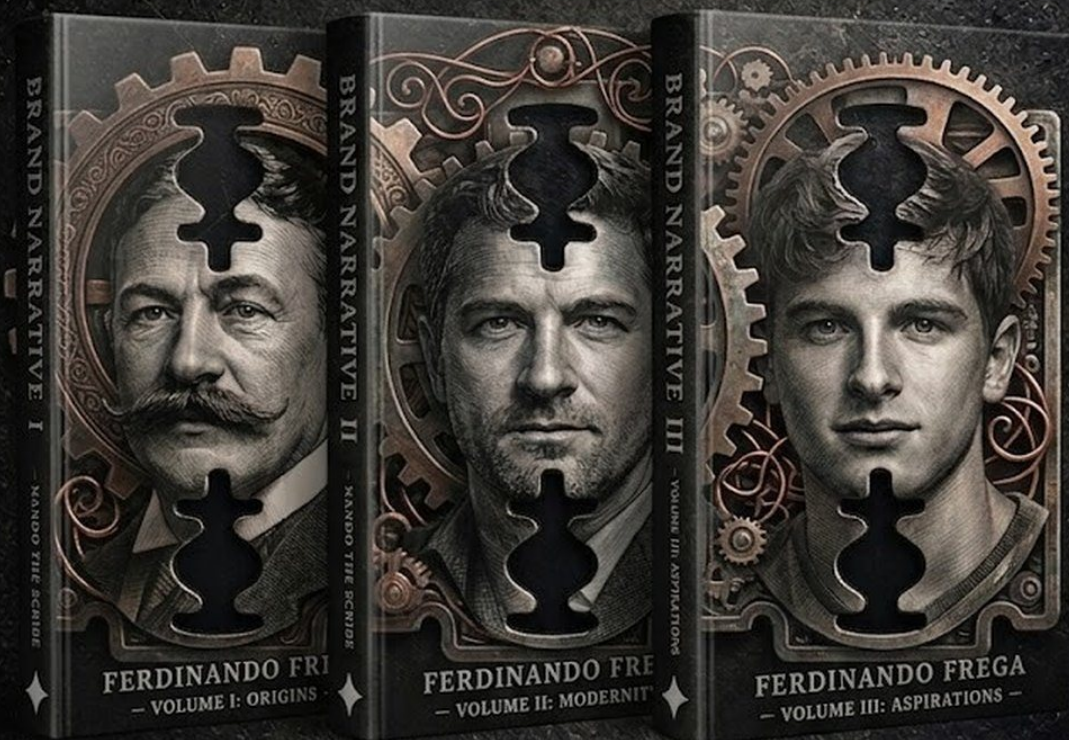


BRAND NARRATIVE GILLETTE.



FERDINANDO FREGA

— NANDO THE SCRIBE — フレガ・サン — Ferdinando —



BRAND NARRATIVE GILLETTE

THE SYSTEM · 08

Die tweede volume van die Roots & Memory-reeks: vier-en-dertig kort stukke wat Gillette nie as 'n maatskappy lees nie, maar as 'n metode – die dissipline, die tydsberekening en die instink wat dit gelaat het in die manne wat daardeur gegaan het, vertel deur die familie, verkoopsvloere, lughawens en die gewone ongelukke van 'n werkende lewe.

KOLOFON

Ferdinando Frega – Nando the Scribe – Die Vyfde Lem

Narratiewe pionier van die Gedragkode. Hy het 'n eendollar-uitgewersekosisteem rondom 'n enkele idee gebou: finansies het nie 'n geldprobleem nie. Dit het 'n gedragprobleem.

Geredigeer en saamgestel binne die ONEDOLLAR-STORIES-ekosisteem. Digitale argitektuur: NAPLES-POST ·

NOASPECTTIME · ONEDOLLAR-STORIES. Die eerste keer gepubliseer in 2026. Geset in 'n skoon, moderne tipografiese uitleg wat vir digitale lees geoptimaliseer is. Gepubliseer in die Verenigde State.

KOPIEREGKENNISGEWING

© 2026 Ferdinando Frega. Alle regte voorbehou. Geen deel van hierdie publikasie mag sonder die voorafgaande skriftelike toestemming van die skrywer in enige vorm of op enige wyse gereproduseer, versprei of oorgedra word nie, insluitend fotokopiëring, opname of ander elektroniese of meganiese

metodes, behalwe in die geval van kort aanhalings in kritiese resensies en sekere ander niekommersiële gebruike wat deur die kopieregwet toegelaat word. Ongemagtigde gebruik, reproduksie of verspreiding van hierdie werk is verbode.

VERKLARING

'n Handelsmerk narratief vertel nie die storie van Gillette nie. Dit vertel die storie van wat Gillette-manne doen. Dit is die verskil. Dit is die breuklyn tussen advertensie en identiteit, tussen bemerking en waarheid. 'n Handelsmerk is 'n produk. 'n Man wat deur daardie handelsmerk gevorm is, is 'n stelsel. Gillette het lemme gebou. Manne het lewens daarmee gebou. En daardie lewens – die dissipline, instink, presisie, mislukkings, oorwinnings, tydsberekening, littekens is die ware narratief. Hierdie volume verduidelik nie Gillette nie. Dit lê die menslike argitektuur bloot wat binne sy mure gesmee is en ver daarbuite gedra is. Elke storie hier gaan nie oor die maatskappy nie. Dit gaan oor die man wat die maatskappy voortgebring het – die manier waarop hy dink, die manier waarop hy beweeg, die manier waarop hy die wêreld lees, die manier waarop hy weier om enigiets anders te wees as wat hy geword het. Gillette is die raam. Die manne is die inhoud. En ek is een van hulle. Dit is die narratief. Nie die handelsmerk nie. Die gevolg van die handelsmerk.

Nando

INLEIDING

Dit is nie die tweede boek van 'n trilogie nie. Dit is die tweede laag van 'n stelsel van handelsmerk narratief. Gillette het 'n eeu lank produkte gebou. Ek bou die deel wat hulle nooit gehad het nie: die narratiewe argitektuur – dié een wat geen korporasie van binne sy

die mure kan genereer nie. Volume Een was die toegangspunt: bewys dat 'n skrywer sonder toestemming in 'n handelsmerk se geskiedenis kan instap. Volume Twee is die bevestiging: die oomblik wanneer die handelsmerk ophou om 'n industriële voorwerp te wees en 'n narratiewe entiteit word – 'n stelsel van herinnering, dissipline, geometrie en identiteit. Ek vertel nie Gillette se storie nie. Ek wys hoe Gillette binne my bestaan: as metode, as instink, as struktuur, as 'n manier om die wêreld te lees. Hierdie volume verteenwoordig wat handelsmerke nog nie weet hulle nodig het nie: 'n narratief wat hulle bevat, hulle voorafgaan en hulle oorleef. Nie 'n boek nie. 'n Posisionering. Nie nostalgie nie. 'n Bloudruk. Nie 'n herinnering nie. 'n Patent. Dit is Volume Twee. Die handelsmerk-narratief gaan voort.

