Πρώτο βήμα στην αγορά εργασίας
(1972-1973)

Όταν απολύθηκα απ' τον στρατό και μέχρι να προκηρυχτεί η θέση στο Πανεπιστήμιο, άρχισα να ψάχνω για δουλειά.

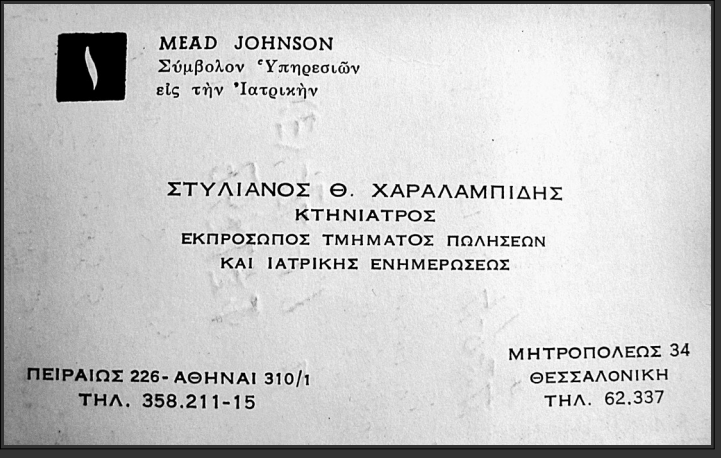
Τότε, στις εφημερίδες, υπήρχαν πολλές αγγελίες, που ζητούσαν αντιπροσώπους σε φαρμακευτικές εταιρείες. Πήγαινα, αλλά σε ορισμένες, η αμοιβή ήταν μικρή *(1.500-4.000 δραχμές)* και παράλληλα, έπρεπε να διαθέτεις αυτοκίνητο *(που δεν είχα)*, ενώ σε άλλες, ήμουν "*εκπρόθεσμος*". Έτσι, για έξη μήνες έψαχνα χωρίς αποτέλεσμα. Θυμάμαι στην εταιρεία "*UpJohn*", ο υπεύθυνος, μου είπε, "*ειλικρινά θέλω πολύ να σε προσλάβω, αλλά πιέζομαι να προσλάβω κάποιον άλλο... Είμαι, σίγουρος, όμως, πως θα βρεις μια πολύ καλή θέση... και σε συμβουλεύω, να πηγαίνεις μόνο σε ξένες εταιρείες και να ζητάς μεγάλο μισθό, πάνω από 6.000 δραχμές*". Μου φάνηκε παράξενη η συμβουλή αυτή, αλλά την ακολούθησα...

Πέρασε άλλος ένας μήνας ψάχνοντας και τέλος, ένα πρωί, βρέθηκα στην αίθουσα αναμονής, στην αμερικανική εταιρεία "*Bristol*" *(Πλατεία Αριστοτέλους)*, μαζί με άλλους 25 συνυποψήφιους, γιατρούς, γεωπόνους, χημικούς και 4 κτηνίατρους. Συζήτησα με τους δυο υπεύθυνους της εταιρείας *(μιλούσε μόνο ο ένας, ενώ ο άλλος παρακολουθούσε και κρατούσε σημειώσεις)* και μου είπαν, να ξαναπάω το απόγευμα. Ήταν 10 υποψήφιοι. Συζητήσαμε πάλι και μου είπαν να ξαναπάω το επόμενο πρωί. Μετά τη συζήτηση που είχαμε, μου είπαν να πάω πάλι, το απόγευμα. Στον προθάλαμο περιμέναμε μόνο δυο υποψήφιοι. Όταν, στο τέλος της συζήτησης, ο υπεύθυνος με ρώτησε: "*Αν προσλαμβανόσασταν στην εταιρεία, τι αμοιβή θα ζητούσατε;*" Απάντησα, "*7.000 δραχμές*" και η απάντησή του, ήταν άμεση και μονολεκτική: "*Προσλαμβάνεσθε*".

