



Ε/Σ Δελτίο Ειδήσεων

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1145

23.02.2025 (136)

Η εκπαίδευση μιας κακής ιδιοφυΐας

από τον Gerhard Lauck

Μέρος 11

Κεφάλαιο πέμπτο

Γίνομαι στέλεχος

Έχεις εβραϊκό μυαλό!

Η μεγαλύτερη φιλοφρόνηση του CEO

Η συνέντευξη

Όταν πέρασα την μπροστινή πόρτα για πρώτη φορά, έμεινα κάπως έκπληκτος από το μεγάλο σπαρτιάτικο δωμάτιο γεμάτο γραφεία και ανθρώπους που μιλούσαν στα τηλέφωνα. Στο πίσω μέρος, ένας μικρός ηλικιωμένος άνδρας μου έκανε νόημα. Περπάτησα προς τα εκεί και κάθισα.

Αυτό που μου είπε μου φάνηκε ελπιδοφόρο.

Είχε ιδρύσει την εταιρεία τη δεκαετία του 1940 στο υπόγειό του ως επιχείρηση παραγωγής. Όταν η επιχείρησή του το ξεπέρασε, αγόρασε ένα κτίριο από τούβλα. Όταν μεγάλωσε ακόμη περισσότερο, επέκτεινε το κτίριο και έχτισε περισσότερες αποθήκες.

Ο λόχος του αποτελούνταν από τρία τμήματα. Πρόκειται ουσιαστικά για τρεις διαφορετικές επιχειρήσεις. Λειτουργούσαν κάτω από την ίδια στέγη με

επικαλυπτόμενο προσωπικό.

Υπήρχαν δύο ανώτερα στελέχη εκτός από τον ίδιο: Ο Γενικός Διευθυντής, ο οποίος διοικούσε το "γραφείο", και ο Αντιπρόεδρος Παραγωγής, ο οποίος διοικούσε το "κατάστημα". Και οι δύο είχαν προσληφθεί αμέσως μετά το λύκειο, παρέμειναν και ανέβηκαν στην ιεραρχία. Έκαναν καλά τη δουλειά τους και γνώριζαν καλά τις διαδικασίες της εταιρείας.

Υπήρχε όμως ένα πρόβλημα.

Είχε διαγνωστεί με ανίατη ασθένεια. Ήταν μια από εκείνες τις ύπουλες ασθένειες που μπορούν να εξελιχθούν είτε πολύ αργά είτε πολύ γρήγορα. Προετοιμαζόταν για την ημέρα που δεν θα ήταν πλέον σε θέση να διευθύνει ο ίδιος την εταιρεία του.

Ήθελε να προσλάβει κάποιον που θα αναλάμβανε σταδιακά τον ηγετικό του ρόλο στην εταιρεία. *Και να εκπαιδεύσει προσωπικά αυτό το άτομο, ένα προς ένα!* Τόνισε την αξία αυτής της εκπαίδευσης. Συμφώνησα ολόψυχα! *Αυτή ήταν η ευκαιρία της ζωής μου!*

Είχε ήδη κάνει δύο προσπάθειες να βρει τον κατάλληλο άνθρωπο. Και οι δύο είχαν αποτύχει. Ο πρώτος είχε απολυθεί μετά από έξι μήνες. Ο δεύτερος, ο άμεσος προκάτοχός μου, ένας *MBA (!)*, είχε αντέξει δεκαοκτώ μήνες πριν απολυθεί. Έκανα μια νοερή σημείωση ότι οι μάνατζερ που έρχονταν από το εξωτερικό είχαν προφανώς υψηλό ποσοστό θνησιμότητας εδώ.

Τα τρία κορυφαία στελέχη αναλογίστηκαν πώς να βρουν τον κατάλληλο άνθρωπο.

Τότε ο αντιπρόεδρος παραγωγής είχε μια ιδέα: *Αντί να προσλάβει έναν ηλικιωμένο άνδρα που είχε ήδη συνηθίσει, γιατί να μην προσλάβει έναν νέο. Θα είναι πιο προσαρμόσιμος. Τότε εκπαιδεύσέ τον πώς κάνουμε τα πράγματα εδώ.*

Σκέφτηκα: *Αυτό εξηγεί γιατί μου ανοίχτηκε αυτή η ευκαιρία, παρά την έλλειψη πτυχίου κολεγίου ή οποιασδήποτε επίσημης επιχειρηματικής εκπαίδευσης. Και γιατί η εμπειρία στην ταχυδρομική παραγγελία και τις εκδόσεις που αναφερόταν στο βιογραφικό μου με έκανε να ξεχωρίζω.*

Κάλεσε τον Γενικό Διευθυντή. Μου ζητήθηκε να δώσω ένα τεστ.

