

白濁モリカー

ケカアラ

丁水めのの

Eogannha

لَقَا نَكْ مَرْيِي كَوْرَا
夜へい

пукарыя шэры

кращи

مستند بن

перемно чиста

экстремум грот

ура фанатизм

EDIT релаксатар

flotte garten

Kan serinca

на д'ардас

gas-Pada

на д'ардас

Sase Vinda



CINCINNATI کو ایک پکار

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO · 06/17

میں نے ایک کتاب لکھی تھی، لیکن شائع نہیں کی تھی۔ کوئی چیز مجھے روک رہی تھی۔ لیکن وہ اُس کی طرف سے نہیں تھی۔

دو ہزار سال میں اُس نے رابطے کے کئی اوزار بدلے تھے۔ جب قدیم انسانوں نے آگ دریافت کی اور کھانا پکانے اور زیادہ عرصہ جینے کا بہتر طریقہ پا لیا، تو دوسرے قدیم لوگوں نے — امریکہ کے مقامی باشندوں نے — اُسے پانی کے بخارات کے ساتھ رابطے کے لیے استعمال کیا۔ سفید دھوئیں کا مطلب تھا ہم سوچ رہے ہیں کہ کیا کرنا ہے۔ کالے دھوئیں کا مطلب تھا ہم جنگ پر جا رہے ہیں۔ تیار ہو جاؤ، ہم آ رہے ہیں۔

سب کچھ تیزی سے بدل گیا۔ ہر رابطے کا باپ گھوڑے پر سوار قاصد تھا۔ پھر ٹیلی گراف۔ پھر، بیسویں صدی میں، ٹیلیفون۔

اور اُنہی دنوں میں سے ایک دن اُس نے مجھے فون کیا۔ اُس نے پوچھا کہ فون خریدنے کہاں جائے۔ اُس نے صاف کہا: مجھے ایسا چاہیے جو کام کرے، میں کم خرچ کروں گا، لکھنے کے لیے صرف Word استعمال کروں گا، ویڈیو کال نہیں۔

اُس نے مجھ سے پوچھا کہ میں Apple کے بارے میں کیا سوچتا ہوں۔ میں نے اُسے بتایا کہ وہ اسٹور پوپ کے لیے ہے — اُسے ہمیشہ اپنی ساکھ کا سوچنا پڑتا ہے۔ پھر اُس نے Amazon پر کچھ ماڈلوں کا ذکر کیا۔ میں نے اُسے کہا کہ سپلائر بدل لے۔ اُسے اپنا ڈیٹا شیئر کرنا پڑتا، اور رازداری کے لحاظ سے یہ دانشمندی نہیں تھی۔ اس کے علاوہ، ایک نئی کلیسا بنا رہا تھا — CHURCHAMAZON — اور ایک حریف کے طور پر اُس کی منڈی میں داخل ہو رہا تھا۔ جو قاعدے اُس نے ہمیشہ مفت بانٹے تھے، اُن میں سے ایک یہ تھا کہ کبھی کسی حریف کو نہ پالو۔

آخر میں، میں اپنے چینی دوست کے پاس گیا اور ایک استعمال شدہ، تجرباتی فون خریدا جو 1 بلین G پر جڑتا تھا۔ صرف اُسی کا نیٹ ورک۔ سم کارڈ کی ضرورت نہیں۔ وہ صرف کال کرتا، کبھی وصول نہ کرتا۔

اور میرا شکریہ ادا کرنے کے لیے، اُس نے اپنی پہلی کال Cincinnati کو کی۔ مجھے تجسس ہوا۔ اُس شہر کا میرے لیے کوئی مطلب تھا۔ لیکن میں نے کچھ نہیں پوچھا۔ اُسے کیا پوچھنا تھا، یہ میں نے کبھی نہ جانا۔

یسوع P&G کے CEO کو فون کرتا ہے اور کہتا ہے: ”آپ جانتے ہیں کہ Calabria میں وہ آدمی آپ کے برانڈ کے ساتھ کیا کر رہا ہے؟ شاید آپ کو خود اُسے جواب دینا چاہیے۔“

CEO اپنی اسکرین دیکھتا ہے، gillettenarrative.com دیکھتا ہے، اور فیصلہ نہیں کر پاتا کہ قانونی شعبے کو فون کرے یا ادارتی ڈائریکٹر کو۔ شک میں، وہ رک جاتا ہے اور کہتا ہے: کیا آپ اُس کی سرپرستی کریں گے؟

لائن کے دوسرے سرے سے، وہ جواب دیتا ہے: میں نہیں کر سکتا۔ وہ SEO کے بغیر کام کرتا ہے، اشتہار کے بغیر، Google Merchant کے بغیر، مارکیٹنگ، میڈیا، تشہیر، پیسے کے بغیر۔ وہ بس ایک ایسا آدمی ہے جس کی سفارش میرے باپ نے مجھ سے کی تھی۔ کیونکہ اُس نے اٹھارہ سال Gillette میں گزارے۔

لیکن ایک بات میں آپ کو بتا سکتا ہوں۔ اُس نے مجھ سے ایک دستخط شدہ USD مانگا۔ مجھے کوئی اندازہ نہیں کہ وہ اُس کا کیا کرنے والا ہے۔

Ferdinando