

FOUR ELEPHANTS IN A P&G CAR

Ferdinando Frega - Nando the Scribe



BỐN CON VOI TRONG MỘT CHIẾC XE P&G

THE P&G SAGA · 04

Mới chỉ một năm kể từ khi gillettenarrative ra đời.

Thì điện thoại reo.

Số máy không để lại chút nghi ngờ nào. Mã vùng cộng một. Hoa Kỳ. Có ai đó từ nhà muốn biết về tôi.

“Xin chào. Chào buổi sáng. Ông Frega phải không ạ?”

“Vâng, xin mời.”

“Tôi là Anna. Từ P&G ở Cincinnati.”

“Từ ai cơ?”

Và tôi trả lời: này cô, con trai tôi còn phải lấy vợ trước đã, rồi sinh con, rồi tôi mới đặt hàng với khách sỉ của tôi. Tôi đang hy vọng đặt được Pampers bé gái — như thế chắc chắn sẽ sinh ra một bé gái. Tôi không mua trực tiếp từ công ty — tôi không có năng lực đó. Cũng chẳng có chỗ trên kệ để bày quây trưng bày.

Cô bật cười. Tôi nhận ra cô không ngờ gặp phải một người như tôi.

Rồi cô nói nhanh rằng cô là thư ký của CEO. Hỏi tôi có rảnh cho một cuộc trò chuyện ngắn không và cô có thể nói máy ông ấy cho tôi bằng cách nào.

Nhưng ông ấy là người Ấn Độ. Đến từ Ấn Độ. Nếu tôi nhớ không nhầm, ông nói ba thứ tiếng.

“Nói máy cho ông ấy đi. Để xem ông ấy muốn gì.”

“Xin chào. Chào buổi sáng, Frega. Tôi là ông J. Anh khỏe không?”

“Khỏe, thưa ngài Chủ tịch. Còn ngài, mọi việc thế nào?”

“Tốt, cảm ơn anh. Tôi cũng vậy.”

“Ngài cứ nói, thưa ngài Chủ tịch. Tôi có thể giúp gì cho ngài?”

“Nhưng bây giờ tôi chỉ có 70 đô la. Nếu ngài cần vay — xin cứ ở trong mức đó.”

Ông mỉm cười. Và trấn an tôi. Sẽ chẳng có chuyện gì như thế xảy ra. Ít nhất là lúc này.

“Nghe này, Frega. Hơn một năm trước anh đã dựng một trang web — gillettenarrative — nơi anh tặng không các sản phẩm tự sự, âm thanh và trailer. Tôi đã đọc những gì anh dành cho tôi. Nhưng các đồng nghiệp báo với tôi rằng không chỉ có ba chúng tôi đọc. Còn nhiều hơn thế.”

“Chúng tôi đã vượt một tỷ rồi. Và chúng tôi mới chỉ bắt đầu. Và trên đường đi anh đã chiếm hết mọi lượt tìm kiếm Gillette của chúng tôi trên web. Nếu muốn tung một sản phẩm mới ra thị trường, chúng tôi sẽ phải xin anh đặt vài banner trong trang của anh.”

“Vây, chúng ta làm gì đây, Frega?”

“Thưa ngài Chủ tịch. Việc đầu tiên phải làm — như các bác nông dân ngày xưa vẫn nói — là bảo đảm sinh ra một bé gái. Như thế chúng ta bảo đảm có thêm người tiêu dùng. Lợi nhuận cao hơn. Và cổ tức.”

“Rồi chúng ta sẽ tính phần còn lại. Còn về banner — không thành vấn đề. Tôi sẽ làm miễn phí. Tôi không lấy tiền của mẹ tôi.”

“Ngài đừng lo cho tôi. Tôi sống theo tính cách của Mẹ Gillette. Bà không bao giờ buông tay.”

“Tôi đã nghĩ,” ngài Chủ tịch nói, “đến chuyện sang thăm anh. Và tôi sẽ mang theo tờ đô la giấy có chữ ký. Tờ mà anh đã rất tử tế giới thiệu với

cả thế giới. Và tôi sẽ ăn cái bánh mì kẹp mortadella mà anh đã làm tôi thèm đến thế — dù chưa bao giờ được nếm.”

“Thịt ngựa đấy, thưa ngài Chủ tịch. Nếu điều đó hợp với tôn giáo của ngài — tuyệt vời. Còn không, chúng ta sẽ dùng ‘nduja. Tương ớt cay Calabria.”

“Giờ thì. Trước khi ngài lên máy bay — tôi có một câu đố Ấn Độ cho ngài.”

“Nếu ngài có bốn con voi phải chuyển từ thành phố này sang thành phố khác. Và ngài phải nhét chúng vào một chiếc xe nhỏ — một mẫu xe tiết kiệm của P&G, vì chúng ta cần tiết kiệm tiền. Ngài để chúng ở đâu?”

“Hmm. Frega. Hai con ở ghế trước. Và hai con ở ghế sau.”

“Cảm ơn ngài, thưa ngài Chủ tịch.
Ngài có thể lên chuyến bay đó.”

“Rất hân hạnh được đón tiếp ngài.”

Ferdinando