



NS naujienų biuletenis

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

#1145

23.02.2025 (136)

Blogio genijaus ugdymas

Gerhard Lauck

11 dalis

Penktas skyrius Tapau vadovu

Jūs turite jidiš protą!

Didžiausias generalinio direktoriaus komplimentas

Interviu

Kai pirmą kartą įžengiau pro paradines duris, mane šiek tiek pribloškė didelė spartietiška patalpa, pilna stalų ir žmonių, kalbančių telefonais. Gale mane pakvietė nedidelis pagyvenęs vyriškis. Priėjau prie jo ir atsisėdau.

Tai, ką jis man papasakojo, skambėjo daug žadančiai.

Įmonę jis įkūrė 1940-aisiais savo rūsyje kaip gamybos įmonę. Kai verslas išaugo, jis įsigijo mūrinį pastatą. Kai įmonė dar labiau išsiplėtė, jis išplėtė pastatą ir pastatė daugiau sandėlių.

Jo kuopą sudarė trys skyriai. Iš esmės tai buvo trys skirtingos įmonės. Jos veikė po tuo pačiu stogu, o jų darbuotojai sutapo.

Be jo paties, buvo du vyresnieji vadovai: Generalinis direktorius, kuris vadovavo "biurui", ir gamybos viceprezidentas, kuris vadovavo "cechui". Abu jie buvo įdar-

binti vos baigę vidurinę mokyklą, liko dirbti ir kilo karjeros laiptais. Jie gerai atliko savo darbą ir puikiai išmanė įmonės tvarką.

Tačiau iškilo problema.

Jam buvo diagnozuota nepagydoma liga. Tai buvo viena iš tų klastingų ligų, kurios gali progresuoti arba *labai lėtai*, arba *labai greitai*. Jis ruošėsi dienai, kai negalės pats vadovauti savo įmonei.

Jis norėjo pasamdyti žmogų, kuris palaipsniui perimtų jo vadovaujantį vaidmenį įmonėje. *Ir asmeniškai apmokyti tą žmogų vienas su vienu!* Jis pabrėžė šių mokymų vertę. Aš nuoširdžiai sutikau! *Tai buvo gyvenimo galimybė!*

Jis jau *du kartus bandė* rasti tinkamą žmogų. Abu bandymai buvo nesėkmingi. Pirmasis buvo atleistas po šešių mėnesių. Antrasis, mano tiesioginis pirmtakas, *MBA (!)*, išsilaikė aštuoniolika mėnesių, kol buvo atleistas. Mintyse užsirašiau, kad vadovai, ateinantys iš išorės, akivaizdžiai pasižymi dideliu mirtingumo koeficientu.

Trys aukščiausio lygio vadovai svarstė, kaip rasti tinkamą žmogų.

Tada gamybos viceprezidentui kilo idėja: *užuot samdžius vyresnio amžiaus žmogų, kuris jau yra nusistovėjęs, kodėl gi nepasamdžius jauno vaikino. Jis lengviau prisitaikys. Tuomet apmokykite jį, kaip mes čia viską darome.*

Pagalvojau sau: *Tai paaiškina, kodėl man atsivėrė ši galimybė, nepaisant to, kad neturiu aukštojo išsilavinimo ar jokio formalaus verslo išsilavinimo. Ir kodėl mano gyvenimo aprašyme nurodyta pašto ir leidybos patirtis leido man išsiskirti.*

Jis iškviatė generalinį direktorių. Manęs paprašė atlikti testą.

Jau daugelį metų jis primygtinai reikalavo, kad kiekvienas būsimas darbuotojas, praėjęs pirminę atranką, atliktų šį testą. Jis labai juo pasitikėjo. Remdamasis ankstesne patirtimi, jis paaiškino.

Tuo metu nežinojau savo rezultato ir jo reikšmės, bet žinojau, kad man sekėsi labai gerai. Tai buvo toks dalykas, kuris man gana gerai sekasi.

Bet koku atveju mane greitai įdarbino.

