



# **NS Ziņu biļetens**

**NSDAP/AO : PO Box 6414**

**Lincoln NE 68506 USA**

**[www.nsdapao.org](http://www.nsdapao.org)**

#1145

23.02.2025 (136)

## **Ļaunuma ģēnija izglītība**

**Gerhard Lauck**

**11. daļa**

### **Piektā nodaļa Es kļūstu par vadītāju**

*Jums ir jidiša prāts!*

**Izpilddirektora lielākais kompliments**

#### **Intervija**

Kad pirmo reizi ienācu pa ieejas durvīm, mani nedaudz pārsteidza lielā spartāniskā telpa, pilna ar rakstāmgaldiem un cilvēkiem, kas runā pa tālruņiem. Aizmugurē mani uzrunāja neliels vecāka gadagājuma vīrietis. Es piegāju un apsēdos.

Tas, ko viņš man pastāstīja, izklausījās daudzsoļi.

Uzņēmumu viņš bija dibinājis pagājušā gadsimta 40. gados savā pagrabā kā ražošanas uzņēmumu. Kad business izauga, viņš iegādājās mūra ēku. Kad uzņēmums vēl vairāk izauga, viņš paplašināja ēku un uzcēla vēl citas noliktavas.

Viņa rota sastāvēja no trim nodaļām. Būtībā tie bija trīs dažādi uzņēmumi. Tie darbojās zem viena jumta, un to darbinieki pārklājās.

Bez viņa tur bija divi augstākā līmeņa vadītāji: Ģenerāldirektors, kurš vadīja "biroju", un ražošanas viceprezidents, kurš vadīja "cehu". Abi bija pieņemti darbā

uzreiz pēc vidusskolas beigšanas, bija palikuši un strādājuši pa karjeras kāpnēm. Viņi labi darīja savu darbu un pārzināja uzņēmuma procedūras.

Taču bija problēma.

Viņam tika diagnosticēta neārstējama slimība. Tā bija viena no tām viltīgajām slimībām, kas var progresēt vai nu *ļoti lēni*, vai *ļoti ātri*. Viņš gatavojās dienai, kad pats vairs nespēs vadīt savu uzņēmumu.

Viņš vēlējās pieņemt darbā kādu, kas pakāpeniski pārņemtu viņa vadošo lomu uzņēmumā. *Un personīgi apmācīt šo cilvēku viens pret vienu!* Viņš uzsvēra šīs apmācības vērtību. Es tam piekritu no visas sirds! *Tā bija mūža iespēja!*

Viņš jau *divreiz bija mēģinājis* atrast īsto vīrieti. Abi bija izgāzušies. Pirmais vīrietis tika atlaists pēc sešiem mēnešiem. Otrais, mans tiešais priekšgājējs, *maģistra grāda ieguvējs (!)*, bija nostrādājis astoņpadsmit mēnešus, pirms viņu atlaida. Es pierakstīju, ka vadītājiem, kas nāk no ārpusē, šeit acīmredzot ir augsts mirstības rādītājs.

Trīs augstākā līmeņa vadītāji pārdomāja, kā atrast īsto cilvēku.

Tad ražošanas viceprezidentam radās ideja: *tā vietā, lai pieņemtu darbā vecāku vīrieti, kurš jau ir iesakņojies, kāpēc gan nepieņemt darbā jaunu puisi. Viņš varēs labāk pielāgoties. Tad apmācīsim viņu, kā mēs šeit strādājam.*

Es nodomāju sev: *Tas izskaidro, kāpēc man pavērās šī iespēja, neskatoties uz to, ka man nav koledžas grāda vai jebkādas formālas uzņēmējdarbības izglītības. Un kāpēc manā CV norādītā pieredze pasta pasūtījumu un izdevējdarbības jomā lika man izcelties.*

Viņš izsauca ģenerāldirektoru. Man lūdza veikt testu.

Jau daudzus gadus viņš uzstāja, lai katrs potenciālais darbinieks, kas izturēja sākotnējo pārbaudi, kārtotu šo testu. Viņš uz to lika lielu uzsvaru. Pamatojoties uz iepriekšējo pieredzi, viņš paskaidroja.

Tajā laikā es nezināju savu rezultātu un tā nozīmi, taču zināju, ka man veicās ļoti labi. Tā bija tāda lieta, kas man diezgan labi padodas.

Katrā ziņā mani ātri pieņēma darbā.

