



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

The Year of Three

Ferdinando Frega

GILLETTE: మూడు అంకె సంవత్సరం — అంకం 3

పైళ్లు పరిశీలించి, కొత్త వాణిజ్య ఏజెంట్లలో ఎవరికి పదోన్నతి ఇవాల్లో నిర్ణయించే సమయం వస్తుంది. అందరూ ఫోల్డర్లు అందుకోవడానికి పరుగులు తీస్తుంటే, నేను నాలుగు మాత్రమే తీసుకుని చదవడం మొదలుపెడతాను.

వాటిలో పెద్దగా ఏమీ లేదు — నిజమైన అర్హతల కంటే ఏదో సాధారణ డైరీలా ఉన్నాయి. కానీ ఇది ఇటలీ, అది పర్వాలేదు.

చెప్పదగ్గ కొన్ని కథల దగ్గర నేను ఆగిపోయాను.

మొదటిది శ్రీ Carta, టాయిలెట్ పేపర్ తయారు చేసే ఒక కంపెనీ నుంచి ఒప్పందం ఉందని చెప్పుకునేవాడు; దాన్ని అమ్మడానికి ఒక కొత్త పద్ధతి కనిపెట్టాడు. అప్పటికే పెద్ద బ్రాండ్లకు విధేయులైన వినియోగదారుల దగ్గరికి వెళ్లి, తన వంతు రాగానే ఆ మాట వదిలేవాడు: టాయిలెట్ పేపర్ అమ్మడం సులభం — ముడ్డి ఎక్కడ ఉందో, టాయిలెట్ ఎక్కడ ఉందో తెలిస్తే చాలు.

తర్వాత అనేవాడు: ఇది ముడ్డి, అది టాయిలెట్, పేపర్ తీసుకుంటారా? అందరూ నవ్వేవాళ్లు.

నేను ఊహించని దెబ్బ తిన్నాను. అందరి నవ్వుల మధ్య అతనికి పదోన్నతి ఇవ్వక తప్పలేదు.

తర్వాత వచ్చాడు శ్రీ Prinzi Giovanni, ఇతను — ట్రక్కులో — ఇంట్లో తయారు చేసిన బ్లీచ్ అమ్మేవాడు; Cosenza దగ్గర ఒక నదిలో తన మామగారితో కలిసి కాచేవాడు, లైసెన్స్ లేదు, ఎలాంటి నియంత్రణ లేదు. నది నీళ్లతో ట్యాంకులు నింపి, ద్రావకం కలిపేవాడు, అదే ఉత్పత్తి. తర్వాత నమ్మకం కలిగించడానికి సూటు, పై వేసుకుని కిరాణా దుకాణాల్లోకి వెళ్లి ప్రకటించేవాడు:

నమస్కారం అమ్మగారూ, నేను PRINZVANNI & COMPANY కి చెందిన PRINZVANNI ని, ప్రపంచమంతటా సోడియం హైపోక్లోరైట్ను మంచి ధరకు అమ్మే బహుళజాతి సంస్థ — మీకు ఒక శాంపిల్ ఇచ్చి వెళ్లనా?

భయపడిన దుకాణదారు అడిగేది: క్షమించండి, అది ఏ ఉత్పత్తి?

అతను జవాబిచ్చేవాడు: బ్లీచ్.

అతనికి పదోన్నతి వచ్చింది.

ముప్పై మూడేళ్లు గడిచాయి, ఈ ఇద్దరు అమ్మకందారులు నిజంగా ఎంత గొప్పవాళ్లో నేను ఇప్పటికీ ఆశ్చర్యపోతుంటాను – ముఖ్యంగా రెండోవాడు, ఎలాగో మా అమ్మ, శ్రీమతి Gillette ని కూడా గెలుచుకున్నాడు.

Ferdinando