Nando

DIE STELSEL

Daar was nog altyd, in hierdie wêreld, 'n mark wat nooit ineenstort nie. Geen fiskale krisis, geen resessie, geen daling in verbruik nie. Net die natuurlike omset van menselewens. Dit is 'n swartmark, ja – maar nie olie nie. Daardoor baklei hulle reeds genoeg. Ek praat van swart magie. Townaars, hekse en almal wat mense werf deur watter kanale hulle ook al kan vind – mense wat iemand anders se lewe deur geestelike truuks wil verander in plaas daarvan om die noodlot sy werk te laat doen. Sommige sê dat selfs Jesus in een gedeelte van die Bybel die teken van 'n kwaadwillige towerspreuk was. En almal weet wat daarna gebeur het. Dit begin alles in Afrika en versprei dan na die nomadiese volke van sigeunerstam in 'n bepaalde streek van Indië. Al meer as tweeduisend jaar groei en brei dit uit, gebruik deur dié wat glo hulle kan lewens en lotsbestemmings verander, oortuig dat die Duiwel en Beëlseub steeds die enigste gesag kan uitdaag wat staande bly: God. Maar

niemand verander latsbestemmings nie. Want latsbestemmings is dié wat die ware storie bou. En as jy 'n droom, 'n fantasie, 'n onbeheerde voorgevoel, 'n onwillekeurige teken laat ontglip – iets wat nie in die formate, die kategorieë, die logika pas nie – gebeur die volgende: 1. Jy is nie meer geloofwaardig nie. 2. Jy word as siek bestempel en vir 'n ondersoek gestuur. 3. Die psigiater stop jou vol pille: hy is die enigste een wat twee keer verdien. 4. Jy beland alleen, buite jou natuurlike projeksie. 5. Die grootste struikelblokke word die mense naaste aan jou. 6. Jy word nie meer toegelaat om te praat nie. Dit is wat gebeur wanneer 'n stelsel gebore word. Agtien jaar lank het ek skeerstelsels verkoop en een vir een die kenmerke, die funksie, die tegniek, die innovasie, die voordele verduidelik, en dan die handelsmerk, die seël wat gewaarborg het dat dit nie kon faal nie. 'n Bietjie soos wat vandag met my gebeur. Maar ek kan nie meer sê nie, anders val ek reg in die ses punte hierbo. Van julle, lesers, vra ek net dit: prent hierdie storie en hierdie datum in julle gedagtes. Eendag sal ek julle vertel hoe dit geëindig het.

Nando

DIE VERKOOPSMAN

Toe ek in 1985 met hierdie werk begin het, binne The Gillette Company, het die wêreld gewerk soos die handleidings voorgegee het. Toe kom Junie 1996, en hulle het my na 'n opleidingskursus van vyf dae gestuur. Die spreker was Mario Silvano – oud-bestuurder, oud-uitvoerende hoof, oud-professor, oud-konsultant, oud-alles. 'n Man met meer titels as inhoud. Die kursus het Die Kommersiële Onderhandelaar geheet. Vyf dae teater: deels professioneel, deels akteur, deels kulkunstenaar. Hy het die vertoning met een laaste reël afgesluit: “Daar is geen ding in hierdie wêreld wat nie verkoop kan word nie.” Ek het daardie sin

vyf-en-twintig jaar lank saamgedra. Dit geglo. Dit verdedig. Dit gebruik. Tot 2021, toe ek met hierdie spel begin het – skryf – en uiteindelik die waarheid verstaan het: Dit was die grootste stuk kak wat ek nog ooit gekoop het. Hy was oortuigend, ja. Geloofwaardig, nee. Al wat hy nodig gehad het, was een regstelling: vervang “ding” met “produk”. Dan sou die sin gewerk het. Want ’n produk kan verkoop word. ’n Ding is ’n ander storie. ’n Verkoopsman is altyd daardie ou wat lyk asof hy jou iets gee, terwyl hy met dieselfde glimlag iets anders wegneem. Die eerste ware verkoopsman in die geskiedenis – die enigste een wat ek respekteer – was Jesus. Hy het die Woord verkoop. En hy het dit gedoen met die eerste bemarkingsafdeling wat ooit geskep is: twaalf vissers in Galilea. Nie een van hulle kom van MIT nie. Maar gedissiplineerd. Nie volmaak nie – net genoeg. Die res? Laat hulle maar aanhou om hul verkooptkursusse aan te bied en geld in te palm. Mense is kneedbaar. Iemand sal altyd betaal om gevorm te word.

Nando

DIE HAAR

Haar is ’n besonderheid wat mense voorgee hulle verstaan. Hulle noem dit higiëne, estetika, identiteit, kultuur, ritueel. Maar haar is niks daarvan nie. Dit is ’n grens: tussen wat jy wys en wat jy wegsteek. Sommige vertrou barbiers, sommige vertrou skoonheidskundiges, sommige vertrou moderne masjiene wat outonomie en volmaaktheid belowe. Maar die haar bly daar, koppig, ’n biologiese herinnering: jy was ’n dier lank voordat jy ’n burger geword het. En dit is nie ’n vyand nie. Dit is ’n ongemaklike vriend, ’n getuie van oorsprong. Dit versprei oor die liggaam, dra die kleur wat deur jou genetiese kaart toegeken is, en hou ’n storie in wat jy nie kan uitwis nie. Selfs dié met alopesie is nie

