

Ferdinando Frega – Nando the Scribe

NOBODY EVER TELLS THIS STORY



Ferdinando Frega – Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTE: ही कथा कोणीच कधी सांगत नाही

दुसऱ्या महायुद्धाच्या अखेरीस, सगळे थकून गेले होते.

पराभूत, वर्षानुवर्षे भक्कम केलेले सर्व काही गमावत होते. विजेत्यांनी युद्ध जिंकले होते पण आता भविष्य कसे दिसेल हे त्यांना ठरवायचे होते.

लोक थकले होते, तरीही आशावादी होते. कोणीही हार मानायला तयार नव्हते. हाच मानवी स्वभाव आहे. पण हे कधीच विसरू नका की प्रत्येक पुरुषामागे सहसा एक स्त्री असते, जरी इतिहास तिचा क्वचितच उल्लेख करत असला तरी.

उद्ध्वस्त अर्थव्यवस्था पुन्हा उभारायला मदत करण्यासाठी अमेरिका आपली तांत्रिक जाण निर्यात करत होती. त्याच वेळी, अमेरिका नेहमी सर्वोत्तम करत आली आहे तेच ती करत होती: व्यापार. कारखाने वाढले, नफा वाढला, आणि दर वर्षी नवी उत्पादने आली. काहींनी अस्तित्वात असलेल्या गरजा पूर्ण केल्या. इतरांनी अशा इच्छा निर्माण केल्या ज्या आपल्याला आहेत हे लोकांना ठाऊकही नव्हते. 1950 च्या दशकाच्या अखेरीस, निरोधांच्या डोंगरांनी बाजार भरून गेला. अधिकृत कारण पुरेसे साधे होते: रोगांपासून संरक्षण. कोणालाही मरायचे नव्हते.

पण प्रत्येक पदकाला एकापेक्षा जास्त बाजू असतात.

उत्पादन विशेष स्वस्त नव्हते, आणि ते नियमितपणे वापरण्यासाठी पाकिटाकडून ठरावीक बांधिलकी लागत असे. ती एक छोटी गुंतवणूक बनली.

प्रत्येकाकडे किमान एक असे. लपवलेला. घडी घातलेला. योग्य आणीबाणीची वाट पाहत पाकिटात दडवलेला.

परिणाम अपेक्षितच होता.

जन्मदर घसरू लागला.

हे लक्षात आलेली पहिली कंपनी होती दुधाच्या बाटल्या आणि चोखण्या बनवणारी एक जर्मन उत्पादक. लेखापालांना ते इतर कोणाहीपूर्वी दिसले. विक्री घटत होती. खप घटत होता. कमी बाळे म्हणजे कमी ग्राहक.

बैठका झाल्या.

योजना झाल्या.

गुंतवणुकी सुचवल्या गेल्या.

पण एक मूलभूत समस्या होती.

प्रयोगशाळेत बाळे विकत घेता येत नाहीत.

ती जन्मालाच यावी लागतात.

कंपनी उपाय शोधण्यासाठी धडपडली. काहीच चालताना दिसत नव्हते.

मग मालकाने नेपल्सजवळच्या एका महत्त्वाच्या इटालियन ग्राहकाला भेटायचे ठरवले, मालाचे मोठे प्रमाण हलवण्याची विलक्षण हातोटी असलेला एक मोठा घाऊक व्यापारी.

व्यावसायिक बैठक चांगली झाली.

त्या संध्याकाळी, ग्राहकाने त्याला जेवणाचे आमंत्रण दिले.

जेवणानंतर, अस्सल इटालियन शैलीत, पाहुण्याला सांगण्यात आले की रात्रीसाठी एक “पांघरूण” ठरवले आहे.

फक्त हे काही साधे पांघरूण नव्हते.

शयनगृहात वाट पाहत होती एक पंचाहत्तर वर्षांची रशियन स्त्री, जी आत्मविश्वासाने स्वतःला चाळीस वर्षांची म्हणवत होती.

तिच्या मते, सोबत आधी येते.

पैसा हे केवळ एक निमित्त होते.

कृतज्ञता सर्व काही स्पष्ट करते, असा तिचा आग्रह होता.

जर्मनाची पूर्ण खात्री पटली नाही.

माझीही नाही.

खरे तर, ती संशयास्पदरीत्या माझ्यासारखी आणि माझ्या त्या शापित एक-डॉलरच्या प्रस्तावासारखी वाटत होती.

त्यांचा संध्याकाळचा विधी पूर्ण झाल्यावर, जर्मन व्यापारी अखेर इतका सैलावला की त्याला छळणारी समस्या त्याने कबूल केली.

रशियन स्त्रीने शांतपणे ऐकले. मग, पुरुष बैठका घेत असताना स्त्रिया शतकानुशतके करत आल्या आहेत तसे, तिने शतकातली सर्वोत्तम कल्पना मांडली.

“तुमचा स्वतःचा निरोधांचा कारखाना उभारा.”

व्यापारी तिच्याकडे टक लावून पाहत राहिला.

निरोधांचा दुधाच्या बाटल्या आणि चोखण्यांशी काय संबंध हे त्याला समजत नव्हते.

त्याचा गोंधळ पाहून, ती पुढे म्हणाली.

“कच्चा माल आधीच आग्नेय आशियातून येतो. उत्पादन खर्च कमी ठेवता येतो. वाहतुकीचा अंतिम किमतीवर जेमतेम परिणाम होतो. परवडणाऱ्या किमतीत दर्जेदार उत्पादने विका. नफ्याचा काही भाग गुंतवणूक समजा.”

जर्मनाला अजूनही संबंध दिसत नव्हता.

मग खरी कल्पना आली.

“प्रत्येक शंभर निरोधांमागे, दहा सदोष बनवा.”

व्यापाऱ्याला जवळजवळ ठसका लागला.

“सदोष?”

“फक्त एक बारीकसे छिद्र. सुईएवढे. अदृश्य.”

शांतता.

मग ती पुढे म्हणाली:

“बाकीचे बाळे पाहून घेतील.”

जर्मन खो खो हसू लागला.

शेवटी तो जर्मन होता, आणि जर्मन लोकांना सहसा चमत्कारांपेक्षा आकडेवारी अधिक आवडते.

पण घरी परतीच्या विमानप्रवासात, हसू ओसरले.

कल्पना उरली.

मग ती एक विचार बनली.

मग एक शक्यता.

मग एक मंत्र.

अखेर त्याने रशियन स्त्रीला फोन केला आणि तिला प्रकल्पात सामील होण्याचे आमंत्रण दिले.

मानधनाबाबत त्याने तिला पूर्ण स्वातंत्र्य देऊ केले.

तिच्या मासिक धनादेशावर ती जो आकडा लिहू इच्छित असेल तो मान्य केला जाईल.

जन्मदर सावरला.

खप सावरला.

दुधाच्या बाटल्यांचा व्यवसाय सावरला.

आणि, कालांतराने, लोक निरोधांबद्दल जवळजवळ पूर्णपणे विसरून गेले.

काहींनी तर ते धुऊन, वाळत घालून, पुन्हा वापरायलाही सुरुवात केली.

थोडीशी नेपल्सची जादू.

Ferdinando