



ÚJ REND

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

#1145

23.02.2025 (136)

Egy gonosz zseni nevelése

Gerhard Lauck által

11. rész

Ötödik fejezet Vezető leszek

Jiddis elméd van!

A vezérigazgató legnagyobb bókja

Az interjú

Amikor először léptem be a bejáratú ajtón, kissé visszavetett a nagy spártai terem, tele íróasztalokkal és telefonon beszélgető emberekkel. Hátról egy apró, idős férfi intett nekem. Odasétáltam és helyet foglaltam.

Amit mondott, ígéretesnek hangzott.

A vállalatot még az 1940-es években alapította a pincéjében, mint gyártási tevékenységet. Amikor a vállalkozás kinőtte azt, vásárolt egy téglapépületet. Amikor a vállalkozás tovább nőtt, kibővítette az épületet, és további raktárakat épített.

A század három hadosztályból állt. Ezek lényegében három különböző üzletágat jelentettek. Egy tető alatt működtek, egymást átfedő személyzettel.

Rajta kívül két vezető beosztású vezető volt: A vezérigazgató, aki az "irodát" vezette, és a termelési alelnök, aki a "boltot" vezette. Mindkettőjüket közvetlenül a

középiskola után vették fel, ott maradtak, és feljebb küzdötték magukat a ranglétrán. Jól végezték a munkájukat, és pontosan ismerték a vállalat eljárásait.

De volt egy probléma.

Gyógyíthatatlan betegséget diagnosztizáltak nála. Ez egyike volt azoknak az alattomos betegségeknek, amelyek vagy *nagyon lassan*, vagy *nagyon gyorsan* fejlődnek. Felkészült arra a napra, amikor már nem lesz képes saját maga vezetni a cégét.

Szeretett volna felvenni valakit, aki fokozatosan átveszi a vezetői szerepét a vállalatnál. *És hogy személyesen képezze ki ezt a személyt egy az egyben!* Hangsúlyozta ennek a képzésnek az értékét. Teljes szívemből egyetértettem vele! *Ez volt életem lehetősége!*

Már *kétszer is megpróbálta* megtalálni a megfelelő embert. Mindkettő kudarcot vallott. Az elsőt hat hónap után kirúgták. A második, a közvetlen elődöm, egy *MBA (!)*, másfél évig bírta, mielőtt elbocsátották. Megjegyeztem magamban, hogy a kívülről érkező menedzserek halálozási aránya itt nyilvánvalóan magas volt.

A három felsővezető azon töprengett, hogyan találják meg a megfelelő embert.

Ekkor a termelési alelnöknek támadt egy ötlete: *ahelyett, hogy egy idősebb, már bejáratott embert alkalmazzának, miért ne alkalmazzának egy fiatal fickót. Ő sokkal alkalmazkodóbb lenne. Aztán képezzük ki, hogyan csináljuk itt a dolgokat.*

Gondoltam magamban: *Ez megmagyarázza, hogy miért nyílt meg előttem ez a lehetőség, annak ellenére, hogy nem rendelkezem főiskolai diplomával vagy semmilyen hivatalos üzleti végzettséggel. És hogy miért tűntem ki az önéletrajzomban szereplő, csomagküldésben és könyvkiadásban szerzett tapasztalattal.*

Behívta a vezérigazgatót. Megkértek, hogy tegyek egy tesztet.

Már évek óta ragaszkodott ahhoz, hogy minden leendő alkalmazott, aki átment az első szűrésen, elvégezze ezt a tesztet. Nagy hangsúlyt fektetett rá. A múltbeli tapasztalatok alapján magyarázta.

Akkor még nem tudtam a pontszámomat és annak teljes jelentőségét, de azt tudtam, hogy nagyon jól teljesítettem. Ez volt az a fajta dolog, amiben elég jó vagyok.

Mindenesetre gyorsan felvettek.

Képzés

Körülbelül egy héttel azután, hogy elkezdtem dolgozni, egy nálam fiatalabb főiskolai diplomást vettek fel lényegében *ugyanarra a gyakornoki pozícióra*. Meglepődtem és aggódtam. Senki sem beszélt *több* gyakornokról! Azt hittem, én leszek az egyetlen!

