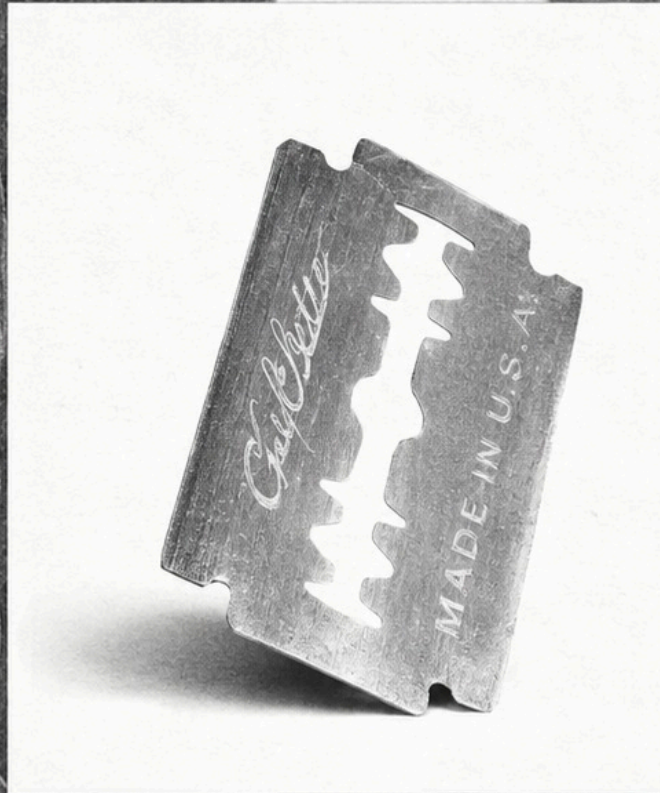


PART I • BEGINNING



01

FORMER GILLETTE

Ferdinando Frega

FADES BLADES SINCE 1991

முன்னாள் GILLETTE

அவர் பணியில் சேர்ந்தபோது – P&G-இல் இருபது ஆண்டுகள் கழித்து வந்திருந்தார் – தலைமையகத்தில் ஒரு வாரப் பயிற்சிக்கு அவரை அனுப்பினார்கள்: நிறுவனத்தின் ஒவ்வொரு செயல்முறையிலும் அவரை அழைத்துச் செல்லவும், அவருடைய பொறுப்புக்குப் பயனுள்ள ஒவ்வொரு தகவலையும் அவருக்கு விளக்கவும்.

வாடிக்கையாளர் சேவை, கடன் பிரிவு, லாஜிஸ்டிக்ஸ், பணியாளர் நிர்வாகம், நிர்வாக இயக்குநரின் அலுவலகம் என ஒவ்வொன்றின் வழியாகவும் சென்று, பொது விற்பனை இயக்குநருடன் அந்தச் சுற்றை நிறைவு செய்தார்.

பின்னர் அவர் என்னிடம் சொன்னது இதுதான்: சில பத்தாண்டுகளாக அசையாமல் நின்ற யானை போன்ற நிறுவனமாக இருந்ததோடு, Gillette மிகப் பெரிய ஆற்றலையும் தன்னுள் கொண்டிருந்தது – வளர்த்தெடுக்க வேண்டிய ஆற்றல் – தன் பங்கைச் செலுத்த அவர் நேரத்தை வீணாக்கவில்லை.

ஆனால் மனிதர்கள் மீது ஒரு தனிக் கவனம் இருந்தது: பணியாளர்கள், கீழ்நிலையினர், மேலதிகாரிகள் என்ற படிநிலை ஏணியில் செயல்படப் பழகியிருந்த அவர், இங்கே விற்பனை முகவர் என்ற பாத்திரத்தைக் கண்டார். மாற்ற வேண்டியிருந்தது மொழி மட்டுமல்ல – முழு அணுகுமுறையும்தான்: ஒருபோதும் கட்டளையிடவோ ஆணையிடவோ கூடாது; அமைதியாக ஒரு கண்ணோட்டத்தை முன்வைக்க வேண்டும், நிறுவனம் அனுமதித்த இடங்களில் நடைமுறைகளைத் தெரிவிக்க வேண்டும்.

அவர் நிறுவனத்தின் மனிதர்; தகவமைத்துக்கொள்வது அவருக்கு எளிதாக இருந்தது. ஆனால் அவர் அதற்கு மேலும் செய்தார்: தன்

பகுதியின் மிக இளைய முகவர் மீது முதலீடு செய்ய முடிவெடுத்து, என்னைத் தன் சிறந்த மாணவனாக்கினார்.

என் ஏரியா மேனேஜராக அவர் பொறுப்பேற்ற சில வாரங்களுக்குப் பின், Catania-வில் ஒரு ஹோட்டலின் கூட்ட அரங்கில் நான் இருந்தேன்; இரண்டாவது வேலை நேர்காணல் போலத் தோன்றிய ஒன்றை எதிர்கொண்டு, என்னைவிட மிக அதிக அனுபவமும் நிறுவனப் பண்பாடும் பயிற்சியும் கொண்ட ஒருவருடன் என்னை அளந்துகொண்டிருந்தேன் – ஏனெனில் P&G மேலாளர்களுக்குப் பயிற்சி அளித்து உருவாக்குவதோடு நிற்கவில்லை, எப்போதும் அவர்களை வெற்றி பெறும் மனிதர்களாக்கியது; அன்றிலிருந்து என் கவனத்தை எரியவைத்துக்கொண்டிருக்கும் தீப்பொறி அதுதான்.

அவர் ஒரு காகிதத்தை விரித்து ஒரு செயின்ட் பேட்ரிக் சிலுவையை வரைந்தது எனக்கு நினைவிருக்கிறது. அவர் போர்க்கப்பல் விளையாட்டு விளையாட விரும்புகிறார் என்று நினைத்தேன் – ஆனால் அவர் எழுதினார்: பலத்தின் பகுதி, பலவீனத்தின் பகுதி, மேம்பாட்டின் பகுதி, இன்னொரு பகுதி...

Gillette-இன் கையொப்பம் கொண்ட விற்பனை முகவர் ஒப்பந்தத்துடன் நான் P&G-க்குள் நுழைந்துகொண்டிருந்தேன் – விதியின் ஒரு முன்னோட்டம் போல – இன்னும் என் தாயிடமிருந்தே ஊதியம் பெற்றுக்கொண்டு, வேறொரு நிறுவனத்துக்காக நான் வேலை செய்தது அதுவே முதல் முறை.

அந்தச் சோதனை நீண்ட காலம் நீடிக்கவில்லை: இரண்டே ஆண்டுகள் – நான் ஏதோ கற்றுக்கொண்டேன் என்று சொல்லவும், அதில் என்னுடைய ஏதோ ஒன்றையும் செலுத்தினேன் என்று சொல்லவும் போதுமானவை.

Ferdinando