

日語モリカー

ケカフラ

す木めのの

Eoganha

اقا تد مزدي گواز

衣へい世

пукирьги шииду

крешии

صلاح دين

перемию чисть

вкприник внил

лонсфлароди

EOIT

ралаваамтари

Ilobir gerin

Как серикой

на нефтья

sen-Fuda

на худания

Sase Vltos



CINCINNATI-க்கு ஓர் அழைப்பு

அவர் CEO-விடம் சொன்னது

நான் ஒரு நூல் எழுதியிருந்தேன், ஆனால் அதை வெளியிடவில்லை.

ஏதோ ஒன்று என்னைத் தடுத்துக்கொண்டிருந்தது.

ஆனால் அது அவர் அல்ல.

இரண்டாயிரம் ஆண்டுகளில் அவர் பல தகவல்தொடர்புக் கருவிகளை மாற்றியிருந்தார்.

ஆதிமனிதர்கள் நெருப்பைக் கண்டுபிடித்து, உணவைச் சமைக்கவும் நீண்ட காலம் வாழவும் ஒரு சிறந்த வழியைக் கண்டடைந்த பிறகு, வேறு ஆதிமனிதர்கள் – பூர்வீக அமெரிக்கர்கள் – அதை நீராவியுடன் சேர்த்துத் தகவல் பரிமாறப் பயன்படுத்தினார்கள்.

வெண்புகை என்றால்: என்ன செய்வது என்று யோசித்துக்கொண்டிருக்கிறோம்.

கரும்புகை என்றால்: நாங்கள் போருக்குப் புறப்படுகிறோம். தயாராக இருங்கள், வருகிறோம்.

எல்லாம் விரைவாக மாறியது.

எல்லாத் தகவல்தொடர்புக்கும் தந்தை, குதிரையில் வந்த தூதுவன். பிறகு தந்தி.

பிறகு, இருபதாம் நூற்றாண்டில், தொலைபேசி.

அப்படிப்பட்ட நாட்களில் ஒன்றில்தான் அவர் என்னை அழைத்தார். ஒரு தொலைபேசி வாங்க எங்கே போகலாம் என்று அவர் கேட்டார்.

அவர் தெளிவாகச் சொன்னார்: வேலை செய்யும் ஒன்று வேண்டும், கொஞ்சமாகத்தான் செலவழிப்பேன், எழுதுவதற்கு Word மட்டும் பயன்படுத்துவேன், வீடியோ அழைப்புகள் வேண்டாம்.

Apple பற்றி நான் என்ன நினைக்கிறேன் என்று அவர் என்னிடம் கேட்டார்.

அந்தக் கடை திருத்தந்தைக்கானது என்று அவரிடம் சொன்னேன் – அவர் எப்போதும் தம் பிம்பத்தைப் பற்றிச் சிந்திக்க வேண்டியிருந்தது.

பிறகு அவர் Amazon-இல் உள்ள சில மாடல்களைக் குறிப்பிட்டார்.

விற்பனையாளரை மாற்றுங்கள் என்று அவரிடம் சொன்னேன்.

அவர் தம் தரவுகளைப் பகிர வேண்டியிருக்கும்; தனியுரிமைக்கு அது புத்திசாலித்தனம் அல்ல.

மேலும், Bezos ஒரு புதிய தேவாலயத்தைக் கட்டிக்கொண்டிருந்தார் – CHURCHAMAZON – அவருடைய சந்தையில் ஒரு போட்டியாளராக நுழைந்துகொண்டிருந்தார்.

அவர் எப்போதும் இலவசமாக வழங்கிவந்த விதிகளில் ஒன்று: போட்டியாளருக்கு ஒருபோதும் உணவளிக்காதே.

இறுதியில் என் சீன நண்பரிடம் சென்று, 1 பில்லியன் G-இல் இணையும், பயன்படுத்தப்பட்ட, சோதனை நிலையிலுள்ள ஒரு தொலைபேசியை வாங்கினேன்.

அவருடைய வலையமைப்பு மட்டும்.

SIM அட்டை தேவையில்லை.

அவர் அழைப்பு மட்டுமே செய்வார்; ஒருபோதும் அழைப்பைப் பெறமாட்டார்.

எனக்கு நன்றி சொல்ல, அவர் தம் முதல் அழைப்பை Cincinnati-க்குச் செய்தார்.

எனக்கு ஆர்வமாக இருந்தது. அந்த நகரம் எனக்கு ஏதோ ஒரு பொருள் கொண்டது.

ஆனால் நான் எதுவும் கேட்கவில்லை.

அவர் என்ன கேட்க வேண்டியிருந்தது என்பது எனக்கு ஒருபோதும் தெரியவில்லை.

இயேசு P&G-இன் தலைமைச் செயல் அதிகாரியை (CEO) அழைத்துச் சொல்கிறார்:

“Calabria-வில் இருக்கும் அந்த மனிதர் உங்கள் பிராண்டை வைத்து என்ன செய்கிறார் தெரியுமா? ஒருவேளை நீங்களே அவருக்குப் பதில் சொல்ல வேண்டும்.”

CEO தம் திரையைப் பார்க்கிறார், gillettenarrative.com-ஐக் காண்கிறார்; சட்டத் துறையை அழைப்பதா, பதிப்பு இயக்குநரை அழைப்பதா என்று அவருக்குத் தெரியவில்லை.

சந்தேகத்தில் நின்று, அவர் கேட்கிறார்: நீங்கள் அவருக்கு நிதி ஆதரவு தருவீர்களா?

இணைப்பின் மறுமுனையிலிருந்து அவர் பதில் சொல்கிறார்:

என்னால் முடியாது.

அவர் SEO, விளம்பரங்கள், Google Merchant, சந்தைப்படுத்தல், ஊடகங்கள், விளம்பரப் பிரச்சாரம், பணம் – இவை எதுவும் இல்லாமல் வேலை செய்கிறார்.

என் தந்தை எனக்குப் பரிந்துரைத்த ஒருவர் அவர், அவ்வளவுதான்.

ஏனென்றால் அவர் Gillette-இல் பதினெட்டு ஆண்டுகள் இருந்தார்.

ஆனால் உங்களுக்கு ஒன்று சொல்ல முடியும்.

அவர் என்னிடம் கையொப்பமிட்ட ஒரு USD கேட்டார்.

அதை வைத்து அவர் என்ன செய்யத் திட்டமிடுகிறார் என்று எனக்குத் தெரியவே இல்லை.

Ferdinando