

GILLETTE ছিল আমার বাবা

আমার বাবার জন্ম একটা ক্ষতের ভেতরে।

তঁার বয়স তখন দশ, যখন তাঁর মা রক্তমাখা দুটি পোশাক হাতে পেলেন। সেগুলো ছিল মায়ের ভাইয়ের — ইতালীয় সেনাবাহিনীর এক অফিসার, রুশ অভিযানে নিখোঁজ। কোনো নিশ্চয়তা নেই। কোনো কবর নেই। কোনো সই নেই। শুধু এক যুদ্ধের ঋণ, যে যুদ্ধ ফিরিয়ে দিত ছেঁড়া টুকরো আর নীরবতা।

সেদিন, মা যখন কাঁদছিলেন, আমার বাবা শিখলেন প্রথম নিয়মটা:
জীবন কোনো ছাড় দেয় না।

তঁার বাকি দুই মামা Carabinieri-তে যোগ দিয়ে ঊর্ধ্বতন নন-কমিশন্ড অফিসার হয়েছিলেন। শৃঙ্খলা পরিবারের কোনো মূল্যবোধ ছিল না। ওটা ছিল সেই বাতাস, যাতে তাঁরা শ্বাস নিতেন।

তিনি লাগোনেগ্রোর সালেসীয় স্কুল থেকে পাশ করে বেছে নিলেন রিজার্ভ অফিসার ক্যাডেটের পথ। তাঁর মা, সামরিক জীবনের কাছে আরেকটি ছেলেকে হারানোর আতঙ্কে, দু বছর পরে তাঁকে ছাড়িয়ে আনলেন। তাঁর বয়স তখন বাইশ। এর মধ্যেই ক্যাপ্টেন।

এর মধ্যেই সম্ভাবনাময় এক কর্মজীবনের ভেতরে।

কিন্তু তিনি ব্যাপারটা বলতেন নিজের ঢঙে:
“নীরব সাফল্য। প্রচারের কোনো দরকার নেই।”

তিনি ফিরে এলেন লুংথ্রোয়।

কোপানেল্লোয় একটা বিচ ক্লাবের ম্যানেজার হলেন। তারপর নেপলসে কাজ করলেন এক বিমা কোম্পানির পরিদর্শক হিসেবে। সঙ্গে সঙ্গেই বুঝলেন, এ তাঁর জগৎ নয়: কথা বড্ড বেশি, নীতি বড্ড কম।

ছ মাস পরে তিনি ইস্তফা দিয়ে ফিরে গেলেন কাস্ত্রোভিল্লারিতে, সেখানে থাকলেন বোনের কাছে।

একদিন এক বারে তিনি তেলচিটে এক টুকরো কাগজ কুড়িয়ে নিলেন। তাতে ছিল Corriere della Sera-র একটা শ্রেণিবদ্ধ বিজ্ঞাপন। বিক্রয়কর্মী খোঁজা হচ্ছিল। কোম্পানির নাম লেখা ছিল না।

তিনি আবেদন করলেন।

একটি পদের জন্য প্রার্থী ছিল 120 জন।

তিনি তৃতীয় হলেন।

প্রথম দুই প্রার্থী বেশি বেতনের জন্য দর কষাকষির চেষ্টা করল। তারা বাদ পড়ল।

আমার বাবা মাসে 80,000 লিরায় রাজি হলেন।

সময়টা জানুয়ারি 1962। ডাকঘরের একজন কেরানি তখন পেত মোটামুটি 15,000 লিরা।

দু মাস পরে Gillette তাঁর বেতন বাড়িয়ে করল 120,000 লিরা। পরের মাসে, 150,000।

ওটা দয়া ছিল না।

ওটা ছিল স্বীকৃতি।

Gillette বুঝেছিল, সে কোনো বিদ্রোহকে চাকরি দেয়নি।

সে বিনিয়োগ করেছিল একজন মানুষে।

ফ্রেগা কোর্স

মিলানে ঠিক হল, প্রত্যেক নতুন কর্মীকে এক সপ্তাহ কাটাতে হবে আমার বাবার এলাকায়।

বেশির ভাগই তাতে টিকত না।

তারা ভেঙে পড়ত। বলত তাদের বিমানবন্দরে নিয়ে যেতে, যাতে ইস্তফাপত্রে সই করতে পারে। কেবল যারা প্রথম তিনটে দিন পার করতে পারত — মাথা ঝাপসা না হয়ে, ভেঙে না পড়ে, স্নায়ু না হারিয়ে — তারাই বলতে পারত:

