



DIE ONMOONTLIKE HET DIE REKENING VOORGELÊ

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO

VOORWOORD

Ek onthou hoe my pa ons Sondae uitgeneem het vir middagete toe ek 'n kind was. Altyd na dieselfde restaurant: Sala Bella. Die eienaar was 'n groot vrou, altyd glimlaggend, altyd gasvry. Die kos was goed. Heerlik. Enig in sy soort.

Heel dikwels het sy toesighouer by ons aangesluit. 'n Friuliër van geboorte, byna twee meter lank, ver oor die honderd-en-twintig kilogram, geseënd met 'n gesonde eetlus. Hy het met sy gesin van Messina af afgery.

Aan die einde van die ete het die rekening gekom. My pa het nooit van sy stoel opgestaan om dit te betaal nie. Hy het bloot die note opgevou in die servet gelos, op die leë bord.

Ek het hulle nooit die rekening sien deel nie. Nooit 'n ander reëling gesien nie. Nooit 'n bespreking daaroor gehoor nie.

Hy was die toesighouer. My pa was die verkoopsman.

En dis die verkoopsman wat betaal.

Toe, een aand, terwyl ons die motor in die motorhuis inry, sê hy vir my:

„Jy sien my altyd betaal. Jy sien my altyd eerste na die geld gryp. Daarom dink jy dis ek wat die rekening betaal. Dis nie ek nie.”

Ek het nie verstaan nie.

Dit het my 'n maand geneem.

Een Sondag, aan dieselfde tafel, haal die toesighouer 'n notaboek uit sy binnesak en begin skryf terwyl my pa praat.

Wie 'n nuwe winkel oopgemaak het. Wie een gesluit het. Wie agterstallig is met fakture. Wie se seun die familiebesigheid oorgeneem het. Wie nog steeds die mededinger se produkte in die vensterkas het.

Niemand het aandag aan my gegee nie, want ek was 'n kind, en kinders tel nie aan tafel nie.

Maandagoggend het daardie aantekeninge na Milaan gereis onder die toesighouer se handtekening.

My pa het die aandete betaal. Die toesighouer het al die res betaal.

Twintig jaar sonder 'n enkele waarskuwing. Sonder 'n enkele dissiplinêre aantekening. En, die belangrikste, sonder 'n enkele geweierde salarisverhoging.

My pa kon beskou word as een van die drie bes betaalde mans by Gillette Italië, net ná die besturende direkteur en die verkoopsdirekteur. Nie omdat hy meer as almal verkoop het nie.

Omdat niemand anders daardie toegevoegde waarde besit het nie: die verhale wat elke dag voor die kliënte ontvou het.

Die rekening word altyd betaal deur iemand wat nie aan die tafel sit nie.

Onthou daardie sin. Jy sal dit aan die einde nodig hê.

DEEL I

Waarom hierdie lang inleiding?

Om te verduidelik wat vandag gebeur het. En wat ek vertel het, met die hoop dat dit eendag werklik kan gebeur. Of dit in die nabye toekoms is of veel later, weet ek nie.

Dit was 'n Sondagmiddag in die middel van Augustus. Skroeiende hitte. Droë lug. Daardie soort temperatuur wat juis warmer voel omdat daar so min vog is.

Die lugreëling het hard gewerk en my vrou het my, soos altyd, herinner om dit af te skakel, want elektrisiteitsrekeninge is reeds sout genoeg sonder om nog sout by te gooi.

Dit was omtrent halfsewe die aand. Ek het uitgestrek in my rooi leunstoel gelê toe my selfoon lui.

Die kode was +1. Verenigde State. Wie op aarde sou my op hierdie uur uit Amerika bel, terwyl dit daar nog etenstyd behoort te wees?

Ek het geantwoord.

„Hallo?”

„Hallo?”

'n Kalm stem. Diep. Effens keelklinkend.

„Ek wil graag met Ferdinando praat.”