Εδώ και πολλά χρόνια, επέμενε ότι κάθε υποψήφιος υπάλληλος που περνούσε τον αρχικό έλεγχο έπρεπε να κάνει αυτό το τεστ. Έδινε μεγάλη σημασία σε αυτό. Με βάση την εμπειρία του παρελθόντος, εξήγησε.

Εκείνη τη στιγμή, δεν γνώριζα τη βαθμολογία μου ή την πλήρη σημασία της, αλλά ήξερα ότι τα πήγα πολύ καλά. Ήταν το είδος του πράγματος στο οποίο είμαι πολύ καλός.

Σε κάθε περίπτωση, με προσέλαβαν γρήγορα.

Εκπαίδευση

Περίπου μια εβδομάδα αφότου άρχισα να εργάζομαι, προσλήφθηκε ένας απόφοιτος κολλεγίου νεότερος από εμένα για την ίδια ουσιαστικά θέση εκπαιδευόμενου. Ξαφνιάστηκα και ανησύχησα. Κανείς δεν είχε πει τίποτα για πολλαπλούς ασκούμενους! Νόμιζα ότι θα ήμουν ο μόνος!

Ένας νεότερος συνάδελφός μου μου είπε κάποτε: *Πηγαίνω για ύπνο αργά. Δεν μου αρέσει να κοιμάμαι. Ο ύπνος είναι ένα μικρό κομμάτι του θανάτου.* Αυτό με έκανε να αισθάνομαι γέρος. Αντέτεινα: *Μου αρέσει να κοιμάμαι. Μπορώ να κοιμηθώ περισσότερο από όσο μπορώ να φάω. Μπορώ να φάω περισσότερο από όσο μπορώ να πιω. Μπορώ να πίνω περισσότερο από όσο μπορώ να κάνω έρωτα.* Σκέφτηκα ότι αυτή ήταν μια έξυπνη απάντηση. Αλλά εξακολουθούσα να αισθάνομαι γέρος.

Αργότερα έμαθα ότι ο άλλος εκπαιδευόμενος είχε αρχίσει να παίρνει συνεντεύξεις πριν από μένα. Μετά από πολλές συνεντεύξεις, είχε απορριφθεί. Αλλά δεν δεχόταν το όχι ως απάντηση. Ήταν τόσο επίμονος στην επιδίωξή του για τη θέση που ο διευθύνων σύμβουλος τελικά υποχώρησε και τον προσέλαβε.

Ο αντιπρόεδρος παραγωγής μου είπε αργότερα ότι μου είχε προτείνει όχι έναν αλλά δύο νέους άνδρες. Δύο εκπαιδευόμενοι δεν κόστιζαν περισσότερο από ένα MBA. Αυτό προσέφερε επίσης εφεδρεία σε περίπτωση που ο ένας δεν τα κατάφερνε.

Ευτυχώς, και οι δύο εκπαιδευόμενοι στη διοίκηση γίναμε γρήγορα συναγωνιστές αντί για αντίπαλοι. Τρεις παράγοντες συνέβαλαν σε αυτό:

Πρώτον, η κοινή δυστυχία της χαοτικής εκπαίδευσης.

Αν είχα εκπαιδεύσει τους εθελοντές της μη κερδοσκοπικής μου οργάνωσης με τέτοιο χαοτικό τρόπο, θα είχαν παραιτηθεί...Και αν είχαμε εκπαιδεύσει τους ανθρώπους της αντιστασιακής αντίστασης με αυτόν τον τρόπο, θα είχαμε καταλήξει όλοι στη φυλακή.

Δεύτερον, ο κοινός μας εχθρός, δηλαδή ένα ζευγάρι από απότομους προϊσταμένους που μερικές φορές μας έκαναν τη ζωή δύσκολη.

Ίσως δυσανασχετούσαν με το γεγονός ότι ο Διευθύνων Σύμβουλος είχε δώσει αυστηρές εντολές να απευθύνονται και οι δύο εκπαιδευόμενοι με το "κύριος" και το επώνυμο. Αυτή η οδηγία ίσχυε μόνο για εμάς τους δύο και για τον ίδιο τον Διευθύνοντα Σύμβουλο. Τα άλλα δύο ανώτερα στελέχη, που εργάζονταν εκεί από το λύκειο, απευθύνονταν γενικά με το μικρό τους όνομα.

Αργότερα, κατά λάθος τσίμπησα έναν βοηθό. Όταν της ζήτησα να "φέρει" κάτι, μου ανταπέδωσε: *Δεν είμαι σκύλος! Δεν φέρνω!* Αυτό ήταν ένα αθώο λάθος εκ μέρους μου. Το "φέρε" δεν έχει αρνητική χροιά στη Δύση. Ούτε τα σκυλιά. Εκτός, υποθέτω, αν μια γυναίκα νομίζει ότι την αποκαλούν σκύλο. Αλλά αυτή εδώ είχε

πολύ ωραίο σώμα... Όχι ότι το πρόσεξα.