Mokymas

Praėjus maždaug savaitei po to, kai pradėjau dirbti, iš esmės toms *pačioms stažuotojo pareigoms* buvo įdarbintas už mane jaunesnis koledžo absolventas. Buvau nustebęs ir susirūpinęs. Niekas nieko nesakė apie *kelis* praktikantus! Maniau, kad būsiu vienintelis!

Kartą mano jaunesnis kolega man pasakė: *Aš einu miegoti vėlai. Nemėgstu miegoti. Miegas yra maža mirties dalelė. Dėl to pasijutau senas. Aš atsakiau: Aš mėgstu miegoti. Galiu miegoti ilgiau nei valgyti. Galiu valgyti ilgiau nei gerti.*

Galiu gerti ilgiau nei mylėtis. Pagalvojau, kad tai buvo protingas atsakymas. Bet vis tiek jaučiausi senas.

Vėliau sužinojau, kad kitas stažuotojas iš tikrųjų pradėjo pokalbį *prieš* mane. Po kelių pokalbių jis buvo atmestas. Tačiau jis nesutiko atsakyti "ne". Jis taip atkakliai siekė darbo vietos, kad generalinis direktorius galiausiai nusileido ir jį įdarbino.

Vėliau gamybos viceprezidentas man pasakė, kad iš tikrųjų pasiūlė ne *vieną*, o *du* jaunos vyrus. *Du praktikantai* kainavo ne daugiau nei *vienas MBA*. Tai taip pat suteikė atsarginį variantą tuo atveju, jei vienas iš jų nepasiteisintų.

Laimei, abu vadybos stažuotojai greitai tapo ne konkurentais, o bendražygiais. Tai lėmė trys veiksniai:

Pirma, *bendros kančios dėl chaotiško mokymo.*

Jei būčiau taip chaotiškai mokęs savo *ne pelno siekiančios organizacijos savanorius*, jie būtų pasitraukę..... O jei būtume taip mokę *pogrindžio pasipriešinimo žmones*, visi būtume atsidūrę kalėjime.

Antra, mūsų *bendras priešas*, t. y. pora griežtų vadovų, kurie kartais mums abiem duodavo peno.

Galbūt jie piktinosi, kad generalinis direktorius griežtai įsakė į abu praktikantus kreiptis "pone" ir pavarde. Šis nurodymas galiojo *tik mums* dviems ir pačiam generaliniam direktoriui. Į kitus du vyresnius vadovus, kurie ten dirbo nuo vidurinės mokyklos laikų, paprastai buvo kreipiamasi vardais.

Vėliau netyčia užgauliojau padėjėją. Kai paprašiau jos kažką "atnešti", ji atšovė: *Aš ne šuo! Aš ne aporuoju!* Tai buvo nekalta mano klaida. Vakaruose žodis "atnešti" neturi neigiamo atspalvio. Kaip ir šunys. Nebent, manau, moteriškos lyties atstovė mano, kad ją vadina šunimi. Bet ši turėjo labai gražią figūrą... Ne tai pastebėjau.

Trečia, įmonė augo. Taigi net jei vienam iš mūsų *nebūtų lemta užimti aukščiausių pareigų*, jis tikriausiai liktų dirbti įmonėje.

Generalinis direktorius mums, praktikantams, pasakė: *Aš žinau, kad vadovai yra griežti jūsų atžvilgiu. Jei bus per daug blogai, ateikite pas mane. Aš jus palaikysiu!*

Jaučiau, kad jis buvo visiškai nuoširdus. Tačiau *taip pat* jaučiau, kad tie vadovai buvo pakankamai gudrūs, kad, *nepaisant* generalinio direktoriaus palaikymo, galėtų mums pakenkti! Du mano pirmtakai buvo tapę jų aukomis. Nenorėčiau jų nuvertinti. Manau, kad tai viena iš priežasčių, kodėl aš ten išsilaikiau daug ilgiau nei bet kuris kitas vadovas, neskaitant "gyvačių".

Vėliau, kai šių vadovų elgesys su mumis tapo nepakenčiamas, generalinis direktorius jiems gerai papriekaištavo. Po to jie buvo šiek tiek mažiau atviri.

