



НЕВОЗМОЖНОЕ ВЫСТАВИЛО СЧЁТ

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я помню, как отец водил нас на воскресный обед, когда я был ребёнком. Всегда в один и тот же ресторан: «Сала Белла». Хозяйкой была крупная женщина, всегда улыбочивая, всегда радушная. Кормили хорошо. Восхитительно. Ни на что не похоже.

Довольно часто к нам присоединялся его начальник. Родом из Фриули, под два метра ростом, весом далеко за сто двадцать килограммов, наделённый здоровым аппетитом. Он приезжал из Мессины на машине с семьёй.

В конце обеда приносили счёт. Отец никогда не вставал со стула, чтобы его оплатить. Он просто оставлял сложенные купюры в салфетке, лежавшей на пустой тарелке.

Я ни разу не видел, чтобы они делили счёт. Ни разу не видел другого порядка. Ни разу не слышал спора.

Он был начальником. Мой отец был продавцом.

А платит продавец.

И вот однажды вечером, когда мы ставили машину в гараж, он сказал мне:

«Ты всегда видишь, как я плачу. Всегда видишь, как я первым тянусь за деньгами. И потому думаешь, что счёт оплачиваю я. Это не так».

Я не понял.

Мне понадобился месяц.

Однажды в воскресенье, за тем же столом, начальник достал из внутреннего кармана блокнот и начал записывать, пока отец говорил.

Кто открыл новую лавку. Кто закрыл. Кто задерживает оплату счетов. Чей сын принял семейное дело. У кого в витрине до сих пор стоит товар конкурента.

На меня никто не обращал внимания, потому что я был ребёнком, а дети за столом не в счёт.

В понедельник утром эти заметки уезжали в Милан за подписью начальника.

Отец платил за ужин. Начальник платил за всё остальное.

Двадцать лет без единого выговора. Без единой дисциплинарной записи. И, что важнее всего, без единой отклонённой прибавки к жалованью.

Отца можно было считать одним из трёх самых высокооплачиваемых людей в «Джиллетт Италия», сразу после управляющего директора и директора по продажам. Не потому, что он продавал больше всех. Потому что ни у кого больше не было той

добавленной стоимости — историй, которые каждый день разворачивались перед клиентами.

Счёт всегда оплачивает тот, кто не сидит за столом.

Запомните эту фразу. Она понадобится вам в конце.

ЧАСТЬ I

Зачем это длинное вступление?

Чтобы объяснить, что произошло сегодня. И то, что я рассказал, надеюсь, что однажды это может случиться на самом деле. В ближайшем будущем или гораздо позже — не знаю.

Было воскресное послеполуденное время середины августа. Испепеляющая жара. Сухой воздух. Та самая температура, которая кажется ещё горячее именно потому, что влажности почти нет.

Кондиционер работал на полную, и жена, как всегда, напоминала мне его выключить, потому что счета за электричество и без того достаточно солони.

Было около половины седьмого вечера. Я вытянулся в своём красном кресле, когда зазвонил мобильный.

Код был +1. Соединённые Штаты. Кто, чёрт возьми, звонит мне из Америки в этот час, когда там ещё должно быть время обеда?

Я ответил.

«Алло?»

«Алло?»

Спокойный голос. Низкий. Слегка гортанный.

«Я хотел бы поговорить с Фердинандо».

«Слушаю. С кем я говорю?»

«Это Роберт. Добрый вечер. Американец с французской фамилией».

Я рассмеялся.

«Спасибо за звонок, но, честное слово, тот, кто устроил этот розыгрыш, заслуживает похвалы. Я купился целиком. Хотя, если подумать, вы звоните мне с американского номера, сидя в Риме?»

«Да. Это мой личный мобильный. Я не пользовался никаким официальным каналом, потому что это не институциональное сообщение. Это одна из немногих привилегий, которые мне ещё дозволены. Если сомневаетесь, я дам вам номер коммутатора Ватикана, и вы сможете проверить».

«Нет. Всё в порядке. Прошу вас, продолжайте».

Я был настроен скептически. Подозрительно. Осторожно. Но вешать трубку не хотел. Грубость никогда не была частью моей натуры. Вместо этого я вывел внутреннюю систему обнаружения угроз на максимум и попытался понять, куда именно я попал.

«Скажите, Ваше Святейшество. Чем я могу быть вам полезен сегодня?»

«Можем перейти на имена, Нандо. Мы не так уж далеки по возрасту».

«Верно. Мы далеки только по ролям. Вы — Номер Два в Католической Церкви. Я — последний из писцов».

«Почему Номер Два? У меня было впечатление, что я Номер Один».

«Простите, если это звучит неудобно. Номер Один — тот, кто всё построил: Иисус. Мой бывший коллега из Gillette. Единственный, кто точно знал, что делает. Поскольку он не мог публично назначать своих генеральных директоров, он изобрёл титул Папы и дал вам свободу наполнить его по-своему».

Он расхохотался.

