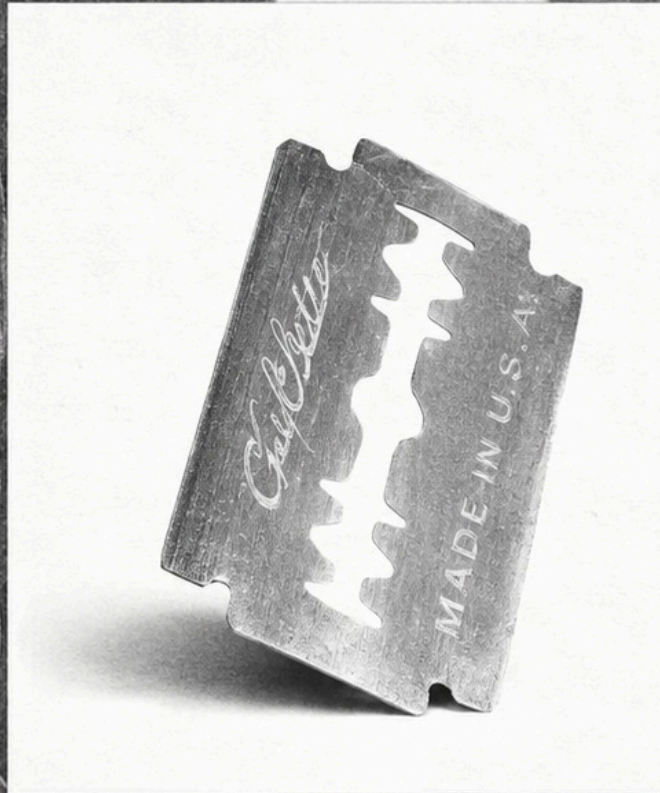


PART I • BEGINNING



01

FORMER GILLETTE

Ferdinando Frega

FADES BLADES SINCE 1991

BEKAS GILLETTE

Ketika dia diambil bekerja — tiba selepas dua puluh tahun di P&G — mereka menghantarnya ke kursus selama seminggu di ibu pejabat, untuk membawanya melalui setiap proses syarikat dan memberinya taklimat tentang setiap maklumat yang berguna bagi peranannya.

Dia melalui khidmat pelanggan, kredit, logistik, pengurusan kakitangan, pejabat pengarah urusan, dan menutup pusingan itu dengan pengarah jualan am.

Apa yang dia ceritakan kepada saya selepas itu ialah, selain menjadi sebuah syarikat seberat gajah yang telah terhenti selama beberapa dekad, Gillette juga membawa potensi yang sangat besar — potensi yang perlu dikembangkan — dan dia tidak membuang masa untuk menyumbang bahagiannya.

Tetapi ada perhatian yang istimewa terhadap manusia: jika dia biasa bekerja dengan pekerja, orang bawahan dan orang atasan sebagai sebuah tangga hierarki, di sini dia menemui sosok ejen jualan. Dan bukan bahasa sahaja yang perlu disesuaikan — seluruh sikap juga: jangan sekali-kali memerintah atau mengarah, tetapi nyatakan pandangan dengan tenang, dan, di mana syarikat membenarkannya, sampaikan prosedur.

Dia orang syarikat, dan menyesuaikan diri mudah baginya. Tetapi dia melakukan lebih daripada itu: dia memutuskan untuk melabur pada ejen paling muda di kawasannya, menjadikan saya murid terbaiknya.

Beberapa minggu selepas dia mula bertugas sebagai pengurus kawasan saya, saya mendapati diri saya di bilik persidangan sebuah hotel di Catania, menghadapi sesuatu yang terasa seperti temu duga kerja kedua, mengukur diri saya dengan seseorang yang jauh lebih berpengalaman, berbudaya korporat dan terlatih — kerana P&G bukan sekadar melatih dan membentuk pengurus, ia sentiasa

menjadikan mereka lelaki pemenang, dan itulah percikan yang membuat perhatian saya terus menyala sejak itu.

Saya ingat dia membuka sehelai kertas dan melukis salib St. Patrick. Saya sangka dia mahu bermain kapal perang — sebaliknya dia menulis: KAWASAN KEKUATAN, KAWASAN KELEMAHAN, KAWASAN PENAMBAHBAIKAN, KAWASAN...

Saya melangkah masuk ke P&G dengan mandat ejen jualan yang membawa tandatangan Gillette — hampir seperti pratonton takdir — dan itulah kali pertama saya bekerja untuk syarikat lain, sambil masih dibayar oleh ibu saya.

Ujian itu tidak lama: hanya dua tahun, cukup untuk mengatakan bahawa saya telah belajar sesuatu, tetapi juga bahawa saya telah menyumbangkan sesuatu milik saya sendiri.

Ferdinando