



P&Gのマネージャーは決して張り合わない

カターニアでのあの試験のあと、私たちは良い友人になった。息子のひとりの洗礼まで彼に頼んだほどだ — ヴィンチェンツォ、私の父の名を継いだ子だ — そして私たちの関係は、良好で、健やかで、本物のままだった。

だが彼は骨の髄までP&Gの男のままで、得意先を訪ねるたびに、いまでも最前線を仕切っているかのように威張り散らした。一度など、ある配送センターの事務所から放り出されかけた。声を荒らげて怒鳴るところまでいったからで、事態が収まったのは、ひとえに私が割って入ったおかげだった。

私を批判する機会を、彼は一度も逃さなかった。だが理由はすぐにわかった。感情のレバーを引いていたのだ — 正しい種類の、創造的な挑発だ — 私がどう反応するかを見るために。しかし私は父の息子であり、父の存在はいつも私のそばにとどまって、見ていた。

私たちのあいだに本当の張り合いは一度もなかった — どちらが上か、どちらが有能か、といった — 強いて言えば、二つの別々の会社のためではなく、同じひとつの最終目標に向かって働いていたからだ。

ある日、彼はすばらしいことを思いついた。ヴィボ・ヴァレンツィア県のセッラ・サン・ブルーノにあるカルトゥジオ会の修道院へ行き、長いひげの修道士たちにカミソリを売る。それが、自分が何者かを示す彼なりのやり方だった。

私は車で彼を送ったが、修道院の門の外にとどまった。2時間後、彼は300ユーロ分の刃とカミソリの注文を手に出てきた。会社名：ローマ・カトリック教会。外国：バチカン市国。別の納品先住所：カプチン会修道士の修道院。

彼は有頂天で、心底満足していた。そして注文を手入力してもらうためにミラノに電話をかけなければならなかった。私たちのシステムには、外国の国家あての販売注文を処理する手立てがなかったからだ。おまけに、会社じゅうを唾然とさせた。

だが、彼は決して自慢しなかった — それは職業人としての彼の性分にはなかった。不可能をやってのけ、それは騒ぎになった。ミラノの本社がイタリアの全営業部隊に告げ知らせたのだ。私は何も言わなかった。事実を心に留め、黙っていた。

8日後、物流が返品通知を出した。修道院が注文を突き返したのだ。彼は激怒した。

理由を確かめに戻ると、こう聞かされた。秘書は若いころ、あるイタリアの会社のセールスマンだった — 「100で仕入れて300で売る」を信条にしてきた男だ。彼のほうは3%の上乗せにしたと言ったものだから、それで彼らにはすべてがわかった。この仕事にふさわしい男ではない、と。彼らは詫びた。

そのことを口にする者は二度となく、公式のコメントもなかった。事務所の廊下に残ったのは、ただひと言。3%のマージンの冗談だった。

フェルディナンド