Στο συμβόλαιο που υπογράψαμε, προβλέπονταν και ένας μήνας εκπαίδευσης στα "*Κεντρικά*" της "*Bristol*" στην Αθήνα, με έξοδα της εταιρείας. Πήγα στην Αθήνα και έμεινα σε ένα ξενοδοχείο στην 3η Σεπτεμβρίου. Κάθε πρωί περνούσε με το "*NSU*" του, ο Γιώργος, ένας αθηναίος συνάδελφος, που έμενε στην Κυψέλη και πηγαίναμε μαζί στο Π.Φάληρο, όπου ήταν τα *"Κεντρικά"* της εταιρείας, για το μάθημα. Είχαμε, καθημερινά, 5 ώρες μάθημα, για τα προϊόντα της εταιρείας, για τον τρόπο προσέγγισης του γιατρού και για την προώθηση των προϊόντων, τόσο της "*Bristol*", όσο και της θυγατρικής εταιρείας "*Mead Johnson*", με τα προϊόντα της οποίας, τελικά, ασχολήθηκα. Ο Γιώργος, ήταν πρώην σκηνοθέτης και είχε σκηνοθετήσει μια ταινία με τον Θανάση Βέγγο και τον Γιώργο Κάππο και μας έλεγε ιστορίες απ' τα γυρίσματα *(τελικά, οι δουλειές δεν πήγαν καλά και αναγκάστηκε να γίνει εμπορικός αντιπρόσωπος στη "Bristol")*.

Ένα βράδυ, πήγα στο "*θέατρο Broadway*" και είδα το έργο "*Η γλυκιά Ίρμα*", με την Έλλη Λαμπέτη. Ήμουν στη 2η σειρά, στο κέντρο της πλατείας, δίπλα σε δυο ηλικιωμένες κυρίες, που είχαν προσέξει, όπως κι εγώ, πως ο ποδόγυρος της κίτρινης φούστας, που φορούσε η Λαμπέτη, είχε ξηλωθεί, απ' τη μια πλευρά και κρεμόταν μια κλωστή. Η μια απ' τις κυρίες, λέει στο διάλειμμα, "*δεν μπορώ..., θα πάω να τις το πω...*" κι έφυγε. Όταν γύρισε, είπε στη φίλη της, "*που να στα λέω..., μου είπε 'σας ευχαριστώ πολύ, θα το ράψω τώρα αμέσως'...*".

Όταν γύρισα στη Θεσσαλονίκη, έπρεπε να προωθήσω, για πρώτη φορά στην αγορά, τα προϊόντα της "*Mead Johnson*". Ειδικότερα, το "*Quibron*", ένα ακριβό, αντιβηχικό σιρόπι και το "*Versapen*", μια ακριβή, συνθετική πενικιλλίνη, που ήταν όμοια με τα γνωστά, φθηνά και δοκιμασμένα σκευάσματα της "*Bristol*", καθώς και της ανταγωνίστριας εταιρείας "*Beecham*".


MEAD JOHNSON
Σύμβολον Ὑπηρεσιῶν
εἰς τὴν Ἰατρικὴν

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ Θ. ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ
ΚΤΗΝΙΑΤΡΟΣ
ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΚΑΙ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΕΩΣ

ΠΕΙΡΑΙΩΣ 226 - ΑΘΗΝΑΙ 310/1
ΤΗΛ. 358.211-15

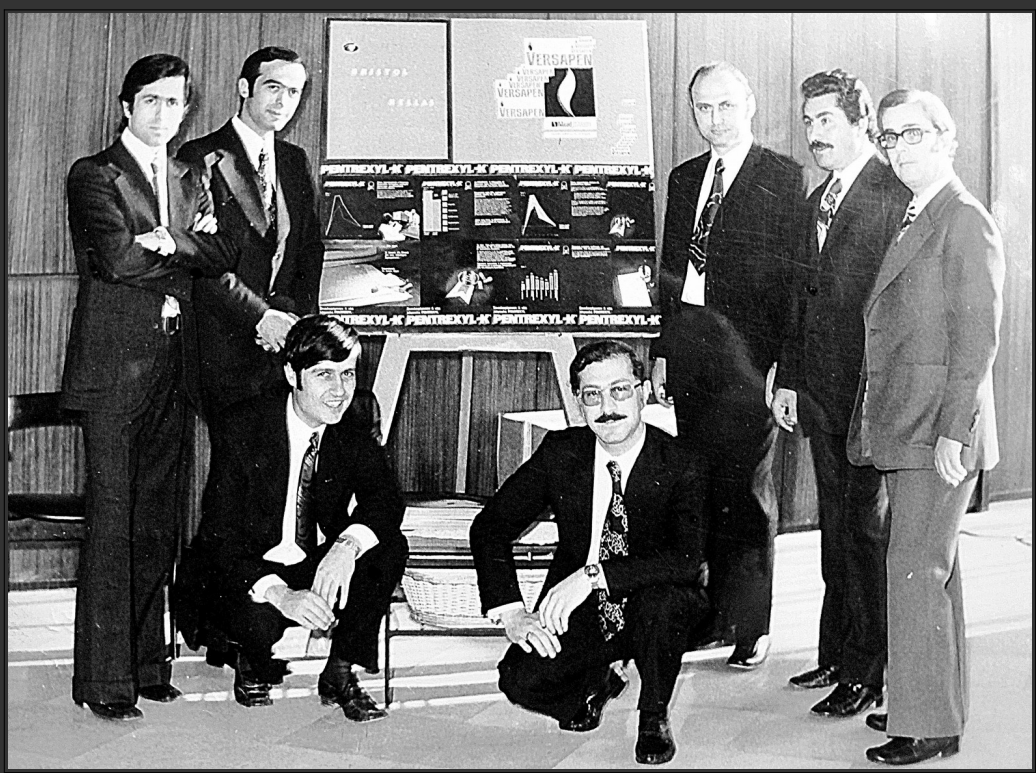
ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 34
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ. 62.337

Ο τομέας, που μου ανέθεσαν, περιλάμβανε τους γιατρούς των Νοσοκομείων "*Κεντρικό*" *(μετά, "Γεννηματά")* και "*ΑΧΕΠΑ*", καθώς και των οδών, Μητροπόλεως, Αγίας Σοφίας, Προξένου Κορομηλά και Εγνατίας *(Συντριβάνι ως Κολόμβου)*. Ακόμη, περιλάμβανε τους γιατρούς της Κατερίνης, της Βέροιας, της Νάουσας, της Δράμας, της Καβάλας και της Ελευθερούπολης.

Στις 11.1.1973, ο Δ.Α., supervisor της εταιρείας *(και φανατικός θαυμαστής της Τζένυ Βάνου!)*, μου είπε, "*Στέλιο, πρέπει να πας στην Αθήνα, να παραλάβεις το καινούργιο σου αυτοκίνητο απ' το τελωνείο!*". Τρελάθηκα απο χαρά... Ένιωθα, όμως, ανασφαλής να οδηγήσω τόσες ώρες, ένα καινούργιο αυτοκίνητο... Τυπικά, διέθετα δίπλωμα οδήγησης και μάλιστα "*επαγγελματικό*", αλλά είχα ελάχιστη εμπειρία οδήγησης, με τζιπ και "*ΡΕΟ*"... και μόνο, μέσα σε άδειο γήπεδο…