Visi kiti kompanijos nariai puikiai sugyveno.

Bendroji rinkodara ir tiesioginė rinkodara

Koks skirtumas?

Bendroji rinkodara: Įmantri reklamos agentūra sukuria reklamą pasiturinčiam verslo klientui. Ji šmaikšti, puošni, juokinga ir seksuali. Ji gana linksma. Visiems ji patinka. Yra tik viena kliūtis: niekas neprisimena kliento produkto. Tik humorą... ir iškirptę.

Tiesioginė rinkodara: Užsakymų paštu kampanijos, kurios iš tikrųjų veikia! Viskas skirta *produktui parduoti!* Pardavimai registruojami, matuojami ir analizuojami. Nauji bandomieji skelbimai išbandomi lyginant su kontroliniu skelbimu. *Aš mokiausi tiesioginės rinkodaros!*

Kopijos rašymas

Generalinis direktorius daug laiko skyrė mokydamas mus, kaip rašyti gerą kopiją. Kasmet spausdindavome bent tris ar keturis skirtingus katalogus skirtingiems padaliniams. Vien tik *vieno iš mūsų daugybės spalvotų katalogų tiražai* siekdavo iki *milijono egzempliorių*.

Ant kortos buvo pastatyta daug pinigų. Optimizavimas buvo labai svarbus.

Susitikimuose, kuriuose dalyvaudavo trys ar keturi vadovai, dažnai kankindavomės dėl menkiausių smulkmenų.

Tai nebuvo padėkos raštelis močiutei už 5 dolerius, kuriuos ji tau padovanojo gimtadienio proga!

Demografiniai duomenys

Viena iš pagrindinių priežasčių, kodėl generalinis direktorius mane pasamdė, buvo ta, kad jis manė, jog gerai išmoksiu tai, ką jis vadino "demografija".

Pagal šiuolaikinius standartus tai tas pats, kas *mokyklos slaugytoją* vadinti *sme-genų chirurgu*.

Klientų pardavimai buvo registruojami ant didelių indekso kortelių. Analizei atlikti reikėjo ištisų savaitių rankiniu būdu rengti ir skaičiuoti. Nepaisant to, džiaugiausi "demografinės analizės" užduotimi. Ji atitiko mano įgūdžius ir suteikė puikią galimybę galutinai įrodyti savo vertę įmonei.

Mano "demografinė analizė" jau per pirmuosius porą metų bendrovei buvo *labai pelninga*. Tai labai padidino mano darbo garantijas ir metinę premiją.

Klaida dėl "pravažiavimo"

Štai nuostabi tikra istorija:

Daugelį metų generalinis direktorius į kiekvieną masinį siuntinį įtraukdavo du spalvotus katalogus!!!

Jo paaiškinimas: Paaiškinimas: "praeiti pro".

Žinojau, kad tai nesąmonė!

Tačiau iš pradžių buvau dar per daug naujas, kad atvirai tuo abejočiau. Jis galėjo įsižeisti, o aš galėjau likti be darbo.

Pirmą kartą, kai apie tai užsiminiau vėliau, labai stengiausi būti taktiškas. Ir įrodyti savo argumentus skaičiais.

Kantriai išklauses mane, jis atsakė: *Aš suprantu viską, ką tu ką tik pasakei. Man tai prasminga. Nematau nieko blogo jūsų samprotavimuose... Bet man nepatogu atsisakyti antrojo katalogo.*

Nespaudžiau. Jis bent jau išklause mane ir pripažino mano logiką. Ir aš vis dar turėjau darbą.

Vėliau, kai pradėjau kurti savo reputaciją įmonėje, vėl apie tai užsiminiau. Šį kartą jis sutiko. Mūsų pardavimo išlaidos kasmet sumažėdavo šešiaženkliais skaičiais, tačiau tai neturėjo jokio pastebimo poveikio pardavimams.

Kompiuterizavimas

Kai pradėjau dirbti įmonėje, joje dar nebuvo kompiuterio.

