PART I · BEGINNING




01

# FORMER GILLETTE

Ferdinando Frega

# 전직 GILLETTE

그가 채용되었을 때 — P&G에서 20년을 보낸 뒤였다 — 회사는 그를 본사에서 일주일짜리 교육 과정에 보냈다. 회사의 모든 절차를 하나하나 짚어 주고, 그의 역할에 쓸모 있는 모든 정보를 알려 주기 위해서였다.

그는 고객 서비스, 여신, 물류, 인사 관리, 대표이사실을 차례로 거쳤고, 영업 총괄 이사와의 만남으로 한 바퀴를 마무리했다.

그가 나중에 내게 해 준 말은, Gillette가 수십 년 동안 멈춰 서 있던 코끼리 같은 회사일 뿐 아니라 엄청난 잠재력도 품고 있다는 것이었다 — 키워 내야 할 잠재력이었다 — 그리고 그는 지체 없이 자기 몫을 보탰다.

그러나 사람을 대하는 데에는 특별한 세심함이 있었다. 그는 직원, 부하, 상사로 이어지는 위계의 사다리 안에서 일하는 데 익숙했는데, 여기서는 영업 대리인이라는 존재를 만났다. 그리고 바꿔야 할 것은 말투만이 아니었다 — 태도 전체를 바꿔야 했다. 절대 명령하거나 지시하지 말고, 차분하게 관점을 밝히고, 회사가 허락한 범위에서 절차를 전달할 것.

그는 회사형 인간이었고, 적응은 그에게 쉬운 일이었다. 그러나 그는 그 이상을 했다. 자기 지역에서 가장 어린 대리인에게 투자하기로 결심했고, 나를 자신의 가장 뛰어난 제자로 만들었다.

그가 나의 지역 매니저로 자리 잡고 몇 주가 지나, 나는 카타니아의 한 호텔 회의실에서 두 번째 면접처럼 느껴지는 자리에 앉아 있었다. 훨씬 더 많은 경험과 기업 문화와 훈련을 갖춘 사람 앞에서 나 자신을 가늠하면서 — P&G는 매니저를 훈련시키고 길러 내는 데 그치지 않고 언제나 그들을 이기는 사람으로 만들었기 때문이다. 그리고 그것이 그 뒤로 줄곧 내 관심을 타오르게 한 불씨였다.

그가 종이 한 장을 펼치고 성 패트릭 십자가를 그리던 것이 기억난다. 나는 그가 배틀십 게임을 하려는 줄 알았다 — 그런데 그는 이렇게 썼다. 강점 영역, 약점 영역, 개선 영역, 그리고 …의 영역…

나는 Gillette의 서명이 찍힌 영업 대리인 위임장을 들고 P&G에 들어서고 있었다 — 거의 운명의 예고편이었다 — 그리고 그것은 내가 처음으로 다른 회사를 위해 일한 경험이었다. 여전히 나의 어머니에게서 급여를 받으면서.

시험은 오래가지 않았다. 고작 2년. 무언가를 배웠다고 말하기에 충분했고, 동시에 그 안에 나만의 무언가를 넣었다고 말하기에도 충분한 시간이었다.

---

*Ferdinando*