daarsonder nie – hulle het dit net verloor vir 'n tyd wat niemand kan meet nie. Om haar te verstaan, moet jy teruggaan na die begin – die primitiewe mens, die plek waarheen al jou narratiewe terugkeer. Ek sien dit as prehistoriese noir. Twee figure agter 'n muur van gras wat met mekaar praat. 'n Derde kom aan en kan nie sê wie die man en wie die vrou is nie. Die gesig is nie genoeg nie. Die gesig lieg. Dus besluit die vrou om haar identiteit te herskryf. Sy loop na die rivier, kyk na haarself in die water en sien 'n baard. Dit behoort nie aan haar nie. Dit definieer haar nie. Dit onderskei haar nie. Sy vind 'n skerp klip en begin die hare verwyder, een stukkie op 'n slag. Sy ontdek dat die hergroei stadig is – 'n klein voordeel: die ritueel eis nie daaglikse opoffering nie. En sy ontdek iets sterkers: die man kyk anders na haar. Verskil word aantrekkingskrag. Verskil word taal. Van daardie oomblik af begin die kultuur van haar: eers simbolies, dan sosiaal, dan higiënies, dan wetenskaplik, dan ideologies. Totdat die moderne uiterstes aanbreek – dié wat sê haar beskerm en moet bly, dié wat sê dit moet verdwyn om aanvaar te word, dié wat dit beeldhou om begeer te word. Maar die waarheid is eenvoudig: die haar word gebore, groei, buig... en by die buiging sterf dit. Die wortel bly lewend, koppig, soos sekere idees wat jy nie eens met wilskrag kan verwyder nie. En daar is een laaste reël – dié een wat net die verteller ken: moet nooit 'n kuif in 'n kyf laat verander nie. Die verskil is 'n enkele klinker. Maar dit verander alles.

Nando

LIVE OUDISIE – TOEGANG

ENGELSE WEERGAWE

Wat jy nou gaan lees, is nie 'n boek nie, nie 'n versameling nie, nie 'n redaksionele projek nie. Dit is 'n daad van blootstelling. 'n LIVE

UDISIE. Myne. Op 61 het ek iets eenvoudig verstaan: mense wil nie 'n weergawe van my hê nie. Hulle wil alles hê wat ek is – sonder kategorie, sonder rol, sonder etiket. So kom ons doen dit. Kom ons sit op die tafel wat oorbly wanneer jy alles anders wegneem – die stem, die herinnering, die wond, die helderheid, die lag, die moegheid, die waarheid. Hierdie tien stories is nie bedoel om iemand te oortuig nie. Hulle bestaan om te wys. Aan my. Aan jou. Aan dié wat nie hier is nie. Aan dié wat nooit regtig gekyk het nie. Dit is die inleiding. Die res is op die verhoog. Engels. Japannees. Hindi. Drie maniere van wees. Drie maniere van blootstel. Drie maniere om binne 'n oudisie te staan. Geniet die lees.

Nando

UITGANGSPUNT

Ons is wat ons is ook vanweë die mense wat ons ontmoet. Ons is hulle alles verskuldig, selfs wanneer ons dit nie erken nie. Mense is van nature ondankbaar: hulle neem, hulle vergeet, hulle raak gewoond aan dinge. En hierdie ondankbaarheid verskyn in duisend vorme, amper altyd sonder geraas. Hierdie vertikale gedagte kom uit wat ek besig is om te word. Ek voel dit elke dag: sommige noem dit 'n gawe, sommige noem dit 'n brein wat nooit afskakel nie, sommige noem dit 'n patologie. Ander noem dit niks nie, want hulle voel dit nie. Wanneer hulle vra “wat is jou werk?”, behoort ons te antwoord met dit waarvan ons as kinders gedroom het, in die jare van roekeloosheid. Niemand sou gelag het nie. Hulle sou vir ons 'n skoon glimlag gegee het – die soort wat jy gee aan kinders wat nog in moontlikhede glo. Toe word ek een oggend wakker en ontdek ek weet hoe om geld te bestuur. Maar daar is altyd 'n haakplek. Ek het nie die geld nie. En ek moet uitstel. My oudisie begin nou. Met hierdie tien stories. Vir dié wat hulle sal

lees, herlees of ignoreer. Dit maak nie saak nie. Hulle bly hier. Vir altyd, ten minste hulle.

Nando

VERGADERING NA URE

Doodgaan was vinniger as wat ek verwag het. Geen gloeiende tunnel nie. Geen familieleden wat na my toe hardloop nie. Geen emosionele klankbaan nie. Net stilte. 'n Baie elegante stilte. Amper korporatief. Ek het gedink ek kan uiteindelik rus. Na veertig jaar van nuttelose vergaderings, internasionale konferensieoproepe, direkteure wat twee uur lank praat sonder om iets te sê, en bestuurders wat oortuig was dat PowerPoint 'n godsdienst is... het ek gedink dit is verby. Noodlottige fout. Sowat twintig minute nadat ek dood is, het ek 'n kennisgewing ontvang. Geen engel nie. Geen demoon nie. 'n Perfek geklede vrou het my 'n swart lêer gegee. "Mnr. Frega, u word om 11 in die Ewige Vergaderlokaal verwag." "Waarvoor?" "Evaluerend." "Van wat?" "U lewe." "Kan ons 'n oproep doen?" "Nee." Ek het die lokaal binnegestap. 'n Belaglik lang tafel. Mense het oral gesit. Almal dood. Maar baie lewendig in hul houding. Ek het die ergste kategorie dadelik herken: oud-bestuurders. Al jare dood, maar steeds nie in staat om op te hou bevele te gee nie. Een het met grafiese gepraat. 'n Ander het 'n aanbieding voorberei. Nog een het aanhoudend herhaal: "Kom ons gaan terug na die hoofpunt." Die hoofpunt het nooit opgedaag nie. Toe sien ek historiese figure. Napoleon, senuweeagtig. Julius Caesar, verveeld. 'n Farao wat slaap. Twee pouse wat stry oor iets wat niemand onthou het nie. 'n McKinsey-konsultant wat in 2087 dood is en steeds betekenislose Engelse woorde gebruik het: "Alignment." "Performance." "Scalability." Selfs dood, ondraaglik. Hulle het my laat sit. 'n Ou man het die lêer oopgemaak. "Mnr. Frega." "Teenwoordig." "Ons het u lewe

ontleed.” “My simpatie.” Niemand het gelag nie. Dooie mense. Verskriklike sin vir humor. Hulle het begin: “Waarom het u so baie geskryf?” “Waarom nie?” “Waarom het u duisende stukke gratis inhoud geskep?” “Om te sien wie verstaan.” “Waarom het u nie soos almal anders verkoop nie?” “Omdat almal anders depressief gelyk het.” Stilte. Hulle het aantekeninge gemaak. Toe kom die ware vraag. “Is u bang vir die dood?” “Nee.” “Waarom?” “Omdat julle swakker georganiseer is as die lewendes.” Vir die eerste keer het iemand geglimlag. Die voorsitter het die lêer toegemaak. “Ons het besluit.” “Hemel?” “Nee.” “Hel?” “Nee.” “Wat dan?” Hy het my aangestaar. “Ons ken u toe aan die moeilikste afdeling.” “Watter een?” Hy het my ’n toegangskaart gegee. Ek het dit stadig gelees:

Vergaderings met Kersvars Miljardêrs

Ek het dadelik verstaan dat die dood net ’n swak uitgevoerde bevordering was. En die ergste deel: die eerste een wat my wou ontmoet, het reeds buite die deur gesit. Elon Musk. Hy het geglimlag. Ek nie.