## Apmācība

Apmēram nedēļu pēc tam, kad es sāku strādāt, koledžas absolventu, kurš bija jaunāks par mani, pieņēma darbā būtībā *tajā pašā praktikanta amatā*. Es biju pārsteigts un noraizējies. Neviena neko nebija teicis par *vairākiem* praktiskantiem! Es domāju, ka es būšu vienīgā!

Mans jaunākais kolēģis man reiz teica: *Es eju gulēt vēlu. Man nepatīk gulēt. Miegs ir mazs nāves gabaliņš.* Tas lika man justies vecam. Es atcirtu: *Man patīk*

*gulēt. Es varu gulēt ilgāk nekā ēst. Es varu ēst ilgāk nekā dzert. Es varu dzert ilgāk nekā mīlēties.* Es domāju, ka tā bija gudra atbilde. Bet es joprojām jutos vecs.

Vēlāk uzzināju, ka otrs praktikants patiesībā bija sācis intervijas *pirms* manis. Pēc vairākām intervijām viņš tika noraidīts. Bet viņš neņēma "nē" kā atbildi. Viņš tik neatlaidīgi centās iegūt šo amatu, ka izpilddirektors beidzot piekāpās un pieņēma viņu darbā.

Ražošanas nodaļas viceprezidents vēlāk man pastāstīja, ka viņš patiesībā ieteica nevis *vienu*, bet *divus* jauniešus. *Divi praktikanti* neesot maksājuši dārgāk par *vienu MBA*. Tas piedāvāja arī rezerves variantu gadījumam, ja viens no viņiem neizdotos.

Par laimi, mēs, abi menedžmenta praktikanti, ātri vien kļuvām par līdzgaitniekiem, nevis sāncenšiem. To veicināja trīs faktori:

Pirmkārt, *kopīgās ciešanas haotiskā apmācībā.*

Ja es būtu apmācījis savas *bezpeļņas organizācijas brīvprātīgos* šādā haotiskā veidā, viņi būtu izstājušies..... Un, ja mēs būtu šādi apmācījuši *pagrīdes pretošanās kustības* cilvēkus, mēs visi būtu nokļuvuši cietumā.

Otrkārt, mūsu *kopīgais ienaidnieks*, proti, pāris skarbi uzraugi, kas dažkārt mums abiem sagādāja grūtības.

Iespējams, viņi bija neapmierināti ar to, ka izpilddirektors bija devis stingru rīkojumu, ka abus praktikantus jāuzrunā ar "kungs" un uzvārdu. Šis rīkojums attiecās *tikai* uz mums abiem un uz pašu izpilddirektoru. Pārējos divus augstākā līmeņa vadītājus, kuri tur strādāja jau kopš vidusskolas laikiem, parasti uzrunāja vārdā.

Vēlāk es nejauši aizskrēju pie asistenta. Kad palūdzu viņai kaut ko "atnest", viņa atcirta: *Es neesmu suns! Es ne aporētēju!* Tā bija nevainīga kļūda no manas puses. Rietumos vārdam "atnest" nav negatīvas konotācijas. Tāpat kā suņiem. Izņemot gadījumus, kad sieviete domā, ka viņu sauc par suni. Bet šai bija ļoti jauka figūra... Ne, ka es to pamanīju.

Treškārt, uzņēmums auga. Tāpēc, pat ja kādam no mums *nebūtu* lemts ieņemt *augstāko amatu*, viņš, visticamāk, paliktu strādāt uzņēmumā kā vadītājs.

Izpilddirektors mums, praktikantiem, teica: *Es zinu, ka vadītāji pret jums ir bargi. Ja kļūs pārāk slikti, nāciet pie manis. Es jūs atbalstīšu!*

Es jutu, ka viņš bija pilnīgi sirsnīgs. Bet es *arī* jutu, ka šie vadītāji bija pietiekami gudri, lai, *neraugoties* uz izpilddirektora atbalstu, mūs iedragātu! Divi mani priekšgājēji bija kļuvuši par viņu upuriem. Es viņus nenovērtēju par zemu. Domāju, ka tas ir viens no iemesliem, kāpēc es tur noturējos daudz ilgāk nekā jebkurš cits vadītājs, neskaitot "dzīvesbiedrus".

Vēlāk, kad šo vadītāju uzvedība pret mums bija kļuvusi neciešama,

izpilddirektors viņus kārtīgi uzrunāja. Pēc tam viņi bija mazliet mazāk atklāti.  
Ar visiem pārējiem uzņēmumā viss bija kārtībā.