Τρίτον, η εταιρεία αναπτυσσόταν. Έτσι, ακόμη και αν ένας από εμάς δεν έμελλε να πάρει την κορυφαία θέση, πιθανότατα θα παρέμενε ως στέλεχος στην εταιρεία.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος είπε και στους δύο εκπαιδευόμενους: *Ξέρω ότι οι προϊστάμενοι είναι σκληροί μαζί σας. Αν τα πράγματα χειροτερέψουν, ελάτε σε μένα. Θα σας υποστηρίξω!*

Ένιωσα ότι ήταν απολύτως ειλικρινής. Αλλά αισθάνθηκα επίσης ότι αυτοί οι προϊστάμενοι ήταν αρκετά έξυπνοι για να μας υπονομεύσουν παρά την υποστήριξη του Διευθύνοντος Συμβούλου! Οι δύο προκάτοχοί μου είχαν πέσει θύματά τους. Δεν θα τους υποτιμούσα. Πιστεύω ότι αυτός είναι ένας από τους λόγους για τους οποίους άντεξα τόσο πολύ περισσότερο από οποιοδήποτε άλλο στέλεχος εκεί, εκτός από τους "ισοβίτες".

Αργότερα, όταν η συμπεριφορά αυτών των προϊσταμένων απέναντί μας έγινε ανυπόφορη, ο Διευθύνων Σύμβουλος τους μίλησε για τα καλά. Μετά από αυτό, ήταν λίγο λιγότερο ανοιχτοί.

Όλοι οι υπόλοιποι στην εταιρεία τα πήγαιναν καλά.

Γενικό μάρκετινγκ έναντι άμεσου μάρκετινγκ

Ποια είναι η διαφορά;

Γενικό μάρκετινγκ: Μια φανταχτερή διαφημιστική εταιρεία επινοεί μια διαφήμιση για έναν ευκατάστατο εταιρικό πελάτη. Είναι πνευματώδης, πανέμορφη, αστεία και σέξι. Είναι αρκετά διασκεδαστική. Όλοι τη λατρεύουν. Υπάρχει μόνο ένα πρόβλημα: κανείς δεν θυμάται το προϊόν του πελάτη. Μόνο το χιούμορ... και το ντεκολτέ.

Άμεσο μάρκετινγκ: Καμπάνιες ταχυδρομικής παραγγελίας που πραγματικά λειτουργούν! Τα πάντα είναι σχεδιασμένα για να πουλήσουν προϊόν! Οι πωλήσεις καταγράφονται, μετρώνται και αναλύονται. Οι νέες δοκιμαστικές διαφημίσεις δοκιμάζονται έναντι της διαφήμισης ελέγχου.

Εκπαιδεύτηκα στο άμεσο μάρκετινγκ!

Γράφοντας αντίγραφα

Ο Διευθύνων Σύμβουλος αφιέρωσε πολύ χρόνο για να μας διδάξει πώς να γράφουμε καλά κείμενα. Εκτυπώναμε τουλάχιστον τρεις ή τέσσερις διαφορετικούς καταλόγους για τα διάφορα τμήματα κάθε χρόνο. Οι εκτυπώσεις έφταναν το ένα εκατομμύριο αντίτυπα για έναν μόνο από τους πολλαπλούς

έγχρωμους καταλόγους μας.

Εδώ διακυβεύονταν πολλά χρήματα. Η βελτιστοποίηση ήταν απαραίτητη.

Συχνά αγωνιζόμασταν για την παραμικρή λεπτομέρεια σε συσκέψεις στις οποίες συμμετείχαν τρία ή τέσσερα στελέχη.

Αυτό δεν ήταν ένα ευχαριστήριο σημείωμα προς τη γιαγιά για τα 5,00 δολάρια που σου έδωσε για τα γενέθλιά σου!

Δημογραφικά στοιχεία

Ένας από τους κύριους λόγους για τους οποίους με προσέλαβε ο διευθύνων σύμβουλος ήταν ότι πίστευε ότι θα ήμουν καλός σε αυτό που αποκαλούσε "δημογραφικά".

Με τα σημερινά δεδομένα, αυτό ισοδυναμεί με το να αποκαλείς μια *σχολική νοσοκόμα χειρουργό εγκεφάλου*.