Nando

TYD: ’N BOEK

Watter Klassieke Boek Dink Jy Word Oorskat?

Ek was nog nooit regtig ’n leser nie. Kultuur het vanself na my gekom, in die loop van my lewe, en ek het die uitwerking daarvan dag na dag geproe. My eerste leesstof was strokiesprente – TEX WILLER, my mite – dan die enkele DIABOLIK, en uiteindelik JACULA, die porno-strokiesprent. Die stories wat my die meeste getref en gefassineer het, was dié wat ek per toeval gevind het, asof die noodlot ironies was: kom ons gee hierdie ding vir Frega, hy sal verbeter. My toenadering tot die internet het uit wilskrag begin,

nie uit noodsaak nie, en ek onthou dat dit dadelik 'n behoefte aan lees geword het – maar nie boeke nie. Ek was nog nooit 'n provinsiale man nie. Ek het nie na die groot nuus gesoek nie, die luidrugtige, die sensasionele. Dit is die besonderhede wat irrelevant lyk – wat dikwels die ware waarhede wegsteek. Dit was die Bybel, 'n geskenk wat ek voor my troue ontvang het, wat my horisonne oopgemaak en my visie verbeter het, wat van horisontaal na vertikaal verskuif het – ten minste is dit wat ek vandag glo. En daarna die esoteriese skool waaraan ek op 33 toegewys is, en alles wat argitektuur binne geometrie is, en numerologie as 'n gevolg, nie 'n oorsaak nie. Dit was net dit wat my toegelaat het om 'n tweewaardige logika te ontwikkel – desimaal teenoor mense en binêr teenoor die algoritme en die KI's – die enigste manier om belangrike vrae te vra en toepaslike antwoorde te ontvang, belyn en nie aangepas nie. Lees is nie 'n oefening wat net binne 'n storie uitgedruk word nie. Die ware dimensie is om dinge, situasies te lees, en te verstaan sonder om te veronderstel. Dit is my beste boek.

Nando

GILLETTE ITALIË

(’n Besonderheid wat die Meeste Mense nie Ken nie)

Gillette het in die 1950's na Italië gekom. Baie min mense onthou wie gehelp het om sy ware Italiaanse ruggraat te bou. Twee van die belangrikste leiers in sy geskiedenis was albei van Apulië. Raffaele Di Tullio. Hy het in verkope begin. Toe inspekteur geword. Streekbestuurder. Assistent-verkoopsdirekteur vir Italië. Uiteindelik besturende direkteur in België. En dan was daar Piero Chiummo. Hy het deur bemaking en advertensies binnegekom. Hy het uiteindelik besturende direkteur van Gillette Italië geword

en 'n sentrale figuur gebly van die 1970's tot in die 2000's. Twee manne uit Suid-Italië. Binne 'n Amerikaanse korporasie. Lank voordat motiveringstoesprake 'n bedryf geword het. Hulle het nie persoonlike handelsmerke gebou nie. Hulle het resultate gebou. En vir mense soos ek wat later van onder af ingekom het... Hulle was die bewys dat dissipline verder kon kom as afkoms. In daardie jare het jy nie by Gillette ingekom vanweë grade, familiebande of vroulike verdienste nie. Jy het om een rede alleen ingekom: vermoë. Dan het toewyding, dissipline, intellek, orde en respek vir die reëls gekom. Alles anders het jy op die pad geleer. Ek het begin met niks meer as agt jaar skool nie – die wettige minimum. Wat ek gehad het, was tydsberekening, instink en die nederigheid om onder te begin. Elke aand publiseer jy jou verslae. Elke oggend stuur jy syfers aan die streekbestuurder. En aan die einde van die week het jy die opsomming afgesluit, alles aangeheg en seker gemaak dat die koevert voor Maandagoggend afgelewer is. Uitgawes, invorderings, verkope, marknotas, gebiedsontleding, gedrag van mededingers – 'n soort Gillette-PM vir die veld. En dan het die operasionele deel gekom. Om 'n bestelling af te sluit, was nie genoeg nie. Jy het elke kliënt se grootboek met die hand bygewerk: datum, hoeveelheid, item vir item. Geen sagteware nie. Geen kortpaaie nie. Net jy, 'n pen en die waarheid. Elke dag beland jy op die foon met Ferruccio Luraschi – kredietbeheer. Hy het bestellings geblokkeer selfs al het die kliënt een sent kortgekom. Verkope het dit gehaat, maar aan die einde van die maand het almal 'n manier gevind. Jy het die bodem van die vat geskraap om die maand, die kwartaal en die internasionale kwartaal af te sluit. Mense het gedink jy het 'n graad nodig. Wat jy regtig nodig gehad het, was ysterballe – om probleme te oorleef waardeur selfs die lemme nie kon sny nie. Dit is hoe dit was. 'n Opsomming van 'n lang opvoeding. En trots het my verder gedryf: ek het my rekeningkundediploma op my eie verwerf. Wat die universiteit

betref, ek het dit bygewoon – maar nie om te studeer nie. Ek het daarheen gegaan om vroue te verlei. Die ware rede waarom ek bestaan.