“আমি ফ্রেগা কোর্স থেকে জ্যাস্ত বেরিয়েছি।”

তাদেরই একজন পিয়েরো কিউম্মো।

তিনি এসেছিলেন বিজ্ঞাপন ও প্রচারের প্রধান হয়ে। তারপর তাঁর গায়ে এসে লাগল ফ্রেগা পদ্ধতির অভিঘাত-তরঙ্গ।

একটা কড়া ধমক। একটা স্পষ্ট নিয়ম:

“এখানে যদি খেলতে এসে থাকেন, মিলানে ফিরে যান। সবকিছুর আগে খদ্দের। আমাদের মাইনে গুঁরাই দেন।”

কিউম্মো পরে পঁচিশ বছর ধরে Gillette ইতালির ম্যানেজিং ডিরেক্টর থাকবেন।

সহজ মানুষ তিনি ছিলেন না।

কিন্তু আমার বাবার সামনে তিনি পেশাটার ব্যাকরণ শিখেছিলেন।

কালাব্রিয়াই ছিল পরীক্ষা

আমার বাবার সংখ্যাগুলো সদর দপ্তরে প্রতিধ্বনিত হত: বিতরণ, পণ্যের উপস্থিতি, Nielsen-এর হিসাবে বাজারের অংশ — তাঁর গোটা এলাকায় 99.5 শতাংশ।

কোম্পানির রীতিটা ছিল সরল:

“ফ্রেগা যদি কালাব্রিয়ায়, এক বিশ্বস্ত এলাকায়, এটা পারে, তবে তোমরা যে কোনো জায়গায় পারবে।”

তাঁর যাত্রাপথ ছকা থাকত চার সপ্তাহ আগে থেকে।

হোটেল। রেস্টোরাঁ। বার। তামাকের দোকান। প্রতিটি থামার জায়গা নকশায় তোলা। প্রতিটি সাক্ষাতের হিসেব রাখা। তাৎক্ষণিক কিছু নয়। অন্যমনস্কতা নয়।

আগে সমস্যার সমাধান হত মাঠে।

তারপর মিলানকে জানানো হত।

এক নিখুঁত জ্যামিতি।

Gillette তখনই এক বিশ্বজোড়া কোম্পানি, যার আন্তর্জাতিক উপস্থিতি ক্রমে বাড়ছে, আর 1960-এর দশকের গোড়ার দিকটা ছিল রেজরের বাজারে বিরাট বাণিজ্যিক চাপ আর উদ্ভাবনের সময়। কিন্তু কালাব্রিয়ায় কোম্পানির আসল প্রতিযোগিতামূলক সুবিধার একটা নাম ছিল: ফ্রেগা।

“DAY OUTSTANDING”

তারপর এল Gillette-এর ঋণ-নিয়ন্ত্রণের লোকেরা, একটা ইংরেজি শব্দবন্ধে সজ্জিত হয়ে, যা শুনতে গুরুত্বপূর্ণ, প্রায় হুমকির মতো:

“Day Outstanding।”

ওদিকে ইংরেজি বলার চল বিশেষ ছিল না। কারও কারও মনে উদ্বেগ জাগাতে শব্দবন্ধটা একাই যথেষ্ট ছিল।

এর মানে ছিল, খদ্দেররা তাদের চালান মেটাতে গড়ে কত দিন সময় নেয়।

ঋণের দলটি প্রত্যেক বিক্রেতার নামে বরাদ্দ ত্রৈমাসিক হিসাব-বিবরণীগুলো নিয়ে একসঙ্গে বিশ্লেষণ করল। মিলানে বসেই তারা তা করতে পারত। কিন্তু তারা কালাব্রিয়াকে নিজের চোখে দেখতে চেয়েছিল। তাদের কৌতূহল ছিল। তাদের প্রশ্ন ছিল।

এটা সম্ভব হল কী করে?

