



L'ORÉAL'DEN İTALYA'YA DÖNÜŞ

Pek çok şey, pek çok an hiç yazıya dökülmedi, çünkü yalnızca artık aramızda olmayan bir adamın belleğinde yaşıyor: Giorgio'nun.

Ama eve döndüğümüzde ikimiz de sustuk; ne o ne ben, sınav ve nasıl geçtiği üstüne hemen bir şey söyledik.

Ancak iki hafta sonra L'ORÉAL'in o zamanki Satış Direktöründen bir telgraf aldım, içinde tek satır: BAY FREGA TEŞEKKÜR EDERİM.

Şunu öğrendim: şirketler sana pazar bilgisini ürünler üzerinden, tüketicinin gerçek ve uydurma ihtiyaçları üzerinden verir — ve o aynı ticari manipülasyon bugün de, sessiz sedasız, satın alma kararlarına yön veriyor.

İngiliz oyuncu Benny Hill'in bir skecini hatırlamayı severim: garson rolünde, şarabı beğenmeyip durmadan şikâyet eden, değiştirilmesini isteyen bir müşteriye servis yapıyordu.

Benny etiketi beş kez değiştirdi, şarap hep aynı şaraptı — müşteri ancak en sonunda iyi olduğunu söyledi.

Satışta da böyledir — iş sadece üsluba ve kullandığın etiketin cinsine bakar. Bir insanı gerçekten eşsiz kılan, pek çok markada edinilmiş deneyim değil, pek çok farklı şirkette edinilmiş deneyimdir.

Anneler oğulları konusunda tek bir hata yapar: bize kendimizi korumayı hiç öğretmezler, çünkü bunu bizim yerimize kendiliğinden yaparlar — ama o deneyimi tek başımıza kazanmak zorunda kalacağımızı bilirler; her birimizi farklı kılacak olan da odur.

Eve artık aynı adam olmadığını bilerek döndüm; karım da gördü bunu, bana Rita'nın kim olduğunu sorduğunda — gece uykumda adını sayıklamışım. Papaz arayan bir kadın, o kadar, diye cevap verdim.

Ferdinando