Egy fiatalabb kollégám egyszer azt mondta nekem: *Későn fekszem le. Nem szeretek aludni. Az alvás a halál egy kis darabkája.* Ettől öregnek éreztem magam. Erre válaszoltam: *Szeretek aludni. Tovább tudok aludni, mint enni. Tovább tudok enni, mint inni. Tovább tudok inni, mint szeretkezni.* Azt hittem, ez egy okos válasz volt. De még mindig öregnek éreztem magam.

Később megtudtam, hogy a másik gyakornok valójában *előttem* kezdte meg az interjút. Többszöri interjú után elutasították. De ő nem fogadta el a nemleges választ. Olyan kitartóan pályázott az állásra, hogy a vezérigazgató végül engedett és felvette.

A termelési alelnök később elmondta nekem, hogy valójában nem is *egy*, hanem *két* fiatalembert javasolt. *Két gyakornok* nem került többbe, mint *egy MBA*. Ez egyben tartalékot is jelentett arra az esetre, ha az egyik nem működne.

Szerencsére mi, a két menedzsertanonc hamar harcostársak lettünk, nem pedig riválisok. Ehhez három tényező járult hozzá:

Először is, a *kaotikus képzés közös szenvedése*.

Ha én ilyen kaotikus módon képeztem volna ki a *nonprofit szervezetem önkénteseit*, akkor kiléptek volna....És ha így képeztük volna ki a *földalatti ellenállás* embereit, akkor mindannyian börtönbe kerültünk volna.

Másodszor, a *közös ellenségünk*, nevezetesen néhány nyers felügyelő, akik néha keményen megnehezítették a dolgunkat.

Talán azt nehezményezték, hogy a vezérigazgató szigorú utasítást adott arra, hogy mindkét gyakornokot "Mister"-rel és vezetéknévvel szólítsák. Ez az utasítás *csak* ránk és magára a vezérigazgatóra vonatkozott. A másik két felsővezetőt, akik már középiskolás koruk óta ott dolgoztak, általában a keresztnévükön szólították.

Később véletlenül kiakasztottam egy asszisztenst. Amikor megkértem, hogy "hozzon" valamit, visszalőtt: *Nem vagyok kutya! Én nem hozom vissza!* Ez egy ártatlan hiba volt a részemről. Az "elhozni" szónak nyugaton nincs negatív jelentése. Ahogy a kutyáknak sem. Kivéve, ha egy nőstény azt hiszi, hogy kutyának hívják. De ennek a kutyának nagyon szép alakja volt... Nem mintha észrevettem volna.

Harmadszor, a vállalat növekedett. Tehát még ha valamelyikünknek *nem is* az lett volna a sorsa, hogy megkapja a *vezető pozíciót*, valószínűleg vezető beosztásban maradhatott volna a cégnél.

A vezérigazgató mindkettőnknek, gyakornokoknak elmondta: *Tudom, hogy a felügyelők keményen bánnak veletek. Ha nagyon rosszul mennek a dolgok, jöjjenek hozzám. Majd én támogatlak titeket!*

Úgy éreztem, hogy teljesen őszinte volt. De azt *is* éreztem, hogy azok a felügyelők elég okosak ahhoz, hogy a vezérigazgató támogatása *ellenére* aláassanak minket! Két elődöm is áldozatul esett nekik. Nem becsülném le őket. Azt

hiszem, ez az egyik oka annak, hogy sokkal tovább bírtam, mint bármely más ot-tani vezető, leszámítva az "életfogytiglaniakat".

Később, amikor ezeknek a felügyelőknek a viselkedése velünk szemben elv-iselhetetlenné vált, a vezérigazgató alaposan elbeszélgetett velük. Ezután már kev-ésbé voltak nyíltak.

A társaságban mindenki más jól kijött.

Általános marketing kontra direkt marketing

Mi a különbség?

