

GILLETTE माझे वडील होते

THE FAMILY · 01

माझे वडील एका जखमेच्या आत जन्मले.

ते दहा वर्षांचे होते, जेव्हा त्यांच्या आईला रक्ताने माखलेले दोन कपडे मिळाले. ते तिच्या भावाचे होते — इटालियन सैन्यातील एक अधिकारी, रशियन मोहिमेत बेपत्ता झालेला. कोणतीही खात्री नाही. कबर नाही. सही नाही. फक्त एका युद्धाचे कर्ज, ज्याने चिंध्या आणि शांतता परत पाठवली.

त्या दिवशी, त्यांची आई रडत असताना, माझे वडील पहिला नियम शिकले: आयुष्य कोणतीही सूट देत नाही.

त्यांचे इतर दोन मामा काराबिनिएरीमध्ये भरती झाले आणि वरिष्ठ बिगर-कमिशन अधिकारी बनले. शिस्त हे कुटुंबाचे मूल्य नव्हते. ती त्यांच्या श्वासातली हवा होती.

त्यांनी LAGONEGRO येथील सेल्सियन शाळेतून शिक्षण पूर्ण केले आणि राखीव अधिकारी कॅडेटचा मार्ग निवडला. लष्करी जीवनात आणखी एक मुलगा गमावण्याच्या भीतीने धास्तावलेल्या त्यांच्या आईने दोन वर्षांनंतर त्यांना सेवेतून मुक्त करवले. ते बावीस वर्षांचे होते. आधीच कॅप्टन.

आधीच एका आश्वासक कारकिर्दीच्या आत.

पण ते त्याचे वर्णन आपल्या पद्धतीने करत:

“मूक यश. प्रसिद्धीची गरज नसते.”

ते LUNGRO ला परतले.

ते COPANELLO मधील एका बीच क्लबचे व्यवस्थापक झाले. नंतर त्यांनी नेपल्समध्ये एका विमा कंपनीसाठी निरीक्षक म्हणून काम केले. ते त्यांचे जग नाही, हे त्यांना लगेच समजले: खूप जास्त शब्द, खूप कमी नैतिकता.

सहा महिन्यांनंतर त्यांनी राजीनामा दिला आणि Castrovillari ला परत गेले, जिथे ते आपल्या बहिणीकडे राहिले.

एके दिवशी, एका कॅफेमध्ये, त्यांनी तेलकट कागदाचा एक तुकडा उचलला. त्यावर "Corriere della Sera" मधील एक वर्गीकृत जाहिरात होती. विक्री कर्मचाऱ्यांची गरज होती. कंपनीचे नाव दिलेले नव्हते.

त्यांनी अर्ज केला.

एका जागेसाठी 120 उमेदवार होते.

ते तिसरे आले.

पहिल्या दोन उमेदवारांनी जास्त पगारासाठी घासाघीस करण्याचा प्रयत्न केला. ते बाद झाले.

माझ्या वडिलांनी महिना 80,000 लिरा स्वीकारले.

तो जानेवारी 1962 होता. एका टपाल कारकुनाला सुमारे 15,000 लिरा मिळत.

दोन महिन्यांनंतर, Gillette ने त्यांचा पगार 120,000 लिरा केला. पुढच्या महिन्यात, 150,000.

ती दया नव्हती.

ती कदर होती.

Gillette ला समजले होते की तिने एक विक्री प्रतिनिधी कामावर घेतलेला नाही.

तिने एका माणसात गुंतवणूक केली होती.

Frega कोर्स

मिलानमध्ये त्यांनी ठरवले की प्रत्येक नवीन कर्मचाऱ्याने माझ्या वडिलांच्या विक्री क्षेत्रात एक आठवडा घालवायलाच हवा.

बहुतेकजण त्यातून तग धरू शकले नाहीत.

ते कोसळले. राजीनाम्यावर सही करता यावी म्हणून आपल्याला विमानतळावर न्यावे, अशी विनंती त्यांनी केली. फक्त जे पहिले तीन दिवस पार करू शकले — मनावर धुके न येता, खचून न जाता, संयम न गमावता — तेच म्हणू शकतः "मी Frega कोर्समधून जिवंत बाहेर आलो."

त्यांच्यामध्ये Piero Chiummo होते.

ते जाहिरात आणि प्रमोशन प्रमुख म्हणून आले. मग त्यांना Frega पद्धतीचा धक्का बसला.

एक कडक ताकीद. एक स्पष्ट नियम:

“तुम्ही इथे खेळायला आला असाल, तर मिलानला परत जा. ग्राहक सगळ्यात आधी. तेच आपले पगार देतात.”

CHIUMMO पुढे पंचवीस वर्षे Gillette Italia चे मॅनेजिंग डायरेक्टर झाले.

ते सोपे माणूस नव्हते.

पण माझ्या वडिलांसमोर ते या व्यवसायाचे व्याकरण शिकले.

कॅलाब्रिया ही कसोटी होती

माझ्या वडिलांचे आकडे मुख्यालयात घुमत होते: वितरण, उत्पादनांची उपस्थिती, Nielsen बाजारपेठेतील हिस्सा — त्यांच्या संपूर्ण विक्री क्षेत्रात 99.5 टक्के.

कंपनीचा विधी साधा होता:

“Frega जर कॅलाब्रियामध्ये, एका उद्ध्वस्त प्रदेशात हे करू शकत असतील, तर तुम्ही ते कुठेही करू शकता.”

त्यांचे भेटींचे मार्ग चार आठवडे आधीच आखलेले असत.

