EEN TELEFOONTJE NAAR CINCINNATI

EEN TELEFOONTJE NAAR CINCINNATI
Wat Hij tegen de CEO zei

Ik had een boek geschreven, maar ik had het niet gepubliceerd.
Iets hield me tegen.
Maar Hij was het niet.
In tweeduizend jaar had Hij vele communicatiemiddelen gewisseld.
Nadat de primitieven het vuur hadden ontdekt en een betere manier hadden gevonden om te koken en langer te leven, gebruikten andere primitieven — de indianen — het met waterdamp om te communiceren.
Witte rook betekende: we denken na over wat we gaan doen.
Zwarte rook betekende: we gaan ten oorlog. Maak je klaar, we komen eraan.
Alles veranderde snel.
De vader van alle communicatie was de koerier te paard.
Toen de telegraaf.
Toen, in de twintigste eeuw, de telefoon.
En het was op zo'n dag dat Hij mij belde.
Hij vroeg waar Hij een telefoon kon gaan kopen.
Hij was specifiek: ik wil er een die werkt, ik geef weinig uit, ik zal alleen Word gebruiken om te schrijven, geen videogesprekken.
Hij vroeg me wat ik van Apple vond.
Ik zei Hem dat die winkel voor de Paus was — die moest altijd aan zijn imago denken.
Toen noemde Hij een paar modellen op Amazon.
Ik zei Hem van leverancier te veranderen.
Hij zou Zijn gegevens moeten delen, en voor de privacy was dat niet verstandig.
Bovendien was Bezos een nieuwe kerk aan het bouwen — CHURCHAMAZON — en betrad hij Zijn markt als concurrent.
Een van de regels die Hij altijd om niet had weggegeven was: voed nooit een concurrent.
Uiteindelijk ging ik naar mijn Chinese vriend en kocht een gebruikte, experimentele telefoon die verbinding maakte op 1 miljard G.

Precies Zijn netwerk.
Geen simkaart nodig.
Hij zou alleen bellen, nooit ontvangen.

En om mij te bedanken pleegde Hij Zijn eerste telefoontje naar Cincinnati.
Ik was nieuwsgierig. Die stad betekende iets voor mij.
Maar ik vroeg niets.
Wat Hij te vragen had, heb ik nooit geweten.
Jezus belt de CEO van P&G en zegt:
“Weet u wat die man in Calabrië met uw merk doet? Misschien moet u hem zelf antwoorden.”
De CEO kijkt naar zijn scherm, ziet gillettenarrative.com, en weet niet of hij de juridische afdeling of de hoofdredacteur moet bellen.
In twijfel houdt hij in en zegt: gaat u hem sponsoren?
Vanaf de andere kant van de lijn antwoordt Hij:
Dat kan ik niet.
Hij werkt zonder SEO, advertenties, Google Merchant, marketing, media, reclame, geld.
Hij is gewoon iemand die mijn Vader mij heeft aanbevolen.
Omdat hij achttien jaar bij Gillette heeft doorgebracht.
Maar ik kan u één ding zeggen.
Hij heeft mij om één gesigneerde USD gevraagd.
Ik heb geen idee wat hij ermee van plan is.
Ferdinando
© 2026 Ferdinando Frega — Nando the Scribe. Alle rechten voorbehouden.
Gillettenarrative.com