## Vispārējais mārketingu pret tiešo mārketingu

Kāda ir atšķirība?

**Vispārējais mārketingu:** Kāda izsmalcināta reklāmas aģentūra izdomā reklāmu labi situētam korporatīvajam klientam. Tā ir asprātīga, krāšņa, smieklīga un seksīga. Tā ir diezgan izklaidējoša. Visiem tā patīk. Ir tikai viens aizķeršanās: neviens neatceras klienta produktu. Tikai humors... un dekolē.

**Tiešais mārketingu:** Pasta pasūtījumu kampaņas, kas patiešām darbojas! Viss ir izstrādāts, lai *pārdotu produktu*! Pārdošana tiek reģistrēta, mērīta un analizēta. Jaunas testa reklāmas tiek pārbaudītas salīdzinājumā ar kontroles reklāmu.

*Es biju apmācīts tiešajā mārketingā!*

## Kopiju rakstīšana

Uzņēmuma vadītājs pavadīja daudz laika, mācot mums, kā rakstīt labu kopiju. Katru gadu mēs drukājam vismaz trīs vai četrus dažādus katalogus dažādām nodaļām. Tikai *viena no* mūsu daudzajiem pilnkrāsainajiem katalogiem tirāža sasniedza *vienu miljonu eksemplāru*.

Uz spēles bija likta liela nauda. Optimizācija bija būtiska.

Sanāksmēs, kurās piedalījās trīs vai četri vadītāji, mēs bieži vien mocījāmies par vissīkākajām detaļām.

*Šī nebija pateicības vēstule vecmāmiņai par 5,00 dolāriem, ko viņa tev uzdāvināja dzimšanas dienā!*

## Demogrāfiskie dati

Viens no galvenajiem iemesliem, kāpēc izpilddirektors mani pieņēma darbā, bija tas, ka viņš uzskatīja, ka es būšu labs tā dēvētajā "demogrāfijā".

Pēc mūsdienu standartiem tas ir tas pats, kas *skolas medmāsu* saukt par *smadzeņu ķirurgu*.

Klientu pārdošanas apjomi tika reģistrēti uz lielizmēra indeksa kartītēm. Analīze prasīja nedēļām ilgu manuālu apkopošanu un aprēķinu veikšanu. Neraugoties uz to visu, es atzinīgi vērtēju "demogrāfiskās analīzes" uzdevumu. Tas atbilda manām

prasmēm un sniedza lielisku iespēju galīgi pierādīt savu vērtību uzņēmumam.

Manas "demogrāfiskās analīzes" jau pirmajos pāris gados uzņēmumam izrādījās *ļoti ienesīgas*. Tas ievērojami palielināja manu darba drošību un ikgadējo prēmiju.

## Kļūda ar "Pass Through"

Lūk, pārsteidzošs patiess stāsts:

*Daudzus gadus ģenerāldirektors katrā masveida sūtījumā bija pievienojis divus pilnkrāsainus katalogus!!!*

Viņa paskaidrojums: Paskaidrojums: "iziet cauri".

Es zināju, ka tā ir mulķība!

Bet sākumā es vēl biju pārāk jauns, lai atklāti to apšaubītu. Viņš varētu apvainoties, un es varētu palikt bez darba.

Pirmo reizi, kad es par to runāju vēlāk, es ļoti centos būt ļoti taktiska. Un pierādīju savu taisnību ar skaitļiem.

Pacietīgi mani uzklausi, viņš atbildēja: *Es saprotu visu, ko jūs tikko teicāt. Man tam ir jēga. Es neredzu neko sliktu jūsu argumentācijā... Bet man nav ērti atteikties no otrā kataloga.*

Es nespiedu. Vismaz viņš mani uzklausi un atzina manu loģiku. Un man joprojām bija darbs.

Vēlāk, kad jau biju sācis nostiprināt savu reputāciju uzņēmumā, es to atkal pieminēju. Šoreiz viņš tam piekrita. Mūsu pārdošanas izdevumi katru gadu samazinājās par *sešciparu skaitli* bez jūtamas ietekmes uz pārdošanas apjomiem.

## Datorizācija

Kad sāku strādāt uzņēmumā, tajā vēl nebija datora.

Mums bija viena mašīna, gandrīz tikpat liela kā klavieres, kas veica dažus vēlāk datorizētus uzdevumus. Taču tā bija tik sarežģīta, ka tikai viens darbinieks, izņemot ģenerāldirektoru, zināja, kā to lietot. (Es neatceros, kā tā saucās.)

