reconocimiento de patrones" o "pensamiento abstracto" serían más precisos que "coeficiente intelectual" o "inteligencia"... Todos somos buenos en algunas áreas y no tan buenos en otras. Las puntuaciones dependen de lo bien que se ajuste el test a esas áreas. *Estoy completamente seguro de que soy un completo idiota en algunas áreas. Y puedo demostrarlo. Puedo aportar muchos testigos.*

Francamente, aunque hubiera obtenido una puntuación perfecta, mi única autoevaluación correcta habría sido decirme a mí mismo: *Si fueras tan listo, habrías hecho lo mismo en la MITAD DE TIEMPO y con la MITAD DE ESFUERZO.*

No seas engreído. Esfuérzate siempre por hacerlo aún mejor.

FW me había contado una historia sobre uno de los equipos deportivos de mis hermanos:

Su equipo deportivo llegó a ser muy bueno. Ganaba a todo el mundo. Pensé que se estaban volviendo demasiado engreídos. En el siguiente partido, puse a los

suplentes los tres primeros cuartos. No puse a los titulares hasta el último cuarto. Para entonces, el equipo contrario llevaba una gran ventaja. Los titulares no tardaron en acumular puntos. Pero perdieron el partido por UN PUNTO.


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Heft 104 Ausgabe 1973 20. April 2017 2.04

Der Kampf geht weiter !

Seitdem Hitler nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 in der nationalsozialistischen Bewegung wieder als je zuvor in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Inhalt: von "Menschheit, Völkern, Verfall und Verfallung haben nicht ausgeht, das Kern der ganzen Idee unseres heil geführten Führers Adolf Hitler zu entwickeln."

Alle Nationalsozialisten und sonstige
erfahrene Völker und Kampfgemeinschaften
sollen Schüler an Schulen im Kampf um
die Erfüllung unserer weisen Völker.
Der Kampf ist nur stärker geworden,
aber die Größe der hochgeheiligen
Völkern ist heute noch viel größer als in
der Vergangenheit.
Der menschliche Körper ist eben dabei,
das Volkstum - gegen alle weisen
Völker (?) - anzuheben, seine Mitleid und
Erwanderung, Überforderung und Kampfbereitschaft.
Ob "legal" oder "illegal", ob im
Wahlkampf oder im Strassenkampf, ob
mit Propagandamaterialien bewaffnet oder
auf einem Scheiterhaufen anderer Art. Jeder
Nationalsozialist hat seine Pflicht!
Heil Hitler!
Gottfried Lenz


**TROTZ
VERBOT-
NICHT
TOT!**


Boletín de Noticias NS
www.nsdapao.org
#1005 19.06.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

Informe frontal
Entrevista con Molly
Tercera parte

NSK: Sus proyectos actuales están obviamente relacionados con la filosofía y el arte.
Describe su opinión sobre el impacto de estos temas en la política.

Molly: Bueno, trato de seguir actualizando la gaceta de fotos, pero sobre todo me he concentrado en Adolf Hitler y el Ejercicio de la Humanidad (www.movingthefrontier.com/truth.htm). Estoy en 21 páginas ahora, y tengo mucho más que hacer. Estudiar la Segunda Guerra Mundial en un absoluto campo de minas de información. Busco información sobre una cosa y te encuentras con dos cosas más para investigar. Se siente un poco como si fueras un arqueólogo, desenterrando el pasado enterrado. Un pasado que prefieren no sacar a la luz. Podemos volver a agradecer a Internet la avalancha de información y fotografías. A lo largo de los años han salido a la luz cosas extremadamente raras.



 **the NEW ORDER**
Number 176-179 Founded 1973 April 26, 2017-179

The Fight Goes On !

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the postwar National Socialist movement is stronger than ever not only in Germany, but throughout Europe.
Decades of mass murder, expulsion, persecution, and defilement have not sufficed to destroy the seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.
All National Socialists and other racially-aware countenances and racial kinmen fight side by side for the preservation of our White folk.
The movement has indeed become stronger, but the danger of biological folk death is also much greater today than in the past.
The desperate enemy is in the process of committing genocide against all White folk. His means are non-White immigration, culture denigration, and race-mixing.
Whether "legal" or "illegal", whether in election battle or street battle, whether armed with propaganda material or in a battlefield of a different kind: every National Socialist must do his duty!
Heil Hitler!
Gottfried Lenz


**TROTZ
VERBOT-
NICHT
TOT!**

¡El NSDAP/AO es el mayor suministrador mundial de propaganda Nacional Socialista!

Revistas impresas y online en muchas lenguas
Cientos de libros en casi una docena de lenguas
Sobre 100 webs en docenas de lenguas

**SS Defender
against Bolshevism**
by Reichsführer SS Reichsführer Himmler

Translated from the SS Original

**The Poisonous
Mushroom**
by Julius Streicher, Reich Minister of Propaganda

Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

**Hitler
in Italy**
by Heinrich Hoffmann

English / German Deutsch / English

**SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family**


**Theodor Fritsch
The Sins of
High Finance**


Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild

English - German / Deutsch - English

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com



NSDAP/AO

Fight Back!



nsdapao.org

**Contact us to
find out how
YOU can help!**