

GILLETTE میرا باپ تھا

میرے والد ایک زخم کے اندر پیدا ہوئے۔

وہ دس برس کے تھے جب ان کی ماں کو خون میں لتھڑے دو کپڑے ملے۔ وہ ماں کے بھائی کے تھے — اطالوی فوج کے ایک افسر، جو روس کی مہم میں لاپتا ہوئے۔ کوئی یقین نہیں۔ کوئی قبر نہیں۔ کوئی دستخط نہیں۔ بس ایک جنگ کا قرض جس نے چیتھڑے اور خاموشی لوٹائی۔

اس دن، جب ان کی ماں رو رہی تھی، میرے والد نے پہلا اصول سیکھا: زندگی کوئی رعایت نہیں دیتی۔

ان کے باقی دو ماموں Carabinieri میں بھرتی ہوئے اور سینئر نان کمیشنڈ افسر بنے۔ نظم و ضبط خاندان کی کوئی قدر نہ تھا۔ وہ ہوا تھا جس میں وہ سانس لیتے تھے۔

انہوں نے لاگو نیگرو کے سیلین اسکول سے تعلیم مکمل کی اور ریزرو افسر کیڈٹ کا راستہ چنا۔ ان کی ماں نے، جو فوجی زندگی کے ہاتھوں ایک اور بیٹا کھو دینے کے خوف سے لرزاں تھی، دو سال بعد انہیں فوج سے فارغ کروا لیا۔ ان کی عمر بائیس برس تھی۔ پہلے ہی کپتان۔

پہلے ہی ایک امید افزا کیریئر کے اندر۔

مگر وہ اسے اپنے ہی انداز میں بیان کرتے تھے:
”خاموش کامیابیاں۔ تشہیر کی کوئی ضرورت نہیں۔“

وہ لنگرو لوٹ آئے۔

وہ کوپانیلو میں ایک بیچ کلب کے مینیجر بنے۔ پھر نیپلز میں ایک انشورنس کمپنی کے انسپکٹر کے طور پر کام کیا۔ وہ فوراً سمجھ گئے کہ یہ ان کی دنیا نہیں: لفظ بہت زیادہ، اخلاق بہت کم۔

چھ مہینے بعد انہوں نے استعفیٰ دیا اور کاسٹروویلا ری واپس چلے گئے، جہاں وہ اپنی بہن کے ہاں ٹھہرے۔

ایک دن ایک بار میں انہوں نے کاغذ کا ایک چمکا ٹکڑا اٹھایا۔ اس پر Corriere della Sera کا ایک کلاسیفائیڈ اشتہار تھا۔ سیلز کا عملہ درکار تھا۔ کمپنی کا نام درج نہ تھا۔ انہوں نے درخواست دے دی۔

ایک اسامی کے لیے 120 امیدوار تھے۔
وہ تیسرے نمبر پر آئے۔

پہلے دو امیدواروں نے زیادہ تنخواہ پر سودے بازی کی کوشش کی۔ وہ نکال دیے گئے۔
میرے والد نے 80 ہزار لیرے ماہانہ قبول کر لیے۔

جنوری 1962 تھی۔ ڈاک خانے کا ایک کلرک کوئی 15 ہزار لیرے کماتا تھا۔

دو مہینے بعد Gillette نے ان کی تنخواہ بڑھا کر ایک لاکھ 20 ہزار لیرے کر دی۔ اگلے مہینے، ڈیڑھ لاکھ۔

یہ خیرات نہ تھی۔

یہ قدر شناسی تھی۔

Gillette نے جان لیا کہ اس نے کوئی سیلزمین نہیں رکھا۔

اس نے ایک آدمی میں سرمایہ لگایا ہے۔

فریگا کورس

میلان میں طے ہوا کہ ہر نئے بھرتی ہونے والے کو ایک ہفتہ میرے والد کے علاقے میں گزارنا ہوگا۔