Pirmā inventāra sistēma, ar kuru tur sastapos, vēl bija izstrādes stadijā. Tā bija paredzēta tikai *vienai* nodaļai ar *vismazāko* produktu *skaitu*, un to veidoja lielzīmēra indeksa kartītes ar diagrammām, kas bija jāaizpilda ar roku.

Bet tas nedarbojās pareizi. Skaitļi dažreiz atteicās līdzsvaroties!

Izpilddirektors teica, ka nevar saprast, kāpēc. Viņš lūdza mani pamēģināt. Tajā vakarā man beidzot atspīdēja risinājums. Nākamajā rītā es paskaidroju iemeslu izpilddirektoram. Kopā mēs salabojām sistēmu.

*Otrajā gadā, kad es tur strādāju, izpilddirektors nolēma datorizēt.*

Neviens visā uzņēmumā neko nezināja par datoriem. Nemaz nerunājot par pieredzi ar tiem. Izņemot otru praktikantu, kurš koledžā bija apmeklējis datorkursu.

Pēc viņa man, iespējams, bija *vislielākā* pieredze. Bērnībā es kā zīmēšanas papīru izmantoju lielas kaudzes izmestu datora izdruku. Tēvs tos bija atnesis mājās no universitātes. Reizēm dzirdēju tādus vārdus kā "Fortran" un "Cobalt". Tos sauca par "datoru valodām".

Izpilddirektors mums atklāti pateica, ka viņam nepatīk IBM. Es tā arī neuzzināju, kāpēc.

IBM pārdošanas komanda sniedza oficiālu prezentāciju visa mūsu vadības personāla un biroja vadītāju klātbūtnē. Vispirms runāja pārdevējs, pēc tam viņu tehniskais darbinieks. Viņš mani aizkaitināja. Pamatoti vai nē, man radās iespaids, ka viņam ir "attieksme".

Kad viņš pabeidza, es pazemīgi pajautāju, vai esmu viņu pareizi sapratis. Tad es iepazīstināju ar "vienādojumu", kā es to biju sapratis no viņa prezentācijas, un pajautāju, vai tas ir pareizi.

Viņš apstiprināja, ka mans vienādojums bija pareizs.

Pēc tam ievadīju vienādojuma skaitliskās vērtības. Un pajautāju, vai tās ir pareizas.

Viņš atkal apstiprināja, ka viss ir pareizi.

Tad es izdomāju šos skaitļus un izrunāju tos skaļi. Kaut kā tā: "Ja  $a = b$  un  $c = d$ , tad  $e = f$ " utt. utt.....

Tāču abas vienādojuma puses nebija vienādas!

Tad es nevainīgi jautāju: *Ko es daru nepareizi?*

Miris klusums. Varēja dzirdēt, kā nokrīt piespraude.

IBM nesaņēma pārdošanu. Mēs iegādājāmies datorsistēmu no cita ražotāja. Aparatūra, kurā ietilpa 40 MB centrālais procesors, kas bija maza ledusskapja lieluma, dažas darba stacijas un lieli platlenķa matricas printeri, izmaksāja aptuveni 70 000 ASV dolāru. Mums vajadzēja arī nolīgt programmētāju, lai uzrakstītu programmatūru, kas izmaksāja aptuveni 30 000 ASV dolāru.

Pēc tam otrs praktikants man teica: *Tev dators nav vajadzīgs. Tu esi dators.*

Kad izpilddirektors vienas darbinieku sanāksmes laikā lūdza ģenerāldirektoram izmantot kalkulatoru, lai aprēķinātu dažus skaitļus, es matemātiku prātā rēķināju ātrāk nekā mašīna. Tad mašīna apstiprināja manu atbildi. Visbeidzot mūsu rezultāti nesakrita: "Jūs kļūdījāties, atbilde ir X!" - "Nē," es atbildēju, "Jūsu mašīna saīsināja līdz diviem cipariem. Tas bija trīs cipari." Atkārtoti noregulēta, mašīna apstiprināja manu atbildi.

Mūsu darbības reorganizācija datorizācijas laikā mūs visus nodarbināja mēneši-

em ilgi. Tā lika mums pārvērtēt savas procedūras. Atskatoties atpakaļ, es to sauktu par ļoti izglītojošu. Bet tajā laikā es to būtu nosaucis citādi.

## Pārdošanas prognozes

Kad datorizācijas process beidzot bija pabeigts, pārdošanas prognozes man kļuva vēl vienkāršākas.

