



PENGURUS P&G TIDAK PERNAH SALING MENCABAR

THE P&G SAGA · 09

Selepas ujian di Catania itu, kami menjadi kawan baik. Saya malah meminta dia membaptiskan salah seorang anak lelaki saya — Vincenzo, yang membawa nama ayah saya — dan hubungan kami kekal baik, sihat, tulen.

Tetapi dia tetap orang P&G sepenuhnya, dan setiap kali melawat pelanggan, dia menunjukkan kuasanya seolah-olah dia masih mengetuai barisan hadapan. Sekali, dia hampir dihalau keluar dari pejabat sebuah pusat pengedaran, kerana suaranya naik sampai menjerit, dan hanya campur tangan saya yang mengembalikan keadaan terkawal.

Dia tidak pernah melepaskan peluang untuk mengkritik saya, tetapi saya segera faham sebabnya: dia sedang menarik tuil emosi — provokasi kreatif yang betul — untuk melihat bagaimana saya akan bertindak balas. Tetapi saya anak ayah saya, dan kehadirannya sentiasa bersama saya, memerhati.

Tidak pernah ada persaingan sebenar antara kami — siapa lebih baik, siapa lebih mampu — kalau ada pun, kerana kami berdua bekerja ke arah matlamat akhir yang sama, bukan untuk dua syarikat yang berlainan.

Suatu hari dia mendapat idea yang bijak: pergi ke biara Kartusian di Serra San Bruno, di wilayah Vibo Valentia, dan menjual pisau cukur kepada para rahib yang berjanggut panjang. Itulah caranya menunjukkan siapa dirinya.

Saya memandu dia ke sana tetapi tinggal di luar pintu pagar biara. Dia keluar dua jam kemudian dengan pesanan mata pisau dan pisau cukur bernilai 300 euro. Nama syarikat: Gereja Katolik Rom. Negara asing: Kota Vatican. Alamat penghantaran lain: Biara Rahib Kapusin.

Dia gembira, sangat puas hati, dan terpaksa menelefon Milan untuk memasukkan pesanan itu secara manual, kerana sistem kami tidak mampu memproses pesanan jualan dari negara asing. Lebih daripada itu, dia telah membuat seluruh syarikat terpegun.

Tetapi dia tidak pernah bermegah — itu bukan sifat profesionalnya. Dia telah melakukan yang mustahil, dan ia menjadi bualan: ibu pejabat di Milan mengumumkannya kepada seluruh pasukan jualan Itali. Saya tidak berkata apa-apa. Saya mencatat fakta itu dan berdiam diri.

Lapan hari kemudian, bahagian logistik mengeluarkan notis pemulangan stok: biara itu telah menolak pesanan tersebut, dan dia sangat marah.

Apabila dia kembali untuk mengetahui sebabnya, dia diberitahu bahawa setiausaha biara itu, semasa mudanya, pernah menjadi jurujual sebuah syarikat Itali — sentiasa yakin dengan prinsip “beli pada 100 dan jual pada 300.” Katanya dia telah mengenakan tokokan 3%, dan itu sudah menjelaskan segalanya: dia bukan orang yang sesuai untuk kerja itu. Mereka meminta maaf.

Tiada siapa bercakap mengenainya lagi, tiada ulasan rasmi. Yang tinggal di koridor pejabat hanyalah satu ayat: jenaka tentang margin 3% itu.

Ferdinando