

GILLETTE என் தந்தையாக இருந்தது

THE FAMILY · 01

என் தந்தை ஒரு காயத்திற்குள் பிறந்தவர்.

அவருக்குப் பத்து வயதாக இருந்தபோது, அவருடைய தாய்க்கு இரத்தக்கறை படிந்த இரண்டு ஆடைகள் வந்து சேர்ந்தன. அவை அவருடைய சகோதரருடையவை — இத்தாலிய இராணுவத்தில் ஓர் அதிகாரி, ரஷ்யப் போர்முனையில் காணாமல் போனவர். எந்த உறுதியும் இல்லை. கல்லறை இல்லை. கையெழுத்து இல்லை. துண்டுகளையும் மௌனத்தையும் மட்டுமே திருப்பித் தந்த ஒரு போரின் கடன் மட்டுமே.

அன்று, அவருடைய தாய் அழுதுகொண்டிருந்தபோது, என் தந்தை முதல் விதியைக் கற்றுக்கொண்டார்: வாழ்க்கை எந்தத் தள்ளுபடியும் தருவதில்லை.

அவருடைய மற்ற இரண்டு மாமாக்களும் கராபினியேரியில் சேர்ந்து மூத்த ஆணையம் பெறாத அதிகாரிகளானார்கள். ஒழுக்கம் அந்தக் குடும்பத்தின் ஒரு மதிப்பீடு அல்ல. அது அவர்கள் சுவாசித்த காற்று.

LAGONEGRO-வில் உள்ள சலேசியப் பள்ளியில் படிப்பை முடித்து, அவர் இருப்பு அதிகாரிப் பயிற்சியாளரின் பாதையைத் தேர்ந்தெடுத்தார். இராணுவ வாழ்க்கைக்கு இன்னொரு மகனை இழந்துவிடுவோமோ என்று அஞ்சிய அவருடைய தாய், இரண்டு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு அவரை விடுவிக்கச் செய்தார். அவருக்கு இருபத்திரண்டு வயது. ஏற்கெனவே ஒரு கேப்டன்.

ஏற்கெனவே நம்பிக்கை தரும் ஒரு
பணிவாழ்க்கைக்குள் இருந்தார்.

ஆனால் அவர் அதைத் தன் பாணியில் விவரித்தார்:
"மௌனமான வெற்றிகள். விளம்பரம் தேவையில்லை."

அவர் LUNGRO-வுக்குத் திரும்பினார்.

COPANELLO-வில் ஒரு கடற்கரைக் கிளப்பின்
மேலாளரானார். பின்னர் Naples-இல் ஒரு காப்பீட்டு
நிறுவனத்தின் ஆய்வாளராக வேலை செய்தார். அது
தன் உலகம் அல்ல என்பதை அவர் உடனே
புரிந்துகொண்டார்: அதிகமான வார்த்தைகள், மிகக்
குறைவான நெறி.

ஆறு மாதங்களுக்குப் பிறகு, அவர் பதவி விலகி
Castrovillari-க்குத் திரும்பினார்; அங்கே தன்
சகோதரியுடன் தங்கினார்.

ஒரு நாள், ஒரு கஃபேயில், எண்ணெய்க்கறை படிந்த ஒரு
காகிதத் துண்டை அவர் எடுத்தார். அதில் "Corriere della
Sera"-வின் ஒரு வரி விளம்பரம் இருந்தது. விற்பனைப்
பணியாளர்கள் தேவை என்று இருந்தது. நிறுவனத்தின்
பெயர் குறிப்பிடப்படவில்லை.

அவர் விண்ணப்பித்தார்.

ஒரே ஒரு பணியிடத்திற்கு 120 விண்ணப்பதாரர்கள்
இருந்தனர்.

அவர் மூன்றாவதாக வந்தார்.

முதல் இரண்டு விண்ணப்பதாரர்களும் அதிக
சம்பளத்திற்குப் பேரம் பேச முயன்றனர். அவர்கள்
நீக்கப்பட்டனர்.

என் தந்தை மாதம் 80,000 லிராவை ஏற்றுக்கொண்டார்.

அது ஜனவரி 1962. ஓர் அஞ்சல் எழுத்தர் ஏறக்குறைய 15,000 லிரா சம்பாதித்தார்.

இரண்டு மாதங்களுக்குப் பிறகு, Gillette அவருடைய சம்பளத்தை 120,000 லிராவாக உயர்த்தியது. அடுத்த மாதம், 150,000-ஆக.

அது தர்மம் அல்ல.

அது அங்கீகாரம்.

தான் ஒரு விற்பனையாளரை வேலைக்கு எடுக்கவில்லை என்பதை Gillette புரிந்துகொண்டது.

அது ஒரு மனிதரில் முதலீடு செய்திருந்தது.

Frega பயிற்சி வகுப்பு

Milan-இல், புதிதாக வேலைக்குச் சேரும் ஒவ்வொருவரும் என் தந்தையின் விற்பனைப் பகுதியில் ஒரு வாரம் கழிக்க வேண்டும் என்று முடிவு செய்தார்கள்.

