



N.S.ニュース速報A

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1145

23.02.2025 (136)

悪の天才の教育

ゲルハルト・ラウク著

パート11

第五章

エグゼクティブになる

あなたはイディッシュ・マインドを持っている！

CEOの最大の賛辞

インタビュー

初めて正面玄関をくぐったとき、机と電話で話し込む人々でいっぱいのスパルタ式の大部屋に、私はいささか引いてしまった。その奥で、小柄な初老の男性が私を手招きした。私は歩み寄り、席に着いた。

彼の話は有望に思えた。

彼は1940年代に自宅の地下室で製造業として会社を設立した。事業が手狭になると、彼はレンガ造りのビルを購入した。さらに事業が成長すると、彼は建物を拡張し、さらに倉庫を建てた。

彼の会社は3つの部門で構成されていた。これらは基本的に3つの異なるビジネスだった。それらは同じ屋根の下で運営され、スタッフは重複していた。

自分以外に2人の幹部がいた：事務所」を取り仕切るゼネラル・マネージャーと、「工場」を取り仕切る生産担当副社長だ。二人とも高校を卒業してすぐに採用され、そのまま勤め上げて出世した。彼らは自分の仕事をきちんとこなし、会社の手順を熟知していた。

しかし、問題があった。

彼は不治の病と診断されていた。その病気は、ゆっくりと進行することもある、あつという間に進行することもある、狡猾な病気のひとつだった。彼は会社を自分で経営できなくなる日に備えていた。

彼は、会社のリーダーとしての役割を徐々に担ってくれる人を雇いたいと考えていた。そして、その人物を個人的にマンツーマンでトレーニングすることを望んだ！彼はこのトレーニングの価値を強調した。私は心から同意した！これは一生に一度のチャンスだった！

彼はすでに2度、ふさわしい男を見つけようとしていた。どちらも失敗した。一人目は6カ月で解雇された。2人目は、私の直属の前任者でMBA（！）だったが、解雇されるまで18カ月間持ちこたえた。私は、外部から入ってきたマネージャーは明らかにここでの死亡率が高いと心に刻んだ。

3人のトップは、どうすれば適切な人物を見つけることができるかを思索した。

そこで制作担当の副社長はあるアイデアを思いついた。すでに自分のやり方を確立している年配者を雇う代わりに、若い者を雇ったらどうだろう。彼は適応力がある。そして、我々のやり方を教育するんだ

私は思った：大卒でもなく、正式なビジネス教育も受けていないにもかかわらず、なぜこのチャンスが私に巡ってきたのか。そして、履歴書に記載した通信販売と出版の経験が、なぜ私を際立たせたのか。

彼はゼネラルマネージャーを呼び出した。私はテストを受けるように言われた。

もう何年も前から、彼は一次審査に合格した従業員候補全員にそのテストを受けるよう主張していた。彼はそれを重視していた。過去の経験から、彼はこう説明した。

当時は自分のスコアもその意味もよくわからなかったが、とてもよく

やったとは思っていた。僕の得意な分野だからね。

何はともあれ、私はすぐに採用された。

トレーニング

入社して1週間ほどして、私より年下の大卒社員が同じ研修生として採用された。私は驚き、心配した。複数の研修生がいるなんて誰も言っていなかった！私しかいないと思っていました！

年下の同僚が私に言ったことがある：僕は寝るのが遅いんだ。眠るのは好きではない。睡眠は死の小片だ。それは私を老けさせた。私は反論した：私は眠るのが好きだ。食べるより長く眠れる。お酒を飲むより長く食べられる。愛している時間より、飲んでいる時間の方が長い。これは気の利いた返事だと思った。しかし、私はまだ老いを感じていた。

後で知ったのだが、実はもう一人の練習生は私より先に面接を始めていた。何度も面接を受けたが、彼は不採用だった。しかし、彼はノーとは答えない。彼はそのポジションを執拗に追い求め、ついにCEOが折れて彼を採用した。

後に生産担当副社長から聞いた話だが、実は彼は1人ではなく2人の若者を推薦していたらしい。2人の研修生ならMBA1人分以上のコストはかからない。また、1人がうまくいかなかった場合のバックアップにもなる。

