



# GILLETTE پدرم بود

THE FAMILY · 01

پدرم درون یک زخم به دنیا آمد.

ده ساله بود که مادرش دو تکه لباس خون‌آلود دریافت کرد. از آن برادرش بودند — افسری در ارتش ایتالیا که در لشکرکشی روسیه گم شده بود. هیچ یقینی. هیچ گوری. هیچ امضایی. فقط بدهی جنگی که تکه‌پاره و سکوت پس می‌داد.

آن روز، در حالی که مادرش می‌گریست، پدرم نخستین قاعده را آموخت: زندگی تخفیف نمی‌دهد.

دو دایی دیگرش به کارابینیری پیوستند و درجه‌دارانی ارشد شدند. انضباط ارزشی خانوادگی نبود. هوایی بود که نفس می‌کشیدند.

از مدرسه سالزی‌های LAGONEGRO فارغ‌التحصیل شد و راه دانشجوی افسری ذخیره را برگزید. مادرش، که وحشت داشت پسری دیگر را هم به زندگی نظامی ببازد، پس از دو سال ترخیصش کرد. بیست‌ودو ساله بود و دیگر سروان شده بود.

و دیگر در مسیر حرفه‌ای امیدبخش بود.

اما او آن را به شیوه خودش توصیف می‌کرد: «موفقیت‌های بی‌صدا. نیازی به تبلیغ نیست.»

به LUNGRO بازگشت.

مدیر یک باشگاه ساحلی در COPANELLO شد. سپس در ناپل به‌عنوان بازرس یک شرکت بیمه کار کرد. بی‌درنگ فهمید که آنجا دنیای او نیست: حرف بسیار، اخلاق اندک.

پس از شش ماه استعفا داد و به Castrovillari بازگشت، جایی که نزد خواهرش ماند.

روزی، در یک کافه، تکه کاغذی چرب را برداشت. آگهی‌ای از «Corriere della Sera» بر آن بود. دنبال کارمند فروش می‌گشتند. نام شرکت ذکر نشده بود. درخواست داد.

120 داوطلب برای یک جایگاه بودند.

او سوم شد.

دو داوطلب نخست کوشیدند بر سر حقوق بالاتر چانه بزنند. کنار گذاشته شدند.

پدرم ماهی 80,000 لیر را پذیرفت.

ژانویه 1962 بود. یک کارمند پست حدود 15,000 لیر درمی‌آورد.

دو ماه بعد، Gillette حقوقش را به 120,000 لیر رساند. ماه بعد، به 150,000.

صدقه نبود.

قدرشناسی بود.

Gillette فهمیده بود که یک نماینده فروش استخدام نکرده است.

روی یک مرد سرمایه‌گذاری کرده بود.

### دوره Frega

در میلان تصمیم گرفتند هر استخدام تازه‌ای یک هفته را در منطقه فروش پدرم بگذرانند.

بیشترشان از آن جان به در نبردند.

از پا درمی‌آمدند. می‌خواستند به فرودگاه برسانندشان تا استعفایشان را امضا کنند. فقط آن‌هایی که از سه روز نخست گذشتند — بی‌آنکه ذهنشان مه بگیرد، بی‌آنکه فرو بپاشند، بی‌آنکه اعصابشان را از دست بدهند — می‌توانستند بگویند:

«از دوره Frega زنده بیرون آمدم.»

در میان آنان Piero Chiummo بود.

به عنوان مسئول تبلیغات و پیشبرد فروش آمد. سپس موج انفجار روش Frega به او خورد.

تویخی تند. قاعده‌ای روشن:  
«اگر برای بازی آمده‌ای، به میلان برگرد. مشتری‌ها بر همه چیز مقدم‌اند. آن‌ها هستند که حقوق ما را می‌پردازند.»

CHIUMMO بعدها بیست و پنج سال مدیر اجرایی Gillette Italia شد.  
مرد آسانی نبود.

اما در برابر پدرم، دستور زبان این حرفه را آموخت.

### کالابریا آزمون بود

ارقام پدرم در دفتر مرکزی طنین می‌انداخت: توزیع، حضور محصول، سهم بازار 99.5 — Nielsen درصد در سراسر منطقه فروشش.

آیین شرکت ساده بود:  
«اگر Frega می‌تواند در کالابریا، در منطقه‌ای ویران، این کار را بکند، پس شما هر جایی می‌توانید.»

