



IMPOSIBILUL A PREZENTAT NOTA DE PLATĂ

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO

PREFAȚĂ

Îmi amintesc cum tata ne scotea la prânzul de duminică pe când eram copil. Mereu la același restaurant: Sala Bella. Patroana era o femeie voinică, mereu zâmbitoare, mereu primitoare. Mâncarea era bună. Delicioasă. Unică.

Destul de des ni se alătura șeful lui. Friulan de origine, aproape doi metri, cu mult peste o sută douăzeci de kilograme, binecuvântat cu o poftă de mâncare sănătoasă. Cobora cu mașina de la Messina împreună cu familia.

La sfârșitul mesei venea nota. Tata nu s-a ridicat niciodată de pe scaun ca s-o plătească. Lăsa pur și simplu bancnotele împăturite în șervet, pe farfuria goală.

Nu i-am văzut niciodată împărțind nota. Nu am văzut niciodată un alt aranjament. Nu am auzit niciodată vreo discuție.

El era șeful. Tatăl meu era vânzătorul.

Și plătește vânzătorul.

Apoi, într-o seară, în timp ce parcam mașina în garaj, mi-a spus:

„Mereu mă vezi plătind. Mereu mă vezi întinzând primul mâna după bani. Așa că te gândești că eu plătesc nota. Nu eu o plătesc.”

Nu am înțeles.

Mi-a luat o lună.

Într-o duminică, la aceeași masă, șeful a scos un carnet din buzunarul interior și a început să scrie în timp ce tata vorbea.

Cine deschisese un magazin nou. Cine închisese unul. Cine întârzia cu facturile. Al cui fiu preluase afacerea de familie. Cine mai avea încă produsele concurenței în vitrină.

Nimeni nu-mi dădea atenție, pentru că eram copil, iar copiii nu contează la masă.

Luni dimineața acele însemnări plecau spre Milano sub semnătura șefului.

Tata plătea cina. Șeful plătea tot restul.

Douăzeci de ani fără o singură avertizare. Fără o singură notă disciplinară. Și, cel mai important, fără o singură mărire de salariu refuzată.

Tatăl meu putea fi socotit unul dintre cei trei oameni cel mai bine plătiți din Gillette Italia, imediat după directorul general și directorul de vânzări. Nu pentru că vindea mai mult decât toți ceilalți. Pentru că nimeni altcineva nu deținea acea valoare adăugată: poveștile care se desfășurau zi de zi în fața clienților.

Nota este plătită întotdeauna de cineva care nu stă la masă.

Rețineți fraza asta. Veți avea nevoie de ea la final.

PARTEA I

De ce această introducere atât de lungă?

Ca să explic ce s-a întâmplat astăzi. Și ce am povestit, sperând că într-o zi s-ar putea întâmpla cu adevărat. Într-un viitor apropiat sau mult mai târziu, nu știu.

Era o după-amiază de duminică, la mijlocul lui august. Căldură dogoritoare. Aer uscat. Acel tip de temperatură care pare și mai fierbinte tocmai pentru că umiditatea e atât de scăzută.

Aerul condiționat mergea din plin, iar soția mea, ca întotdeauna, îmi amintea să-l opresc, fiindcă facturile la curent sunt deja destul de sărate fără să le mai punem sare.

Era în jur de șase și jumătate seara. Stăteam întins în fotoliul meu roșu când mi-a sunat telefonul.

Prefixul era +1. Statele Unite. Cine naiba m-ar suna din America la ora asta, când acolo ar trebui să fie încă vremea prânzului?

Am răspuns.

„Alo?”

„Alo?”

O voce calmă. Gravă. Ușor guturală.

„Aș dori să vorbesc cu Ferdinando.”

„Chiar el. Cu cine vorbesc?”

„Sunt Robert. Bună seara. Americanul cu nume de familie franțuzesc.”

Am râs.

„Vă mulțumesc pentru telefon, dar sincer, cine a pus la cale gluma asta merită apreciere. Am picat complet. Deși, acum că mă gândesc, mă sunați de pe un număr american în timp ce stați la Roma?”

„Da. Acesta este mobilul meu personal. Nu am folosit niciun canal oficial, fiindcă aceasta nu este o comunicare instituțională. Este unul dintre puținele privilegii care îmi sunt încă îngăduite. Dacă aveți îndoieli, vă dau centrala Vaticanului și puteți verifica.”

„Nu. E în regulă. Continuați, vă rog.”

Eram sceptic. Bănuitor. Prudent. Dar nu voiam să închid. Mojicia nu a făcut niciodată parte din firea mea. În schimb mi-am ridicat la maximum sistemul interior de detectare a amenințărilor și am încercat să înțeleg unde anume aterizasem.

„Spuneți-mi, Sfinția Voastră. Ce pot face astăzi pentru dumneavoastră?”

„Putem să ne spunem pe nume, Nando. Nu suntem chiar atât de depărtați ca vârstă.”

„Adevărat. Suntem depărtați doar ca roluri. Dumneavoastră sunteți Numărul Doi al Bisericii Catolice. Eu sunt ultimul dintre scribi.”

„De ce Numărul Doi? Aveam impresia că sunt Numărul Unu.”

„Iertați-mă dacă sună incomod. Numărul Unu este cel care a construit totul: Isus. Fostul meu coleg de la Gillette. Singurul care știa exact ce face. Cum nu-și putea numi public directorii generali, a inventat titlul de Papă și v-a lăsat libertatea de a-l umple în felul dumneavoastră.”

A izbucnit în râs.

„Acum înțeleg”, a spus, „de ce fiecare coridor din casa mea răsună de aceeași întrebare: ai văzut azi GilletteNarrative, să vezi ce a mai scris colegul?”

