

## A biznisszel szelíd arca

Mészáros László: A tartós fennmaradás alapja a jó hírnév és a megbízhatóság.

Légy erőszakos, ne kímélj senkit, édes fiam, csak így lehet érvényesülni! - hányszor halljuk manapság ezt a szülői útravalót. És valljuk be, ha a minket körülvevő gazdasági morált és némely „pettyes” szereplőjét nézzük, nehéz a fiataloknak tisztességes versenyről, etikus üzleti magatartásról beszélni. Pedig lehetne éppen.

Néhány magyarságát őrző, amerikai értelmiségi és üzletember, akikkel a közelmúltban találkoztam, az üzleti élet kevésbé ismert oldalát szeretné megmutatni. Mégpedig azt, hogy a tehetséges, szorgalmas, ahogy ők fogalmazzák: keresztény hitében erős ember is kiváló eredményeket érhet el a „farkastörvények világában”. Ráadásul képesek arra, hogy szellemi és anyagi javaikból másoknak is juttassanak. E szemlélet szélesítését tűzte ki célul az Egyesült Államokban létrehozott, a piarista rend alapítójáról, Calasentius Szent Józsefről elnevezett CTP Alapítvány. Háromnegyed esztendeje sincs, hogy azokról a fiatalokról írtunk, akik e törekvés jegyében az Egyesült Államok magánegyetemein már posztgraduális képzésben részesültek. A legtöbben az üzleti világgal kapcsolatos stúdiumokon szereztek master fokozatot. Másoknak módjuk nyílt a kommunikációval, a politológiával kapcsolatos ismeretek elmélyítésére. Az egykori ösztöndíjasok itthon, multinacionális cégeknél, pénzügyintézeteknél dolgoznak, vagy saját vállalkozásukat építgetik. Am ezzel koránt sincs vége a történetnek. Idén ősszel Mészáros László magyar származású amerikai üzletember százezer dolláros adománya által Budapesten, a piarista gimnáziumban elindult egy újabb vállalkozói program. Három esztendeje már tartottak hasonló stúdiumokat. Itthon a budapesti és a szegedi piarista gimnáziumban, majd a legjobbak az Egyesült Államokban ismerkedhettek az üzleti élet alapjaival. Az eddigi jó tapasztalatok alapján tovább bővült mindez a buffalói egyetem menedzseriskolája és az itthoni CTP Alapítvány együttműködése által. A főbb gondolatokat Tóth Zoltán egykori ösztöndíjas fogja össze: - Segítünk eligazodni abban, hogy milyen eszmei, tárgyi, módszertani alapokra épül fel egy vállalkozás. Szó lesz arról, mit jelent az idővel, pénzzel, emberi tehetséggel gazdálkodni. Vagy például milyen jelentősége van a piacutatásnak, a csapatmunkának, hogyan lehet egy ötlet megvalósításához az anyagi forrásokat előteremteni? Csupán néhány mozzanatot emeltem ki az előadások témáiból. Amit viszont vezérfonálnak tekintünk, az emberi értékek és a társadalmi felelősség fontossága. Azt is reméljük, hogy a személyes tapasztalatok közelebb viszik a tizenévesekhez az elmondottakat. Hiszen mindezt olyan előadók - köztük egykori ösztöndíjas társak - közvetítik, akik mögött már öt-tíz éves vezetői gyakorlat áll. A tanfolyamot angol nyelvű, kéthetes műhelymunka zárja, a diákoknak ekkor üzleti tervet kell elkészíteniük egy amerikai professzor irányításával. Nem osztanak bizonyítványt, és a tanultakat ki-ki saját elképzelése szerint kamatoztatja, de a jelek máris biztatóak. Két egykori középiskolás ösztöndíjasuk kreativitására máris komoly cégek figyeltek fel. A megnyitó előadást a vállalkozás kihívásairól a program finanszírozója, Mészáros László tartotta. Az első lépésekről, negyedszázados üzleti tapasztalatainak legfontosabb állomásairól beszélt a tizenéves hallgatóságnak. Olyan közvetlenül és szerényen, mintha neve nem is szerepelne abban a kiadványban, amely a száz legsikeresebb magyar származású amerikai polgár pályafutásáról szól. Tizenhat éves volt, amikor az osztrák határ menti faluból a szögesdróton és aknamezőn át egy barátjával átszökött Ausztriába.

- Akkor az életemet kockáztattam. De már jóval korábban megedzett mindaz a szörnyűség, amit az orosz hadsereg bejövetelekor hatéves gyermekként megéltem, láttam. Tizenhét évesen érkeztem New York kikötőjébe, éppen azon a napon, amikor otthon kitért a forradalom. Egy teljesen ismeretlen világ fogadott, nem ismertem a nyelvet, a szokásokat, a közlekedést, mindazt, amit az ottani élet jelentett. Nem volt senkim. Szüleimet tíz évvel később láttam viszont. A magam mögött hagyott múlt volt számomra az igazi félelem. Ha később maradt is bennem szorongás, legyőzte az érzés, hogy én olyan világban akartam élni és bizonyítani, ahol szabad vagyok. Már akkor tévedésben voltak azok, akik azt hitték, hogy Amerikában a jólét könnyen elérhető és mindenkiből gazdag ember lehet. Azok számára, akik hozzám hasonlóan jutottak előre, a kitartó munka állt az első helyen, utána pedig a becsület - magyarázza.