幸いなことに、私たち管理職研修生は2人ともすぐにライバルではなく戦友となった。これには3つの要因があった：

まず、混沌としたトレーニングによる苦しみの共有だ。

もし、私がNPOのボランティアをこんな無秩序なやり方で訓練していたら、彼らは辞めていただろう……。そして、もし私たちが地下レジスタンスの人々をこんな風に訓練していたら、私たちは全員刑務所で一網打尽にされていただろう。

第二に、私たちの共通の敵、つまり無愛想な上司のカップルが、私たち二人に手厳しいことを言うことがあった。

おそらく彼らは、CEOが研修生には「ミスター」と名字で呼ぶようにと厳命したことに腹を立てたのだろう。この命令は、私たち2人と社長自身にだけ適用された。高校時代から働いている他の2人の幹部は、基本的に

ファーストネームで呼ばれていた。

その後、私は誤ってアシスタントを怒らせてしまった。私が彼女に何かを “取ってきて ”と頼んだとき、彼女は反撃した：私は犬ではありません！と言い返した！これは私の無邪気なミスだった。西側では “フェッチ ”に否定的な意味はない。犬だってそうだ。メスが自分のことを犬と呼んでいると思っているのなら話は別だが。でも、この犬はとてもいい体つきをしていた。

第三に、会社は成長していた。だから、たとえ私たちのどちらかがトップの座に就けない運命にあったとしても、おそらく彼は会社の重役として残るだろう。

社長は私たち研修生に言った：上司が君たちに厳しいのは知っている。ひどくなったら私のところに来なさい。私がバックアップするから！

私は彼が完全に誠実であると感じた。しかし、その上司たちは、CEOの支持にもかかわらず、私たちを弱体化させようとする巧妙さも感じていた！私の2人の前任者は彼らの犠牲になった。私は彼らを過小評価しない。これが、私が「終身雇用者」を除けば他のどの幹部よりも長持ちした理由のひとつだと思う。

その後、その上司たちの私たちに対する振る舞いが耐え難いものになったとき、CEOが彼らを叱責した。それ以来、彼らは少し控えめになった。

会社の他のみんなはうまくやっていた。

一般マーケティングとダイレクト・マーケティングの比較

その違いは何なのか？

マーケティング全般ある高級広告代理店が、裕福な企業クライアントのために広告を企画した。ウィットに富み、ゴージャスで、面白く、セクシー。かなり面白い。誰もが気に入る。ただ1つ問題がある：誰もクライアントの製品を覚えていない。ユーモアと胸の谷間だけだ。

ダイレクトマーケティング実際に効果のある通信販売キャンペーンすべてが**商品**を売るためにデザインされている！売上は記録され、測定され、分析される。新しいテスト広告は、コントロール広告と比較してテストされます。

私はダイレクト・マーケティングの訓練を受けた！

ライティング・コピー

社長は私たちに良いコピーの書き方を教えるのに多くの時間を費やした。私たちは毎年、少なくとも3つか4つの異なる部門のカタログを印刷していた。複数のフルカラーカタログのうち1つだけでも、印刷部数は100万部に上った。

ここには大金がかかっていた。最適化が不可欠だった。

私たちは、3、4人の幹部が出席する会議で、ほんの些細なことに頭を悩ませることがよくあった。

これは、おばあちゃんがあなたの誕生日にくれた5ドルに対する「ありがとう」の手紙ではない！

人口統計

CEOが私を雇った主な理由のひとつは、私が「人口統計学」と呼ばれるものに長けていると考えたからだ。

今の基準で言えば、養護教諭を脳外科医と呼ぶようなものだ。

顧客の売上は特大のインデックスカードに記録されていた。分析には何週間もかけて手作業で集計し、計算する必要があった。それでも私は「人口統計分析」の仕事を歓迎した。それは私のスキルセットに合っていたし、会社に対する自分の価値を明確に証明する絶好の機会でもあった。