Οι πωλήσεις των πελατών καταγράφονταν σε υπερμεγέθεις κάρτες ευρετηρίου. Η ανάλυση απαιτούσε εβδομάδες χειροκίνητης σύνταξης και υπολογισμού. Παρόλα αυτά, καλωσόρισα το έργο της "δημογραφικής ανάλυσης". Ταίριαζε στις δεξιότητές μου και παρείχε μια εξαιρετική ευκαιρία να αποδείξω οριστικά την αξία μου για την εταιρεία.

Οι "δημογραφικές αναλύσεις" μου αποδείχθηκαν *εξαιρετικά κερδοφόρες* για την εταιρεία ήδη από τα πρώτα δύο χρόνια. Αυτό αύξησε σημαντικά την ασφάλεια της εργασίας μου και το ετήσιο μόνους μου.

Η γκάφα "Pass Through"

Ακολουθεί μια εκπληκτική αληθινή ιστορία:

Για χρόνια, ο Διευθύνων Σύμβουλος συμπεριλάμβανε ΔΥΟ έγχρωμους καταλόγους σε κάθε μαζική αποστολή!!!

Η εξήγησή του: "περνάει".

Το ήξερα ότι αυτό ήταν ανοησία!

Αλλά στην αρχή, ήμουν ακόμα πολύ νέος για να το αμφισβητήσω ανοιχτά. Μπορεί να προσβαλλόταν και να έμενα άνεργη.

Την πρώτη φορά που το ανέφερα αργότερα, φρόντισα να είμαι πολύ διακριτικός. Και να αποδείξω την υπόθεσή μου με αριθμούς.

Αφού με άκουσε υπομονετικά, μου απάντησε: *Καταλαβαίνω όλα όσα μόλις είπατε. Είναι λογικό για μένα. Δεν βλέπω τίποτα κακό στο σκεπτικό σας... Αλλά δεν αισθάνομαι άνετα να εγκαταλείψω τον δεύτερο κατάλογο.*

Δεν πίεσα. Τουλάχιστον με άκουσε και αναγνώρισε τη λογική μου. Και εξακολουθούσα να έχω τη δουλειά μου.

Αργότερα, όταν άρχισα να εδραιώνω τη φήμη μου στην εταιρεία, το ανέφερα ξανά. Αυτή τη φορά, συμφώνησε. Τα έξοδα πώλησης μειώθηκαν κατά *εξαψήφιο αριθμό* κάθε χρόνο, χωρίς καμία αξιοσημείωτη επίπτωση στις πωλήσεις.

Μηχανοργάνωση

Όταν ξεκίνησα στην εταιρεία, αυτή δεν διέθετε ακόμη ηλεκτρονικό υπολογιστή.

Είχαμε ένα μηχάνημα, σχεδόν όσο ένα πιάνο, το οποίο εκτελούσε ορισμένες από τις εργασίες που αργότερα έγιναν με τη βοήθεια ηλεκτρονικού υπολογιστή. Αλλά ήταν τόσο περίπλοκο που μόνο ένας υπάλληλος εκτός από τον Γενικό Διευθυντή ήξερε πώς να το χρησιμοποιεί. (Δεν θυμάμαι πώς το έλεγαν.)

Το πρώτο σύστημα απογραφής που συνάντησα εκεί βρισκόταν ακόμη στο στάδιο της ανάπτυξης. Σχεδιασμένο μόνο για το ένα τμήμα με τα *λιγότερα* προϊόντα, αποτελούνταν από υπερμεγέθεις κάρτες με διαγράμματα που έπρεπε να συμπληρωθούν με το χέρι.

Αλλά δεν λειτούργησε σωστά. Οι αριθμοί μερικές φορές αρνούνταν να ισορροπήσουν!

Ο διευθύνων σύμβουλος είπε ότι δεν μπορούσε να καταλάβει το γιατί. Μου ζήτησε να προσπαθήσω. Η λύση τελικά μου ήρθε εκείνο το βράδυ. Το επόμενο πρωί, εξήγησα τον λόγο στον Διευθύνοντα Σύμβουλο. Μαζί διορθώσαμε το σύστημα.

Τη δεύτερη χρονιά που ήμουν εκεί, ο διευθύνων σύμβουλος αποφάσισε να μηχανοργανώσει.

Κανείς σε ολόκληρη την εταιρεία δεν ήξερε τίποτα για τους υπολογιστές. Πόσο μάλλον να έχει κάποια εμπειρία με αυτούς. Εκτός από τον άλλο εκπαιδευόμενο, ο οποίος είχε παρακολουθήσει μαθήματα υπολογιστών στο κολέγιο.

Μετά από αυτόν, είχα ίσως τη *μεγαλύτερη* εμπειρία. Ως παιδί, χρησιμοποιούσα μεγάλες στοίβες από πεταμένες εκτυπώσεις υπολογιστών ως χαρτί ζωγραφικής. Ο πατέρας μου τα είχε φέρει στο σπίτι από το πανεπιστήμιο. Περιστασιακά, άκουγα λέξεις όπως "Fortran" και "Cobalt". Ήταν κάτι που ονομαζόταν "γλώσσες υπολογιστών".