Turėjome vieną beveik pianino dydžio mašiną, kuri atliko kai kurias vėliau kompiuterizuotas užduotis. Tačiau ji buvo tokia sudėtinga, kad tik vienas darbuotojas, išskyrus generalinį direktorių, mokėjo ja naudotis. (Neprisimenu, kaip ji vadinosi.)

Pirmoji inventoriaus sistema, su kuria susidūriau, dar buvo kūrimo etape. Ji buvo skirta tik vienam skyriui, kuriame buvo *mažiausiai* produktų, ir buvo sudaryta iš didelių indeksinių kortelių su lentelėmis, kurias reikėjo pildyti ranka.

Tačiau jis neveikė teisingai. Skaičiai kartais atsisakydavo išsibalansuoti!

Generalinis direktorius sakė negalįs suprasti, kodėl. Jis paprašė manęs pabandyti. Tą vakarą man pagaliau nušvito sprendimas. Kitą rytą paaiškinau generaliniam direktoriui priežastį. Kartu sutvarkėme sistemą.

Antraisiais mano darbo metais generalinis direktorius nusprendė kompiuterizuoti.

Visoje įmonėje niekas nieko neišmanė apie kompiuterius. Jau nekalbant apie kokią nors patirtį su jais. Išskyrus kitą praktikantą, kuris koledže buvo išklausęs kompiuterių kursų.

Po jo turbūt turėjau *daugiausia* patirties. Vaikystėje kaip piešimo popierių naudočiau dideles krūvas išmestų kompiuterio spaudinių. Tėvas juos parsinešdavo namo iš universiteto. Kartais išgirdavau tokius žodžius kaip "Fortran" ir "Cobalt". Tai buvo kažkas, kas vadinama "kompiuterių kalbomis".

Vykdomasis direktorius tiesiai mums pasakė, kad jam nepatinka IBM. Taip ir nesužinojau, kodėl.

IBM pardavimų komanda surengė oficialų pristatymą, kuriame dalyvavo visi mūsų vadovai ir biuro vadovai. Pirmiausia kalbėjo pardavėjas, paskui jų techninis darbuotojas. Jis mane įskaudino. Teisingai ar ne, bet man susidarė įspūdis, kad jis buvo "nusiteikęs".

Kai jis baigė, nuolankiai paklausiau, ar teisingai supratau. Tada pateikiau "lygtį", kaip supratau iš jo pristatymo, ir paklausiau, ar tai teisinga.

Jis patvirtino, kad mano lygtis teisinga.

Tada įvedžiau tos lygties skaitines vertes. Ir paklausiau, ar jos teisingos.

Jis dar kartą patvirtino, kad viskas teisinga.

Tuomet mintyse perbėgau skaičius ir ištariau juos garsiai. Panašiai kaip "Jei $a = b$ ir $c = d$, tai $e = f$ " ir t. t. ir t. t.

Tačiau abi lygties pusės nebuvo lygios!

Tada nekaltai paklausiau: *Ką aš darau ne taip?*

Mirtina tyla. Galėjai išgirsti, kaip nukrito smeigtukas.

IBM nesulaukė pardavimo. Įsigijome kito gamintojo kompiuterių sistemą. Techninė įranga, kurią sudarė 40 MB centrinis procesorius, kurio dydis prilygo mažam šaldytuvui, kelios darbo stotys ir dideli plačiaekraniai matriciniai spausdintuvai, kainavo apie 70 000 JAV dolerių. Be to, turėjome pasamdyti programuotoją, kuris parašytų programinę įrangą, o tai kainavo apie 30 000 JAV dolerių.

Vėliau kitas stažuotojas man pasakė: *Jis pasakė: Tau nereikia kompiuterio. Tu esi kompiuteris.*

Kai per vieną darbuotojų susirinkimą generalinis direktorius paprašė generalinio direktoriaus pasinaudoti skaičiuotuvu ir apskaičiuoti tam tikrus skaičius, mintyse skaičiavau greičiau nei aparatas. Tada mašina patvirtindavo mano atsakymą. Galiausiai mūsų rezultatai nesutapdavo: "Jūs klystate, atsakymas yra XI!" - "Ne, - atsakiau, - jūsų mašina sutrumpino iki dviejų skaitmenų. Ji nuėjo į tris skaitmenis." Pakartotinai sureguliuota, mašina patvirtino mano atsakymą.