„Dis ek. Met wie praat ek?”

„Dis Robert. Goeienaand. Die Amerikaner met die Franse van.”

Ek het gelag.

„Dankie vir die oproep, maar eerlik, wie ook al hierdie poets beplan het, verdien erkenning. Ek het heeltemal ingeval. Hoewel, noudat ek daaraan dink, bel u my van 'n Amerikaanse nommer af terwyl u in Rome sit?”

„Ja. Dit is my persoonlike selfoon. Ek het geen amptelike kanaal gebruik nie, want dit is nie institusionele kommunikasie nie. Dit is een van die min voorregte wat my nog gegun word. As u twyfel, gee ek u die Vatikaan se skakelbord en u kan dit bevestig.”

„Nee. Dis reg so. Gaan asseblief voort.”

Ek was skepties. Agterdogtig. Versigtig. Maar ek wou nie neersit nie. Onbeleefdheid was nog nooit deel van my aard nie. In plaas daarvan het ek my innerlike bedreigingsopsparing tot die maksimum opgeskuif en probeer verstaan waar presies ek beland het.

„Sê my, U Heiligheid. Wat kan ek vandag vir u doen?”

„Ons kan op die naam praat, Nando. Ons is nie so ver van mekaar in ouderdom nie.”

„Waar. Ons is net ver van mekaar in rolle. U is Nommer Twee van die Katolieke Kerk. Ek is die laaste van die skrywers.”

„Waarom Nommer Twee? Ek was onder die indruk dat ek Nommer Een is.”

„Vergewe my as dit ongemaklik klink. Nommer Een is die man wat alles gebou het: Jesus. My voormalige kollega van Gillette. Die enigste wat presies geweet het wat hy doen. Aangesien hy sy hoof-uitvoerende beamptes nie openlik kon aanstel nie, het hy die titel van Pous uitgedink en u die vryheid gegee om dit op u eie manier te vul.”

Hy het uitgebars van die lag.

„Nou verstaan ek,” het hy gesê, „waarom elke gang in my huis met dieselfde vraag weerklink: het jy vandag na GilletteNarrative gekyk, om te sien wat die kollega nou geskryf het?”

Dit was nie vir my moeilik om by te hou nie. 'n Goeie verkoopsman herken 'n spel sodra dit begin. Maar hy was slim genoeg om dit ook te herken, en het hom onmiddellik aangepas.

„Weet u dat ek bel van die nommer wat aan my Amerikaanse bankrekening gekoppel is? 'n Ruk gelede het ek daardie bank direk gebel en hulle het die foon neergesit, want hulle het gedink dis 'n poets.”

„Ja, U Heiligheid.”

„Nee, Nando. Asseblief. Noem my Robert. Ten minste privaat. Sonder protokol. Dit maak die lewe makliker.”

„Wel dan, Robert, u het die verkeerde bank gekies. In u posisie behoort hulle na u toe te kom. Trouens, om 'n tak binne Vatikaanstad te open behoort as byna verpligtend beskou te word. Die prestige alleen sou dit regverdig. 'n Geleentheid waaroor geen ernstige bankier eers sou waag om te debatteer nie.”

„U is reg. Maar ekonomie is nie my veld nie. En hierdie oproep is verkennend. Net soos die brief wat u aan my gestuur het. Uiteindelik doen ons dieselfde werk.”

„Wat is dit?”

„Ons probeer albei ons medemens verstaan.”

DEEL II

„Weet u, Nando, ek het al die verhale geles wat u oor u GilletteVatikaan geskryf het. My eerste vraag is die volgende.”

Waarom twee-en-twintig tale? Twee-en-twintig wêrelde? Selfs op plekke waar die Kerk feitlik marginaal is. Neem Indië.

„Omdat daar 'n markreël is wat u nooit werklik toegepas het nie.

Verbruikers is nie kliënte nie. 'n Kliënt is iemand wat reeds by u koop. 'n Verbruiker is iemand wat nog sou kon.