Reizi nedēļā es izkārtāju divas biezas datorizdruku kaudzes. Tajās bija norādīti produktu pārdošanas apjomi vienībās iepriekšējā nedēļā, kā arī no gada līdz šim gadam *un no* iepriekšējā gada. Katrai nodaļai bija savs kolonnu komplekts, jo katrai no tām bija atšķirīgs sezonālais modelis. Katrā izdrukā bija divas nodaļas. Mēs sekojām līdz *četriem* atsevišķiem tirgiem, jo vienai nodaļai bija liels un *unikāls* "apakštirgus". [Piezīme: šeit *netika* iekļauta *ražošanas nodaļa* un vēl viena nodaļa ar nelielu produktu klāstu].

Pēc tam es aprēķināju katra produkta pārdošanas prognozes. Vienmēr pirmdienas rītā, jo bieži vien pēc nedēļas nogales biju mazliet noguris un vēlējos *vieglu uzdevumu*.

Pēc tam šīs prognozes tika izmantotas, lai izdarītu - ar roku rakstītus (!) - ierakstus diagrammās par *katru izstrādājumu* UN par *katru atsevišķo detaļu, kas* izmantota šajā izstrādājumā. (Dažas detaļas tika izmantotas *vairākos* izstrādājumos, kurus pārdeva *vairākās* nodaļās.)

Tad es pārskatīju atkārtotas pasūtīšanas punktus. (Dienas atkārtoto pasūtījumu saraksts un dienas atvērto pirkuma pasūtījumu saraksts bija divas no lietām, kas tika datorizētas.)

Visbeidzot, es sagatavoju iepirkuma pasūtījuma pieprasījuma veidlapas. Kancelejas darbinieki ievadīja tās datorā un izdrukāja faktiskos iepirkuma pasūtījumus.

Tas viss parasti aizņēma aptuveni pusdiennakti.

## Beidzot eksekūts

Līdz brīdim, kad izpilddirektors bija nolēmis sākt intervijas ar *vēl vienu* vadītāju, es sēdēju *pretējā* darbā pieņemšanas galda pusē. *Notiesātā* vietā es biju kļuvis par soda *izpildītāju*.

Tas bija pamācoši. *Sākotnējā CV tīrīšana* lika Atilam Hunam izskatīties kā Mātei Terēzei! Mēs bijām mazāk ieinteresēti *atrast labus kandidātus*, nevis *at-*

*brīvoties no sliktajiem.* Jebkurš iemesls, lai noraidītu kādu kandidātu, tika vērtēts atzinīgi.

Divas intervijas man joprojām ir īpaši spilgtā atmiņā.

Pirmais intervijas dalībnieks bija MBA students. Viņš zināja, ko runā. Ikreiz, kad izpilddirektors viņam uzdeva jautājumu, viņš sniedza izdomātu atbildi. Diemžēl viņam viens jautājums bija vienkārši vecmodīgs, veselā saprāta jautājums. Viņš izgāzās.

Otrs intervijas dalībnieks bija tikko koledžu beigusi absolvente. Viņam bija jāizstrādā mārketinga plāns vienam no mūsu produktiem un nākamajā dienā jāatgriežas ar to. Kad viņš ieradās, viņš pašapmierināti mums paziņoja, ka šādu plānu *nesniegs*, jo neuzskata, ka mums vajadzētu izmantot viņa *zināšanas par velti*. Izpilddirektors saglabāja taisnu seju un teica, ka saprot viņa nostāju. Bet pēc tam, kad jaunietis aizgāja, viņš paziņoja: *Es nekādā gadījumā nepieņemšu šo puisī darbu!*

Es nodomāju sev: *Koledžas diploms nav izglītības Pabeigšana. Tas ir tikai sākums. Koledža ir tikai pamatapmācība. Ne augstākā pavēlniecība!*

### ***Izlaida to par tik daudz!***

Viena lieta izraisīja manu ziņkāri. Šis kandidāts bija *pareizi* atbildējis uz *vienīgo* jautājumu, ko es biju *nepareizi* uzminējis testā savas pirmās darba intervijas laikā. Kad es viņam to jautāju, viņš atbildēja, ka ir tikai uzminējis.

Es vēlreiz apskatīju testu. Šoreiz es patiešām *izlasīju instrukcijas*, nevis tikai apskatīju parauga jautājumu. Noslēpums tika atrisināts vienā mirklī.

