



L'ORÉAL నుంచి ఇటలీకి తిరుగు ప్రయాణం

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 10

చాలా విషయాలు, చాలా క్షణాలు ఎప్పుడూ రాయబడలేదు,
ఎందుకంటే అవి ఇప్పుడు లేని ఒక మనిషి జ్ఞాపకంలో మాత్రమే
బతికి ఉన్నాయి: Giorgio.

కానీ మేము ఇంటికి తిరిగి వచ్చినప్పుడు, ఇద్దరమూ మౌనంగా
ఉండిపోయాం, పరీక్ష గురించి గానీ అది ఎలా జరిగిందో గానీ మాలో
ఎవరూ వెంటనే ఏమీ అనలేదు.

రెండు వారాల తర్వాతే నాకు అప్పటి L'ORÉAL సేల్స్ డైరెక్టర్ నుంచి
ఒక టెలిగ్రామ్ వచ్చింది, ఈ ఒక్క వాక్యంతో: శ్రీ FREGA ధన్యవాదాలు.

కంపెనీలు ఉత్పత్తుల ద్వారా, వినియోగదారు నిజమైన అవసరాలు,
కల్పిత అవసరాల ద్వారా మార్కెట్ల జ్ఞానాన్ని మీకు ఇస్తాయని
నేర్చుకున్నాను — అదే వాణిజ్య మాయాజాలం ఈ రోజు కూడా
నిశ్శబ్దంగా కొనుగోలు నిర్ణయాలను మలుస్తోంది.

ఇంగ్లీష్ నటుడు Benny Hill నటించిన ఒక దృశ్యాన్ని గుర్తు
చేసుకోవడం నాకు ఇష్టం, అందులో అతను ఒక వెయిటర్, వైన్
బాగాలేదని ఫిర్యాదు చేస్తూ మార్చమని అడుగుతూనే ఉన్న ఒక
కస్టమర్ కు వైన్ వడ్డిస్తాడు.

Benny ఐదుసార్లు లేబుల్ మార్చాడు, వైన్ మాత్రం ఎప్పుడూ అదే —
చివరికి మాత్రమే కస్టమర్ అది బాగుందని అన్నాడు.

అమ్మకాలు కూడా అంతే — అది కేవలం తీరు, మీరు వాడే లేబుల్
రకం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. ఒకరిని నిజంగా ప్రత్యేకంగా చేసేది
అనేక బ్రాండ్లలో అనుభవం కాదు, అనేక వేర్వేరు కంపెనీల్లో
అనుభవం.

తల్లులు తమ కొడుకుల విషయంలో ఒకే ఒక్క తప్పు చేస్తారు:
మనల్ని మనం ఎలా కాపాడుకోవాలో ఎప్పుడూ నేర్పరు, ఎందుకంటే
వాళ్లు సహజంగానే మన కోసం ఆ పని చేస్తారు — కానీ ఆ
అనుభవాన్ని మనం ఒంటరిగానే సంపాదించుకోవాలని వాళ్లకు
తెలుసు, మనలో ప్రతి ఒక్కరినీ వేరుగా చేసేది అదే.

నేను ఇక మునుపటి మనిషిని కానని తెలుసుకుంటూ ఇంటికి
చేరుకున్నాను, నా భార్య కూడా అది చూసింది, Rita ఎవరని ఆమె
అడిగినప్పుడు — రాత్రి నిద్రలో ఆ పేరు పలికానట్ట. పూజారి కోసం
వెతుకుతున్న ఒక స్త్రీ, అంతే, అని జవాబిచ్చాను.

Ferdinando