U tel kliënte. Die gedooptes. Die praktiserende gelowiges. Die geregistreerdes. En u vergeet almal anders.

Markte word nie gewen waar jy reeds sterk is nie. Markte word gewen waar jy afwesig is en niemand jou aankoms verwag nie.

Twee-en-twintig tale is nie twee-en-twintig vertalings nie. Dit is twee-en-twintig oop deure.”

„Wag 'n oomblik. Sê u die geloof is 'n produk, en dat mense van godsdiens verwissel soos hulle van tandepasta-handelsmerk verwissel?”

„Ek sê dat mense beweeg. En as daardie stelling u aanstoot gee, kyk wat het die afgelope dertig jaar met u bisdomme regoor Latyns-Amerika gebeur, en sê my wie hulle beweeg het.

Dit beteken ek behou die reg voor om 'n ernstige ondersoek te doen voordat ek u een enkele syfer gee. Ek belowe nie opbrengste wat ek nie geverifieer het nie. Dít doen konsultante. En konsultante stuur in elk geval die rekening.

Wat ek u nou reeds kan sê, is dit. U bemaking — want ja, u doen bemaking, en u doen dit swak — het twintig jaar gelede verouderd geraak. Niemand versamel meer volgelinge met veldtogte nie. In geen bedryf nie.

Een ding werk. Om die gebaar te word wat 'n mens uitvoer voordat hy besluit om dit uit te voer.

So bly daar net een vraag oor. En dit is vir u.”

„Gaan voort.”

„Wil u onthou word as die Pous van die geskiedenis? Of as die Pous wat geskiedenis gemaak het?”

„Dit klink na dieselfde ding.”

„Dis wêrelde uitmekaar. En die antwoord hang heeltemal van u af.”

EPILOOG

„Wel,” het hy gesê, „dankie vir u tyd, vir u beskikbaarheid en bo alles vir u belangstelling.

Ek moet u iets sê. Ek het nie met u gepraat as bloot met 'n verteller nie. Ook nie met 'n sosioloog nie. Ook nie met 'n skrywer nie. Ook nie met 'n ekonoom nie. Ek het met u gepraat as met 'n stelselstrateeg.

Ek behou die reg voor om 'n besluit te neem en u formeel te laat weet wat ek dink.”

Toe het hy 'n oomblik stilgebly.

„Daar is een vraag wat ek u wil vra, Nando. Dit alles. Die twee-en-twintig tale. Die ondersoek. Die blaadjie binne-in die skeermespakkie. Wie betaal daarvoor?”

En skielik was ek terug in 'n motorhuis in 1975, langs 'n man wat pas 'n aandete betaal het wat hy eintlik nie betaal het nie.

„Robert. Dis altyd die mense wat betaal. Altyd dieselfde mense. U noem dit 'n offergawe. Ons het dit kleinhandelprys genoem. Maar dis dieselfde hand wat oopgaan.

Die verskil lê nooit in wie betaal nie. Die verskil lê in hoeveel van daardie geld terugkeer in die vorm van iets nuttigs, en hoeveel vasgevang bly om mense te voed wat te veel betaal word om te min te lewer.

My pa het die aandete betaal en niks betaal nie. Want wat hy weggegee het, was meer werd as wat hy bestee het.

Nou is dit u beurt om te besluit aan watter kant van die tafel u sit.”

„Is daar iets wat u my wil vra?” het hy gesê.

„Ja. Pas uself op. Gee aandag aan waar u is. Dis die mooiste plek ter wêreld. Nie die veiligste nie. Die gevare kom van binne. En hulle is juis onsigbaar wanneer jy probeer uitmekaarhaal wat jy nog nie verstaan nie.

En nog iets, U Heiligheid. Dankie.”

GELOOF SY JESUS CHRISTUS.

Ons verkoop nie boeke nie. Ons bou verhoudings.

Ferdinando