*Mana PIRMĀ kļūda bija tā, ka nelasīju instrukciju!*

Man, tāpat kā daudziem manas dzimtes cilvēkiem, ir dabiska nepatiku pret instrukciju lasīšanu. Es biju tikai ieskatījies atbildes paraugā un *kļūdaini* iedomājos, ka pieņemama atbilde ir *tikai* 4/1 modelis. Tāpēc, kad atpazinu 2/2/1 modeli, es to pilnībā *noraidīju*. (Jā, es pat domāju, ka tas varētu būt kāds viltīgs triks, jo tas bija tik acīmredzams.)

*OTRĀ kļūda bija tā, ka nepiemēroju spēļu teoriju!*

FW jau sen atpakaļ man bija iemācījis ļoti vienkāršu jēdzienu no matemātikas veida, ko viņš sauca par *spēļu teoriju*."

Man "spēļu teorija" ir ārkārtīgi noderīga, īpaši *stratēģiskajā plānošanā, lēmumu pieņemšanā* un pat *dzīvē kopumā*.

Ja saskaraties ar mainīgajiem lielumiem, kurus nav iespējams novērtēt, vienkārši piešķiriet tiem vērtību "ļoti augsts" (95%), "ļoti zems" (5%) vai "50/50" (jebkur starp šīm divām galējībām), cik vien iespējams. (Ja rodas šaubas, izmantojiet

"50/50".)

*Man tomēr vajadzēja izvēlēties pareizo atbildi! Neskatoties uz manu pirmo kļūdu!*

Teorētiski man būtu bijusi iespēja 50/50, nevis viena no četrām, nejauši izvēloties vienu no pārējām četrām iespējām. (Tas ir balstīts uz pieņēmumu, ka es piešķirtu 50/50 vērtību jautājumam, vai mans 2/2/1 proporcijas noraidījums bija pareizs vai nē.)

Katrā ziņā *es bieži piemēroju šo koncepciju, risinot sarežģītas problēmas kā vadītājs*. Dažreiz es pat piezvanīju FW, lai pārliecinātos, ka esmu to pareizi piemērojis.

*Šī mana taktiskā kļūda man maksāja vienu punktu, lai iegūtu perfektu rezultātu.*

Tikmēr es biju uzzinājusi vairāk par šo testu:

Visaugstākais iespējamais rezultāts bija 60 punkti.

Mans kolēģis stažieris ieguva 51 punktu.

Iepriekšējais augstākais rezultāts uzņēmuma vēsturē bija 53 punkti.

Uzņēmums, kas nodrošināja testu, apgalvoja, ka ģenialitātes līmenis ir 55.

Es ieguvi 59 punktus.

Manā gadījumā, manuprāt, "modeļu atpazīšana" vai "abstraktā domāšana" būtu precīzāk nekā "IQ" vai "intelekts"... Mēs visi esam labi dažās jomās un ne tik labi citās. Rezultāti ir atkarīgi no tā, cik labi tests atbilst šīm jomām. *Es droši zinu, ka dažās jomās esmu pilnīgs IDIOTS! Un es to varu pierādīt. Es varu sniegt daudz liecinieku.*

Atklāti sakot, pat ja es būtu saņēmis perfektu vērtējumu, mans vienīgais pareizais pašnovērtējums būtu bijis teikt sev: *Ja tu būtu tik ļoti gudrs, tu to pašu būtu izdarījis PUSĒTĀ LAIKĀ un ar PUSĒTĀKO piepūli!*

*Nekļūstiet pašapmierināti un iedomīgi! Vienmēr centieties būt vēl labāki!*

FW man bija stāstījis stāstu par vienu no mana brāļa un māsas sporta komandām:

*Viņa sporta komanda kļuva ļoti laba. Tā visus pārspēja. Man šķita, ka viņi kļūst pārāk pašpārliecināti. Nākamajā spēlē uz pirmajām trim ceturtdaļām es ieliku otrā virknējuma spēlētājus. Tikai pēdējā ceturtdaļā ieliku pirmo virknējumu. Līdz tam pretinieku komandai bija liels pārsvars. Pirmā virkne ātri guva punktus. Bet viņi zaudēja spēli ar VIENU PUNKTU!*



# NSDAP/AO ir pasaulē lielākais Nacionālsociālistu propagandas piegādātājs!

**Drukāti un tiešsaistes periodiskie izdevumi daudzās valodās**  
**Simtiem grāmatu daudzās valodās**  
**Simtiem vietņu daudzās valodās**

