



مديرو P&G لا يتحدّى بعضهم بعضاً

بعد ذلك الاختبار في كاتانيا، صرنا صديقين حميمين. حتى إنني جعلته عراباً لأحد أبنائي في معموديته — فينتشنزو، الذي حمل اسم أبي — وبقيت علاقتنا طيبة، سليمة، حقيقية.

لكنه ظلّ رجل P&G حتى النخاع، وكان كلما زار عميلاً يستعرض سطوته كأنه ما زال يقود الخط الأمامي. ومرةً كادوا يطردونه من مكاتب مركز توزيع، لأنه رفع صوته حتى الصراخ، ولم يُعد الأمور إلى نصابها إلا تدخلي.

لم يكن يفوّت فرصة لانتقادي، لكنني فهمت السبب فوراً: كان يضغط على الرافعة العاطفية — الاستفزاز الخلاق من النوع الصحيح — ليرى كيف سأتصرف. غير أنني كنت ابن أبي، وكان حضوره يلازمي دائماً، يراقب.

لم تكن بيننا قط منافسة حقيقية — من الأفضل، من الأقدار — إن لم يكن لشيء فلأننا كنا نعمل كلانا من أجل الغاية النهائية نفسها، لا لحساب شركتين مختلفتين.

و ذات يوم خطرت له فكرة عبقرية: أن يذهب إلى دير الكارثوزيين في سيرا سان برونو، في مقاطعة فيو فالنتيا، ويبيع ماكينات حلالة للرهبان ذوي اللحى الطويلة. كانت تلك طريقته في أن يُظهر من يكون.

أوصلته بسيارتي إلى هناك لكنني بقيت خارج بوابة الدير. خرج بعد ساعتين ومعه طلبية شفرات وماكينات حلالة بقيمة 300 يورو. اسم الشركة: الكنيسة الرومانية الكاثوليكية. البلد الأجنبي: مدينة الفاتيكان. عنوان الشحن المختلف: دير الرهبان الكبوشيين.

كان مبهجاً، راضياً كل الرضا، واضطر إلى الاتصال بميلانو لإدخال الطلبية يدوياً، لأن نظامنا لم يكن فيه سبيل لمعالجة طلبية بيع لدولة أجنبية. وفوق ذلك كله، كان قد أذهل الشركة بأسرها.

لكنه لم يتباهَ قط — لم يكن ذلك في تكوينه المهني. لقد حقّق المستحيل، وأحدث ذلك ضجة: المقر الرئيسي في ميلانو أعلنه لفريق المبيعات الإيطالي كله. لم أقل شيئاً. أخذت علماً بالواقعة ولزمت الصمت.

بعد ثمانية أيام، أصدر قسم اللوجستيات إشعاراً بإرجاع البضاعة: الدير رفض الطلبية، فاستشاط غضباً.

وحين عاد ليعرف السبب، قيل له إن أمين السر كان في شبابه بائعاً في شركة إيطالية — مقتنعاً على الدوام بقاعدة «الشراء بسعر 100 والبيع بسعر 300». قال إنه طبق هامش ربح قدره 3%، وهذا أخبرهم بكل شيء: لم يكن الرجل المناسب للمهمة. واعتذروا.

لم يعد أحد إلى الحديث في الأمر، ولا تعليق رسمي. وما بقي يتردد في ممرات المكاتب جملة واحدة: نكتة هامش 3%.

فرديناندو