பெரும்பாலானோர் அதைத் தாங்கவில்லை.

அவர்கள் சரிந்து விழுந்தார்கள். பதவி விலகலில் கையெழுத்திட விமான நிலையத்திற்குக் கொண்டுபோகச் சொன்னார்கள். முதல் மூன்று நாட்களைக் கடந்தவர்கள் மட்டுமே — மனக் குழப்பம் இல்லாமல், உடைந்து போகாமல், நிதானம் இழக்காமல் — சொல்ல முடிந்தது:

“Frega பயிற்சி வகுப்பிலிருந்து நான் உயிரோடு வெளியே வந்தேன்.”

அவர்களில் Piero Chiummo-வும் இருந்தார்.

விளம்பரம் மற்றும் ஊக்குவிப்புப் பிரிவின் தலைவராக அவர் வந்தார். பின்னர் Frega முறையின் அதிர்வலை

அவரைத் தாக்கியது.

ஒரு கடுமையான கண்டனம். ஒரு தெளிவான விதி:
"நீங்கள் விளையாட வந்திருந்தால், Milan-க்குத்
திரும்பிப் போங்கள். வாடிக்கையாளர்களே
எல்லாவற்றுக்கும் முதலில். நம் சம்பளத்தைக்
கொடுப்பவர்கள் அவர்கள்தான்."

CHIUMMO பின்னாளில் இருபத்தைந்து ஆண்டுகள் Gillette
Italia-வின் நிர்வாக இயக்குநரானார்.

அவர் எளிதான மனிதர் அல்ல.

ஆனால் என் தந்தையின் முன்னால், அவர் இந்தத்
தொழிலின் இலக்கணத்தைக் கற்றுக்கொண்டார்.

Calabria-தான் தேர்வாக இருந்தது

என் தந்தையின் எண்கள் தலைமையகம் முழுவதும்
எதிரொலித்தன: விநியோகம், பொருட்களின் இருப்பு,
Nielsen சந்தைப் பங்கு — அவருடைய விற்பனைப் பகுதி
முழுவதும் 99.5 சதவீதம்.

நிறுவனத்தின் சடங்குமொழி எளிமையானது:
"Frega-வால் Calabria-வில், சீரழிந்த ஒரு பகுதியில், இதைச்
செய்ய முடிந்தால், உங்களால் எங்கும் செய்ய முடியும்."

அவருடைய பயணப் பாதைகள் நான்கு வாரங்களுக்கு
முன்பே திட்டமிடப்பட்டன.

ஹோட்டல்கள். உணவகங்கள். கஃபேக்கள்.
புகையிலைக் கடைகள். ஒவ்வொரு நிறுத்தமும்
வரைபடத்தில். ஒவ்வொரு சந்திப்பும் கணக்கில். எந்த
உடனடி ஏற்பாடும் இல்லை. எந்தக் கவனச்சிதறலும்
இல்லை.

முதலில், பிரச்சினைகள் களத்திலேயே தீர்க்கப்பட்டன.

பிறகுதான் Milan-க்குத் தெரிவிக்கப்பட்டது.

ஒரு முழுமையான வடிவியல்.

Gillette அப்போதே விரிவடைந்துவரும் சர்வதேசத் தடம் கொண்ட ஓர் உலகளாவிய நிறுவனமாக இருந்தது; 1960-களின் தொடக்கம் சவரக்கத்திச் சந்தையில் பெரும் வணிக அழுத்தமும் புதுமையும் நிறைந்த காலம். ஆனால் Calabria-வில், நிறுவனத்தின் உண்மையான போட்டி நன்மைக்கு ஒரு பெயர் இருந்தது: Frega.

“Day Outstanding”

பிறகு Gillette-இன் கடன் கட்டுப்பாட்டு ஆட்கள் வந்தார்கள், முக்கியமானதாக, ஏறக்குறைய அச்சுறுத்துவதாக ஒலித்த ஓர் ஆங்கிலச் சொற்றொடருடன்:

“Day Outstanding.”

அந்தப் பகுதியில் ஆங்கிலம் பொதுவாகப் பேசப்படவில்லை. சிலருக்கு, அந்தச் சொற்றொடர் மட்டுமே பதற்றத்தை உண்டாக்கப் போதுமானதாக இருந்தது.

வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் விலைப்பட்டியல்களைச் செலுத்த எடுத்துக்கொண்ட சராசரி நாட்களின் எண்ணிக்கையைக் குறித்தது அது.

கடன் குழு ஒவ்வொரு விற்பனையாளருக்கும் ஒதுக்கப்பட்ட காலாண்டுக் கணக்கு அறிக்கைகளை எடுத்து ஒன்றாக ஆய்வு செய்தது. அதை அவர்கள் Milan-இலேயே செய்திருக்கலாம். ஆனால் Calabria-வைத் தாங்களே பார்க்க விரும்பினார்கள். அவர்களுக்கு ஆர்வம் இருந்தது. கேள்விகள் இருந்தன.

இது எப்படிச் சாத்தியம்?