زیادہ تر اس سے بچ کر نہ نکل سکے۔

وہ ڈھے جاتے۔ کہتے کہ انہیں ہوائی اڈے پہنچا دیا جائے تاکہ وہ اپنے استعفیے پر دستخط کر سکیں۔ صرف وہی جو پہلے تین دن جھیل گئے — ذہن پر دھند چھائے بغیر، ٹوٹے بغیر، اعصاب کھوئے بغیر، یہ کہہ سکتے تھے:

”میں فریگا کورس سے زندہ نکلا ہوں۔“

انہی میں پیٹرو کیومو بھی تھا۔

وہ اشتہارات اور پروموشن کے سربراہ کے طور پر آیا تھا۔ پھر فریگا طریقے کے دھماکے کی لہر اس سے آٹکرائی۔

ایک کڑی سرزنش۔ ایک صاف اصول:

”اگر تم یہاں کھیلنے آئے ہو تو واپس میلان چلے جاؤ۔ گاہک ہر چیز سے پہلے آتے ہیں۔ ہماری تنخواہیں وہی دیتے ہیں۔“

کیومو آگے چل کر پچیس برس Gillette اٹلی کا مینیجنگ ڈائریکٹر رہا۔

وہ آسان آدمی نہ تھا۔

مگر میرے والد کے سامنے اس نے اس پیشے کی گرامر سیکھی۔

کلابریا امتحان تھا

میرے والد کے اعداد صدر دفتر میں گونجتے تھے: ڈسٹری بیوشن، پروڈکٹ کی موجودگی، Nielsen کا مارکیٹ شیئر — ان کے پورے علاقے میں 99.5 فیصد۔

کمپنی کی رسم سادہ تھی:
”اگر فریگیاہ کلابریا میں، ایک اجڑے ہوئے علاقے میں، کر سکتا ہے تو تم یہ کہیں بھی
کر سکتے ہو۔“

ان کے روٹ چار ہفتے پہلے سے طے ہوتے تھے۔

ہوٹل۔ ریستوران۔ بار۔ تمباکو کی دکانیں۔ ہر پڑاؤ نقشے پر۔ ہر ملاقات حساب میں۔ فی
البدیہ کچھ نہیں۔ کوئی بھٹکاؤ نہیں۔

پہلے مسئلے میدان میں حل کیے جاتے۔

پھر میلان کو خبر دی جاتی۔

ایک بے عیب جیومیٹری۔

Gillette پہلے ہی ایک عالمی کمپنی تھی جس کے بین الاقوامی قدم پھیلتے جا رہے تھے، اور
1960 کی دہائی کے ابتدائی برس ریزر کی مارکیٹ میں بڑے تجارتی دباؤ اور جدت کا دور
تھے۔ مگر کلابریا میں کمپنی کی اصل مسابقتی برتری کا ایک نام تھا: فریگا۔

”DAY OUTSTANDING“

پھر Gillette کے کریڈٹ کنٹرول والے آئے، ایک انگریزی فقرے سے مسلح جو سننے میں
اہم لگتا تھا، تقریباً دھمکی آمیز:
”Day Outstanding۔“

ان اطراف میں انگریزی عام طور پر نہیں بولی جاتی تھی۔ بعض لوگوں کو بے چین کرنے کے
لیے یہ فقرہ ہی کافی تھا۔

اس سے مراد دنوں کی وہ اوسط تعداد تھی جو گاہک اپنے بل چکانے میں لگاتے تھے۔

کریڈٹ ٹیم نے ہر سیلزمین کے ذمے لگے سہ ماہی حسابات کے گوشوارے لیے اور مل کر ان کا تجزیہ کیا۔ یہ کام وہ میلان میں بھی کر سکتے تھے۔ مگر وہ کلابریا کو اپنی آنکھوں سے دیکھنا چاہتے تھے۔ انہیں تجسس تھا۔ ان کے پاس سوال تھے۔