Általános marketing: Egy puccos reklámügynökség reklámot álmodik meg egy jól szituált vállalati ügyfél számára. Szellemes, gyönyörű, vicces és szexi. Nagyon szórakoztató. Mindenki imádja. Csak egy bökkenő van: senki sem emlékszik az ügyfél termékére. Csak a humor... és a dekoltázs.

Közvetlen marketing: Postai küldeménykampányok, amelyek valóban működnek! Mindent úgy tervezünk, hogy *terméket adjunk el!* Az eladásokat rögzítik, mérik és elemzik. Az új teszt hirdetéseket a kontrollhirdetéssel szemben tesztelik.

Én direkt marketingre tanultam!

Másolat írása

A vezérigazgató sok időt töltött azzal, hogy megtanítsa nekünk, hogyan kell jó szöveget írni. Évente legalább három-négy különböző katalógust nyomtattunk a különböző részlegek számára. A nyomdai példányszám elérte az *egymillió példányt* csak az *egyik* színes katalógusunk esetében.

Sok pénz forgott kockán. Az optimalizálás elengedhetetlen volt.

Gyakran a legapróbb apró részleteken gyötrődtünk a három-négy vezető ré-szvételeivel tartott megbeszéléseken.

Ez nem egy köszönőlevél volt a nagymamának az 5 dollárért, amit a szüle-tésnapodra kaptál!

Demográfiai adatok

Az egyik fő ok, amiért a vezérigazgató felvett, az volt, hogy úgy gondolta, jó lesznek abban, amit ő "demográfiának" nevezett.

A mai mércével mérve ez olyan, mintha egy *iskolai nővért agysebésznek* neveznénk.

A vevői eladásokat túlméretezett kartonlapokon rögzítették. Az elemzés hetekig tartó kézi összeállításra és számításra volt szükség. Mindezek ellenére örömmel fogadtam a "demográfiai elemzés" feladatát. Ez megfelelt a képességeimnek, és kiváló lehetőséget nyújtott arra, hogy véglegesen bebizonyítsam az értékemet a vállalat számára.

A "demográfiai elemzéseim" már az első néhány évben *rendkívül jövedelmezőnek* bizonyultak a vállalat számára. Ez nagymértékben növelte a munkahelyem biztonságát és az éves bónuszomat.

Az "áthaladás" baklövés

Íme egy elképesztő igaz történet:

A vezérigazgató évek óta KÉT színes katalógust mellékel minden tömeges küldeményhez!!!

A magyarázata: "áthaladni".

Tudtam, hogy ez badarság!

De az elején még túl új voltam ahhoz, hogy ezt nyíltan megkérdőjelezzem. Lehet, hogy megsértődne, és én pedig munkanélkülivé válnék.

Amikor később először hoztam fel a témát, nagyon ügyeltem arra, hogy tapintatos legyek. És hogy számokkal bizonyítsam az ügyemet.

Miután türelmesen végighallgatott, azt válaszolta: *Mindent értek, amit az előbb mondtál. Értem, amit mondtál. Nem látok semmi rosszat az érvelésedben... De nem érzem jól magam, ha le kell mondanom a második katalógusról.*

Nem erőltettem. Legalább meghallgatott, és elismerte a logikámat. És még mindig megvolt a munkám.

Később, amikor már kezdtem megalapozni a hírnevem a vállalaton belül, újra felhoztam ezt a témát. Ezúttal beleegyezett. Az értékesítési költségeink minden évben *hat számjegyű összeggel* csökkentek, anélkül, hogy az értékesítésre észrevehető hatással lett volna.

Számítástechnika

Amikor a cégnél kezdtem, még nem volt számítógép.

Volt egy gépünk, majdnem akkora, mint egy zongora, amely a későbbiekben számítógépesített feladatok egy részét végezte. De annyira bonyolult volt, hogy az

ügyvezetőn kívül csak egy alkalmazott tudta használni. (Már nem emlékszem, hogy hívták.)

Az első leltárrendszer, amellyel ott találkoztam, még a fejlesztési szakaszban volt. Csak *a legkevesebb* termékkel rendelkező részleg számára tervezték, és túlméretezett, táblázatokkal ellátott kartonokból állt, amelyeket kézzel kellett kitölteni.

