

ISTEN MARKETINGESE, KISS ULRICH

Luxusiparból a noviciátusba

Kiss Ulrich jezsuita szerzetes fiatalon még egyáltalán nem arról álmodozott, hogy Isten igéjét hirdesse. Németországban nevelkedett diplomata szülők gyermekeként, majd marketinget tanult az egyetemen. Tudását többek között az egyik vezető luxus-kozmetikumokat gyártó és forgalmazó cégnél kamatoztatta. A teljes boldogságot a kiemelt fizetése nem hozta meg számára, ezért túl a negyedik X-en felvételét kérte a rendbe. Jelenleg is a Zsigmond Király Főiskolán tanít, illetve vállalkozók számára tart kurzusokat a sikeres menedzselésről.



– *Hogyan válik egy marketingvezetőből jezsuita szerzetes?*
– Hat éves koromban tanultam meg magyarul. Addig Németországban éltünk, amikor is diplomata apámat hazarendelték. 1962-ben disszidáltunk. 23 évesen, 1968 májusában részt vettem egy zárandoklaton, melyen velem együtt 40 ezer fiatal imádkozott. Tulajdonképpen már akkor megkaptam a hivatásomat az Úrtól, csak nekem még nem akartództa azt elfogadni. Még nem voltam egészen biztos a dolgomban, ráadásul eltántorított, hogy a papnevelő intézetben újabb éveket kell kemény tanulással tölteni.

Érnem kellett még. A civil életben mindent kipróbáltam, amire a közgazdasági diploma feljogosított a kapitalizmusban. Megéltem sikert és kudarcot. Dolgoztam nagy- és családi vállalatoknál. Saját vállalkozást is alapítottam, mint ahogy tanácsadással is foglalkoztam. A rendbe 43 évesen léptem be, és nem bántam meg. Az üzleti életben szerzett tapasztalataim teszik lehetővé, hogy vállalkozók számára tartsak kurzusokat. Ami a lelkiket illeti, sokan azért fordulnak hozzám bizalommal, mert tudják, korábban én is komoly problémákkal konfrontálódtam. Az üzletemberek a modern ipari társadalomban a kulcsemberek, akik sokkal inkább meghatározzák az emberek anyagi jólétét, mint a politikusok. A mai ember a munkahelyén tölti a legtöbb időt. Ami régen a falu volt, ma az a vállalat. Éppen ezért nem mindegy, hogy egy cégen belül milyen a hangulat. Legutóbb az Igazságosság és Béke pápai tanácsa kiadott egy vállalkozók által írt dokumentumot, melyben összefoglalták a sikeres vállalkozások feladatait. A legfontosabb teniszjáték között említették a jó minőségű termék előállítását. Ez evidensnek tűnik, pedig a bóvlik világában nem mindenki számára az. A másik, ugyanannyira fontos tényező, hogy a cégvezető tiszteletben tartsa az ember és a munka méltóságát. Adjon a beosztottnak kibontakozási lehetőséget! Ezáltal nem csak a keresztényi értékrendnek felel meg, de az üzlet is hatékonyabbá válik, hiszen a dolgozók már nemcsak önmagukért mennek be a munkahelyükre, hanem a közösségért is.

– *A két hivatása tehát egymástól nem elválasztható?*
– Úgy érzem, hogy az egyik segíti a másikat. Papként szeretném felébreszteni az üzletemberekben a tudatot, hogy nekik hivatásuk van, mégpedig a közjó megteremtése. A legtöbb vállalkozó, akivel beszélgettem, azt mondta, hogy elsősorban azért kezdett el üzlettel foglalkozni, mert függetlenedni szeretett volna. Ez természetesen nem elítélendő, de igyekszem tudatosítani bennük, hogy az ő feladatuk ennél lényegesen előbbre mutat.



Kiss Ulrich mostanság társadalomkutatóként mutatkozik be névjegyén. A régieket eltette emlékebe, melyeken még egyetemistaként, marketing asszisztensként, cégvezetőként, jezsuita novíciusként és egyetemei szakkollégiumi rektorként határozta meg magát.