কালাব্রিয়া, ঐতিহাসিকভাবে গরিব বলে গণ্য এক অঞ্চল, কারখানা অল্প, শিল্প সামান্য, অর্থনৈতিক রেটিংও নিচু — সেখানে কী করে পাওনা মেটানোর নির্ভরযোগ্যতা মিলানের সঙ্গে তুলনীয় হতে পারে?

আমার বাবা তাকালেন বিক্রয় পরিচালক ডক্টর দি তুল্লিওর দিকে।

দি তুল্লিও সুযোগটা লুফে নিলেন।

“জানেন না? ফ্রেগা অস্ত্র নিয়ে ঘোরে। প্রথম যে খদ্দের টাকা দেবে না, সে একটা বুলেট পাবে।”

তিনজনের মুখ ফ্যাকাশে হয়ে গেল।

তারা তাদের রিপোর্ট, তাদের অক্ষ, তাদের নথিপত্র গুছিয়ে নিল — আর চলে গেল।

বন্দুকওয়াল Gillette বিক্রেতার কিংবদন্তি খদ্দেরদের মধ্যে ছড়িয়ে পড়ল।

তারপর থেকে কেউ আর কখনও জিজ্ঞেস করেনি, জ্যাকেটের নিচে তিনি কী রাখেন।

কিন্তু তিনি কোনো অস্ত্র বইতেন না।

তিনি বইতেন শুধু তাঁর হৃদয় — কোম্পানির জন্য আর তাঁর পরিবারের জন্য।

আর তাঁর কাছে দুটো ছিল একই জিনিস।

শুক্রবার রাতের পরীক্ষা

Gillette International ভাবে শুরু করল, গল্পটা সত্যি কি না।

এক সকালে, কোনো আগাম খবর ছাড়াই, Gillette ইউরোপের সিইও মিস্টার ডি ওয়েকফিল্ড মিলানে এসে হাজির হলেন। তিনি ডক্টর দি তুল্লিওকে বললেন তক্ষুনি কালাব্রিয়ার দিকে রওনা দিতে।

তিনি সেই মানুষটির সঙ্গে দেখা করতে চাইছিলেন, যে সংখ্যাগুলোকে পাগল করে দিচ্ছিল।

বাজিটা ছিল সরল।

শুক্রবার সন্ধ্যায়, রাত ৪:০০-য়, ফ্রেগা কিছুতেই বাড়ি থেকে একশো কিলোমিটার দূরে কাজ করতে পারে না।

দি তুল্লিও গ্যারান্টি দিলেন, তিনি কাজেই থাকবেন।

তাঁরা তাঁকে পেলেন তাঁর যাত্রাপথের শেষ তামাকের দোকান থেকে বেরোনের মুখে।

তাঁকে অবাক দেখাল না।

তিনি তাঁদের অভিবাদন জানিয়ে জিজ্ঞেস করলেন, তাঁর করা কাজটা তাঁরা পরিদর্শন করতে চান কি না।

তাঁদের সাহস হল না।

ইংরেজ ভদ্রলোক জিজ্ঞেস করলেন, এটা কোনো ব্যতিক্রমী পরিস্থিতি কি না।

আমার বাবা জবাব দিলেন ব্লেডের মতো:

“এটাই আমার কাজ করার স্বাভাবিক ধরন। আপনারা সম্ভব না হলে আমি এক্ষুনি ইস্তফাপত্রে সই করে দেব।”

তাঁরা এক কাপ কফি খেলেন।

তাঁরা চলে যেতে উদ্যত।

তখন আমার বাবা তাঁদের থামালেন।

“আপনাদের কফির দাম আপনাদেরই দিতে হবে। আপনারা আমার অতিথি নন। সেই করা যাত্রাপথে এটা ধরা নেই।”

তঁরা ভাবলেন, তিনি ঠাট্টা করছেন।

তঁরা দাম দিলেন।

তারপর বুঝলেন।

সবটাই ছিল ওখানে:

সম্মানের এক বিধি।

নীতির এক বিধি।

আইনের এক বিধি।

একটিমাত্র উপপাদ্য।

এঁরাই সেই মানুষ, যাঁরা Gillette গড়েছিলেন।

এটাই ছিল ব্যবস্থা।

এই ছিলেন আমার বাবা।

Gillette ছিল আমার বাবা।

ফের্দিনান্দো