مسیرهای بازدیدش چهار هفته از پیش برنامه‌ریزی می‌شد.  
هتل‌ها. رستوران‌ها. کافه‌ها. دکه‌های دخانیات. هر توقف روی نقشه. هر قرار حساب شده. بی هیچ بداهه‌ای. بی هیچ حواس‌پرتی.  
نخست، مشکل‌ها در میدان حل می‌شد.

سپس به میلان خبر داده می‌شد.

هندسه‌ای بی نقص.

Gillette آن زمان شرکتی جهانی بود با حضور بین‌المللی رو به گسترش، و آغاز دهه 1960 دوره‌ای از فشار تجاری و نوآوری بزرگ در بازار تیغ ریش‌تراشی بود. اما در کالابریا، برتری رقابتی واقعی شرکت یک نام داشت: Frega.

## «Day Outstanding»

سپس مأموران کنترل اعتبار Gillette آمدند، مسلح به عبارتی انگلیسی که مهم و تقریباً تهدیدآمیز به گوش می‌رسید:  
«Day Outstanding»

در آن حوالی معمولاً کسی انگلیسی حرف نمی‌زد. برای برخی، خود این عبارت کافی بود تا دلهره بیافریند.

منظور میانگین روزهایی بود که مشتری‌ها برای پرداخت فاکتورهایشان صرف می‌کردند.

تیم اعتبار صورت‌حساب‌های سه‌ماهه هر نماینده فروش را گرفت و آن‌ها را با هم بررسی کرد. می‌توانستند این کار را در میلان بکنند. اما می‌خواستند کالابریا را به چشم خود ببینند. کنجاو بودند. پرسش‌هایی داشتند.

چطور ممکن بود؟

چطور کالابریا، منطقه‌ای که از دیرباز فقیر به شمار می‌آمد، با کارخانه‌های اندک، صنعتی ناچیز و رتبه اقتصادی پایین‌تر، اعتبار پرداختی هم‌پای میلان داشت؟

پدرم به مدیر فروش، دکتر Di Tullio، نگاه کرد.

Di Tullio فرصت را غنیمت شمرد.

«مگر نمی‌دانید؟ Frega مسلح می‌گردد. نخستین مشتری‌ای که پول ندهد، یک گلوله می‌خورد.»

رنگ از روی آن سه مرد پرید.

گزارش‌ها، ارقام و اسنادشان را جمع کردند — و رفتند.

افسانه نماینده فروش Gillette که اسلحه داشت میان مشتری‌ها پیچید.

از آن پس، هیچ‌کس هرگز نپرسید زیر کتش چه ننگه می‌دارد.

اما او هیچ سلاحی همراه نداشت.

فقط قلبش را همراه داشت — برای شرکت و برای خانواده‌اش.  
و برای او، این دو یکی بودند.

### آزمون جمعه‌شب

Gillette International کم‌کم از خود پرسید که آیا این داستان راست است. صبحی، بی‌خبر، آقای DE WAKEFIELD، مدیرعامل Gillette Europe، به میلان رسید. از دکتر DI TULLIO خواست بی‌درنگ راهی کالابریا شود. می‌خواست مردی را ببیند که ارقام را دیوانه کرده بود. شرط ساده بود.

جمعه‌شب، ساعت 8:00 شب، Frega محال بود صد کیلومتر دورتر از خانه سر کار باشد.

Di Tullio تضمین کرد که خواهد بود.

او را در حال بیرون آمدن از آخرین دکهٔ دخانیات مسیرش یافتند. شگفت‌زده به نظر نمی‌رسید.

به آن‌ها سلام کرد و پرسید آیا می‌خواهند کاری را که انجام داده بود بازرسی کنند.

جرئت نکردند.

مرد انگلیسی پرسید آیا این وضعی استثنایی است.

پدرم مثل یک تیغه پاسخ داد:

«این شیوهٔ عادی کار من است. اگر راضی نیستید، همین حالا استعفایم را امضا می‌کنم.»

قهوه‌ای نوشیدند.

داشتند می‌رفتند.

آنگاه پدرم نگهشان داشت.

«باید پول قهوه‌تان را بدهید. شما مهمان من نیستید. این در مسیر  
امضاشده نیامده است.»

خیال کردند شوخی می‌کند.

پولش را دادند.

آنگاه فهمیدند.

همه‌چیز آنجا بود:

یک منشور شرافت.

یک منشور اخلاق.

یک منشور حقوقی.

یک قضیه واحد.

این‌ها مردانی بودند که Gillette را ساختند.

این، نظام بود.

این، پدرم بود.

GILLETTE پدرم بود.

*Ferdinando*