یہ کیسے ممکن تھا؟

کلابریا، ایک ایسا خطہ جو تاریخی طور پر غریب سمجھا جاتا ہے، جہاں کارخانے کم، صنعت تھوڑی اور معاشی درجہ بندی نیچی ہے — ادائیگی کے بھروسے میں میلان کے برابر کیسے ہو سکتا تھا؟

میرے والد نے سیلز ڈائریکٹر ڈاکٹر دی تولیو کی طرف دیکھا۔

دی تولیو نے موقع لپک لیا۔

”آپ کو نہیں معلوم؟ فریگا مسلح ہو کر گھومتا ہے۔ جو پہلا گاہک پیسے نہ دے، اسے گولی پڑتی ہے۔“

تینوں آدمیوں کا رنگ اڑ گیا۔

انہوں نے اپنی رپورٹیں، اپنے اعداد، اپنے کاغذات سمیٹے — اور چلے گئے۔

پستول والے Gillette سیلزمین کا افسانہ گاہکوں میں پھیل گیا۔

اس کے بعد کسی نے کبھی نہ پوچھا کہ وہ اپنی جیکٹ کے نیچے کیا رکھتے ہیں۔

مگر ان کے پاس کوئی ہتھیار نہ تھا۔

ان کے پاس بس اپنا دل تھا — کمپنی کے لیے اور اپنے خاندان کے لیے۔

اور ان کے نزدیک یہ دونوں ایک ہی چیز تھے۔

جمعے کی رات کا امتحان

Gillette International سوچنے لگی کہ آیا یہ کہانی سچی ہے۔

ایک صبح، بغیر اطلاع کے، Gillette یورپ کے سی ای او مسٹر ڈی ویکفیلڈ میلان آ پہنچے۔ انہوں نے ڈاکٹر دی تولیو سے کہا کہ فوراً کلابریا روانہ ہوں۔

وہ اس آدمی سے ملنا چاہتے تھے جو اعداد کو پاگل کیے دے رہا تھا۔

شرط سادہ تھی۔

جمعے کی شام، 8:00 بجے، فریگا کا گھر سے سو کلومیٹر دور کام کر رہے ہونا ممکن ہی نہ تھا۔

دی تولیو نے ضمانت دی کہ وہ کام ہی کر رہے ہوں گے۔

وہ انہیں اپنے روٹ کی تمباکو کی آخری دکان سے نکلتے ہوئے ملے۔

وہ حیران نظر نہ آئے۔

انہوں نے سلام کیا اور پوچھا کہ کیا وہ ان کے کیے ہوئے کام کا معائنہ کرنا چاہتے ہیں۔

ان کی ہمت نہ ہوئی۔

انگریز نے پوچھا کہ کیا یہ کوئی غیر معمولی صورتِ حال ہے۔

میرے والد نے بلیڈ کی طرح جواب دیا:

”یہ میرے کام کرنے کا معمول کا طریقہ ہے۔ اگر آپ مطمئن نہیں تو میں ابھی اپنے

استعفیے پر دستخط کر دیتا ہوں۔“

انہوں نے کافی پی۔

وہ جانے ہی والے تھے۔

تب میرے والد نے انہیں روک لیا۔

”اپنی کافی کے پیسے آپ کو دینے ہوں گے۔ آپ میرے مہمان نہیں ہیں۔ یہ دستخط شدہ روٹ میں شامل نہیں۔“

انہوں نے سمجھا کہ وہ مذاق کر رہے ہیں۔

انہوں نے پیسے دے دیے۔

تب ان کی سمجھ میں آیا۔

سب کچھ وہیں تھا:

ایک ضابطہ عزت۔

ایک ضابطہ اخلاق۔

ایک ضابطہ قانون۔

ایک ہی کلیہ۔

یہی وہ آدمی تھے جنہوں نے Gillette کو بنایا۔

یہی نظام تھا۔

یہی میرے والد تھے۔

Gillette میرا باپ تھا۔

فرڈیننڈو