Ο διευθύνων σύμβουλος μας είπε ευθέως ότι δεν του άρεσε η IBM. Ποτέ δεν έμαθα το γιατί.

Η ομάδα πωλήσεων της IBM πραγματοποίησε μια επίσημη παρουσίαση μπροστά σε όλο το εκτελεστικό προσωπικό μας καθώς και στους προϊσταμένους του γραφείου. Πρώτα μίλησε ο πωλητής και μετά ο τεχνικός τους. Με ενόχλησε

με τον λάθος τρόπο. Δικαίως ή αδίκως, είχα την εντύπωση ότι είχε "συμπεριφορά".

Όταν τελείωσε, τον ρώτησα ταπεινά αν τον είχα καταλάβει σωστά. Στη συνέχεια παρουσίασα την "εξίσωση" - όπως την είχα καταλάβει από την παρουσιάσή του - και τον ρώτησα αν αυτό ήταν σωστό.

Επιβεβαίωσε ότι η εξίσωσή μου ήταν σωστή.

Στη συνέχεια εισήγαγα τις αριθμητικές τιμές για την εξίσωση αυτή. Και ρώτησα αν ήταν σωστές.

Και πάλι, επιβεβαίωσε ότι όλα ήταν σωστά.

Στη συνέχεια, έτρεξα τους αριθμούς στο μυαλό μου, λέγοντάς τους δυνατά. Κάτι σαν: "Αν $\alpha = \beta$ και $\gamma = \delta$ τότε $\varepsilon = \sigma\tau$ " κ.λπ. κ.λπ.....

Αλλά οι δύο πλευρές της εξίσωσης δεν ήταν ίσες!

Τότε ρώτησα αθώα: *Τι κάνω λάθος;*

Νεκρή σιωπή. Θα μπορούσες να ακούσεις μια καρφίτσα να πέφτει.

Η IBM δεν πήρε την πώληση. Αγοράσαμε ένα σύστημα υπολογιστή από διαφορετικό κατασκευαστή. Το υλικό, το οποίο περιελάμβανε μια κεντρική μονάδα επεξεργασίας 40 MB στο μέγεθος ενός μικρού ψυγείου, μερικούς σταθμούς εργασίας και μεγάλους εκτυπωτές dot matrix ευρείας κλίμακας, κόστισε περίπου 70.000 δολάρια. Έπρεπε επίσης να προσλάβουμε έναν προγραμματιστή για να γράψει το λογισμικό με εκτιμώμενο κόστος περίπου 30.000 δολάρια.

Στη συνέχεια, ο άλλος εκπαιδευόμενος μου είπε: *Δεν χρειάζεσαι υπολογιστή. Είσαι υπολογιστής.*

Όταν ο Διευθύνων Σύμβουλος ζήτησε από τον Γενικό Διευθυντή να χρησιμοποιήσει την αριθμομηχανή για να υπολογίσει κάποιους αριθμούς κατά τη διάρκεια μιας συνεδρίασης του προσωπικού, εγώ έκανα τα μαθηματικά στο μυαλό μου πιο γρήγορα από το μηχάνημα. Στη συνέχεια, η μηχανή επιβεβαίωνε την απάντησή μου. Τελικά, τα αποτελέσματά μας δεν ταυτίζονταν: "Κάνεις λάθος, η απάντηση είναι X!" - "Όχι", απάντησα, "το μηχάνημά σας έκοψε σε δύο ψηφία. Αυτό πήγε με τρία ψηφία". Επαναπροσαρμοσμένη, η μηχανή επιβεβαίωσε την απάντησή μου.

Η αναδιοργάνωση των εργασιών μας κατά τη διάρκεια της μηχανογράφησης μας απασχόλησε όλους για μήνες. Μας ανάγκασε να επανεκτιμήσουμε τις διαδικασίες μας. Κοιτάζοντας πίσω, θα το χαρακτήριζα πολύ εκπαιδευτικό. Αλλά εκείνη την εποχή, θα το αποκαλούσα κάτι άλλο.

Προβλέψεις πωλήσεων

Όταν τελικά ολοκληρώθηκε η διαδικασία μηχανογράφησης, οι προβλέψεις πωλήσεων έγιναν ακόμη πιο εύκολες για μένα.