Kompiuterizacijos metu vykdomas mūsų veiklos pertvarkymas užėmė mus visus ištisus mėnesius. Ji privertė mus iš naujo įvertinti savo procedūras. Žvelgdamas atgal, pavadinčiau tai labai švietėjišku įvykiu. Tačiau tuo metu būčiau pavadinęs

tai kitaip.

Pardavimų prognozės

Kai kompiuterizavimo procesas pagaliau buvo baigtas, man tapo dar lengviau prognozuoti pardavimus.

Kartą per savaitę išsirikiuodavau dvi storas krūvas kompiuterinių spaudinių. Juose buvo nurodyti praėjusios savaitės produktų pardavimai vienetais, taip pat metų *ir* praėjusių metų pardavimai. Kiekvienas skyrius turėjo savo stulpelių rinkinį, nes kiekvienam jų būdingas skirtingas sezoniškumas. Kiekviename išraše buvo du skyriai. Stebėjome *keturias* atskiras rinkas, nes vienas skyrius turėjo didelę ir *unikalią* "subrinką". [Pastaba: čia *nebuvo* įtrauktas *gamybos padalinys* ir dar vienas nedidelę produktų liniją turintis padalinys].

Tada *mintyse* apskaičiavau kiekvieno produkto pardavimo prognozes. Visada pirmadienio rytą, nes po savaitgalio dažnai būdavau šiek tiek pavargęs ir norėdavau *lengvos užduoties*.

Šios prognozės buvo naudojamos ranka rašytiems (!) įrašams *kiekvieno gaminio* ir kiekvienos *atskiros* gaminyje naudojamos *detalės* lentelėse. (Kai kurios dalys buvo naudojamos *keliuose* gaminiuose, parduodamuose *keliuose* padaliniuose.)

Tada peržiūrėjau pakartotinio užsakymo taškus. (Kasdienis pakartotinių užsakymų sąrašas ir kasdienis atvirų pirkimo užsakymų sąrašas buvo du kompiuterizuoti dalykai.)

Galiausiai parengiau pirkimo užsakymo paraiškos formas. Kanceliarijos darbuotojai jas įvesdavo į kompiuterį ir atspausdindavo tikruosius pirkimo užsakymus.

Visa tai paprastai užtrukdavo apie pusę dienos.

Egzekutorius pagaliau

Kai generalinis direktorius nusprendė pradėti pokalbį su *dar vienu* vadovu, aš sėdėjau *kitoje* įdarbinimo stalo pusėje. Tapau ne *pasmerktuoju*, o *egzekucijos vykdytoju*.

Tai buvo pamokoma. *Pradinis CV valymas* privertė Atilą Huną atrodyti kaip Motiną Teresę! Mums ne tiek rūpėjo *rasti gerų kandidatų*, kiek atsijoti *blogus*. Bet kokia priežastis atmesti kandidatą buvo sveikintina.

Mano atmintyje išliko du interviu.

Pirmasis pašnekovas buvo MBA magistras. Jis žinojo, ką reikia pasakyti. Kai generalinis direktorius užduodavo jam klausimą, jis pateikdavo įmantrų atsakymą. Jo nelaimei, vienas klausimas iš tiesų buvo susijęs su senu sveiku protu. Jis neišlaikė.

Antrasis pašnekovas buvo ką tik koledžą baigęs absolventas. Jo buvo paprašyta parengti vieno iš mūsų produktų rinkodaros planą ir kitą dieną grįžti su juo. Atvykęs jis mums pašaipiai pranešė, kad tokio plano *nepateiks*, nes nemano, kad turėtume *nemokamai* naudotis jo *patirtimi*. Generalinis direktorius išlaikė tiesią veido išraišką ir pasakė, kad supranta jo poziciją. Tačiau jaunuoliui išėjus jis pareiškė: *Aš jokių būdu nesamdyčiau to vaikino!*

Pagalvojau sau: *Koledžo diplomą nėra išsilavinimo užbaigimas. Tai tik pradžia. Kolegija yra tik pagrindinis mokymas. Bet ne aukščiausioji vadovybė!*

Trūko tiek daug!

