

ANG GILLETTE ANG AKING AMA

THE FAMILY · 01

Isinilang ang aking ama sa loob ng isang sugat.

Sampung taong gulang siya nang tumanggap ang kanyang ina ng dalawang kasuotang may bahid ng dugo. Pag-aari ang mga iyon ng kanyang kapatid na lalaki — isang opisyal ng Hukbong Italyano, nawawala sa kampanya sa Rusya. Walang katiyakan. Walang libingan. Walang pirma. Tanging ang utang ng isang digmaang nagbalik ng mga piraso at katahimikan.

Nang araw na iyon, habang umiiyak ang kanyang ina, natutuhan ng aking ama ang unang tuntunin:

Walang ibinibigay na diskuwento ang buhay.

Ang dalawa pa niyang tiyuhin ay pumasok sa Carabinieri at naging matataas na non-commissioned officer. Hindi isang pagpapahalaga ng pamilya ang disiplina. Iyon ang hanging kanilang nilalanghap.

Nagtapos siya sa paaralan ng mga Salesiano sa LAGONEGRO at pinili ang landas ng isang kadete para sa opisyal na reserba. Ang kanyang ina, takot na mawalan ng isa pang anak sa buhay-militar, ay ipinatanggal siya pagkaraan ng dalawang taon. Dalawampu't dalawang taong gulang siya. Kapitan na.

Nasa loob na ng isang karerang may pangako.

Ngunit inilarawan niya ito sa sarili niyang paraan:

“Tahimik na tagumpay. Hindi kailangan ng publisidad.”

Bumalik siya sa LUNGRO.

Naging manager siya ng isang beach club sa COPANELLO.
Pagkatapos ay nagtrabaho siya sa Naples bilang inspektor ng isang kompanya ng seguro. Naunawaan niya agad na hindi iyon ang kanyang mundo: napakaraming salita, napakakaunting etika.

Pagkaraan ng anim na buwan, nagbitiw siya at bumalik sa Castrovillari, kung saan nanirahan siya kasama ng kanyang kapatid na babae.

Isang araw, sa isang bar, dinampot niya ang isang malangis na piraso ng papel. May nakalimbag doon na anunsiyo mula sa Corriere della Sera. Naghahanap sila ng mga tauhan sa pagbebenta. Hindi binanggit ang pangalan ng kompanya.

Nag-aplay siya.

May 120 kandidato para sa iisang puwesto.

Pumangatlo siya.

Sinubukan ng unang dalawang kandidato na makipagtawaran para sa mas mataas na sahod. Tinanggal sila.

Tinanggap ng aking ama ang 80,000 lira kada buwan.

Enero 1962 noon. Kumikita ang isang kawani ng koreo ng humigit-kumulang 15,000 lira.

Pagkaraan ng dalawang buwan, itinaas ng Gillette ang kanyang sahod sa 120,000 lira. Nang sumunod na buwan, sa 150,000.

Hindi iyon kawanggawa.

Iyon ay pagkilala.

Naunawaan ng Gillette na hindi isang salesman ang kinuha nito.

Namuhunan ito sa isang tao.

Ang Kursong Frega

Sa Milan, ipinasya nila na bawat bagong empleyado ay kailangang gumugol ng isang linggo sa teritoryo ng aking ama.

Karamihan ay hindi nakaligtas.

Bumigay sila. Humiling silang ihatid sa paliparan upang pirmahan ang kanilang pagbibitiw. Tanging ang mga nakalampas sa unang tatlong araw — nang walang paglabo ng isip, nang hindi bumibigay, nang hindi nawawalan ng pagtitimpi — ang makapagsasabi:

“Nakalabas akong buhay mula sa kursong Frega.”

Kabilang sa kanila si Piero Chiummo.

Dumating siya bilang pinuno ng advertising at promosyon. Pagkatapos ay tinamaan siya ng dagundong ng pamamaraang Frega.

Isang matalas na saway. Isang malinaw na tuntunin:

“Kung pumunta ka rito para maglaro, bumalik ka sa Milan.

Nauuna ang mga kliyente sa lahat. Sila ang nagbabayad ng ating mga sahod.”

Si CHIUMMO ay magiging Managing Director ng Gillette Italia sa loob ng dalawampu’t limang taon.

Hindi siya madaling tao.

Ngunit sa harap ng aking ama, natutuhan niya ang gramatika ng propesyon.

Ang Calabria ang Pagsubok

Umalingawngaw sa punong-tanggapan ang mga numero ng aking ama: distribusyon, presensiya ng produkto, market share ayon sa Nielsen — 99.5 porsiyento sa buong teritoryo niya.

Simple ang ritwal ng kompanya:

“Kung kaya ito ni Frega sa Calabria, sa isang teritoryong wasak, kaya mo ito kahit saan.”