De nem működött jól. A számok néha nem voltak hajlandók egyensúlyban maradni!

A vezérigazgató azt mondta, hogy nem tudta kitalálni, miért. Megkért, hogy próbáljam meg. Aznap este végre rájöttem a megoldásra. Másnap reggel elmagyaráztam az okot a vezérigazgatónak. Együtt megjavítottuk a rendszert.

A második évben, amikor ott voltam, a vezérigazgató a számítógépesítés mellett döntött.

Az egész vállalatnál senki sem értett a számítógépekhez. Nem is beszélve arról, hogy bármi tapasztalata lenne velük kapcsolatban. Kivéve a másik gyakornokot, aki elvégezte a főiskolán a számítógépes tanfolyamot.

Utána talán nekem volt a *legtöbb* tapasztalatom. Gyerekkoromban nagy halom kidobott számítógépes nyomtatványt használtam rajzpapírként. Apám hozta haza őket az egyetemről. Időnként olyan szavakat hallottam, mint "Fortran" és "Cobalt". Ezeket úgy hívták, hogy "számítógépes nyelvek".

A vezérigazgató egyenesen megmondta nekünk, hogy nem szereti az IBM-et. Soha nem tudtam meg, hogy miért.

Az IBM értékesítési csapata hivatalos prezentációt tartott a teljes vezetői gárda és az irodavezetők előtt. Először az értékesítő beszélt, majd a műszaki emberük. Nem tetszett a dolog. Jól vagy rosszul, de az volt a benyomásom, hogy "hozzáállása" van.

Amikor befejezte, alázatosan megkérdeztem tőle, hogy jól értettem-e. Ezután bemutattam az "egyenletet" - ahogyan azt az előadásából megértettem -, és megkérdeztem, hogy ez helyes-e.

Megerősítette, hogy az egyenletem helyes.

Ezután beírtam az egyenlethez tartozó számértékeket. És megkérdeztem, hogy igazak-e.

Ismét megerősítette, hogy minden rendben van.

Aztán végigfuttattam a számokat a fejemben, és hangosan kimondtam őket. Valahogy úgy, hogy "Ha $a = b$ és $c = d$, akkor $e = f$ " stb. stb.... stb.

De az egyenlet két oldala nem volt egyenlő!

Aztán ártatlanul megkérdeztem: *Mit csinálok rosszul?*

Halotti csend. Egy gombostűt is lehetett volna hallani.

Az IBM nem kapta meg az üzletet. Egy másik gyártótól vásároltunk számítógé-

pes rendszert. A hardver, amely egy 40 MB-os, kis hűtőszekrény méretű központi feldolgozóegységet, néhány munkaállomást és nagy, széles keretes pontmátrixnyomtatókat tartalmazott, körülbelül 70 000 dollárba került. Emellett fel kellett vennünk egy programozót, aki megírta a szoftvert, aminek becsült költsége körülbelül 30 000 dollár volt.

Utána a másik gyakornok azt mondta nekem: *Nincs szükséged számítógépre. Te egy számítógép vagy.*

Amikor a vezérigazgató megkérte a vezérigazgatót, hogy az egyik személyzeti értekezleten a számológép segítségével futtasson le néhány számot, én gyorsabban számoltam a fejemben, mint a gép. Aztán a gép megerősítette a válaszomat. Végül az eredményeink nem egyeztek: "Tévedsz, a válasz X!" - "Nem" - válaszoltam - "A géped két számjegyre rövidítette. Az három számjegyre ment." Újra beállítva, a gép megerősítette a válaszomat.

A számítógépesítés során a működésünk átszervezése hónapokig foglalkoztatott mindannyiunkat. Arra kényszerített minket, hogy átértékeljük eljárásainkat. Visszatekintve nagyon tanulságosnak nevezném. De akkoriban másnak neveztem volna.

Értékesítési előrejelzések

Amikor a számítógépesítés végre befejeződött, az értékesítési előrejelzések még könnyebbé váltak számomra.