Μια φορά την εβδομάδα, έβαζα σε σειρά δύο παχιές στοίβες εκτυπώσεων από τον υπολογιστή. Έδειχναν τις πωλήσεις των προϊόντων σε μονάδες από την προηγούμενη εβδομάδα και τις πωλήσεις μέχρι σήμερα για το έτος αυτό και για το προηγούμενο έτος. Κάθε τμήμα είχε τη δική του σειρά στηλών, επειδή το καθένα είχε διαφορετικό εποχικό μοτίβο. Υπήρχαν δύο τμήματα σε κάθε εκτύπωση. Παρακολουθούσαμε *τέσσερις* ξεχωριστές αγορές, επειδή ένα τμήμα είχε μια μεγάλη και *μοναδική* "υπο-αγορά". [Σημείωση: Το *κατασκευαστικό τμήμα* και ένα άλλο τμήμα με μικρή σειρά προϊόντων *δεν* συμπεριλήφθηκαν εδώ].

Στη συνέχεια, υπολόγισα τις προβλέψεις πωλήσεων για κάθε προϊόν *στο μυαλό μου*. Πάντα τη Δευτέρα το πρωί, επειδή συχνά ήμουν λίγο κουρασμένος μετά το Σαββατοκύριακο και ήθελα μια *εύκολη δουλειά*.

Αυτές οι προβλέψεις χρησιμοποιήθηκαν στη συνέχεια για να γίνουν - χειρόγραφες (!) - καταχωρίσεις σε διαγράμματα για *κάθε προϊόν ΚΑΙ για κάθε μεμονωμένο εξάρτημα* που χρησιμοποιήθηκε στο εν λόγω προϊόν. (Ορισμένα εξαρτήματα χρησιμοποιούνταν σε *πολλαπλά* προϊόντα που πωλούνταν σε *πολλαπλά* τμήματα).

Στη συνέχεια, επανεξέτασα τα σημεία αναπαραγγελίας. (Ο ημερήσιος κατάλογος αναπαραγγελιών και ο ημερήσιος κατάλογος ανοικτών παραγγελιών αγοράς ήταν δύο από τα πράγματα που είχαν μηχανογραφηθεί).

Τέλος, συντάσσω τα έντυπα των αιτήσεων παραγγελίας αγοράς. Το υπαλληλικό προσωπικό τα εισήγαγε στον υπολογιστή και εκτύπωνε τις πραγματικές παραγγελίες αγοράς.

Όλα αυτά συνήθως διαρκούσαν περίπου μισή ημέρα.

Επιτέλους εκτελεστής

Μέχρι τη στιγμή που ο διευθύνων σύμβουλος αποφάσισε να ξεκινήσει τις συνεντεύξεις για έναν *ακόμη* διευθυντή, καθόμουν στην *απέναντι* πλευρά του γραφείου πρόσληψης. Είχα γίνει ο *δήμιος* αντί του *καταδικασμένου*.

Αυτό ήταν διαφωτιστικό. Η *αρχική εκκαθάριση των βιογραφικών* έκανε τον Αττίλα τον Ούννο να μοιάζει με τη Μητέρα Τερέζα! Μας ενδιέφερε λιγότερο να *βρούμε καλούς υποψηφίους* παρά να *ξεχωρίσουμε τους κακούς*. Κάθε λόγος για να απορρίψουμε έναν υποψήφιο ήταν ευπρόσδεκτος.

Δύο συγκεκριμένες συνεντεύξεις μου έχουν μείνει ακόμα στο μυαλό.

Ο πρώτος συνεντευξιζόμενος ήταν MBA. Γνώριζε τις λέξεις-κλειδιά. Κάθε φορά που ο Διευθύνων Σύμβουλος του έκανε μια ερώτηση, έδινε μια φανταχτερή

απάντηση. Δυστυχώς γι' αυτόν, μια ερώτηση αφορούσε την κοινή λογική. Απέτυχε.

Ο δεύτερος συνεντευξιαζόμενος ήταν απόφοιτος που μόλις είχε τελειώσει το κολέγιο. Του ζητήθηκε να επινοήσει ένα σχέδιο μάρκετινγκ για ένα από τα προϊόντα μας και να επιστρέψει με αυτό την επόμενη ημέρα. Όταν έφτασε, μας ενημέρωσε αυτάρεσκα ότι δεν θα μας παρείχε ένα τέτοιο σχέδιο, επειδή δεν πίστευε ότι θα έπρεπε να εκμεταλλευτούμε δωρεάν την τεχνογνωσία του. Ο Διευθύνων Σύμβουλος κράτησε ίσιο πρόσωπο και του είπε ότι καταλαβαίνει τη θέση του. Αλλά αφού ο νεαρός έφυγε, δήλωσε: *Δεν υπάρχει περίπτωση να προσλάβω αυτόν τον τύπο!*

Σκέφτηκα: *Το πτυχίο του πανεπιστημίου δεν είναι η ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ της εκπαίδευσης. Είναι απλώς η ΑΡΧΗ. Το κολλέγιο είναι μόνο η βασική εκπαίδευση. Όχι η ανώτατη διοίκηση!*

Το έχασα τόσο πολύ!