Pinaplano ang kanyang mga ruta apat na linggo nang maaga.

Mga hotel. Mga restawran. Mga bar. Mga tindahan ng sigarilyo. Bawat hintuan nakamapa. Bawat tipanan nakatala. Walang improbisasyon. Walang abala.

Una, nilulutas ang mga problema sa larangan.

Pagkatapos ay ipinaaalam sa Milan.

Isang perpektong heometriya.

Pandaigdigang kompanya na ang Gillette na may lumalawak na presensiya sa ibang bansa, at ang unang bahagi ng dekada 1960 ay panahon ng matinding presyon sa kalakalan at ng inobasyon sa pamilihan ng pang-ahit. Ngunit sa Calabria, may pangalan ang tunay na bentahe ng kompanya laban sa kompetisyon: Frega.

“Day Outstanding”

Pagkatapos ay dumating ang mga tao ng Gillette na nangangasiwa sa kredito, armado ng isang pariralang Ingles na parang mahalaga, halos nagbabanta:

“Day Outstanding.”

Hindi karaniwang sinasalita ang Ingles doon. Para sa ilan, sapat na ang parirala upang mabalisa.

Tumutukoy ito sa karaniwang bilang ng araw na inaabot ng mga kliyente bago bayaran ang kanilang mga invoice.

Kinuha ng pangkat ng kredito ang mga quarterly na ulat ng account na nakatalaga sa bawat salesman at sabay-sabay nilang sinuri. Magagawa sana nila iyon sa Milan. Ngunit nais nilang makita ang Calabria nang sarili nilang mata. Mausisa sila. May mga tanong sila.

Paano iyon naging posible?

Paano nagkaroon ang Calabria, isang rehiyong itinuturing na mahirap sa kasaysayan, kakaunti ang pabrika, maliit ang industriya, at mababa ang ekonomikong rating — ng katapatan sa pagbabayad na maihahambing sa Milan?

Tumingin ang aking ama sa Sales Director, si Dr. Di Tullio.

Sinunggaban ni Di Tullio ang pagkakataon.

“Hindi n’yo ba alam? May dalang baril si Frega sa paglibot. Ang unang kliyenteng hindi magbayad ay tatamaan ng bala.”

Namutla ang tatlong lalaki.

Tinipon nila ang kanilang mga ulat, ang kanilang mga numero, ang kanilang mga dokumento — at umalis.

Kumalat sa mga kliyente ang alamat ng salesman ng Gillette na may baril.

Mula noon, wala nang nagtanong kung ano ang itinatago niya sa ilalim ng kanyang dyaket.

Ngunit wala siyang dalang armas.

Tanging ang kanyang puso ang dala niya — para sa kompanya at para sa kanyang pamilya.

At para sa kanya, iisa ang dalawang iyon.

Ang Pagsubok ng Biyernes ng Gabi

Nagsimulang magtaka ang Gillette International kung totoo ang kuwento.

Isang umaga, nang walang pasabi, dumating sa Milan si G. DE WAKEFIELD, ang CEO ng Gillette Europe. Hiniling niya kay DR. DI TULLIO na umalis agad patungong Calabria.

Nais niyang makilala ang lalaking nagpapabaliw sa mga numero.

Simple ang pustahan.

Sa isang Biyernes ng gabi, nang 8:00 ng gabi, imposibleng nagtatrabaho pa si Frega sandaang kilometro mula sa kanyang bahay.

Ginarantiyahan ni Di Tullio na naroon siya.

Natagpuan nila siyang palabas sa huling tindahan ng sigarilyo sa kanyang ruta.

Hindi siya mukhang nagulat.

Binati niya sila at tinanong kung nais nilang inspeksiyunin ang gawaing natapos niya.

Hindi sila nangahas.

Tinanong ng Ingles kung pambihirang pagkakataon ba ito.

Sumagot ang aking ama na parang talim:

“Ito ang karaniwan kong paraan ng pagtatrabaho. Kung hindi kayo nasisiyahan, pipirmahan ko agad ang aking pagbibitiw.”

Nagkape sila.

Paalis na sila.

Pagkatapos ay pinigilan sila ng aking ama.

“Kailangan ninyong bayaran ang inyong kape. Hindi ko kayo mga bisita. Hindi ito kasama sa pinirmahang ruta.”

Akala nila nagbibiro siya.

Nagbayad sila.

Pagkatapos ay naunawaan nila.

Naroon ang lahat:

Isang kodigo ng karangalan.

Isang kodigo ng etika.

Isang kodigo ng legal.

Isang teorema.

Ito ang mga lalaking nagtayo ng Gillette.

Ito ang sistema.

Ito ang aking ama.

ANG GILLETTE ANG AKING AMA.

Ferdinando