हॉटेले. रेस्टॉरंट्स. कॅफे. तंबाखूची दुकाने. प्रत्येक थांबा नकाशावर. प्रत्येक भेटीचा हिशेब. कोणतीही उत्स्फूर्तता नाही. कोणतेही विचलन नाही.

आधी समस्या प्रत्यक्ष मैदानात सोडवल्या जात.

मग मिलानला कळवले जाई.

एक परिपूर्ण भूमिती.

Gillette तेव्हाच विस्तारणाऱ्या आंतरराष्ट्रीय पसाऱ्यासह एक जागतिक कंपनी होती, आणि 1960 च्या दशकाची सुरुवात हा वस्तूच्या बाजारपेठेत मोठ्या व्यावसायिक दबावाचा आणि नवोन्मेषाचा काळ होता. पण कॅलाब्रियामध्ये कंपनीच्या खऱ्या स्पर्धात्मक फायद्याला एक नाव होते: Frega.

“Day Outstanding”

मग Gillette चे क्रेडिट-नियंत्रण अधिकारी आले, महत्त्वाचा, जवळजवळ धमकावणारा वाटणारा एक इंग्रजी वाक्प्रचार घेऊन:

“Day Outstanding.”

तिकडे इंग्रजी फारसे बोलले जात नसे. काही लोकांसाठी तो वाक्प्रचारच अस्वस्थता निर्माण करायला पुरेसा होता.

त्याचा अर्थ होता: ग्राहक आपली बिले भरायला सरासरी किती दिवस घेतात.

क्रेडिट पथकाने प्रत्येक विक्री प्रतिनिधीला दिलेली तिमाही खाते-विवरणे घेतली आणि ती एकत्र तपासली. ते हे मिलानमध्येही करू शकले असते. पण त्यांना कॅलाब्रिया स्वतः पाहायचा होता. ते उत्सुक होते. त्यांच्याकडे प्रश्न होते.

हे कसे शक्य होते?

ऐतिहासिकदृष्ट्या गरीब मानला जाणारा, कमी कारखाने, अल्प उद्योग आणि कमी आर्थिक मानांकन असलेला कॅलाब्रिया हा प्रदेश — मिलानशी तुलना करता येईल अशी देयकांची विश्वासाहता कशी राखू शकत होता?

माझ्या वडिलांनी सेल्स डायरेक्टर, डॉ. Di Tullio यांच्याकडे पाहिले.

Di Tullio यांनी संधी साधली.

“तुम्हाला माहीत नाही? Frega शस्त्र घेऊन फिरतात. पैसे न देणाऱ्या पहिल्या ग्राहकाला गोळी मिळते.”

तिघांचे चेहरे पांढरेफटक पडले.

त्यांनी आपले अहवाल, आपले आकडे, आपली कागदपत्रे गोळा केली — आणि निघून गेले.

पिस्तूलवाल्या Gillette विक्री प्रतिनिधीची दंतकथा ग्राहकांमध्ये पसरली.

त्यानंतर, ते आपल्या जॅकेटखाली काय ठेवतात, हे कोणीही कधी विचारले नाही.

पण त्यांच्याकडे कोणतेही शस्त्र नव्हते.

त्यांच्याकडे फक्त त्यांचे हृदय होते — कंपनीसाठी आणि कुटुंबासाठी.

आणि त्यांच्यासाठी त्या दोन्ही एकच गोष्ट होत्या.

शुक्रवार रात्रीची कसोटी

ही गोष्ट खरी आहे का, असा प्रश्न Gillette International ला पडू लागला.

एके सकाळी, कोणतीही पूर्वसूचना न देता, Gillette Europe चे CEO श्री. DE WAKEFIELD मिलानमध्ये आले. त्यांनी डॉ. DI TULLIO यांना ताबडतोब कॅलाब्रियाला निघायला सांगितले.

आकड्यांना वेड लावणाऱ्या माणसाला त्यांना भेटायचे होते.

पैज साधी होती.

शुक्रवारी संध्याकाळी, रात्री 8:00 वाजता, Frega घरापासून शंभर किलोमीटरवर काम करत असणे शक्यच नाही.

Di Tullio यांनी हमी दिली की ते असतील.

ते त्यांच्या मार्गावरील शेवटच्या तंबाखूच्या दुकानातून बाहेर पडताना त्यांना सापडले.

ते आश्चर्यचकित दिसले नाहीत.

त्यांनी त्यांना नमस्कार केला आणि विचारले की त्यांनी केलेले काम त्यांना तपासायचे आहे का.

त्यांची हिंमत झाली नाही.

त्या इंग्रजाने विचारले की ही अपवादात्मक परिस्थिती आहे का.

माझ्या वडिलांनी पात्यासारखे उत्तर दिले:

“ही माझी काम करण्याची नेहमीची पद्धत आहे. तुमचे समाधान झाले नसेल, तर मी आत्ताच राजीनाम्यावर सही करतो.”

त्यांनी कॉफी घेतली.

ते निघणारच होते.

तेव्हा माझ्या वडिलांनी त्यांना थांबवले.

“तुम्ही तुमच्या कॉफीचे पैसे द्यायला हवेत. तुम्ही माझे पाहुणे नाही. सही केलेल्या मार्गात ते समाविष्ट नाही.”

त्यांना वाटले ते विनोद करत आहेत.

त्यांनी पैसे दिले.

मग त्यांना समजले.

सगळे तिथेच होते:

एक सन्मानसंहिता.

एक नीतिसंहिता.

एक कायदेसंहिता.

एकच प्रमेय.

ही ती माणसे होती, ज्यांनी Gillette उभी केली.

हीच व्यवस्था होती.

हेच माझे वडील होते.

GILLETTE माझे वडील होते.

Ferdinando