Hetente egyszer két vastag köteg számítógépes nyomtatványt sorakoztattam fel. Ezek az előző heti termékeladásokat mutatták darabszámban, valamint az év eddigi adatait az adott évre és az előző évre vonatkozóan. Minden részlegnek saját oszlopai voltak, mert mindegyiknek más volt a szezonális mintája. Mindkét nyomtatványon két részleg volt. *Négy* külön piacot követtünk nyomon, mert az egyik üzletágnak volt egy nagy és *egyedi* "alpiaca". [Megjegyzés: A *gyártási részleg* és egy másik, kis termékcsaláddal rendelkező részleg *nem került* ide.]

Aztán *fejben* kiszámoltam az értékesítési előrejelzéseket minden termékre. Mindig hétfő reggel, mert gyakran voltam kissé fáradt a hétvége után, és egy *könnyű feladatra* vágytam.

Ezeket az előrejelzéseket aztán arra használták, hogy - kézzel írt (!) - megjegyzéseket készítsenek a táblázatokon *minden termékre* ÉS *minden egyes, az adott termékben használt alkatrészre vonatkozóan*. (Egyes alkatrészeket *több* termékben használtak fel, amelyeket *több* részlegben értékesítettek.)

Ezután áttekintettem az újrarendelési pontokat. (A napi utánrendelési lista és a

napi nyitott rendelési lista volt a két dolog, amit számítógépre vittek.)

Végül megírnám a beszerzési megrendelés igénylőlapokat. Az irodai személyzet beírta őket a számítógépbe, és kinyomtatta a tényleges megrendeléseket.

Mindez általában fél napot vett igénybe.

Végre hóhér

Mire a vezérigazgató úgy döntött, hogy *még egy újabb* vezetői interjút indít, én már a felvételi asztal túloldalán ültem. Én lettem a *hóhér a halálraítélt* helyett.

Ez tanulságos volt. A *kezdeti önéletrajz-tisztítás* mellett Attila, a hun úgy nézett ki, mint Teréz anyja! Kevésbé voltunk érdekeltek abban, hogy *jó jelölteket találjunk*, mint abban, hogy *kigyomláljuk a rosszakat*. Bármilyen okot, amiért elutasítottunk egy jelentkezőt, örömmel fogadtunk.

Különösen két interjú maradt meg az emlékezetemben.

Az első interjúalany egy MBA volt. Ismerte a divatos szavakat. Amikor a vezérigazgató kérdezett tőle valamit, mindig frappáns választ adott. Szerencsétlenségére az egyik kérdés valójában csak a józan ész kérdése volt. Megbukott.

A második megkérdezett egy frissen végzett egyetemista volt. Arra kértük, hogy készítsen marketingtervet az egyik termékünkre, és másnap jöjjön vissza vele. Amikor megérkezett, önelégülten közölte velünk, hogy *nem* fog ilyen tervet készíteni, mert nem gondolja, hogy *ingyen* kellene kihasználnunk a *szakértelmét*. A vezérigazgató megőrizte az arcát, és azt mondta neki, hogy megérti az álláspontját. De miután a fiatalember távozott, kijelentette: *Kizárt dolog, hogy felvegyem ezt a fickót!*

Gondoltam magamban: *A főiskolai diploma nem jelenti az oktatás TELJESÍTÉSÉT. Ez csak a KEZDÉS. A főiskola csak alapképzés. Nem a főparancsnokság!*

Ennyivel maradt le róla!

Egy dolog felkeltette a kíváncsiságomat. Az a jelölt *helyesen* válaszolt az *egyetlen* kérdésre, amelyet én az első állásinterjúm során *rosszul* válaszoltam meg. Amikor megkérdeztem, azt mondta, hogy csak találgatott.

Újra megnéztem a tesztet. Ezúttal valóban *elolvastam az utasításokat*, ahelyett, hogy csak a mintakérdést néztem volna meg. A rejtély egy pillanat alatt megoldódott.

Az ELSŐ hibám az volt, hogy nem olvastam el az utasításokat!