私の「人口統計分析」は、最初の2、3年ですでに会社にとって非常に有益であることが証明された。その結果、私の職は安定し、ボーナスも増えた。

「パススルー」の失態

驚くべき実話がある：

何年もの間、その社長は大量郵送のたびにフルカラーのカatalogを2冊同封していたのだ！

彼の説明はこうだ：「通り抜ける」。

これはナンセンスだと思った！

しかし、最初の頃は、私はまだあまりに新米で、このことを公然と問うことができなかった。彼は怒るかもしれないし、私は失業するかもしれない。

最初にこの話を持ち出したときは、機転を利かせるように細心の注意を払った。そして、私の主張を数字で証明するようにした。

辛抱強く私の話を聞いた後、彼はこう答えた：今おっしゃったことはすべて理解できます。君の言うことはすべて理解できる。でも、セカンドカatalogを諦めるのは気が引けるんだ。

私は押さなかった。少なくとも彼は私の話を聞き、私の論理を認めてくれた。そして私にはまだ仕事があった。

その後、私が会社での評判を確立し始めた頃、私は再びその話を持ち出した。今度は彼もそれに同意した。私たちの販売経費は、売上高に目立った影響を与えることなく、毎年6桁ずつ減少していった。

コンピュータ化

私が入社した頃は、まだコンピューターがなかった。

ピアノとほぼ同じ大きさの機械が1台あり、後にコンピューター化された作業の一部をこなしていた。しかしそれはとても複雑で、ゼネラル・マネージャー以外の従業員で使い方を知っていたのは1人だけだった。（それが何という名前だったかは覚えていない）。

私がそこで出会った最初の在庫システムは、まだ開発段階だった。製品の数が最も少ない一部門だけのために設計されたそれは、手書きで記入しなければならないチャートの付いた特大のインデックス・カードで構成されていた。

でも、うまく機能しなかった。数字が釣り合わないことがあった！

CEOは理由がわからないと言った。彼は私に試してみるよう頼んだ。その晩、ようやく解決策が見えてきた。翌朝、私はCEOにその理由を説明し

た。一緒にシステムを修正した。

私がそこにいた2年目、社長はコンピューター化を決めた。

社内の誰もコンピュータのことなど知らなかった。ましてや使った経験もない。大学でコンピューターの講義を受けたことのあるもう一人の研修生を除いては。

彼の次に経験があるのは私だろう。子供の頃、私は捨てられたコンピュータのプリントアウトの山を画用紙代わりに使っていた。父が大学から持ち帰ったものだった。時折、「フォートラン」や「コバルト」といった言葉を耳にした。それらは “コンピュータ言語” と呼ばれるものだった。

CEOはIBMが嫌いだとはっきり言った。私はその理由を知りませんでした。

IBMのセールス・チームは、私たちの幹部社員全員とオフィスの上司の前で正式なプレゼンテーションを行った。最初にセールスマンが話し、次に技術担当者が話した。彼は私を不愉快にさせた。良きにつけ悪きにつけ、彼には「態度」が悪いという印象を受けた。

彼が話し終わると、私は謙虚に、彼の話が正しく理解できたかどうか尋ねた。そして、彼のプレゼンテーションから理解した「方程式」を提示し、これが正しいかどうかを尋ねた。

彼は私の方程式が正しいことを確認した。

そして、その方程式の数値を入力した。そして、それが正しいかどうかを尋ねた。

ここでも、彼はすべてが正しいことを確認した。

そして、その数字を声に出しながら頭の中で考えた。 $a=b$ 、 $c=d$ なら、 $e=f$ みたいな感じだ。

しかし、両者はイコールではなかった！

そして私は無邪気に尋ねた：**私は何を間違えているのですか？**

死んだような静けさ。ピンが一本落ちる音が聞こえたかもしれない。

IBMは売れなかった。私たちは別のメーカーのコンピューター・システムを購入した。小型冷蔵庫ほどの大きさの40MBの中央演算処理装置、いくつかのワークステーション、大型のワイドフレーム・ドットマトリックスプリンターなど、ハードウェアは70,000ドルほどかかった。また、ソフトウェアを書くためにプログラマーを雇う必要があり、その費用はおよそ

30,000ドルと見積もられた。

その後、もう一人の研修生が私に言った：君にはコンピューターは必要ない。君はコンピューターなんだ。

あるスタッフ・ミーティングで、社長がゼネラル・マネージャーに電卓を使って数字を計算するように言ったとき、私は頭の中で機械よりも速く計算していた。すると機械が私の答えを確認する。そしてついに、私たちの結果は一致しなかった：「あなたは間違っています、答えはXです！」。- いいえ」と私は答えた。いいえ」と私は答えた。再調整して、機械は私の答えを確認した。