வரலாற்றில் ஏழையாகக் கருதப்பட்ட, சில தொழிற்சாலைகளும் குறைந்த தொழில்துறையும் குறைந்த பொருளாதார மதிப்பீடும் கொண்ட Calabria என்ற பகுதிக்கு — Milan-க்கு இணையான பணம் செலுத்தும் நம்பகத்தன்மை எப்படி இருக்க முடியும்?

என் தந்தை விற்பனை இயக்குநர் டாக்டர் Di Tullio-வைப் பார்த்தார்.

Di Tullio அந்தத் தருணத்தைப் பற்றிக்கொண்டார்.

“உங்களுக்குத் தெரியாதா? Frega ஆயுதத்துடன்தான் சுற்றுகிறார். பணம் கட்டாத முதல் வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு தோட்டா.”

அந்த மூன்று பேரும் வெளிறிப் போனார்கள்.

தங்கள் அறிக்கைகளையும், எண்களையும், ஆவணங்களையும் சேகரித்துக்கொண்டு — புறப்பட்டுப் போனார்கள்.

துப்பாக்கி வைத்திருக்கும் Gillette விற்பனையாளரின் புராணக்கதை வாடிக்கையாளர்களிடையே பரவியது.

அதன் பிறகு, அவர் தன் கோட்டுக்குள் என்ன வைத்திருக்கிறார் என்று யாரும் ஒருபோதும் கேட்கவில்லை.

ஆனால் அவர் எந்த ஆயுதமும் வைத்திருக்கவில்லை.

அவர் தன் இதயத்தை மட்டுமே சுமந்தார் — நிறுவனத்துக்காகவும் தன் குடும்பத்துக்காகவும்.

அவருக்கு, அவை இரண்டும் ஒன்றுதான்.

வெள்ளிக்கிழமை இரவுச் சோதனை

அந்தக் கதை உண்மையா என்று Gillette International யோசிக்கத் தொடங்கியது.

ஒரு நாள் காலை, எந்த முன்னறிவிப்பும் இல்லாமல், Gillette Europe-இன் தலைமைச் செயல் அதிகாரி (CEO) ஆன திரு. DE WAKEFIELD Milan-க்கு வந்தார். உடனே Calabria-வுக்குப் புறப்படும்படி டாக்டர் DI TULLIO-விடம் கேட்டார்.

எண்களைப் பைத்தியமாக்கிக்கொண்டிருந்த அந்த மனிதரைச் சந்திக்க அவர் விரும்பினார்.

பந்தயம் எளிமையானது.

ஒரு வெள்ளிக்கிழமை மாலை, இரவு 8:00 மணிக்கு, Frega வீட்டிலிருந்து நூறு கிலோமீட்டர் தொலைவில் வேலை செய்துகொண்டிருக்க வாய்ப்பே இல்லை.

இருப்பார் என்று Di Tullio உத்தரவாதம் அளித்தார்.

அவருடைய பயணப் பாதையின் கடைசிப் புகையிலைக் கடையிலிருந்து அவர் வெளியே வந்துகொண்டிருந்தபோது அவரைக் கண்டார்கள்.

அவர் ஆச்சரியப்பட்டதாகத் தெரியவில்லை.

அவர்களை வணங்கி வரவேற்று, தான் செய்த வேலையைப் பரிசோதிக்க விரும்புகிறார்களா என்று கேட்டார்.

அவர்களுக்குத் துணிவு வரவில்லை.

இது ஒரு விதிவிலக்கான சூழ்நிலையா என்று அந்த ஆங்கிலேயர் கேட்டார்.

என் தந்தை ஒரு பிளேடு போலப் பதில் சொன்னார்: "இதுதான் நான் வழக்கமாக வேலை செய்யும் முறை.

உங்களுக்குத் திருப்தி இல்லையென்றால், இப்போதே
என் பதவி விலகலில் கையெழுத்திடுகிறேன்.”

அவர்கள் ஒரு காபி குடித்தார்கள்.

புறப்படவிருந்தார்கள்.

அப்போது என் தந்தை அவர்களைத் தடுத்து
நிறுத்தினார்.

“உங்கள் காபிக்கு நீங்கள் பணம் கொடுக்க வேண்டும்.
நீங்கள் என் விருந்தினர்கள் அல்ல. கையெழுத்திட்ட
பயணப் பாதையில் அது சேர்க்கப்படவில்லை.”

அவர் கேலி செய்கிறார் என்று நினைத்தார்கள்.

அவர்கள் பணம் கொடுத்தார்கள்.

அப்போதுதான் புரிந்துகொண்டார்கள்.

எல்லாமே அங்கே இருந்தது:
ஒரு கௌரவ நெறி.

ஓர் அறநெறி.

ஒரு சட்ட நெறி.

ஒரே ஒரு தேற்றம்.

Gillette-ஐக் கட்டியெழுப்பியவர்கள் இந்த
மனிதர்கள்தான்.

இதுதான் அமைப்பு.

இவர்தான் என் தந்தை.

GILLETTE என் தந்தையாக இருந்தது.

Ferdinando