Mint sok nememhez tartozó ember, én is természetes módon idegenkedem az utasítások olvasásától. Csak egy pillantást vettem a válaszmintára, és tévesen feltételeztem, hogy csak a 4/1-es minta elfogadható válasz. Ezért amikor felismerem a 2/2/1-es mintát, azonnal elutasítottam. (A fenébe is, még azt is gondoltam, hogy ez valamiféle alattomos trükk lehet, mert annyira nyilvánvaló volt.)

A MÁSODIK hibám az volt, hogy nem alkalmaztam a játékelméletet!

FW már régen megtanított nekem egy nagyon alapvető fogalmat a matematikából, amit ő játékelméletnek'hevezett.

A "játékelméletet" rendkívül hasznosnak találtam, különösen a *stratégiai tervezésben, a döntéshozatalban és általában az életben.*

Ha olyan változókkal szembesül, amelyeket lehetetlen felmérni, egyszerűen rendeljen hozzájuk egy "nagyon magas" (95%), "nagyon alacsony" (5%) vagy "50/50" értéket (a két szélsőérték között), amennyire csak tudja. (Kétség esetén használja az "50/50"-et.)

Még mindig a helyes választ kellett volna választanom! Az első hibám ellenére!

Elméletileg 50/50 esélyem lett volna ahelyett, hogy a négyből egy esélyem lett volna, ha véletlenszerűen választom a másik négy lehetőség egyikét. (Ez azon a feltételezésen alapul, hogy 50/50 értéket tulajdonítanak annak a kérdésnek, hogy helyes volt-e a 2/2/1 arány elutasítása vagy sem.)

Mindenesetre gyakran alkalmaztam ezt a koncepciót, amikor ügyvezetőként összetett problémákkal foglalkoztam. Néha még FW-t is felhívtam, hogy megerősítsem, helyesen alkalmaztam.

Ez a taktikai hibám egy pontba került, amiért tökéletes pontszámot kaptam.

Időközben többet tudtam meg erről a tesztről:

A legmagasabb elérhető pontszám 60 volt.

A gyakornoktársam 51 pontot ért el.

A vállalat történetének korábbi legmagasabb pontszáma 53 volt.

A tesztet végző cég azt állította, hogy a zsenialitás szintje 55 volt.

59 pontot értem el.

Az én esetemben a "mintafelismerés" vagy az "absztrakt gondolkodás" pontosabb lenne, mint az "I.Q." vagy az "intelligencia"... Mindannyian jók vagyunk bizonyos területeken, másokon pedig kevésbé. A pontszámok attól függnék, hogy a teszt mennyire igazodik ezekhez a területekhez. *Én biztosan tudom, hogy néhány területen TELJES IDióta vagyok! És ezt be is tudom bizonyítani. Rengeteg tanúval tudok szolgálni.*

Őszintén szólva, még ha tökéletes pontszámot is kaptam volna, az egyetlen helyes önértékelésem az lett volna, ha azt mondom magamnak: *Ha olyan átkozottul okos lennél, akkor ugyanezt feleannyi idő alatt és feleannyi*

erőfeszítéssel csináltad volna meg!

Ne légy önelégült és beképzelt! Mindig törekedj arra, hogy még jobb legyél!

FW mesélt nekem egy történetet az egyik testvérem sportcsapatáról:

Sportcsapata nagyon jó lett. Mindenkit legyőzött. Úgy gondoltam, hogy egy kicsit túlságosan elbizakodottak. A következő meccsen az első három negyedórára a másodosztályú játékosokat állítottam be. Az első csapatot csak az utolsó negyedben vettem be. Ekkorra az ellenfél már nagy előnyre tett szert. Az első csapat gyorsan gyűjtögette a pontokat. De a meccset egy ponttal elvesztették!



Az NSDAP/AO a világ legnagyobb Nemzetiszocialista propagandaszállító!

Nyomtatott és online folyóiratok sok nyelven

Könyvek százai sok nyelven

Webhelyek százai sok nyelven

SS Defender
against Bolshevism
by Reichführer SS Heinrich Himmler

Julius Streicher: Der Giftige Pilz
The Poisonous Mushroom

Heinrich Hoffmann
Hitler in Italy

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family

Theodor Fritsch
The Sins of High Finance

Die Luftwaffe im Bild
Luftwaffe War Art

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!