コンピューター化に伴う業務の再編成は、私たち全員を何カ月も悩ませた。自分たちの手順を見直さざるを得なかった。今にして思えば、とても勉強になった。しかし、当時は、それを別のものと呼んでいただろう。

売上予測

ようやくコンピューター化が完了すると、売上予測はさらに簡単になった。

週に一度、私は分厚いプリントアウトの束を2つ並べた。そこには、前週の製品売上が単位で表示され、その年と前年の年間売上が記載されていた。各部門ごとに季節のパターンが異なるため、それぞれの欄が設けられていた。各印刷物には2つの部門があった。1つの部門には大規模でユニークな「サブ市場」があったため、4つの市場を別々に追跡した。[注：製造部門と、小さな製品ラインを持つもう1つの部門は、ここには含まれていない]。

そして、すべての商品の売上予測を頭の中で計算した。いつも月曜日の朝だった。週末の後で少し疲れていることが多く、簡単な仕事でしたかったからだ。

これらの予測をもとに、手書きで（！）、製品ごとに、またその製品に使われている部品ごとに、チャートに記入した。（複数の部門で販売される複数の製品に使用される部品もあった）。

それから再注文ポイントを見直した。（日次の再注文リストと日次の未発注リストは、コンピューター化されたもののうちの2つだった）。

最後に、私は発注依頼書を書く。事務員がそれをコンピューターに入力し、実際の発注書を印刷する。

通常、この作業には半日ほどかかる。

ついに死刑執行人

CEOがもう一人のマネージャーの面接を始めると決めた頃には、私は採用デスクの反対側に座っていた。私は死刑囚から死刑執行人になったのだ。

これは啓発的だった。最初の履歴書審査は、フン族のアッティラがマザー・テレサのように見えた！私たちは良い候補者を見つけることよりも、悪い候補者を排除することに興味があった。応募者を不採用にする理由は何でも歓迎した。

特に印象に残っているのは2つのインタビューだ。

最初の面接者はMBAだった。彼は流行語を知っていた。CEOが彼に質問するたびに、彼は派手な答えを返した。彼にとって不運だったのは、ある質問が昔ながらの常識を問うものだったことだ。彼は落第した。

人目の面接者は大学を出たばかりの新卒だった。彼はある製品のマーケティング・プランを考え、翌日持ってくるように頼まれた。彼は到着するなり、そのようなプランは提供しないとこやかに告げた。CEOは真顔で、彼の立場は理解していると伝えた。しかし、その若者が去った後、彼はこう宣言した：あんな奴、雇うわけがない！

私は考えた：大学の学位は教育の完成形ではない。始まりにすぎない。大学は基礎訓練にすぎない。上層部ではない！

それほどの差で逃した！

あることが私の好奇心を刺激した。その候補者は、私が最初の採用面接のときにそのテストで唯一間違えた問題を正解していたのだ。彼に尋ねると、ただ推測しただけだと言った。

テストをもう一度見てみた。今度はサンプル問題を見るだけでなく、実際に説明書を読んでみた。謎は一瞬で解けた。

私の最初のミスは、説明書を読まなかったことだ！

私と同性の多くの人間がそうであるように、私は生まれつき説明書を読むのが嫌いだ。模範解答をちらっと見ただけで、4/1のパターンしか許容されないと思い込んでしまったのだ。そのため、2/2/1のパターンを認識したとき、私はそれを真っ向から否定した。(あまりに明白だったので、何か卑劣なトリックかもしれないとさえ思った)。

私の2つ目の過ちは、「ゲーム理論」を適用しなかったことだ！

FWはずっと前に、彼が「ゲーム理論」と呼ぶ数学の一種から、とても基本的な概念を教えてくれた。

私は「ゲーム理論」が、特に戦略立案や意思決定、さらには人生全般において、非常に役立つものだと感じている。

測定不可能な変数に直面した場合は、できる限り単純に「非常に高い」(95%)、「非常に低い」(5%)、「半々」(この2つの極端の間のどこか)の値を割り当てる。(迷ったら「50/50」を使う)。

