



L'ORÉAL의 남자

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 14

나는 이 글을 쓰기 전에 오랫동안 기다렸다.

말이 부족해서가 아니라, 더 많은 것을 받아 마땅한 사람에게 말을 낭비할까 봐 두려웠기 때문이다.

Giorgio는 세일즈맨이 아니었다.

그는 사람으로 변장한 하나의 방법이었다.

그는 L'Oréal 남부 이탈리아 영업 이사, Giorgio Priolo 씨였다.

그는 1970년대 중반 향수 전문점의 세계에서 세일즈맨으로 시작했다. 거의 오로지 여자와 연결된 시장, L'Oréal이 언제나 말을 걸어 왔고 깊이 이어져 있던 바로 그 세계였다. 결국 지금은 보편적인 슬로건이 된 "Because I'm Worth It"을 낳은 세계. 마치 자신의 가치를 증명해야 하는 데 지치고, 가치 있다고 느끼기 위해 허락을 구하는 데 지친 한 여자의 대답인 것처럼.

세계적인 광고 대행사들은 그 온갖 창의성을 내세워 이런 콘셉트를 개발하며 수십억 달러를 벌었다. 정작 필요한 것은 세일즈맨 하나를 퀸스로 보내 몇 시간 동안 평범한 사람들의 말을 듣게 하고, 1달러짜리 커피 한 잔 값에 그들의 말을 두 개의 단순한 아이디어로 바꾸는 것뿐이었는데.

아하하하하하하.

나는 호텔에서 그를 만났다. 아버지와 함께 테이블에 앉아 있던, 일과 가족이 허락도 구하지 않고 뒤섞이는 그런 저녁 가운데 하나였다.

L'Oréal은 그를 보내 대형 유통 사업을 조직하게 했다. 소비자와 소비를 빠르게 집중시키고 있던 신흥 시장이었다. 반면 그들의 역사

적인 왕국, 곧 향수 전문점과 COROLLE 매대는 온전하고, 강하고, 건드릴 수 없는 채로 남아 있었다.

그는 이미 병을 만난 적이 있었다.

그는 아직 젊었지만, 그의 몸은 이미 한 번 그에게 청구서를 내밀었다. 그는 동정을 얻으려고 그 이야기를 한 적이 없었다. 어쩌다 언급할 때면, 날씨 이야기를 하듯 말했다. 비극이 아니라 하나의 사실로.

그는 내게 2년 동안 자신과 함께하는 시간을 빌려주었다. 매달 일주일에 하루, 그의 것도 내 것도 아닌 고객들 사이를 여행하며.

그 여행이 이어지는 동안, 그들은 우리의 고객이 되었다.

그는 L'Oréal에 귀 기울일 줄 아는 Gillette 남자가 면도날만 파는 사람보다 시장을 더 잘 이해한다는 것을 가르쳐 주었다.

그는 내 남성용 애프터셰이브를 빼앗고 여성용 향수로 바꾸어 주며, 남자는 때로 자기가 무엇인지가 아니라 자기가 이해하고 싶은 것을 걸쳐야 한다고 말했다.

그는 나를 자기의 마법사의 제자라고 불렀고, 결코 농담으로 말하지 않았다.

그는 그렇게 믿었기 때문에 그렇게 말했다.

고객들 사이에서 우리는 그냥 "What a Great Company"로 알려졌다.

그것이 우리의 슬로건이었다.

우리는 언제나 즐기고 있다고, 그래서 돈을 받는 거라고 주장했다.

그사이 바깥세상은 달랐다. 늘 불평하는 사람들, 언제나 불평해 온 사람들, 그리고 아무것도 하지 않으면서도 여전히 불평하는 사람들.

다른 회사의 세일즈맨들.

이름은 필요 없다.

어느 날 밀라노에서 아주 정중하게 전화가 와서, 그와 함께 다니는 것을 그만두라고 했다.

내 지역의 Gillette Personal Care 사업부가 무너지고 있었고, 어쩐지 그 책임이 내게 있는 것처럼 보였다.

어떤 사람들에 따르면, 나는 나도 모르는 사이에 L'Oréal을 팔고 있었다.

수수료도 없이.

공짜로.

오늘날에도 여전히 그러듯이.

우리는 며칠 동안 그 이야기로 웃었다.

Gillette는 하나의 단순한 약속 위에 제국을 세웠다.

THE BEST A MAN CAN GET.

그때 나는 그것이 광고라고 생각했다.

몇 년 뒤, 나는 그것이 하나의 묘사였다는 것을 깨달았다.

어느 날, 한 경쟁자가 내게 정확히 그것을 주었기 때문이다.

그의 이름은 Giorgio Priolo였다.

그는 스무 살에 세상을 떠났다.

아직 소개해 줄 고객들, 들려줄 농담들, 그리고 그의 건강이 결코 지켜 주지 못할 약속들로 가득한 한평생이 남아 있던 사람에게는 너무나 이른 나이였다.

나는 딸에게 그의 이름을 주었다.

내 딸의 이름은 Giorgia이고, 그 아이를 부를 때마다 나는 그도 다시 부른다. 한순간, 내 테이블로.

그는 동료가 아니었다.

그는 가까이서 본 경쟁 회사란 아직 만나지 못한 또 하나의 가족일 뿐이라는 것을 내게 가르쳐 준 사람이었다.

안녕, Giorgio.

이 사가는 나의 것인 만큼 너의 것이기도 하다.

Ferdinando