– *Értelmezhető szóösszetétel, hogy „keresztény vállalkozó”?*

– Feltétlenül! Keresztény matematika nem létezik, de a matematika tudományát is használó keresztény vállalkozó igenis van, csak az a baj, hogy nem elég. Már az ókori római birodalom is csak a keresztény kereskedőkben bízott meg, mert már abban a korban is virágzott a korrupció. Az emberekben is nagyobb a bizalom, ha tudják valakiről, hogy egy komoly értékrend követője. Nem a vasárnapi keresztényekről beszélek, hanem azokról, akik valóban Krisztus tanítása szerint élnek. A keresztény felsővezető nem rúgja ki alkalmazottait az első nehézségnél. Természetesen nem a nem dolgozó munkatársak megtartásáról van szó, mivel aki rontja a vállalati munkamorált, annak nincs helye a cégnél, hiszen veszélyezteti a közös kereseti forrást. A megfelelő főnöki magatartás azonban vissza is fizetődik, mert ha az emberek megtapasztalják, hogy törődnek velük, ők is elkötelezettebbé válnak mind a munkahelyük, mind a főnökük felé.



– Jézus Krisztusnak voltak olyan tanításai, melyek kifejezetten a mai üzletemberekhez szólnak?

– Jézus egyik apostola vámos, pénzváltó volt. Lévi foglalkozása a mai bankároknak felel meg. Péter halász volt, Jézus maga pedig ács. Az utóbbi szakmák képviselői ma többnyire vállalkozóként tevékenykednek.

– Mennyire érvényesülhet egy vállalkozó mindenmapjaiban a keresztény értékrend egy olyan világban, melyben gyakran a „keménység” vezet eredményre?

– Attól függ, mit nevezünk keménységnek. Nyilvánvaló, hogy a piacnak meg kell felelni. Elsősorban alázatra van szükség ahhoz, hogy képes legyek felmérni a valós igényeket, és ne mindenáron a saját fejem után akarjak menni. Ha egy utcában már működik

Szent Ignác ifjú korában a feljegyzések szerint örömet talált abban, hogy gyakorolja a fegyverforgatást, és dicsőségről álmodozott. Amint későbbi bizalmasai utaltak rá, egyaránt volt bátor és tehetséges a játékban, a nők körüli forgolódásban, a verekezésben és a hadakozásban.



öt pékség, felesleges egy hatodikat nyitni. Ugyan biztosan elcsábítok vásárlókat a többiektől, de azzal csak nekik ártok, miközben a saját vállalkozásomat aligha vihetem sikerre. Egy ilyen közegben csakis akkor szabad mégis sütődét nyitni, ha van egy teljesen egyedülálló ötletem. A keménységet elsősorban magunkkal szemben kell gyakorolnunk. Németországban nőttem fel, ahol azt tanultam meg, hogy a sikeres vállalkozás legszerencsésebb módja az önfinanszírozás. Ha banki kölcsönt veszünk fel, horribilis törlesztő-részleteket kell visszafizetnünk, ezáltal a vállalkozás gyakorlatilag a pénzügyi kezébe kerül. Sok vállalkozó abba a hibába esik, hogy már az első sikereknél elkezd költekezni. Sportkocsikat, luxusingatlanokat vásárol magának ahelyett, hogy a pénzt visszaforgatná a vállalkozásba, hogy a cég tovább fejlődhessen, erősödjön.

– Ön képes volt ellenállni a kísértések marketinges és üzletember korában?

– Minden cégnek, ahol dolgoztam, más volt a profilja. Gyakran azért váltottam munkahelyet, mert nem tetszett a vállalatnál beálló változás. Bevallom, magam is elkövettem hibákat. A siker sok üzletembert kényelmessé tesz. Délelőtt 10–11-ig alszanak, mert úgy gondolkodnak, hogy majd a titkárnőjük ellátja helyettük a tennivalókat!

– Egy vállalkozó célja nem feltétlenül a saját anyagi jólétének a biztosítása?

– A haszon nem lehet elsődleges cél! Ha valakit csak a pénz érdekelne, elmehetne maffiózónak is, vagy nyithatna egy piros lámpás házat.

– Ön anyagi értelemben milyen sikereket ért el?

– Menedzserként már a 70-es években is megkerestem havi 14 ezer márkát. Ez rengeteg pénznek számított, de persze ennyit el is lehetett költeni. Én is megtettem. Nagy hibám volt, hogy ritkán takarékoskodtam. Mivel túlságosan is ebben a menedzseri világban éltem, nem mértem fel, hogy a bevétel mindig később jön, mint tervezzük, a kiadás pedig előbb. Volt olyan, hogy államosították a bankomat, és ezzel elvesztettem a hiteletem. Ma már tudom, bármi is a hivatásom, minden teljes embert követel. Nem lehetek fél szívvel se vállalkozó, se szerzetes pap.

– Az hogy Ön pap, folyamatosan ott van a fejében? Ezzel a tudattal jár az utcán is?

– Naponta misézem, és ha csak lehet, gyóntatok. Rendszeresen imádkozom. Jönnek hozzám az emberek, hogy lelki

tanácsot kérjenek. A papi hivatásom átszövi a teljes életemet.

