



P&G మేనేజర్లు ఒకరినొకరు ఎప్పుడూ ప్రశ్నించుకోరు

THE P&G SAGA · 09

Catania లో ఆ పరీక్ష తర్వాత మేము మంచి స్నేహితులమయ్యాం. నా కొడుకుల్లో ఒకడికి ఆయన చేతనే బాప్టిస్మం ఇప్పించాను — మా నాన్న పేరు పెట్టుకున్న Vincenzo కు — మా సంబంధం మంచిగా, ఆరోగ్యంగా, నిజంగా నిలిచింది.

కానీ ఆయన నిలువెల్లా P&G మనిషిగానే ఉండిపోయారు, ఏ వినియోగదారును కలిసినా ఇప్పటికీ ముందు వరుసను తానే నడుపుతున్నట్టు పెత్తనం చెలాయించేవారు. ఒకసారి ఒక పంపిణీ కేంద్రం కార్యాలయాల నుంచి ఆయనను దాదాపు బయటికి గెంటేశారు, ఎందుకంటే ఆయన గొంతు పెంచి అరుపుల దాకా వెళ్లారు; నేను జోక్యం చేసుకున్నాకే పరిస్థితి అదుపులోకి వచ్చింది.

నన్ను విమర్శించే అవకాశాన్ని ఆయన ఎప్పుడూ వదులుకోలేదు, కానీ ఎందుకో నాకు వెంటనే అర్థమైంది: ఆయన భావోద్వేగ మీటను లాగుతున్నారు — సరైన రకమైన సృజనాత్మక రెచ్చగొట్టడం — నేను ఎలా స్పందిస్తానో చూడటానికి. కానీ నేను మా నాన్న కొడుకును, ఆయన ఉనికికి ఎప్పుడూ నాతోనే ఉండి గమనిస్తూ ఉండేది.

మా మధ్య ఎప్పుడూ నిజమైన పోటీ లేదు — ఎవరు మెరుగు, ఎవరు ఎక్కువ సమర్థుడు — ఉంటే గింటే, మేమిద్దరం ఒకే అంతిమ లక్ష్యం కోసం పనిచేస్తున్నాం కాబట్టి, రెండు వేర్వేరు కంపెనీల కోసం కాదు.

ఒక రోజు ఆయనకు ఒక అద్భుతమైన ఆలోచన వచ్చింది: Vibo Valentia జిల్లాలోని Serra San Bruno కార్థూసియన్ మఠానికి వెళ్లి, పొడవాటి గడ్డాల సన్యాసులకు రేజర్లు అమ్మడం. తాను ఎవరో చూపించే ఆయన పద్ధతి అది.

నేను ఆయనను కారులో అక్కడికి తీసుకెళ్లాను, కానీ మరం గేట్ల బయటే ఉండిపోయాను. రెండు గంటల తర్వాత ఆయన 300 యూరోల విలువైన బ్లేడ్లు, రేజర్ల ఆర్డర్తో బయటికి వచ్చారు. కంపెనీ పేరు: రోమన్ కాథలిక్ చర్చి. విదేశం: వాటికన్ నగరం. వేరే డెలివరీ చిరునామా: కపుచిన్ సన్యాసుల కాన్వెంట్.

ఆయన పులకించిపోయారు, ఎంతో తృప్తి చెందారు, ఆర్డర్ను చేతితో నమోదు చేయడానికి మిలన్కు ఫోన్ చేయాలి వచ్చింది, ఎందుకంటే విదేశీ రాజ్యపు సేల్స్ ఆర్డర్ను ప్రాసెస్ చేసే మార్గం మా వ్యవస్థలో లేదు. అన్నింటికీ మించి, ఆయన కంపెనీ మొత్తాన్నీ నివ్వేరపరిచారు.

కానీ ఆయన ఎప్పుడూ గొప్పలు చెప్పుకోలేదు — అది ఆయన మృత్తిపరమైన స్వభావంలో లేదు. ఆయన అసాధ్యాన్ని సాధించారు, అది సందడి చేసింది: మిలన్ ప్రధాన కార్యాలయం దాన్ని ఇటలీ సేల్స్ బృందం మొత్తానికీ ప్రకటించింది. నేను ఏమీ అనలేదు. ఆ విషయాన్ని గుర్తుపెట్టుకుని మౌనంగా ఉన్నాను.

ఎనిమిది రోజుల తర్వాత, లాజిస్టిక్స్ విభాగం సరుకు వాపసు నోటీసు జారీ చేసింది: కాన్వెంట్ ఆర్డర్ను తిరస్కరించింది, ఆయనకు కోపం కట్టలు తెంచుకుంది.

ఎందుకో తెలుసుకోవడానికి ఆయన తిరిగి వెళ్లినప్పుడు, అక్కడి కార్యదర్శి తన యవ్వనంలో ఒక ఇటాలియన్ కంపెనీకి అమ్మకందారుడిగా పనిచేశాడని చెప్పారు — “100 కి కొని 300 కి అమ్మడం” అని ఎప్పుడూ నమ్మేవాడు. ఆయన 3% లాభం వేశానని చెప్పారు, దాంతో వాళ్లకు అంతా అర్థమైపోయింది: ఆ పనికి ఆయన సరైన మనిషి కాదు. వాళ్లు క్షమాపణ చెప్పారు.

మళ్ళీ ఎవరూ దాని గురించి మాట్లాడలేదు, అధికారిక వ్యాఖ్య లేదు. ఆఫీసు నడవాల్లో మిగిలిపోయింది ఒకే ఒక మాట: 3% మార్జిన్ జోక్.

Ferdinando