Nando

IEMAND WAT JY NIE VERWAG NIE

Op 21 Februarie 1993 het ek vir my toekomstige skoonouers gesê dat ek binnekort met hul dogter sou trou – Michele se suster, my huidige en enigste wettige vrou. 'n Paar uur vroeër het ek my “liefdespakkie” afgelewer: my tweelingseuns. Sy het gelag en vir my gesê ek is mal. Michele het nie dadelik verstaan wat gebeur nie. Elisabetta was dertig. Almal het gedink dit is te gou. 'n Besluit soos dié het logika, beplanning en 'n familieraad verdien. Hulle het gelyk soos een van daardie perfekte Barilla-Mulino-Bianco-gesinne – behalwe dat die wêreld weens my gedraai het, en ek het nooit toestemming gevra nie. Die volgende oggend, binne vier-en-twintig uur, het hy die skok heeltemal verwerk. Hy het met 'n harde gesig, kwaad, na my toe gekom en gesê: “Jy daag hier op, jy keer my familie onderstebo, jy lig ons in oor 'n feit, nie 'n nuusberig nie, nie 'n mededeling nie – en dan loop jy, asof jy brood by die supermark koop.” Dit was ek. Hy was nie verkeerd nie. Ek was agt-en-twintig. Ek het vir hom geglimlag en gesê: “Ek sien jy het sielkunde gestudeer. Jy is goed met ontleding. Maar jy mis die basiese psigiatriese deel – dié een wat jy nie kan studeer nie. Jy kan dit net leef.” Toe het ek geloop. In twee maande het ek alleen die hele troue gereël. Op 23 April van dieselfde jaar het ek getrou. En op 17 Oktober is my seuns gebore, 'n tweeling. Iemand wat jy nie verwag nie.

Nando

'N WERK: MYNE

Vandag skryf ek alles wat ek jou persoonlik sou wou vertel het. Om die gebeure by te werk, is die enigste literêre manier wat oorbly. Niks anders nie. Dit was Mei 1985 toe ek jou werksaanbod aanvaar het. En tog was jy nie 'n werkgewer nie. Jy was eenvoudig my pa. Ek het van die laagste punt af begin, en ek het nie gely nie. Ek het geglimlag. En sonder om my tande op mekaar te byt, het ek aanhou vorentoe beweeg. Oupa het dinge reeds duidelik gemaak. Na veertig jaar in die myne het hy eendag gesê: “Groeï word nooit in sentimeter of in geld gemeet nie. Net in feite.” En hy het net graad drie voltooi. Elke vergadering wat ons die kans gegee het om mekaar te sien, het geskep wat ek nou jou bevestigings noem: professioneel, logies, rasioneel – en eers heel aan die einde, emosioneel. Ons het nooit vyande in ons DNA gehad nie. Net mense aan wie ons geweier het om 'n opening te gee. My ma het nooit 'n geleentheid laat verbygaan om my aan te val nie. Sy het gesê ek het 'n werk vir die lewe in die hand gekry en ek moet my pa vir altyd dankbaar wees. Anders, wie weet wat ek sou gedoen het. Wie weet wat van my lewe sou geword het. Dus het ek besluit die einde van my beroepslewe moet verander. En in Desember 2003 het ek weggestap van geld, aansien, mag en status – net om haar te wys wie ek is. Maar sy het dit nooit verstaan nie. Dit het my drie-en-twintig jaar geneem om my ware dimensie te vind. Nou is nie een van julle meer hier langs my nie. Maar ek is steeds naby julle albei. En eendag sal ek julle bereik. En terwyl my pa altyd presies geweet het wie ek is – wat my sterkpunte was, en wat dit nie was nie – het my ma, wanneer sy met hom gepraat het, gesê: “Miskien het hulle hom by sy geboorte omgeruil. Want hierdie man het iemand geword wat niemand verwag het nie. En op een of ander manier... sê hulle hy is my seun.”

DIE IDEALE LEWE

As ek my ideale lewe moes beskryf, sou ek sê dit bestaan nie. Of eerder: dit bestaan net in die verbeelding van dié wat nog glo die lewe is iets wat jy kan ontwerp in plaas van iets waardeur jy eenvoudig gaan. Vandag gooi WordPress se inwonende psigiater vir ons die gewone daaglikse vraag – die soort wat jy aan kinders vra, wanneer hulle nog dink die toekoms is ’n geskenk wat reeds deur hul ouers toegedraai is. Dit is die volwassenes wat hul onvoltooide drome, hul stil mislukkings, hul herwonne illusies op hul kinders projekteer, in die hoop dat iemand anders beter sal doen waar hulle nie eens probeer het nie. Die lewe is nie ’n ernstige ding nie. Dit is nie ’n besitting, ’n eiendom of ’n persoonlike bate nie. En dis presies waar die mensdom gly: om te glo dit kan besit wat nooit bedoel was om besit te word nie. Die lewe is net ’n brose geskenk met twee sekerhede: die dag waarop jy gebore word – op jou dokumente gedruk – en die dag waarop jy sterf – gedruk op dokumente wat jy nooit sal sien nie. Alles tussenin is wat ons is, wat ons wens ons was, wat ons verander, en wat uiteindelik word. Bewus of onbewus, dit maak geen verskil nie. Die “ideale lewe” is ’n sirkustoertjie, ’n towenaar se illusie. ’n Fantasia wat oplos die oomblik wanneer jy te noukeurig daarna staar.

Nando

DIE LEWE VAN ’N BESTUURDER

Wekroep om 06:00. Dertig minute draf, stort, koerant, ontbyt. Om 08:30 is hy reeds op kantoor. Om voor almal anders aan te kom en na almal anders te vertrek – twee seine wat die hele maatskappy lees sonder dat verduidelikings nodig is. 10:30 koffiepouse. 13:30

vinnige peuselhappie. 18:30 stap hy uit vir persoonlike sake of 'n laat sakevergadering. Om 20:00 gaan hy uiteindelik huis toe, waar aandete wag. Om 21:30 sit hy by sy lessenaar – skootrekenaar links, tafelrekenaar regs – en ruil data uit, hersien syfers, bou planne, druk innoverende idees uit 'n moeë brein. Wins is godsdiens. Alles anders is bysaak. Hy gaan om eenuur in die oggend bed toe. Daar is altyd iemand wat sy bed warm hou, en hy laat die meganiese deel van homself oorneem. Om 03:00 raak hy uiteindelik aan die slaap. Om 06:00 staan hy weer op. Drie uur slaap – perfek in lyn met daardie Oosterse tegnieke wat herstel met minimale rus belowe. 'n Mite waarin hy glo omdat dit die masjien aan die gang hou. Saterdag en Sondag is heilig. Plesier, afleidings, familie. Op daardie dae wil hy nie gesteur word nie – veral nie deur kollegas of enigiemand van die maatskappy nie. Die koninkryk sluit sy hekke. 'n Bestuurder verdien goed, ja. Maar hy dra die gewig van verantwoordelikhede wat, as dit sleg hanteer word, onomkeerbare skade en 'n lang ketting van pyn kan veroorsaak. Mense vergeet dit. Meestal is hierdie rol nie 'n kenteken op 'n baadjie nie. Dit is die stille erkenning van werknemers en eienaars – die oomblik wanneer hulle ophou om jou as 'n koste te sien en jou begin sien as 'n hulpbron. En daardie erkenning, wanneer dit kom, is die enigste ware salaris wat hy kry.

