

Ferdinando Frega – Nando the Scribe

NOBODY EVER TELLS THIS STORY



Ferdinando Frega – Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTE: هذه الحكاية لا يرويها أحد

في نهاية الحرب العالمية الثانية، كان الجميع منهكين.

كان المهزومون يخسرون كل ما أمضوا سنين في ترسيخه. والمنتصرون ربحوا الحرب لكن كان عليهم الآن أن يقرروا شكل المستقبل.

كان الناس متعبين، لكن يحذوهم الأمل. لم يكن أحد مستعداً للاستسلام. تلك طبيعة البشر. لكن لا ننسَ أبداً أن وراء كل رجل امرأة في العادة، وإن ندر أن يذكرها التاريخ.

كانت أمريكا تصدر خبرتها للمساعدة في إعادة بناء الاقتصادات المحطمة. وفي الوقت نفسه كانت تفعل ما أتقنته أمريكا دائماً: التجارة. كبرت المصانع، كبرت الأرباح، وظهرت منتجات جديدة كل عام. بعضها لبي حاجات قائمة. وبعضها خلق رغبات لم يكن الناس يعلمون حتى أنها فيهم. وقراءة نهاية الخمسينيات، أغرقت السوق جبالاً من الواقيات الذكورية. السبب الرسمي كان بسيطاً: الوقاية من الأمراض. لم يكن أحد يريد أن يموت.

لكن لكل ميدالية أكثر من وجه.

لم يكن المنتج رخيصاً تماماً، واستعماله بانتظام يتطلب التزاماً ما من المحفظة. صار استثماراً صغيراً.

كان الجميع يحملون واحداً على الأقل. محبباً. مطويّاً. ممّوهاً في المحفظة، بانتظار الطارئ المناسب.

كانت النتيجة متوقعة.

بدأت معدلات الولادة تهبط.

أول شركة تنبّهت كانت مصنعاً ألمانياً لزجاجات الرضاعة واللهايات. رأى المحاسبون ذلك قبل غيرهم. المبيعات تتراجع. الاستهلاك يتراجع. أطفال أقل معناه زبائن أقل.

تلت ذلك اجتماعات.

تلته خطط.

اقترحت استثمارات.

لكن كانت ثمة مشكلة أساسية.

لا يمكنك أن تشتري الأطفال من مختبر.

لا بد أن يولدوا.

تخبّطت الشركة بحثاً عن حل. لم يدُ أن شيئاً ينفع.

ثم قرر المالك أن يزور زبونا إيطالياً مهماً قرب نابولي، تاجر جملة كبيراً ذا موهبة لافتة في تصريف كميات ضخمة من البضائع.

سار اجتماع العمل على ما يرام.

في ذلك المساء، دعاه الزبون إلى العشاء.

بعد العشاء، وعلى الطريقة الإيطالية الخالصة، أبلغ الضيف أن «بطانية» قد رُتبت له لتلك الليلة.

لكنها لم تكن بطانية عادية.

في غرفة النوم كانت تنتظره امرأة روسية في الخامسة والسبعين تزعم بكل ثقة أنها في الأربعين.

في رأيها، الرفقة تأتي أولاً.

وما المال إلا مبرر.

وأصرت على أن الامتنان يفسّر كل شيء.

لم يقتنع الألماني تماماً.

ولا أنا.

بل الحق أنها كانت تشبني على نحو مريب، أنا وعرضي اللعين بدولار واحد.

وبعد أن أتما طقسهما المسائي، استرخى رجل الأعمال الألماني أخيراً بما يكفي ليعترف بالمشكلة التي تعذّبه.

أصغت إليه المرأة الروسية بصبر. ثم، كما تفعل النساء منذ قرون بينما يعقد الرجال الاجتماعات، أخرجت فكرة القرن.

«ابن مصنعك الخاص للواقيات الذكورية.»

حدّق فيها رجل الأعمال.

لم يفهم ما شأن الواقيات الذكورية بزجاجات الرضاعة واللهايات.

ولما رأت حيرته، تابعت.

«المادة الخام تأتي أصلاً من جنوب شرق آسيا. تكاليف الإنتاج يمكن إبقاؤها منخفضة. والنقل يكاد لا يؤثر في السعر النهائي. بيع منتجات جيدة بأسعار في المتناول. واعتبر جزءاً من الهامش استثماراً.»

ظل الألماني لا يرى الصلة.

ثم جاءت الفكرة الحقيقية.

«من كل مئة واقٍ تنتجه، اجعل عشرة معيبة.»

كاد رجل الأعمال يخنق.

«معيبة؟»

«ثقب صغير جداً فقط. بحجم إبرة. لا يُرى.»

صمت.

ثم أضافت:

«الأطفال سيتكفلون بالباقي.»

انفجر الألماني ضاحكاً.

فهو ألماني في نهاية المطاف، والألمان يفضلون عموماً الإحصاءات على المعجزات.

لكن في رحلة العودة بالطائرة، خبا الضحك.

وبقيت الفكرة.

ثم صارت خاطراً.

ثم احتمالاً.

ثم مانترا.

وفي النهاية اتصل بالمرأة الروسية ودعاها إلى الانضمام إلى المشروع.

وترك لها الحرية الكاملة في شأن الأجر.

أي رقم تشاء أن تكتبه على شيكها الشهري سيُقبل.

انتعشت الولادات.

انتعش الاستهلاك.

انتعشت تجارة زجاجات الرضاعة.

ومع الوقت، كاد الناس ينسون الواقيات الذكّرية تماماً.
حتى إن بعضهم صار يغسلها، وينشرها لتجفّ، ويستعملها من جديد.
شيء من السحر النابوليتاني.

فردينا ندو