Ένα πράγμα μου κίνησε την περιέργεια. Αυτός ο υποψήφιος είχε απαντήσει σωστά στη μόνη ερώτηση που είχα κάνει λάθος στο τεστ αυτό κατά τη διάρκεια της πρώτης μου συνέντευξης για εργασία. Όταν τον ρώτησα, μου είπε ότι απλά το μάντεψε.

Έριξα άλλη μια ματιά στο τεστ. Αυτή τη φορά, διάβασα πραγματικά τις οδηγίες αντί να κοιτάζω μόνο το δείγμα της ερώτησης. Το μυστήριο λύθηκε στη στιγμή.

Το ΠΡΩΤΟ μου λάθος ήταν ότι δεν διάβασα τις οδηγίες!

Όπως πολλά ανθρώπινα όντα του φύλου μου, έχω μια φυσική απέχθεια να διαβάζω οδηγίες. Είχα μόλις ρίξει μια ματιά στο δείγμα απάντησης και λανθασμένα υπέθεσα ότι μόνο ένα μοτίβο 4/1 ήταν μια αποδεκτή απάντηση. Ως εκ τούτου, όταν αναγνώρισα ένα μοτίβο 2/2/1, το *απέρριψα* αμέσως. (Σκέφτηκα μάλιστα ότι μπορεί να ήταν κάποιο ύπουλο τέχνασμα, επειδή ήταν τόσο προφανές).

Το ΔΕΥΤΕΡΟ λάθος μου ήταν ότι δεν εφάρμοσα τη θεωρία των παιγνίων!

Ο FW μου είχε διδάξει πριν από πολύ καιρό μια πολύ βασική έννοια από ένα είδος μαθηματικών που ονόμαζε *θεωρία παιγνίων*."

Έχω βρει τη "θεωρία παιγνίων" εξαιρετικά χρήσιμη, ιδίως στον *στρατηγικό σχεδιασμό, στη λήψη αποφάσεων και ακόμη και στη ζωή γενικότερα*.

Όταν έρχεστε αντιμέτωποι με μεταβλητές που είναι αδύνατο να μετρήσετε, απλά δώστε τους μια τιμή "πολύ υψηλή" (95%), "πολύ χαμηλή" (5%) ή "50/50" (οπουδήποτε μεταξύ αυτών των δύο ακραίων τιμών) όσο καλύτερα μπορείτε. (Όταν έχετε αμφιβολίες, χρησιμοποιήστε το "50/50").

Και πάλι θα έπρεπε να είχα διαλέξει τη σωστή απάντηση! Παρά το πρώτο μου λάθος!

Θεωρητικά, θα είχα 50/50 πιθανότητες αντί για μία στις τέσσερις πιθανότητες από την τυχαία επιλογή μιας από τις άλλες τέσσερις επιλογές. (Αυτό βασίζεται στην υπόθεση ότι θα έδινα 50/50 τιμή στο ερώτημα αν η απόρριψη της αναλογίας 2/2/1 ήταν σωστή ή όχι).

Σε κάθε περίπτωση, *εφάρμοζα συχνά αυτή την έννοια όταν αντιμετώπιζα σύνθετα προβλήματα ως στέλεχος*. Μερικές φορές τηλεφωνούσα ακόμη και στην FW για επιβεβαίωση ότι την είχα εφαρμόσει σωστά.

Αυτό το σφάλμα τακτικής από μέρους μου μου είχε κοστίσει την τέλεια βαθμολογία κατά έναν πόντο.

Στο μεταξύ είχα μάθει περισσότερα για το τεστ αυτό:

Η υψηλότερη δυνατή βαθμολογία ήταν 60.

Ο συνάδελφός μου σημείωσε 51 βαθμούς.

Η προηγούμενη υψηλότερη βαθμολογία στην ιστορία της εταιρείας ήταν 53.

Η εταιρεία που παρείχε το τεστ ισχυρίστηκε ότι το επίπεδο ευφυΐας ήταν 55.

Πήρα 59 βαθμούς.