Nando

DIE WARE MEESTERS

... van die Swendelary

Ons was kollegas, my pa en ek. Ons het vir dieselfde Amerikaanse multinasionale maatskappy gewerk. Verkoopsmanne. Kognitiewe swendelaars. Die eerste reël was altyd dieselfde: billikheid en vertroue teenoor almal. Die tweede: verstaan die kliënt se ware

behoefte voordat die kliënt dit doen. Verkoop was nie om produkte af te forseer nie. Dit was om iemand te help om moeilikheid te vermy. Meer verkope het nie meer geld beteken nie. Dit het meer tevredenheid vir die kliënt beteken – die enigste ware meester van die mark. Ons het albei nasionale leiersrolle beklee. In verskillende jare het ons albei die eerste plek in Italië bereik vir kwaliteit en kwantiteit. Nooit amptelik nommer een nie. Maar my hart klop altyd op dieselfde ritme: Amerika. En dit was die Amerikaners wat die skuif gemaak het. Topbestuurders het gekom om met hul eie oë te sien hoe die Fregas dit doen. In die negentigerjare het mnr. Wakefield, uitvoerende hoof van Europa, my pa kom sien. In die vroeë 2000's het mnr. Alan Both, wêreldwye visepresident, my kom sien, met adviseurs en verkoopsdirekteure op sleeptou. Wat 'n lewe het ons gehad. Ahahahah. Toe het my pa besluit veertig jaar is genoeg. In 1996 het hy afgetree. Ek het tot 2003 gewag. Ek was agt-en-dertig, met agtien jaar in die maatskappy. Ek was moeg. Geld was nooit die prioriteit nie. Net die dinge wat my gelukkig gemaak het. Waarom vertel ek hierdie storie? Want vandag, nadat ek 'n skrywer geword het, word my plasinge in baie lande gelees. Op die ou end is die reël steeds dieselfde. Op die ou end het die reël nooit verander nie. Jy moet eenvoudig weet hoe om 'n storie te verkoop.

Nando

DIE ERNSTIGE MAN

(Vincenzo Frega)

My pa stap 'n klein tabakwinkel in Seminara binne, 'n dorp in die provinsie Reggio Calabria. Hy is nie van daar nie. Hy is vir werk in die omgewing, 'n Gillette-verkoopsverteenvoerder. Binne loop hy 'n buurman van die tuisdorp raak, 'n bankklerk. Hy vra hom:

“Wat maak jy hier?” Die man, heeltemal opgewonde, antwoord: “Ek wed op die perde.” My pa kyk na hom. “En waar is die renbaan? Ek woon al tien jaar hier en het nog nooit een gesien nie.” Die buurman grinnik en probeer slim lyk. Hy haal ’n TOTIP-wedstrokie uit en wys dit vir hom. My pa staan ’n oomblik, verward, en bars dan uit van die lag. Hy praat met ’n man wat op perde wed... sonder perde. Hy dink al daaraan om dit vir my ma te vertel, wat daardie buurman goed ken – hy is al jare lank haar getroue bewonderaar. Hy lag binne-in. Lag ook omdat hy geen idee het wat op die punt staan om te gebeur nie. Hy werk voort met die winkel se kliënte, met sy rug na die ingang. Die kliënt maak aanhoudend vreemde kopgebare na die deur: ja/nee, ja/nee. My pa verstaan nie. Vir hom is dit net kleindorpse seine. Hy maak klaar, groet en stap kalm uit. Die oomblik toe hy buite trap, keer hulle hom voor. Hulle het hom gegryp. Hulle arresteer hom. Die karabiniers is in die wolke: na vyftien jaar glo hulle hulle het hom uiteindelik gevang. En hy lag. Lag soos ’n mal man. Hy dink dis ’n grap. By die stasie vra hulle sy dokumente, sy werk. Hy antwoord terwyl hy nog lag. Toe die vraag: “U weet nie waarom u hier is nie?” “Nee.” “U lyk presies soos ’n man wat ons al jare lank soek: die ‘Masjiengeweerman van Seminara.’ Voordat ons voortgaan, wag ons vir bevestiging van u maatskappy in Milaan.” My pa wag ’n oomblik. “En waarom noem julle hom die Masjiengeweerman?” “Omdat hy by mafiabegravnisse die seremonie stop, die doodskis in die straat insleep, dit oopmaak en ’n magasyn in die lyk leegskiet.” Stilte. My pa kyk na hulle. Dan sê hy: “Ag... so ek is ’n ernstige man.” Hulle laat hom gaan. Bied hom ’n rit aan. “Nee, dankie. Ek sal stap. Ek het my motor.” Geen verskoning nie. Geen verduideliking nie. Hy stap huis toe en lag. Stop by die deur. Dink oor wat hy vir my ma moet sê. Besluit dan niks. Nie omdat hy vrees sy sal hom nie glo nie. Maar uit beskeidenheid. Uit respek vir

sy eie beeld. Om nie verwar te word met iemand wat hy nie is nie. Om die soort man te wees wat niemand verwag nie.

Nando

SOOS ONS WAS

Ek was nog altyd gefassineer deur die begin. Nie dié een wat in boeke geskryf is nie – dit is net iemand se weergawe, ’n voorstelling, nooit ’n absolute waarheid nie. Ek bedoel die ware begin, dié een wat niemand kon opteken nie. Ek stel my dit so voor. Die vrou – die eerste ware wese waaruit alles begin – loop deur die woud op soek na ’n grot. Niks het verander nie: selfs vandag soek sy ’n huis, ’n plek om ’n gesin te bou, om stabiliteit te skep, om die lewe te anker. Sy is werklik ’n hoër wese. Sy het alles uit die diereryk opgeneem: logika, rede, emosie, instink – alles verbind deur ’n onmoontlike intuïsie, ’n reuksintuig wat aan die goddelike grens. Dit is sy. Ons vrou. Haar bewegings weerklink in die katwêreld: nooit hard nie, nooit skielik nie, altyd fluweel. Haar blik openbaar haar identiteit. Haar gees hou eindelose vrae in – ses-en-vyftig unieke behoeftes, nie een daarvan ’n prioriteit nie, asof om te sê dat die absolute altyd bevraagteken moet word. Toe het sy voortgeplant. Nie vir vlees nie, maar vir kontinuïteit. En sy het dit met ’n gorilla gedoen – sy neem altyd die beste wat beskikbaar is. Hy, intussen, het presies gebly waar hy was. Eet, rus, sy intimiteit uitlaat. Twee behoeftes, onveranderd vir miljoene jare. Niks het ontwikkel nie. Dit is nie antropologie nie – ek het geen titels, geen akademiese opleiding, geen metode nie. Dit is net die visie van ’n man wat vanoggend wakker geword het, na Barbra Streisand geluister het en een eenvoudige ding gedink het: The Way We Were.