Kereskedelmi diplomát szerzett, de mint kiderült, erős műszaki érdeklődés, tehetség szunnyadt benne. Csak, mint megjegyzi, az utóbbi képesség kibontakoztatására meg kellett találnia a lehetőséget. Ez pedig így történt:

- Feladtam az előző, jól fizető gyári munkámat, és jelentkeztem egy kutatóintézetbe, ahol az állatok ketreceit takarítottam. Mivel érdeklődő voltam, és jó kérdéseket tettem fel, egy orvos felfigyelt rám. Hozzásegített, hogy technikusként alkalmazzanak, így kerültem a komputerek közelébe.

A hatvanas években ezzel kezdődött Mészáros Lászlónak a számítástechnikával kapcsolatos, negyedszázados üzleti karrierje. Az utóbbi években az Intel világcég alelnökeként új üzleti lehetőségek felkutatásáért volt felelős. (1998-ban New York államban az év menedzserévé választották.) Hogy voltak ebben hullámvölgyek? Hogyne lettek volna. Megtörtént, hogy belefogott valamibe, és az elképzelés megvalósításához garanciaként fel kellett ajánlania a teljes családi vagyont, beleértve a feleségét is. Nem tagadja, ez nagy lelki teher volt, tudta, egyetlen hibát sem követhet el. A kockázatot mérsékelte, hogy minden ötletének megvalósítása előtt gondosan felmérte az adott gazdasági környezetet, a fogadókészséget. Ha úgy látta, ezek nem kedvezőek, - mint fogalmazza - négy ötletéből hármat félretett, a legalkalmasabbat próbálta ki. És persze továbbiakon törte a fejét. Többször visszatér rá, hogy az említett orvoson kívül mindenben csak önmagára számíthatott. Persze, amikor már befutott ember lett, és a gyermekei is felnőttek, az üzleti étellel, a befektetéssel kapcsolatos döntésekbe a családot is bevonta. Így történt most is, amikor úgy határozott, idehózzák a százezer dollárt. Nem tagadja, mindebben érzelmi okok is közrejátszottak. Hisz a diákok épp annyi idősek, mint amennyi ő volt, amikor a nagy útnak nekiindult. - Ezekben a fiatalokban látom a jövőt, mert az itteni, jelenlegi üzleti morál nem a legbiztatóbb - kockáztat meg némi kritikát.

- Az imént azt magyarázta, hogy a pénz önmagában nem jelent sikert. Mi kell még hozzá? - Önbizalom, becsület és az a hajtóerő, hogy olyan értéket tudok létrehozni, amire más nem képes. De a tartós fennmaradáshoz legalább ennyire szükséges a jó hírnév, a megbízhatóság. - Mennyire időtállóak ezek az értékek a globalizált üzleti világban? - Sok minden változott az én pályafutásom alatt is, de az alapok megmaradnak. - Tulajdonosként számítottak-e önnek a személyes kapcsolatok? Netán a másik ember, az alkalmazott élete? - Küzdöttem azért, hogy minden rendben menjen, s ezt másoktól is természetesnek vettem. Bár az igazat megvallva az az erő és bizonyítási „kényszer”, ami az én generációmban még megvolt, ma már igen ritka. Soha nem voltam képes arra, hogy a másik embert kihasználjam. Mint az élet más területein, az üzleti világban is adódtak volna erre alkalmak, de nem éltem velük.

A nyitó előadás után Urbán Józseftől, a piarista rend tartományfőnökétől kérdezem, hogyan fér össze a pragmatikus üzleti szemlélet és az egyházi iskolák kevésbé gyakorlatias szellemisége? - Rendünk alapítóját az vezette, hogy a szükségét szenvedő gyerekeket felkarolja, képezze. Ily módon nem csupán a lelki, szellemi nevelésről, hanem egy jó értelemben vett gazdaságosságról is beszélhetünk. Hisz a cél az volt, hogy a tanítványok a későbbiekben olyan helyzetbe kerüljenek, hogy el tudják látni magukat és a családjukat. Ezen a tanfolyamon sem csupán arról lesz szó, hogy a diákok eligazodjanak az üzleti életben. A „keress jól, élj mértékletesen és légy adakozó!” vezérfonal ennél sokkal többet jelent. - Hogyan érzékeli, mi fogta meg leginkább a diákokat? - Elsősorban a bátorságra való biztatás, hogy hozzák felszínre azokat a gondolatokat, energiákat, amelyek bennük szunnyadnak. Legyenek határozott céljaik, és tartsanak ki mellettük. Erkölcsi és pedagógiai szempontból azért látom ennek különös jelentőségét, mert a minket körülvevő gazdasági és médiakörnyezetnek egyáltalán nem az a célja, hogy a fiatalokból tudatos, az elveik mellett kitartó felnőttek legyenek. Az említett közegnek éppen az ellenkező típus a hasznos: aki kritika nélkül elfogadja, amit „adnak”, tehát a fogyasztó tömeg egy része. Itt pedig éppen ennek a szemléletnek az ellenkezőjével találkoztak.