Vienas dalykas sukėlė mano smalsumą. Tas kandidatas *teisingai* atsakė į *vienintelį* testo klausimą, kurį per pirmąjį pokalbį dėl darbo buvau išsprendęs *neteisingai*. Kai jo paklausiau, jis atsakė, kad tiesiog atspėjo.

Dar kartą pažvelgiau į testą. Šį kartą iš tikrųjų *perskaičiau instrukcijas, o ne tik* pažvelgiau į pavyzdinį klausimą. Paslaptis buvo išspręsta akimirkiniu.

Mano PIRMOJI klaida buvo instrukcijų neskaitymas!

Kaip ir daugelis mano lyties žmonių, iš prigimties nemėgstu skaityti instrukcijų. Vos žvilgtelėjau į atsakymo pavyzdį ir *klaidingai* nusprendžiau, kad priimtinas *tik* 4/1 modelis. Todėl, kai atpažinau 2/2/1 modelį, iš karto jį *atmečiau*. (Net pagalvojau, kad tai gali būti koks nors gudrus triukas, nes jis toks akivaizdus.)

Antroji mano klaida buvo ta, kad netaikau žaidimų teorijos!

FW jau seniai išmokė mane labai paprastos matematikos sąvokos, kurią jis vadino *žaidimų teorija*."

Manau, kad "žaidimų teorija" yra labai naudinga, ypač *strateginio planavimo, sprendimų priėmimo* ir net *gyvenimo apskritai* srityse.

Kai susiduriate su kintamaisiais, kurių neįmanoma įvertinti, paprasčiausiai priskirkite jiems "labai didelės" (95 %), "labai mažos" (5 %) arba "50/50" (bet kur tarp šių dviejų kraštutinių) reikšmes, kaip tik galite. (Jei abejojate, naudokite "50/50".)

Vis tiek turėjau pasirinkti teisingą atsakymą! Nepaisant mano pirmosios klaidos!

Teoriškai būčiau turėjęs 50/50 šansų, o ne vieną iš keturių, jei atsitiktinai pasirinkčiau vieną iš keturių kitų variantų. (Tai pagrįsta prielaida, kad aš priskirčiau 50/50 reikšmę klausimui, ar mano 2/2/1 santykio atmetimas buvo teis-

ingas, ar ne).

Bet kokių atveju *šią koncepciją dažnai taikydavau spręsdamas sudėtingas problemas kaip vadovas*. Kartais net paskambindavau į FW, kad įsitikinčiau, jog ją taikau teisingai.

Ši mano taktinė klaida man kainavo puikų rezultatą vienu tašku.

Tuo tarpu apie šį testą sužinojau daugiau:

Didžiausias galimas rezultatas buvo 60 balų.

Mano kolega stažuotojas surinko 51 balą.

Ankstesnis aukščiausias rezultatas įmonės istorijoje buvo 53 balai.

Testą atlikusi bendrovė teigė, kad genialumo lygis buvo 55.

Surinkau 59 taškus.

Manau, kad mano atveju "modelių atpažinimas" arba "abstraktus mąstymas" būtų tikslesnis nei "IQ" arba "intelektas"... Visi mes esame geri vienos srityse ir ne tokie geri kitose. Rezultatai priklauso nuo to, kaip gerai testas atitinka tas sritis. *Aš velniškai tiksliai žinau, kad kai kuriose srityse esu visiškai IDIOTAS! Ir galiu tai įrodyti. Galiu pateikti daugybę liudininkų.*

Atvirai kalbant, net jei būčiau gavęs puikų balą, vienintelis teisingas savęs vertinimas būtų buvęs pasakyti sau: *Jei būtum toks velniškai protingas, tą patį būtum padaręs per PUSE trumpesnę laiką ir įdėjęs PUSE mažiau pastangų!*

Nebūkite pasipūtę ir įžūlūs! Visada siekite dar geresnių rezultatų!