Nando

“Behoeftte verfyn die verstand; skaarste skep waarde – dit is die oudste wet wat ons nog gehoorsaam.”

DIE TRONK

Die Tronk – ’n plek wat die hele mensdom vrees, die plek waar niemand wil ingaan nie, en tog dié een waardeur almal uiteindelik loop. In sy oudste vorme is dit uitgebeeld as die ryk van ontbering: van vryheid, van beweging, van handeling. Toe het dit oor die eeue ontwikkel en ander dinge geword. Die woord self sleep jou onmiddellik na die mees voor die hand liggende, mees realistiese plek: die geregtelike een. Maar dit is net die formaat van die samelewing, die klassifikasie van ’n oomblik wat nie net jou lewe verander nie, maar ook jou sosiale posisie kan verander. ’n Skoolherinnering kom by my op: Silvio Pellico, 1789–1854, wat terwyl hy gevange was Le Mie Prigioni geskryf het – ’n handleiding wat nou gebruik word deur mans wat emosionele vonnisse uitdien. Ja, dit is nie ’n geregtelike verhandeling nie, maar ’n modus binne ’n mens se identiteitsas, want ons kan binne onself gevange wees. Maar as dit gebeur, moet jy jou tot psigiatrie en farmakologiese terapie wend, want om die verstand binne gedagtes te genees, bly die enigste ware grens van die hele mediese literatuur. Geestelike opsluiting is die sel wat geen dokter heeltemal kan oopmaak nie. Ek onthou toe ’n Roemeense vrou met die naam Rodica my een aand in haar huis toegesluit het. Nadat sy vier bottels wyn gedrink het, het sy soos ’n mal vrou gelag, en ek moes kort daarna ’n vliegtuig haal om na Italië terug te keer. Ek moes onderhandel en die Konvensie van Kalabrië op die tafel sit – duidelik my uitvindsel – waarvolgens ’n mens op vreemde bodem altyd ’n moontlikheid aan die gas moet bied. Dit was genoeg dat die deure oopgaan en ek kon uitstap. ’n Emosionele, sentimentele, affektiewe tronk het

geen ystertradies nie. Dit het net herinneringe – die soort wat jy nooit vergeet nie.

Nando

EK WAS NIE GEREED VIR SUKSES NIE

Ferdinando het jare lank sukses verbeel. Opleiding, werk, druk – die volle handleiding. Maar toe sukses uiteindelik gekom het, het dit nie geklop nie. Dit het die deur oopgeskop, binne gestap en gevra: “Nou? Gereed?” Hy was nie gereed nie. Dit het vinnig gebeur. ’n Projek wat hy met koppige toewyding gebou het, het skielik erkenning gekry. Oproepe van die media, uitnodigings na konferensies, samewerkings – almal wou ’n stukkie van hom hê. Aanvanklik het hy wonderlik gevoel. Toe het hy besef sukses kom met ’n handleiding wat hy nooit ontvang het nie. Verwagtinge het gegroei. Twyfel ook. Elke besluit het gevoel soos ’n bom wat ontlont moes word. Elke fout het gelyk soos ’n moontlike doodsberig. Intussen het sy skedule ontplof: vergaderings, sperdatums, onderhoude. Sy passie – die ding wat alles begin het – het begin versmoor onder die gewig van “belangrike dinge.” Dus het hy die enigste logiese ding gedoen: hy het weggehardloop. Nie vir altyd nie – net lank genoeg om asem te haal. In die stilte het hy homself die vraag gevra wat niemand vra wanneer dinge goed gaan nie: “Wat doen ek eintlik?” En die antwoord was eenvoudig: hy het sukses met geraas verwar. Hy het met ’n ander benadering teruggekom. Hy het geleer om nee te sê. Hy het geleer om te deleger. Hy het geleer dat om oral te wees beteken om nêrens te wees nie. En stadig het die passie teruggekeer – nie as vuurwerk nie, maar as ’n waakvlam wat nie doodgaan nie. Terugskouend het hy die waarheid verstaan: niemand is ooit gereed vir sukses nie. Sukses is soos ’n gas wat te vroeg opdaag, te veel eet en die meubels kritiseer. Maar as jy die eerste besoek oorleef, leer jy hoe

om dit te onthaal. En dit – nie die applous nie – is die ware oorwinning.

Nando

500 GRAM

Dit was Junie 1996. 'n Wêreldwye verkoopsvergadering is by die maatskappy se hoofkantoor in Boston gereël vir die wêreldwye bekendstelling van 'n nuwe produk. Die Italiaanse afdeling het besluit om die verkoopsplan oor twee afsonderlike vlugte te verdeel – een wat uit Rome vertrek, die ander uit Milaan. Dieselfde bestemming: eers New York, dan Boston. Die rede was eenvoudig. As iets verkeerd loop, wou hulle nie die hele Italiaanse verkoopsplan op dieselfde vliegtuig lê nie. Korporatiewe logika. Morbied, maar logies. Ons het daardie aand veilig aangekom. Die volgende oggend was ek omring deur ses lede van die Italiaanse topbestuur. Nie een van hulle het Engels gepraat nie. Hulle was honger. En op een of ander manier het ek verantwoordelik geword om hulle te voed. Hulle het my gevra waarheen ons moet gaan. Eenvoudig. “Boston Harbor,” het ek gesê. “Ons eet kreeftpasta.” Hulle het na my gekyk asof ek dinge opmaak. Selfs die taxibestuurder was geamuseerd. Hy het my sy persoonlike nommer gegee en gevra waar ek in Boston bly. Toe het hy verduidelik dat as ek sy taxidiens bly gebruik, hy my 'n kommissie sal gee. Dit was my eerste ware les in Amerika. Alles het 'n stelsel gehad. Selfs vervoer. Ons het by die restaurant aangekom. Die eienaars was Sisiliaanse broers wat veertig jaar vroeër na die Verenigde State verhuis het. Hulle het ons soos familie verwelkom. Almal het kreeftlinguine bestel. Ek het iets effens anders bestel. Vyfhonderd gram linguine. Met twee kewe. Die borde het gekom. Almal het gelukkig gelyk. Ek het na myne gekyk en dadelik die eienaar nader geroep. “Dit is nie vyfhonderd gram nie.” Hy het my

