Ferdinando Frega – Nando the Scribe

NOBODY EVER TELLS THIS STORY

Ferdinando Frega – Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTE：從沒有人講過這個故事

第二次世界大戰結束時，每個人都精疲力竭。

戰敗者正在失去他們多年來鞏固的一切。戰勝者贏得了戰爭，如今卻必須決定未來會是什麼模樣。

人們疲憊，卻懷著希望。沒有人願意放棄。這就是人性。但我們永遠不要忘記，每個男人背後通常都有一個女人，即便歷史很少提到她。

美國正在輸出它的技術訣竅，幫助重建破碎的經濟。與此同時，它在做美國一向最擅長的事：做生意。工廠在增長，利潤在增長，每年都有新產品出現。有些回應已有的需求。另一些則創造出人們自己都不知道的慾望。到了1950年代末，堆積如山的避孕套湧入市場。官方理由足夠簡單：防病。沒有人想死。

但每一枚獎章都不止一面。

這東西並不特別便宜，經常使用需要錢包付出一定的承諾。它成了一筆小小的投資。

每個人身上至少帶著一個。藏著。折著。偽裝在錢包裡，等待合適的緊急情況。

結果可想而知。

出生率開始下降。

第一個察覺的公司，是一家德國的奶瓶和奶嘴製造商。會計們比任何人都先看到。銷量在下滑。消費在下滑。嬰兒更少，意味著顧客更少。

接著是會議。

接著是計畫。

有人提出了投資。

但有一個根本的問題。

你不可能在實驗室裡買到嬰兒。

他們必須被生出來。
公司苦苦尋找解決辦法。似乎什麼都不管用。

後來，老闆決定去拜訪拿坡里附近一位重要的義大利客戶——一家大型批發商，在大批量出貨方面有著非凡的天賦。

商務會談很順利。

那天晚上，客戶請他吃晚飯。

飯後，以地道的義大利風格，客人被告知，夜裡已經為他安排了一條「毯子」。

只不過，這不是一條普通的毯子。

在臥室裡等著的，是一個75歲的俄羅斯女人，她自信滿滿地聲稱自己40歲。

照她的說法，陪伴第一。

錢只是一個藉口。

她堅持說，感激解釋了一切。

那個德國人並不完全信服。

我也不信。

事實上，她聽起來可疑地像我，還有我那該死的一美元提議。

完成了他們晚上的儀式之後，那位德國商人終於放鬆下來，坦白了折磨著他的問題。

俄羅斯女人耐心地聽著。然後，就像幾個世紀以來男人開會時女人一直在做的那樣，她拿出了一個世紀性的點子。

「自己開一家避孕套工廠。」

商人瞪著她。

他不明白避孕套和奶瓶、奶嘴有什麼關係。

見他一臉困惑，她接著說。

「原料本來就來自東南亞。生產成本可以壓得很低。運輸幾乎不影響最終價格。用實惠的價格賣優質的產品。把一部分利潤當作投資。」

德國人還是看不出其中的關聯。

接著，真正的點子來了。

「每生產一百個避孕套，就做十個有缺陷的。」

商人差點噎住。

「有缺陷的？」

「只是一個小孔。針眼那麼大。看不見。」

沉默。

然後她補充道：

「剩下的事，嬰兒們會處理。」

德國人爆發出一陣大笑。
畢竟他是德國人，而德國人通常更喜歡統計數字，而不是奇蹟。

但在回家的航班上，笑聲消散了。

這個點子留了下來。

然後它變成了一個念頭。

然後是一種可能。

然後是一句咒語。

最終，他打電話給那個俄羅斯女人，邀請她加入這個專案。

在報酬方面，他給了她完全的自由。

無論她想在每月的支票上寫下什麼數字，都會被接受。

出生率恢復了。

消費恢復了。

奶瓶生意恢復了。

而隨著時間推移，人們幾乎完全忘記了避孕套。

有些人甚至開始把它們洗乾淨，晾乾，再拿來用。

一點拿坡里的魔法。

Ferdinando