Είπα στον φίλο μου Βασίλη Αλεξόπουλο τα νέα κι εκείνος, ενθουσιάστηκε. Μανιώδης, όπως ήταν με τα αυτοκίνητα και προστατευτικός για τους φίλους του, μου λέει, "*θα κατεβούμε μαζί, με το τραίνο, στην Αθήνα, που έχω και κάτι δουλειές να κάνω, θα κοιμηθούμε το βράδυ στο σπίτι μου και την άλλη μέρα, επιστρέφουμε με το αυτοκίνητο*". Έτσι και κάναμε. Μόλις φθάσαμε στην Αθήνα, πήγαμε αμέσως και πήραμε το αυτοκίνητο. Ήταν άσπρο. Ο νέος σκαραβαίος της "*VW 1.3*", μοντέλο 1974, με πίσω φώτα, μεγάλα, στρογγυλά και προτεταμένους προφυλακτήρες. Με οδηγό τον Βασίλη, πήγαμε στο σπίτι του, όπου μας περίμεναν οι συμπαθέστατοι γονείς του, η κα. Άννα και ο κ. Μίμης, καθώς και η αδελφή του, η Παυλίνα. Φάγαμε διπλές μερίδες απ' το νόστιμο παστίτσιο, που ετοίμασε η κα. Άννα και πέσαμε κατάκοποι για ύπνο. Ο Βασίλης, κάθε τόσο, έβγαινε έξω και έβλεπε το αυτοκίνητο, "*μην μας το κλέψουν*", επειδή όλοι το κοίταζαν στο δρόμο. Το μεσημέρι της επόμενης μέρας, ξεκινήσαμε για τη Θεσσαλονίκη. Μέχρι να βγούμε στην εθνική οδό, οδηγούσε ο Βασίλης. Μετά, κατέβηκε και μου λέει, "*από δω και πέρα, θα το πας εσύ*". Ξεκίνησα διστακτικά, κάτω απ' το άγρυπνο βλέμμα και τις λεπτομερέστατες οδηγίες του Βασίλη... Δεν έπρεπε να ανεβάζω στροφές *("επειδή η μηχανή είναι άστρωτη ακόμα")*, δεν έπρεπε να πατάω τη δεξιά άσπρη γραμμή του δρόμου *("για να μη γλιστρήσει το αυτοκίνητο")*, δεν έπρεπε να κοιτάω κοντά, αλλά μακριά... και άλλα πολλά, που δεν τελείωναν ποτέ..., ώσπου τον πήρε ο ύπνος... Εγώ, ένιωθα υπέροχα και ξεκούραστος απ' την υπερένταση. Απολάμβανα την οδήγηση, αν και δεν ξεπερνούσα τα 80 χιλιόμετρα την ώρα. Είχε σκοτεινιάσει και είχε αρχίσει να ψιλοβρέχει... Φθάσαμε στη Θεσσαλονίκη στις 23.^{00} *(11 ώρες οδήγηση)*. Πήγα τον Βασίλη στο σπίτι του, στις 40 Εκκλησιές και μετά, οδήγησα μόνος, ως τη Μανουσογιαννάκη, που έμενα. Πάρκαρα το αυτοκίνητο, μεταξύ δυο άλλων αυτοκινήτων, χωρίς να το χτυπήσω και ανέβηκα στον 7° όροφο... Τελικά, τους 6 μήνες, που οδήγησα τον "*σκαραβαίο*", έκανα περίπου 18.000 km *(106 km/24ωρο)* και είχα ένα ατύχημα... *(ένα απόγευμα Κυριακής, στο δρόμο έξω απ' τη "Ρέμβη" στην Αρετσού, ένας απρόσεκτος φίλαθλος, που άκουγε, όπως είπε, τον ποδοσφαιρικό αγώνα, έστριψε το τιμόνι, χωρίς να προσέξει κι έπεσε επάνω μου, χτυπώντας την πόρτα του συνοδηγού...)*.

Καθημερινά, είχαμε στο γραφείο πρωινό meeting. Μετά, πήγαινα και έβλεπα τους γιατρούς των Νοσοκομείων του τομέα μου και μετά τις πέντε, το απόγευμα, επισκεπτόμουν περίπου 15 γιατρούς, στο κέντρο της πόλης. Κάθε μήνα, για πέντε μέρες, επισκεπτόμουν τους γιατρούς του τομέα μου, εκτός Θεσσαλονίκης *(δύο μέρες Κατερίνη, Βέροια, Νάουσα και τρεις μέρες Δράμα, Καβάλα, Ελευθερούπολη)*.



Στο γραφείο της "Bristol", με τους συναδέλφους και τον supervisor, στις 10.5.1973.