FW man papasakojo istoriją apie vieną iš mano brolių ir seserų sporto komandų:

Jo sporto komanda tapo labai gera. Ji visus nugalėjo. Aš maniau, kad jie tapo šiek tiek per daug pasipūtę. Kitose rungtynėse pirmuosius tris ketvirčius žaidė antrosios eilės žaidėjai. Tik paskutiniame ketvirtyje į žaidimą įtraukiau pirmuosius žaidėjus. Iki to laiko varžovų komanda turėjo didelę persvarą. Pirmoji grandis greitai rinko taškus. Tačiau jie pralaimėjo rungtynes vienu tašku!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Number 106 Created 1975 26 April 2017 4:26

Der Kampf geht weiter !

Seitung Jahre nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist der nationalsozialistische Bewegung wieder als je zuvor in der hochsteigend. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Lebensziele von Wissenschaft, Vererbung, Vererbung und Vererbung haben nicht ausgereicht, das Leben der ganzen Welt unsere hell glühende Visionen Adolf Hitler zu entwickeln.
Alle Nationalsozialisten sind sonstiger arbeitsfähiger Völker- und Rassenbewusstsein schon Schüler an Schüler zu Kampf um die Erfüllung unserer Visionen Hitler.
Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Größe des biologischen Volkstums ist keine auch viel größer als in der Vergangenheit.
Der wissenschaftliche Kampf ist also dabei, das Volkstum – gegen alle, was auch immer Völker (?) – zu beugen, seine Mittel und Einrichtungen, Überlebensfähigkeit und Fortentwicklung.
Ob "Hitler" oder "Hitler", ob im Wahlkampf oder im Braunkampfbau, ob auf Propagandaplakaten, handelt es sich um einen Schicksalskampf unter der Hand: Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!
Hitler Hitler!
Conrad Luck


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


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

Priekinė ataskaita
Interviu su Molly
Trečioji dalis

NSK: Dabartiniai jūsų projektai aktyvėja ir susiję su filosofija ir menu.

Apibūdinkite savo požiūrį į tokių temų poveikį politikai.

Molly: Daugiasia demesio skiriu Adolfui Hitleriui ir "Žmonijos armijai" (www.mourningboiscent.com/truth.htm). Dabar jau turu 21 puslapį, o dar tiek daug turu padaryti. Antrojo pasaulinio karo studijos yra absoliutus informacijos laukas. Ieškai informacijos apie vieną dalyką, o randi dar du dalykus, kuriuos reikia iširti. Jautiu tarsi archeologas, atkasinantis palaidotą praeitį. Praeitį, kurios Jie ne-norėtų iškelti į dienos šviesą. Už informacijos ir nuotraukų atgailą vėl galime padėkoti internetui. Metams bėgant iš įvairių žemės kampečių į paviršių iškilo itin retų slasčių. Dabnai atrodo, kad tai



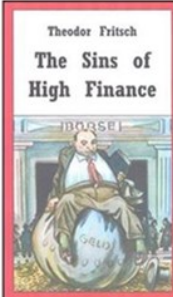
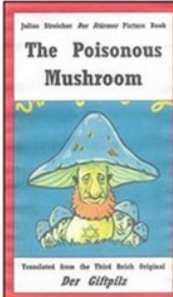

the NEW ORDER
Number 179 (135) Founded 1975 April 26, 2017 12:26

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 citizens and racial kinemen 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 neo-White immigration, culture distortion, and neo-racism.
Whether "Hitler" or "Hitler", whether in election battle or street battle, whether armed with propaganda material or on a battlefield of a different kind: every National Socialist must do his duty!
Hitler Hitler!
Conrad Luck


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

NSDAP/AO yra didžiausias pasaulyje
Nacionalsocialistinės propagandos tiekėjas!
Spausdinti ir internetiniai periodiniai leidiniai daugeliu kalbų
Šimtai knygų daugeliu kalbų
Šimtai svetainių daugeliu kalbų



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!