



REGGIO CALABRIA 198
FROM THIS
THIS DANGEROUS BEGINNING
REGGIO CALABRIA...

The Year of Three

Ferdinando Frega

GILLETTE: तीनचे वर्ष — अंक ३

फायली तपासण्याची, नव्या व्यापारी एजंटंपैकी कोणाला बढती द्यायची हे ठरवण्याची वेळ येते. सगळे फोल्डर उचलायला धावत असताना, मी फक्त चार घेतो आणि वाचायला सुरुवात करतो.

त्यांच्यात फारसे काही नव्हते — खऱ्या पात्रतेपेक्षा सहज लिहिलेली रोजनिशीच अधिक. पण हा इटली होता, आणि ते चालत होते.

सांगण्याजोग्या काही कथांवर मी रेंगाळलो.

पहिले होते श्री. Carta, जे टॉयलेट पेपर बनवणाऱ्या कंपनीचा करार असल्याचा दावा करत, आणि त्यांनी ते विकण्याची एक नवी पद्धत शोधून काढली होती. आघाडीच्या ब्रँड्सशी आधीच निष्ठावान असलेल्या ग्राहकांकडे ते जात, आणि त्यांची पाळी आली की ते हे वाक्य टाकत: टॉयलेट पेपर विकणे सोपे आहे — तुम्हाला फक्त माहीत असले पाहिजे की दुंगण कुठे आहे आणि संडास कुठे आहे.

मग ते म्हणत: हे दुंगण, ते संडास, पेपर घेणार का? सगळे हसत.

मी गाफील पकडलो गेलो. सगळ्यांच्या हसण्यात मला त्यांना बढती द्यावीच लागली.

त्यानंतर आले श्री. Prinzi Giovanni, जे — ट्रकमधून — घरगुती ब्लीच विकत होते, कोसेन्झाजवळच्या एका नदीत आपल्या सासऱ्यांसोबत तयार केलेले, परवाना नाही, कोणतेही नियमन नाही. ते टाक्या नदीच्या पाण्याने भरत, त्यात द्रावक घालत, आणि झाले उत्पादन. मग विश्वासाहतेसाठी सूट-टाय घालून ते किराणा दुकानांत शिरत, आणि जाहीर करत:

नमस्कार मॅडम, मी PRINZVANNI & COMPANY चा PRINZVANNI, जगभर उत्तम किमतीत सोडियम हायपोक्लोराइट विकणारी एक बहुराष्ट्रीय कंपनी — मी तुमच्याकडे एक नमुना ठेवू का?

घाबरलेली दुकानदारीण विचारायची: माफ करा, हे उत्पादन कोणते?

आणि ते उत्तर देत: ब्लीच.

त्यांनाही बढती मिळाली.

तेहतीस वर्षे उलटली आहेत, आणि मला अजूनही प्रश्न पडतो की हे दोन विक्रेते खरोखर किती चांगले होते — विशेषतः दुसरे, ज्यांनी कसे कोणास ठाऊक माझी आई, श्रीमती Gillette, यांनाही

जिंकून घेतले.

Ferdinando