



P&G کے مینیجر ایک دوسرے کو کبھی چیلنج نہیں کرتے

کاتانیا کے اُس امتحان کے بعد ہم اچھے دوست بن گئے۔ میں نے اپنے ایک بیٹے کا پیتسمہ بھی اسی سے دلویا — وینچیزو، جس کا نام میرے والد کے نام پر تھا — اور ہمارا رشتہ اچھا، صحت مند، سچا رہا۔

لیکن وہ سر سے پاؤں تک P&G کا آدمی ہی رہا، اور جب بھی کسی گاہک کے پاس جاتا ایسے رعب جھاڑتا جیسے اب بھی اگلی صف اسی کے ہاتھ میں ہو۔ ایک بار تو اسے ایک ڈسٹری بیوشن سینٹر کے دفاتر سے تقریباً باہر پھینک دیا گیا، کیونکہ اس نے آواز اونچی کرتے کرتے چیخنا شروع کر دیا تھا، اور صرف میری مداخلت سے معاملہ دوبارہ قابو میں آیا۔

وہ مجھ پر تنقید کا کوئی موقع ہاتھ سے نہ جانے دیتا، مگر میں فوراً سمجھ گیا کہ کیوں: وہ جذباتی لیور کھینچ رہا تھا — صحیح قسم کی تخلیقی چھیڑ — یہ دیکھنے کے لیے کہ میں کیا ردِ عمل دیتا ہوں۔ لیکن میں اپنے باپ کا بیٹا تھا، اور ان کی موجودگی ہمیشہ میرے ساتھ رہی، نگرانی کرتی ہوئی۔

ہمارے درمیان کبھی حقیقی رقابت نہیں رہی — کون بہتر ہے، کون زیادہ قابل — اور کچھ نہیں تو اس لیے کہ ہم دونوں ایک ہی حتمی مقصد کے لیے کام کر رہے تھے، دو الگ کمپنیوں کے لیے نہیں۔

ایک دن اسے ایک شاندار خیال سوجھا: ویو ویلنٹیا کے صوبے میں سیرا سان برونو کی کارتھوسی خانقاہ جائے اور لمبی داڑھیوں والے راہبوں کو ریزر بیچے۔ یہ دکھانے کا اس کا اپنا طریقہ تھا کہ وہ کون ہے۔

میں اسے گاڑی میں وہاں لے گیا مگر خانقاہ کے پہاڑ کے باہر ہی رہا۔ وہ دو گھنٹے بعد 300 یورو مالیت کے بلیڈ اور ریزر کا آرڈر لے کر نکلا۔ کمپنی کا نام: رومن کیتھولک چرچ۔ غیر ملک: ویٹیکن سٹی۔ ترسیل کا مختلف پتا: کیپوچن راہبوں کی خانقاہ۔

وہ خوشی سے پھولا نہ سماتا تھا، گہری تسکین میں تھا، اور اسے آرڈر دستی طور پر درج کروانے کے لیے میلان فون کرنا پڑا، کیونکہ ہمارے سسٹم میں کسی غیر ملکی ریاست کا سیلز آرڈر پروسیس کرنے کا کوئی طریقہ نہ تھا۔ اوپر سے اس نے پوری کمپنی کو دنگ کر دیا تھا۔

مگر اس نے کبھی شیخی نہیں بگھاری — یہ اس کے پیشہ ورانہ خمیر میں نہیں تھا۔ اس نے ناممکن کر دکھایا تھا، اور اس کا شور مچا: میلان کے ہیڈ کوارٹر نے پوری اطالوی سیلز فورس میں اس کا اعلان کیا۔ میں نے کچھ نہ کہا۔ میں نے بات نوٹ کی اور چپ رہا۔

آٹھ دن بعد لاجسٹکس نے مال کی واپسی کا نوٹس جاری کیا: خانقاہ نے آرڈر مسترد کر دیا تھا، اور وہ آگ بگولا تھا۔

جب وہ وجہ جاننے واپس گیا تو اسے بتایا گیا کہ سیکرٹری اپنی جوانی میں کبھی ایک اطالوی کمپنی کا سیلزمین رہ چکا تھا — ہمیشہ “100 میں خریدو اور 300 میں بیچو” کا قائل۔ اس نے کہا کہ اس نے 3% مارک اپ لگایا تھا، اور اسی سے انہیں سب پتا چل گیا: وہ اس کام کے لیے صحیح آدمی نہیں تھا۔ انہوں نے معذرت کر لی۔

پھر کسی نے اس کا ذکر نہ کیا، کوئی سرکاری تبصرہ نہیں۔ دفتر کی راہداریوں میں جو چیز باقی رہی وہ ایک جملہ تھا: 3% مارجن والا لطیفہ۔

فرڈیننڈو