



P&G மேலாளர்கள் ஒருவரையொருவர் ஒருபோதும் எதிர்ப்பதில்லை

THE P&G SAGA · 09

Catania-வில் நடந்த அந்தச் சோதனைக்குப் பிறகு நாங்கள் நல்ல நண்பர்களானோம். என் மகன்களில் ஒருவனுக்கு அவரையே ஞானத்தந்தையாக்கி ஞானஸ்நானம் கொடுத்தேன் — என் தந்தையின் பெயரைச் சுமந்த Vincenzo — எங்கள் உறவு நல்லதாக, ஆரோக்கியமாக, உண்மையானதாக நீடித்தது.

ஆனால் அவர் முழுக்க முழுக்க ஒரு P&G மனிதராகவே இருந்தார்; ஒரு வாடிக்கையாளரைச் சந்திக்கும்போதெல்லாம், இன்னும் தானே முன்னணியை நடத்துவதுபோலத் தன் எடையைக் காட்டினார். ஒருமுறை ஒரு விநியோக மையத்தின் அலுவலகங்களிலிருந்து அவரைக் கிட்டத்தட்ட வெளியே தள்ளிவிட்டார்கள், ஏனெனில் அவர் குரலை உயர்த்தி உயர்த்திக் கத்தும் அளவுக்குப் போயிருந்தார்; என் தலையீடு மட்டுமே நிலைமையைக் கட்டுக்குள் கொண்டு வந்தது.

என்னை விமர்சிக்கும் எந்த வாய்ப்பையும் அவர் தவறவிட்டதில்லை, ஆனால் ஏன் என்று எனக்கு உடனே புரிந்தது: அவர் உணர்ச்சி நெம்புகோலை இழுத்துக்கொண்டிருந்தார் — சரியான வகையான படைப்பாற்றல் தூண்டல் — நான் எப்படி எதிர்வினையாற்றுவேன் என்று பார்க்க. ஆனால் நான்

என் தந்தையின் மகன்; அவருடைய இருப்பு எப்போதும்
என்னுடனேயே இருந்து கவனித்துக்கொண்டிருந்தது.

எங்களுக்கிடையே உண்மையான போட்டி ஒருபோதும்
இருந்ததில்லை — யார் சிறந்தவர், யார் அதிகத்
திறமையானவர் என்று — ஏதாவது இருந்தால், நாங்கள்
இருவரும் இரண்டு வெவ்வேறு நிறுவனங்களுக்காக
அல்ல, ஒரே இறுதி இலக்கை நோக்கி
உழைத்துக்கொண்டிருந்ததால்தான்.

ஒருநாள் அவருக்கு ஒரு அற்புதமான யோசனை
தோன்றியது: Vibo Valentia மாகாணத்தில் உள்ள Serra San
Bruno கார்த்தூசியன் துறவி மடத்துக்குச் சென்று, நீண்ட
தாடி வைத்த துறவிகளுக்குச் சவரக்கத்திகளை
விற்பது. தான் யார் என்று காட்டும் அவருடைய வழி
அது.

நான் அவரை அங்கே காரில் அழைத்துச் சென்றேன்,
ஆனால் மடத்தின் வாயிலுக்கு வெளியே
நின்றுவிட்டேன். இரண்டு மணி நேரம் கழித்து, 300
யூரோ மதிப்புள்ள பிளேடுகள், சவரக்கத்திகளுக்கான
ஆர்டருடன் அவர் வெளியே வந்தார். நிறுவனப் பெயர்:
ரோமன் கத்தோலிக்கத் திருச்சபை. வெளிநாடு:
வத்திக்கான் நகரம். வேறு விநியோக முகவரி:
கப்புச்சின் துறவியர் மடம்.

அவர் மகிழ்ச்சியில் திளைத்தார், ஆழ்ந்த
திருப்தியடைந்தார்; ஆர்டரைக் கைமுறையாகப்
பதிவுசெய்ய Milan-ஐ அழைக்க வேண்டியிருந்தது,
ஏனெனில் ஒரு வெளிநாட்டு அரசின் விற்பனை
ஆர்டரைச் செயல்படுத்த எங்கள் அமைப்பில் வழியே
இல்லை. இவை எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, அவர் முழு
நிறுவனத்தையும் திகைக்க வைத்திருந்தார்.

ஆனால் அவர் ஒருபோதும் தற்பெருமை பேசவில்லை —
அது அவருடைய தொழில்முறை இயல்பில் இல்லை.
அவர் சாத்தியமற்றதைச் சாதித்திருந்தார், அது சத்தம்
எழுப்பியது: Milan தலைமையகம் இத்தாலிய
விற்பனைப் படை முழுவதற்கும் அதை அறிவித்தது.
நான் எதுவும் சொல்லவில்லை. அந்த உண்மையைக்
குறித்துக்கொண்டு மௌனமாக இருந்தேன்.

எட்டு நாட்கள் கழித்து, தளவாடப் பிரிவு சரக்குத்
திரும்புதல் அறிவிப்பை வெளியிட்டது: மடம் ஆர்டரை
நிராகரித்திருந்தது, அவர் கடுங்கோபத்தில் இருந்தார்.

ஏன் என்று அறிய அவர் மீண்டும் சென்றபோது, அந்த
மடத்தின் செயலாளர் இளமையில் ஓர் இத்தாலிய
நிறுவனத்தின் விற்பனையாளராக இருந்தவர் என்று
சொல்லப்பட்டது — “100-க்கு வாங்கி 300-க்கு விற்க
வேண்டும்” என்பதில் எப்போதும் உறுதியாக இருந்தவர்.
அவர் 3% கூடுதல் விலை மட்டுமே வைத்ததாகச்
சொன்னார், அதுவே அவர்களுக்கு எல்லாவற்றையும்
சொல்லிவிட்டது: அவர் அந்த வேலைக்குச் சரியான
ஆள் அல்ல. அவர்கள் மன்னிப்புக் கேட்டார்கள்.

அதைப் பற்றி யாரும் மீண்டும் பேசவில்லை,
அதிகாரப்பூர்வக் கருத்தும் இல்லை. அலுவலக
நடைபாதைகளில் தங்கியது ஒரே ஒரு வரி: 3% லாப
விளிம்பு பற்றிய நகைச்சுவை.

Ferdinando