それでも正解を選ぶべきだった！最初のミスにもかかわらず！

理論的には、他の4つの選択肢の中から無作為に1つを選ぶことで4分の1の確率ではなく、50分の1の確率を得たことになる。(これは、私が2/2/1の比率を否定したことが正しかったかどうかという問題に、50/50の価値を割り当てるという仮定に基づいている)。

いずれにせよ、私は重役として複雑な問題に対処する際、この考え方をよく適用した。時にはFWに電話して、正しく適用できたかどうかを確認したこともあった。

この私の戦術ミスによって、満点を1点失ってしまったのだ。

私はその間に、このテストについて詳しく知った：

最高得点は60点だった。

同僚の練習生は51点だった。

これまでの最高得点は53点だった。

テストを提供した会社は、天才のレベルは55だと主張した。

私は59点だった。

私の場合、“I.Q.”や“知能”よりも“パターン認識”や“抽象的思考”の方が正確だと思う。私たちは皆、得意な分野もあれば不得意な分野もある。点数は、テストがその分野にどれだけ合致しているかによって決まる。私は、ある分野では完全にバカだと確信している！それを証明でき

る。証人もたくさんいる。

率直に言って、たとえ満点を取っていたとしても、私の唯一の正しい自己評価は、自分自身に言い聞かせることだっただろう：そんなに頭がいいなら、同じことを半分の時間と半分の労力でやっただろう！

自惚れて、生意気になってはいけない！常にさらに上を目指そう！

FWは私に、ある兄弟のスポーツチームの話をしてくれた：

彼のスポーツチームはとても良くなった。みんなを打ち負かした。私は彼らが少し生意気になりすぎていると思った。次の試合では、最初の3クォーターはセカンドストリンガーを起用した。最後のクォーターだけファーストストリングを入れた。その時点で相手チームは大きくリードしていた。ファーストストリングはすぐに得点を重ねた。しかし、試合には1ポイント差で敗れた！


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Nummer 104 Eingeleitet 1975 26. April 2017 07:04

Der Kampf geht weiter !

Siehung Hitler nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung endlich abgeklungen in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Menschen von Völkern, Nationen, Vorfahren, Vorfahren haben nicht umsonst, das Leben der ganzen Welt um unsern hoch geliebten Führer Adolf Hitler zu entwickeln.

Alle Nationalsozialisten und sonstige aktiver Völker und Kampfgemeinschaften sollen sich an der Erhaltung unserer Völker. Die Bewegung ist zwar wieder geworden, aber die Gefahr des biologischen Völkertods ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Ein verurteiltes Götter ist eben dabei, das Volkstum - gegen alle Völker () - zu heilen. Seine Mord und Ermordung, Überführung und Einweisung.

Ob "legal" oder "illegal", ob in Wahlkampf oder im Straßenkampf, ob mit Propaganda oder mit Gewalt, oder auf einem Schlachtfeld anderer Art. Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!

Hitl Hitler!
Gottfried Lück


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


N.S.ニュース速報A
www.nsdapao.org
#1005 19.04.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

フロントレポート
モリーへのインタビュー
第3部

NSK: 現在のプロジェクトは、明らかに哲学的で、アートに関連したもので、すね。

このような活動が政治に与える影響について、あなたの考えをお聞かせください。

モリーです。フォトギャラリーの更新は続けていますが、主にAdolf Hitler and the Army of Mankind (www.mourningthecent.com/truth.htm)に集中して取り組んでいます。現在21ページですが、まだまだやるべきことがたくさんあります。第二次世界大戦の勃発は、まさに情報の増大です。1つのことについて情報を集めても、さらに2つほど調べたいことが出てくる。まるで、理も




the NEW ORDER
Number 176 (2022) Founded 1975 April 26, 2022 07:04

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 defamation have not sufficed to destroy the word of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware counterforces 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 distortion, and re-education.

Whether "legal" or "illegal", 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!

Hitl Hitler!
Gottfried Lück


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

NSDAP/AOは世界最大です 国家社会主義プロパガンダサプライヤー！

多くの言語での印刷物およびオンライン定期刊行物
多くの言語の何百冊もの本
多くの言語の何百ものウェブサイト

SS Defender against Bolshevism
by Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

The Poisonous Mushroom
Johann Steinhilber der Rittmeister Viktor Beck



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Hitler in Italy
Rudolf Heßmann



English / German Deutsch / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



The Sins of High Finance
Theodor Fritsch



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!