

Ferdinando Frega – Nando the Scribe

NOBODY EVER TELLS THIS STORY



Ferdinando Frega – Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTE: TEJ HISTORII NIKT NIGDY NIE OPOWIADA

Pod koniec II wojny światowej wszyscy byli wyczerpani.

Pokonani tracili wszystko, co przez lata umacniali. Zwycięzcy wygrali wojnę, ale teraz musieli zdecydować, jak będzie wyglądać przyszłość.

Ludzie byli zmęczeni, a jednak pełni nadziei. Nikt nie chciał się poddać. Taka jest ludzka natura. Ale nie zapominajmy nigdy, że za każdym mężczyzną zwykle stoi kobieta, nawet jeśli historia rzadko o niej wspomina.

Ameryka eksportowała swoje know-how, by pomóc odbudować zrujnowane gospodarki. Jednocześnie robiła to, co Ameryka zawsze robiła najlepiej: interesy. Rosły fabryki, rosły zyski i co roku pojawiały się nowe produkty. Jedne odpowiadały na istniejące potrzeby. Inne tworzyły pragnienia, o których ludzie nawet nie wiedzieli, że je mają. Pod koniec lat pięćdziesiątych rynek zalały góry prezerwatyw. Oficjalny powód był dość prosty: ochrona przed chorobami. Nikt nie chciał umrzeć.

Ale każdy medal ma więcej niż jedną stronę.

Produkt nie był szczególnie tani, a regularne używanie wymagało od portfela pewnego zaangażowania. Stał się małą inwestycją.

Każdy nosił przy sobie przynajmniej jedną. Ukrytą. Złożoną. Zakamuflowaną w portfelu, czekającą na odpowiednią sytuację awaryjną.

Wynik był przewidywalny.

Liczba urodzeń zaczęła spadać.

Pierwsza zauważyła to niemiecka firma produkująca butelki dla niemowląt i smoczki. Księgowi dostrzegli to przed wszystkimi. Sprzedaż spadała. Konsumpcja

spadała. Mniej dzieci oznaczało mniej klientów.

Potem były zebrania.

Potem były plany.

Zaproponowano inwestycje.

Ale był jeden zasadniczy problem.

Dzieci nie da się kupić w laboratorium.

Muszą się urodzić.

Firma z trudem szukała rozwiązania. Nic nie wydawało się działać.

Wtedy właściciel postanowił odwiedzić ważnego włoskiego klienta pod Neapolem, wielkiego hurtownika o niezwykłym talencie do przerzucania dużych ilości towaru.

Spotkanie biznesowe poszło dobrze.

Wieczorem klient zaprosił go na kolację.

Po kolacji, w doskonałym włoskim stylu, gościa poinformowano, że na noc przygotowano mu „kocyk”.

Tyle że nie był to zwyczajny kocyk.

W sypialni czekała siedemdziesięcioletnia Rosjanka, która z pewnością siebie twierdziła, że ma czterdzieści lat.

Według niej na pierwszym miejscu było towarzystwo.

Pieniądze były jedynie usprawiedliwieniem.

Upierała się, że wszystko tłumaczy wdzięczność.

Niemiec nie był do końca przekonany.

Ja też nie.

Prawdę mówiąc, brzmiała podejrzanie podobnie do mnie i mojej przeklętej propozycji za jednego dolara.

Kiedy dopełnili wieczornego rytuału, niemiecki biznesmen w końcu odprężył się na tyle, by wyznać problem, który go dręczył.

Rosjanka cierpliwie słuchała. Potem, jak kobiety robią od stuleci, podczas gdy mężczyźni odbywają zebrania, wyprodukowała pomysł stulecia.

„Niech pan zbuduje własną fabrykę prezerwatyw”.

Biznesmen wpatrywał się w nią.

Nie potrafił zrozumieć, co prezerwatywy mają wspólnego z butelkami dla niemowląt i smoczkami.

Widząc jego zmieszanie, mówiła dalej.

„Surowiec i tak pochodzi z Azji Południowo-Wschodniej. Koszty produkcji można utrzymać na niskim poziomie. Transport ledwie wpływa na cenę końcową. Niech pan sprzedaje produkty dobrej jakości w przystępnych cenach. Część marży niech pan uzna za inwestycję”.

Niemiec wciąż nie widział związku.

Potem przyszedł prawdziwy pomysł.

„Na każde sto wyprodukowanych prezerwatyw niech pan zrobi dziesięć wadliwych”.

Biznesmen omal się nie zakrztusił.

„Wadliwych?”

„Tylko maleńka dziurka. Wielkości igły. Niewidoczna”.

Cisza.

Potem dodała:

„Dzieci zajmą się resztą”.

Niemiec wybuchnął śmiechem.

Był w końcu Niemcem, a Niemcy na ogół wolą statystykę od cudów.

Ale w samolocie do domu śmiech zgasł.

Pomysł został.

Potem stał się myślą.

Potem możliwością.

Potem mantrą.

W końcu zadzwonił do Rosjanki i zaprosił ją do udziału w projekcie.

Zaoferował jej całkowitą swobodę co do wynagrodzenia.

Jakąkolwiek kwotę zechciałyby wpisać na swoim miesięcznym czeku, zostałyby przyjęte.

Urodzenia się odbiły.

Konsumpcja się odbiła.

Interes z butelkami dla niemowląt się odbił.

A z czasem ludzie niemal zupełnie zapomnieli o prezerwatywach.

Niektórzy zaczęli je nawet prac, wieszać do wyschnięcia i używać ponownie.

Odrobina neapolitańskiej magii.

Ferdinando