Nu mi-a fost greu să țin pasul cu el. Un vânzător bun recunoaște jocul de îndată ce începe. Dar era destul de inteligent ca să-l recunoască și el, și s-a adaptat imediat.

„Știți că sun de pe numărul legat de contul meu bancar american? Acum câțva timp am sunat direct la banca aceea și mi-au închis telefonul, fiindcă au crezut că e o farsă.”

„Da, Sfinția Voastră.”

„Nu, Nando. Vă rog. Spuneți-mi Robert. Măcar în particular. Fără protocol. Viața e mai ușoară așa.”

„Atunci, Robert, ați ales banca greșită. În poziția dumneavoastră, ei ar trebui să vină la dumneavoastră. Ba mai mult, deschiderea unei sucursale în interiorul Vaticanului ar trebui considerată aproape obligatorie. Numai prestigiul ar justifica-o. O ocazie pe care niciun bancher serios nu ar îndrăzni măcar să o discute.”

„Aveți dreptate. Dar economia nu este domeniul meu. Iar acest telefon este exploratoriu. Exact ca scrisoarea pe care mi-ați trimis-o. Până la urmă facem aceeași meserie.”

„Care anume?”

„Amândoi încercăm să ne înțelegem semenii.”

PARTEA A II-A

„Știți, Nando, am citit toate poveștile pe care le-ați scris despre GilletteVaticanul dumneavoastră. Prima mea întrebare este aceasta.”

De ce douăzeci și două de limbi? Douăzeci și două de lumi? Chiar și acolo unde Biserica este practic marginală. Luați India.

„Pentru că există o regulă de piață pe care nu ați aplicat-o niciodată cu adevărat.

Consumatorii nu sunt clienți. Clientul este cel care cumpără deja de la dumneavoastră. Consumatorul este cel care ar mai putea.

Dumneavoastră numărați clienți. Botezații. Credincioșii practicanți. Cei înregistrați. Și îi uitați pe toți ceilalți.

Piețele nu se câștigă acolo unde ești deja puternic. Piețele se câștigă acolo unde lipsești și unde nimeni nu se așteaptă să ajungi.

Douăzeci și două de limbi nu sunt douăzeci și două de traduceri. Sunt douăzeci și două de uși deschise.”

„O clipă. Spuneți că credința e un produs și că oamenii schimbă religia așa cum schimbă marca de pastă de dinți?”

„Spun că oamenii se mișcă. Iar dacă afirmația vă jignește, uitați-vă ce s-a întâmplat cu diecezele dumneavoastră din America Latină în ultimii treizeci de ani și spuneți-mi cine le-a mișcat.

Înseamnă că îmi rezerv dreptul de a face o verificare serioasă înainte de a vă da o singură cifră. Nu promit randamente pe care nu le-am verificat. Asta fac consultanții. Iar consultanții trimit factura oricum.

Ce vă pot spune chiar acum este următorul lucru. Marketingul dumneavoastră — pentru că da, faceți marketing, și îl faceți prost — a devenit învechit acum douăzeci de ani. Nimeni nu mai adună adepți prin campanii. În nicio industrie.

Un singur lucru funcționează. Să devii gestul pe care omul îl face înainte de a hotărî să-l facă.

Așa că rămâne o singură întrebare. Și este pentru dumneavoastră.”

„Spuneți.”

„Vreți să fiți amintit ca Papa istoriei? Sau ca Papa care a făcut istorie?”

„Sună asemănător.”

„Sunt lumi diferite. Iar răspunsul depinde în întregime de dumneavoastră.”

EPILOG

„Ei bine”, a spus, „vă mulțumesc pentru timp, pentru disponibilitate și mai ales pentru interes.

Trebuie să vă spun ceva. Nu vorbeam cu dumneavoastră doar ca unui povestitor. Nici ca unui sociolog. Nici ca unui scriitor. Nici ca unui economist. Vorbeam cu dumneavoastră ca unui strateg de sisteme.

Îmi rezerv dreptul de a lua o decizie și de a vă comunica oficial ce gândesc.”

Apoi a făcut o pauză.

„E o întrebare pe care aș vrea să v-o pun, Nando. Tot acest lucru. Cele douăzeci și două de limbi. Verificarea. Foaia din pachetul de lame. Cine plătește?”

Și dintr-odată eram înapoi într-un garaj în 1975, lângă un om care tocmai plătise o cină pe care de fapt nu o plătea.

„Robert. Plătesc mereu oamenii. Mereu aceiași oameni. Dumneavoastră îi spuneți ofrandă. Noi îi spuneam preț de vânzare. Dar e aceeași mână care se deschide.

Diferența nu este niciodată cine plătește. Diferența este cât din banii aceia se întorc sub forma a ceva folositor și cât rămâne blocat, hrănind oameni plătiți prea mult ca să producă prea puțin.

Tatăl meu plătea cina și nu plătea nimic. Pentru că ceea ce dăruia valora mai mult decât ceea ce cheltuia.

Acum e rândul dumneavoastră să hotărâți de care parte a mesei stați.”

„Este ceva ce ați vrea să mă întrebați?” a spus.

„Da. Aveți grijă de dumneavoastră. Fiți atent unde vă aflați. Este cel mai frumos loc din lume. Nu cel mai sigur. Primejdiile vin dinăuntru. Și sunt invizibile tocmai atunci când încerci să demontezi ceea ce încă nu înțelegi.

Și încă ceva, Sfinția Voastră. Vă mulțumesc.”

LĂUDAT FIE ISUS CRISTOS.

Noi nu vindem cărți. Noi construim relații.

Ferdinando