– Üzletemberként nyilván olyan lebetőségei adódtak, melyek egy átlagembernek sosem. Hol szabott határt önmagának? Gondolok az anyagiakra és a csinos hölgyekre, akik mindent elkövetnek, hogy minél közelebről megismerkedjenek a magas beosztású férfiakkal.

– A csinos hölgyek jelenléte a kozmetikai iparban természetes. A L'Oreálnál ezt magam is megtapasztalhattam. A gondviselés úgy hozta, hogy amikor egy kapcsolatomban bimbózni kezdett volna, a cégvezetés mindig máshova helyezte át. Ma ugyanerre az engedelmességre kötelez fogadalmam, hiszen az előjáróm bármikor újabb és újabb feladatokkal bízhat meg, és ha azok megkövetelik, költözni kell. Művészeknél, menedzsereknél és szerzeteseknél nem létezik olyan, hogy szabadidő. Zseninek kell lenni ahhoz, hogy ezeken a pályákon magunkra is jusson időnk. Meglepődtem, de jezsuitaként kényelmesebb az életem, mint amilyen menedzserként volt. Akkoriban hétvégeként is rendszeresen szállodákban ébredtem. A könnyen barátkozó hölgyekre pedig a menedzser kaszt tagjai sokszor trófeaként tekintenek. Szemükben ez egy társadalmi játék. Franciaországban azt láttam magam körül, hogy az üzletemberek presztízskérdésként kezelték, hogy legyen személyes „titkárnőjük”. Legalábbis ők

Ulrich atya nemcsak egyetemen tanít és könyveket ír, hanem természetesen rendszeresen prédikál is. A hívek kérésére évek óta lejegyzí szentbeszédeit, és gondolatait gondolatait, amiket blogján tesz közzé.

– Meg sem kísértette egy-egy topmodell?

– A kísértésnek ellen kell állni. Ez erősíti a jellemet. Az ilyen jellegű kapcsolatok egyébként is veszélyesek, mert ha a hölgy komolyan veszi, akkor csalódást okozunk neki, ha pedig nem, akkor semmi értelme. Hogy könnyűvérű hölgyekkel töltünk el egy-két órát, az az emberi kapcsolatok pazarlása. Egy divattervező ismerősömmel egyszer Berlinben megtekintettük Puccini Turandot című operáját. A szünetben persze figyeltük az embereket. Ő egyszer csak így szólt: „az embereket két dolog mozgatja. A szex és a pénz”. Én persze megjegyeztem: „és a hatalom”. Erre legyintve megjegyezte, „az őt sosem érdekelte”. Úgy látom, hogy valójában

ez a három dolog az, ami a leginkább képes az embereket letéríteni a helyes útról. Azok az üzletemberek, akik hagyják magukat elcsábítani, megfélemlíteni arról, hogy a hölgy érdeklődése nem a férfi személyiségének, hanem kizárólag a státuszának szól. Ez pedig aligha tekinthető valós sikernek.

– Az adott pozíciót az adott illető érte el.

– A sikeres emberek akkor követik el a legnagyobb hibát, ha maradéktalanul elhiszik, hogy mindent maguknak köszönhetnek. A siker egy ajándék! Amikor a közgazdász diplomámat átvettem, mindannyian három állás közül választhattunk. A mai fiatalok alig tudnak elhelyezkedni. Talán ők tehetségtelegebbek lennének az én korosztályomnál? Szó sincs róla, csak ma mások a körülmények. Fontos, hogy naponta végezzünk lelkiismeret-vizsgálatot! Ennek hasznosságát még a nem vallásos menedzser ismerőseim is belátják. Öntudatosabban él az, aki képes legalább napi két alkalommal megállni. Ha a siker krízis követi, nem szabad bűnbakot keresni! Szent Ignác is azt tanította, hogy ne a felelőst keressük, hanem inkább magunk próbáljunk meg rájönni, hol tértünk le arról az útról, amely a további sikerhez vezethetett volna.

– Az idősebb egyházi vezetők nemigen fogadják szívesen, ha a modern tudományokat bevonják az egyház mindennapjaiba. Szüksége van-e az egyháznak marketingre?

– Hogy nem fogadják szívesen, az talán abból adódik, hogy nem ismerik. A marketing jelentőségét nem szabad túlbecsülni, de elhanyagolni sem. Egyetemi tanárom röviden úgy foglalta össze a fogalom jelentését, hogy megadjuk az embereknek azt, amire szükségük van, mégpedig úgy, hogy közben érthetően beszélünk. ▀

Kóré Károly

