

Charles Richet:

Álláskeresés – vezető kiválasztás

Mindenekelőtt jeleznem kell: stílustörő leszek. Mondanivalómat ugyanis *élménybeszámolóval* kezdem – sőt azzal is fogom folytatni.

Irodámban – amelyik akkoriban egy közép vállalatnál nagyobb, de a multinacionális óriásvállalatoknál kisebb, csak a hazai piacon értékesítő és éles versenyre kényszerített cég vezérigazgatói szobája volt – egyik délelőtti megszólalt a telefon. Titkárnőm kérdezte: *George Marcus* úr kíván velem beszélni, kapcsolhatja-e? *George Marcus* egyik régi, kedves és idős üzletfelünk volt, ezért azt válaszoltam: természetesen.

Meglepődtem, amikor *George Marcus* fiatal hangon, bemutatkozással kezdte: most jött vissza Los Angelesből, ahol az UCLA³³ menedzsment szakán PhD fokozatot szerzett. Így hamar kiderült, hogy csak neve azonos régi és kedves ügyfelünkével. De most már meg kellett kérdeznem, hogy miben állhatok a rendelkezésére. Érdeklődésemre a következőket válaszolta:

„Hazaérkezve Franciaországba áttanulmányoztam több vállalat *honlapját*, így az önökét is. Ennek alapján úgy látom: viszonylag csekély ráfordítással is számottevő *versenyelőnyre* tudnának szert tenni piacukon. PhD fokozatom megszerzése után idehaza szeretnék elhelyezkedni, ezért arra kérem, fogadjon pár percre, hogy megismertethessem elgondolásaimmal!”

Bevallom, kíváncsi lettem, hogy mit tud majd mondani nekem – és közvetve vezetőtársaimnak, akikkel hosszú évek óta állunk a cég élén – egy Amerikából most hazatért fiatalember, még ha ott PhD fokozatot is szerzett. Ezért – magamban kicsit kajánul mosolyogva – egyeztem meg vele találkozásunk időpontjában.

³³ University of California, Los Angeles.