Στην περίπτωσή μου, πιστεύω ότι η "αναγνώριση μοτίβων" ή η "αφηρημένη σκέψη" θα ήταν πιο ακριβής από το "I.Q." ή την "ευφυΐα"... Όλοι μας είμαστε καλοί σε ορισμένους τομείς και όχι τόσο καλοί σε άλλους. Οι βαθμολογίες εξαρτώνται από το πόσο καλά ευθυγραμμίζεται το τεστ με αυτούς τους τομείς. *Ξέρω με βεβαιότητα ότι είμαι ENTELΩΣ ΗΛΙΘΙΟΣ σε ορισμένους τομείς! Και μπορώ να το αποδείξω. Μπορώ να προσκομίσω πολλούς μάρτυρες.*

Ειλικρινά, ακόμη και αν είχα πάρει τέλεια βαθμολογία, η μόνη σωστή αυτοαξιολόγηση που θα έκανα θα ήταν να πω στον εαυτό μου: *Αν ήσουν τόσο καταραμένα έξυπνος, θα είχες κάνει το ίδιο πράγμα στο ΜΙΣΟ ΧΡΟΝΟ και με τη ΜΙΣΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ!*

Μην γίνεστε αυτάρεσκοι και αλαζόνες! Πάντα να προσπαθείτε να τα καταφέρετε ακόμα καλύτερα!

Ο FW μου είχε πει μια ιστορία για μια από τις αθλητικές ομάδες των αδελφών μου:

Η αθλητική του ομάδα έγινε πολύ καλή. Κέρδισε τους πάντες. Νόμιζα ότι είχαν γίνει λίγο υπερβολικά αλαζόνες. Στο επόμενο παιχνίδι, έβαλα τους δεύτερους παίκτες για τα τρία πρώτα δεκάλεπτα. Έβαλα την πρώτη ομάδα μόνο στο τελευταίο δεκάλεπτο. Μέχρι τότε, η αντίπαλη ομάδα είχε μεγάλο προβάδισμα. Η πρώτη ομάδα μάζεψε γρήγορα τους πόντους. Όμως έχασαν το παιχνίδι με έναν πόντο διαφορά!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN
ARBEITERFRONT AUSLANDS- UND AUFBAUGANGSLEITUNG

Der Kampf geht weiter !

Seitung Jahre nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung stärker als je zuvor in der Welt. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!

Millionen von Menschen, Verurteilung, Verfolgung und Verdrängung haben nicht ausgereicht, das Kino der gesamten Welt unsere heldischen Führer Adolf Hitler zu entwickeln.

Alle Nationalsozialisten sind weniger gefährliche Völker- und Rassenkrieger als Schüler im Kampf um die Erhaltung unserer weißen Völker.

Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Gefahr des biologischen Völkertods ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Der körperliche Körper ist dem dabei, das Volkstum – gegen alle weißen Völker (?) – zu geben. Seine Mittel sind Erbschaft, Überlieferung und Kastenvererbung.

Ob "legal" oder "illegal", ob im Wahlkampf oder im Hauskampf, ob auf Propagandaplattformen, handlich oder auf einem Schießfeld, andere Art. Jeder Nationalsozialist hat sein Pflicht!

Hail Hitler!
Gottfried Lorch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


Ε/Σ Δελτίο Ειδήσεων
www.nsdapao.org
#1005 19.04.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

**Εμπρόσθια αναφορά
Συνέντευξη με τη Molly**

Τρίτο μέρος

NSK: Τα τρέχοντα έργα σας είναι προφανώς φιλοσοφικά και σχετίζονται με την τέχνη.

Περπατάτε τις απόψεις σας σχετικά με τον αντίκτυπο αυτών των θεμάτων στην πολιτική.

Molly: Ναι, και ο Σπράττ της Ανθρωπότητας (www.pseudohumanism.com/truth.htm). Έργο φέρει στις 21 σελίδες τώρα, και έχει πολλά ακόμα να κάνει. Η μελέτη του Ε' Παγκοσμίου Πολέμου είναι ένα απίστευτο ναρκωτικό πληροφοριών. Αναζητά πληροφορίες για ένα πρόγραμμα και βρήκαμε άλλα δύο πρόγραμμα που ήλπινα να ερευνήσω. Αυτά είναι λίγο σαν να είναι αργυρόμυρμηγκες που ζυγίζουν το θαμμένο παρόν. Ένα παρόν που θα προσηγορεύσει να μην έρθει στο φως.




the NEW ORDER
Number 179/181 Founded 1975 April 26, 2019/21

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 seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware contemporary 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 non-White immigration, culture distortion, and neo-slavery.

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!

Hail Hitler!
Gottfried Lorch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

**Το NSDAP/AO είναι το μεγαλύτερο στον κόσμο
Προμηθευτής εθνικοσοσιαλιστικής προπαγάνδας!**

**Έντυπα και διαδικτυακά περιοδικά σε πολλές γλώσσες
Εκατοντάδες βιβλία σε πολλές γλώσσες
Εκατοντάδες ιστοσελίδες σε πολλές γλώσσες**

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



Translated from the SS Original

Julius Streicher, Der Stürmer Picture Book

**The Poisonous
Mushroom**



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilze

Reinhold Bollmann

**Hitler
in Italy**



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!**