«Теперь я понимаю, — сказал он, — почему каждый коридор моего дома отзывается одним и тем же вопросом: ты заглядывал сегодня в GilletteNarrative, посмотреть, что там коллега написал?»

Мне не составило труда держать его темп. Хороший продавец узнаёт игру, едва она началась. Но он был достаточно умён, чтобы тоже её узнать, и сразу подстроился.

«Вы знаете, что я звоню с номера, привязанного к моему американскому банковскому счёту? Некоторое время назад я позвонил в этот банк напрямую, и мне бросили трубку, решив, что это розыгрыш».

«Да, Ваше Святейшество».

«Нет, Нандо. Прошу вас. Зовите меня Роберт. По крайней мере наедине. Без протокола. Так проще жить».

«Что ж, Роберт, вы выбрали не тот банк. В вашем положении они должны приходить к вам. Более того, открытие отделения внутри Ватикана следовало бы считать почти обязательным. Один только престиж это оправдал бы. Возможность, которую ни один серьёзный банкир не осмелился бы даже обсуждать».

«Вы правы. Но экономика — не моя область. И этот звонок — разведывательный. Ровно как и письмо, которое вы мне прислали. В конце концов мы делаем одну и ту же работу».

«Какую же?»

«Мы оба пытаемся понять ближнего».

ЧАСТЬ II

«Знаете, Нандо, я прочёл все истории, которые вы написали о своём GilletteVatican. Мой первый вопрос таков».

Почему двадцать два языка? Двадцать два мира? Даже там, где Церковь практически на обочине. Взять Индию.

«Потому что есть рыночное правило, которое вы никогда по-настоящему не применяли.

Потребители — не покупатели. Покупатель — тот, кто уже покупает у вас. Потребитель — тот, кто ещё мог бы.

Вы считаете покупателей. Крещёных. Практикующих верующих. Записанных прихожан. И забываете обо всех остальных.

Рынки выигрывают не там, где ты уже силён. Рынки выигрывают там, где тебя нет и никто не ждёт твоего прихода.

Двадцать два языка — это не двадцать два перевода. Это двадцать две открытые двери».

«Погодите. Вы хотите сказать, что вера — это товар и что люди меняют религию так же, как меняют марку зубной пасты?»

«Я говорю, что люди перемещаются. И если это утверждение вас оскорбляет, посмотрите, что произошло с вашими епархиями по всей Латинской Америке за последние тридцать лет, и скажите мне, кто их сдвинул.

Это значит, что я оставляю за собой право провести серьёзную проверку, прежде чем назвать вам хоть одну цифру. Я не обещаю доходности, которую не проверил. Так поступают консультанты. А счёт консультанты выставляют в любом случае.

Что я могу сказать вам прямо сейчас, так это следующее. Ваш маркетинг — да, вы занимаетесь маркетингом, и занимаетесь плохо — устарел двадцать лет назад. Никто больше не собирает последователей кампаниями. Ни в одной отрасли.

Работает одно. Стать тем жестом, который человек совершает прежде, чем решит его совершить.

Так что остаётся лишь один вопрос. И он к вам».

«Слушаю».

«Вы хотите, чтобы вас запомнили как Папу истории? Или как Папу, который сделал историю?»

«Звучит похоже».

«Это разные миры. И ответ зависит целиком от вас».

ЭПИЛОГ

«Что ж, — сказал он, — благодарю вас за время, за готовность и прежде всего за интерес.

Должен вам кое-что сказать. Я говорил с вами не просто как с рассказчиком. Ни как с социологом. Ни как с писателем. Ни как с экономистом. Я говорил с вами как со стратегом систем.

Оставляю за собой право принять решение и официально сообщить вам, что я думаю».

Затем он сделал паузу.

«Есть один вопрос, который я хотел бы вам задать, Нандо. Всё это. Двадцать два языка. Проверка. Листок внутри упаковки бритв. Кто за это платит?»

И вдруг я снова оказался в гараже 1975 года, рядом с человеком, который только что заплатил за ужин, за который на самом деле не платил.

«Роберт. Платят всегда люди. Всегда одни и те же люди. Вы называете это пожертвованием. Мы называли это розничной ценой. Но это одна и та же раскрывающаяся ладонь.

Разница никогда не в том, кто платит. Разница в том, какая часть этих денег возвращается в виде чего-то полезного, а какая застревает, кормя людей, которым платят слишком много за то, что они производят слишком мало.

Мой отец платил за ужин и не платил ничего. Потому что то, что он отдавал, стоило больше, чем то, что он тратил.

Теперь вам решать, по какую сторону стола вы сидите».

«Есть ли что-нибудь, о чём вы хотели бы спросить меня?» — сказал он.

«Да. Берегите себя. Обращайте внимание на то, где вы находитесь. Это самое прекрасное место на свете. Не самое безопасное. Опасности приходят изнутри. И они невидимы именно тогда, когда пытаешься разобраться то, чего ещё не понимаешь.

И ещё одно, Ваше Святейшество. Спасибо».

СЛАВА ИИСУСУ ХРИСТУ.

Мы не продаём книги. Мы строим отношения.

Ferdinando