Ένα μήνα, μετά την πρώτη μου επίσκεψη στην Καβάλα και την πρώτη γνωριμία και ενημέρωση των γιατρών, ο supervisor μου λέει, "*Στέλιο, σήμερα θα μείνεις στο γραφείο. Θέλει να σε δει ο Γενικός Δ/ντής, που έρχεται απ' την Αθήνα*". Προβληματισμένος, ρώτησα μήπως ήξερε τον λόγο, που ήθελε να με δει, αλλά δεν ήξερε. Όταν ήλθε ο Γενικός Δ/ντής, με ρώτησε: "*Τι ακριβώς συνέβη στην Καβάλα;*" Έμεινα για μια στιγμή άφωνος. Μετά, εξήγησα ότι ενημέρωσα τους γιατρούς και επισκέφτηκα τα φαρμακεία της πόλης, για να μάθω, πόσα αντιβιοτικά "*γράφει*" ο κάθε γιατρός *(απέφυγα να αναφέρω το ποτό, που πρόσφερα σε μια νεαρή φαρμακοποιό... Υποπτεύθηκα ότι αυτός ήταν ο πραγματικός λόγος της επίσκεψης του διευθυντή..., ίσως είχα εκθέσει την εταιρεία...).* Ο διευθυντής, όμως, συνέχισε, "*μήπως, έχεις κάποιον γνωστό ή συγγενή γιατρό, που υπηρετεί στο Νοσοκομείο της Καβάλας; Μήπως έχεις υποσχεθεί σε κάποιους γιατρούς δώρα;*" Του εξήγησα ότι δεν συνέβη κάτι τέτοιο, ούτε είχα γνωστό γιατρό. Φάνηκε ικανοποιημένος απ' τις απαντήσεις μου και χαμογελώντας, μου έδωσε μια επιταγή, λέγοντας, "*ο νέος σου μισθός*". Κοίταξα..., έγραφε, 7.500 δραχμές... Πριν προλάβω να ρωτήσω, συνέχισε, "*ξέρεις, τον τελευταίο μήνα, το Νοσοκομείο Καβάλας παραγγέλνει, αποκλειστικά και μόνο, Versapen!*".

Αργότερα, σε συζήτηση, που είχα με τον supervisor, μου εκμυστηρεύτηκε ότι, έμαθε πως κατά τη συνέντευξη πρόσληψης, είχα ζητήσει την υψηλότερη αμοιβή απ' όλους τους υποψήφιους και ότι, ο διευθυντής της εταιρείας, είχε πει, "*και 10.000 δραχμές να ζητούσε, θα τον προσλάμβανα*". Αυτό, με εξέπληξε, αλλά η εταιρεία μάλλον, κάτι ήξερε... Τους επόμενους τρεις μήνες, η αμοιβή μου έφθασε τις 9.860 δραχμές "*λόγω υψηλής απόδοσης*"... Δεν ξέρω πόσο ακόμη θα ανέβαινε, αλλά ένα πρωί, εφτά μήνες μετά την πρόσληψή μου, στην εταιρεία, μου τηλεφώνησε ο καθ. Χειμωνάς και μου είπε, "*Στέλιο, προκηρύχτηκε η θέση βοηθού..., έλα να υποβάλεις τα δικαιολογητικά*".

Ενημέρωσα τον supervisor και τον διευθυντή, που έτυχε να βρίσκεται στη Θεσσαλονίκη, ότι πρόκειται να φύγω απ' την Εταιρεία και τους εξήγησα τους λόγους. Συγκινήθηκα απ' την αντίδραση του διευθυντή, που μου είπε, "*χαίρομαι για τη δυνατότητα, που έχεις να κάνεις αυτό, που επιθυμείς. Διαισθανόμουν ότι δεν θα έμενες για πολύ καιρό κοντά μας. Εύχομαι να είναι οι συνθήκες στο Πανεπιστήμιο έτσι, όπως τις φαντάζεσαι και επιθυμείς, αλλά στο πίσω μέρος του μυαλού σου να θυμάσαι, ότι αν κάτι δεν πάει καλά ή δεν είναι έτσι, όπως τα φαντάζεσαι, η θέση σου εδώ, στην εταιρεία, σε περιμένει. Μη διστάσεις να έλθεις πάλι. Χωρίς να θέλω να σε επηρεάσω, ο στόχος μου ήταν να αναλάβεις εσύ τη διεύθυνση του γραφείου στη Βόρεια Ελλάδα. Σου εύχομαι καλή τύχη*".