

NARRATIVE

Ferdinando Frega – Nando the Scribe



GILLETTE: கதையாடல்

GILLETTE TRAILER 25 — NANDO THE SCRIBE

ஒரு பன்னாட்டு நிறுவனத்தின் நிர்வாகத்துக்கு ஒரு பொருளின் மதிப்பை, வணிகத்துக்குள் அதன் முக்கியத்துவத்தை, பிராண்டின் வலிமையை, முதலீடுகள் எங்கே செல்ல வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்கும் திறனும் விழிப்புணர்வும் இருக்கிறது.

அவர்களுடைய மையப் பிரதேசம் மாறாமல் இருக்கிறது: திட்டமிடல், நிரலாக்கம், நடைமுறை — மற்ற எல்லாமே அந்தச் சட்டகத்துக்குள் வாழ்கின்றன.

இதுதான் அவர்களுடைய வேலை; அதைச் செய்வதற்காகவே அவர்களுக்குச் சம்பளம் தரப்படுகிறது. அதைத் தொடர்ந்து வருபவை அதனுடன் வரும் பதவி உயர்வுகள், ஊதியம், சலுகைகள், பங்குத் திட்டங்களின் மேம்பாடு — ஆனால் இவை அனைத்தும் ஒரே நிறுவனத்துக்குள் நடக்கும் என்பது ஒருபோதும் உறுதியானதல்ல.

உள்ளே ஒருபோதும் வேலை செய்யாத ஒருவர், தன்னை உருவாக்கிய நிறுவனத்தில் நன்றாக இருக்கும்போது ஒரு மேலாளர் ஏன் அதை விட்டு விலக வேண்டும் என்று வியக்கலாம்.

அவர்கள் மனதில் முதலில் இருப்பது ஒருபோதும் பணம் அல்ல. அது பதவி வாழ்க்கை — உச்சிக்கு ஏறுவது.

தாங்கள் வந்து சேர்ந்துவிட்டோம் என்று நினைக்கும் சரியான கணத்தில்தான் மக்கள் வழக்கமாக விழுகிறார்கள்; ஏனெனில் பணம் ஒவ்வொரு தவறையும் என்றென்றும் மறைக்க முடியாது, எண்களும் என்றென்றும் மறைந்திருக்க முடியாது. அப்போதுதான் நிர்வாகக் கில்லட்டின் இறங்குகிறது — தப்பிக்க முடியாமல்.

ஆனால் இவை அனைத்தும் நிறுவனக் கதையாடலுடன் எப்படிப் பொருந்துகின்றன?

கத்தோலிக்கத் திருச்சபை, APPLE, L'ORÉAL, NIKE, MERCEDES போன்ற அமைப்புகளை – மற்றும் பிறவற்றை – நடத்துபவர்கள் இதை நன்றாகப் புரிந்துகொள்கிறார்கள்: ஒரு பொருளுக்கு நுகர்வோர் தேவை, அது லாபம் ஈட்ட வேண்டும், அதற்கு ஒரு வரம்புக்குட்பட்ட ஆயுள் உண்டு. ஆனால் ஒரு கதையாடல், வாசகர்கள் தேவைப்படாத ஒரு கதை; ஏனெனில் ஒவ்வொருவரும் தானாகவே அதனுடன் தம்மை அடையாளம் காண்கிறார்கள் – அதுவே அதை நித்தியமாக்குகிறது.

எடுத்துக்காட்டுகள் தேவையில்லை – அவை மிகவும் வெளிப்படையானவை. எண்களும் தேவையில்லை, ஏனெனில் அதை அளக்க முடியாது. விளைவுகள் அறிவாற்றல் சார்ந்தவை; அதுவே அதைத் தனித்துவமாக்குகிறது.

நிறுவனங்கள் தங்கள் பொருட்களை விற்க, இணையத் தேடல் வினவல்களுக்குள் இடம் பிடிக்கப் பணம் செலுத்துகின்றன. கதையாடல் இணையத்தின் சிறந்த இடங்களை இலவசமாகப் பிடிக்கிறது. குறைந்தபட்சம், உண்மையான மதிப்புடையதாக அங்கீகரிக்கப்பட்ட வகைக் கதையாடல்.

இப்போது மிகக் கடுமையாகத் தாக்கும் பகுதி: Apple-இன் சொந்தக் கதையாடலுக்குள் எங்கோ, யாரோ Nokia போன்களை விளம்பரப்படுத்தத் தொடங்க முடிவு செய்தார் என்று கற்பனை செய்துகொள்ளுங்கள். என்ன நடக்கும் என்று நினைக்கிறீர்கள்?

சரியாக அந்தக் கணத்தில்தான் பங்குதாரர்களின் கில்லட்டின் இறங்குகிறது – பத்து வினாடிகளுக்குள் – புல்வெட்டும் இயந்திரத்தைவிடச் சுத்தமாக வெட்டத் தொடங்குகிறது. ஏனெனில் ஆணவக்காரரையும் முட்டாளையும் பிரிக்கும் கோடு எதுவும் இல்லை: இருவரும் தாங்கள் வெல்வதாக நினைக்கிறார்கள், இருவரும் வாய்ப்புகளோடும் நேரத்தோடும் விளையாடுவதாக

நினைக்கிறார்கள் – முற்றிலும் தனியாகப் போராடும் ஒரு
போருக்குள், அதை அவர்களிடம் சொல்ல யாரும் சிரமப்படவில்லை.

இதுதான் கதையாடல்: இருப்பார் என்று நீங்கள் ஒருபோதும்
எதிர்பார்க்காத ஒருவரின் கதை – ஆனால் அவர் உண்மையானவர்.

Ferdinando