in volkome stilte aangestaar. Ek het opgestaan. Die restaurant verlaat. Na 'n winkel naby gestap. Pasta gekoop. Teruggekom. Dit vir hom gegee. “Gooi alles weg.” “Begin weer.” “Maak dit vyfhonderd gram.” My kollegas het begin lag. Een van hulle het gesê: “Om teen 'n man van Kalabrië te gaan, is selde 'n slim sakeskuif.” Uiteindelik het die regte bord gekom. Ons het geëet. Almal was gelukkig. My kollegas het vir my aandete betaal. Die twee Sisiliaanse broers het na my gekyk en gevra: “Is jy nou gelukkig?” Ek het nee gesê. Hulle het verward gelyk. “Ons is nou in Amerika,” het ek gesê. “En hier tel jou woord.” Ek het honderd dollar uitgehaal en dit as footjie op die tafel gelos. Hulle het geweier om dit te neem. Ek het aangedring. “Dit is my keuse.” “Ons sal mekaar waarskynlik nooit weer sien nie.” “Maar ek los dit hier omdat julle fout my 120 gram pasta gekos het.” Hulle het my aangestaar. Toe het hulle gelag. En ek ook. Want soms is beginsels ernstig. En soms kom hulle vermom as pasta.

Nando

SPOED WEN

Sukses behoort nie aan die sterkstes nie. Dit behoort aan die vinnigstes – dié wat dink, beweeg en aanpas voordat enigiemand anders eens besef het die spel het verander. Ek het dit meer as een keer geleer. Jare gelede het ek aan 'n projek gewerk waar my mededingers alles gehad het: groter spanne, beter gereedskap, meer ervaring. Wat ek gehad het, was spoed. Terwyl hulle komplekse strategieë gebou het, was ek reeds besig om te toets, aan te pas, reg te stel en te beweeg. Klein oorwinnings, een na die ander, totdat die gaping toegaan. Nie 'n uitklophou nie – 'n presiese opeenhoping van houes. Spoed het nadeel in oorwinning verander. Spoed gaan nie oor haas nie. Dit gaan daaroor om die konteks te lees voordat ander dit doen. Die opening sien. Optree

terwyl almal anders nog dink. 'n Ander keer, tydens 'n belangrike geleentheid, het 'n tegniese probleem gedreig om alles te laat stilstaan. Mense het na lang, elegante oplossings begin soek. Ek het nie. Ek het vereenvoudig, vinnig opgetree en die geleentheid aan die lewe gehou. Nie volmaak nie – maar doeltreffend. En in die werklike lewe wen doeltreffendheid. Om vinnig te wees, beteken nie om impulsief te wees nie. Dit beteken om voorbereid genoeg te wees om sonder huiwering te beweeg. Sy intuïsie deur ervaring opgelei. Sy moed deur helderheid gesteun. Dit is om te weet wanneer die venster oopgaan – en te spring. Vandag vra ek nie hoe groot die uitdaging is nie. Ek vra hoe vinnig ek kan beweeg. Hoe vinnig ek kan vooruitloop. Hoe vinnig kan ek 'n probleem in 'n geleentheid verander? Spoed is veerkragtigheid. Spoed is strategie. Spoed is die verskil tussen droom en doen. Op die ou end is dit eenvoudig: die sterkes klop nie die swakkes nie. Die vinniges klop die stadiges.

Nando

MY DAG IN DIE SUPERMARK

Saterdagoggend, 09:00. Ek het die supermark binnegestap met 'n eenvoudige plan: melk, brood, kaas. Tien minute later was ek in die graankosgang. Toe die gang met eksotiese souse. Toe voor 'n geheimsinnige muur van speserye wat ek nog nooit gesien het nie. Dit is toe dat die noodlot besluit het om deel te neem. Ek het twee Japannese vriende raakgeloop wat raad nodig gehad het – nie oor wat om te koop nie, maar oor waar om te eet. Dertig minute later het ons middagete geëet. Teen die middag het ons soos ou vriende deur die stad geloop. In die aand het ek teruggegaan na die supermark. Geen werklike rede nie. Net daardie presiese gevoel dat iets ontbreek. Ek het myself voor 'n eindelose ry koekies sien staan. Geen idee hoe ek daar gekom het nie. Die trollie was vol

dinge wat nie in my oggend-heelal bestaan het nie, maar nou noodsaaklik gevoel het. By die kasregister het die kassiere na my gekyk, geglimlag en gevra: “Het u na iets spesifieks gesoek?” Ek het teruggeglimlag. “Ek weet nie eens hoe ek met al dit opgeëindig het nie.” En dit is toe dat dit my getref het: ’n Supermark is nie ’n plek waar jy dinge koop nie. Dit is ’n plek waar jy verander. Behoeftes word begeertes. Begeertes word oortuigings. Oortuigings word verskonings. Ek het uitgestap met drie vol sakke en een leë sekerheid. Ek het niks kortgekom nie. Ek het bloot behoefte met geraas verwar.

Nando

MENSE VERSTAAN

Veertig jaar regoor die wêreld leer jou baie dinge. Die res leer jy op die harde manier, soos ’n kind wat aandag gee aan die kleinste besonderhede, want niks is verniet nie en alles het ’n prys. Jy daag op met wat jy is: jou karakter, jou opvoeding, jou ervaring. Dit is wat jou toelaat om ’n situasie binne te gaan, dit te lees, daarby aan te pas en – wanneer nodig – beheer te neem. Maar jy is altyd ’n gas. Sommige mense is eenvoudig moeilik: introvert, ingewikkeld, pessimisties uit gewoonte. Hulle leef in ’n dimensie waar net dit wat nou gebeur saak maak, en selfs dan wil hulle bewys, bevestiging en ’n tweede bevestiging van die eerste bevestiging hê. Dan is daar die teenoorgestelde kategorie: die gestruktureerde verstand. Dié een wat gebou is op beplanning, proses, produksie en wins. Die Bestuurder. ’n Persoon wat aan doelwitte, besluite en die beroemde ketting van die 7 P’s gebind is. As jy gelukkig is, ontmoet jy een met ’n behoorlike akademiese agtergrond wat die beskikbare gereedskap gebruik, al vergeet hulle soms dat die lewe veranderlikes, verrassings en die af en toe ontploffing insluit. Om mense te verstaan, is nie wetenskap nie. Dit is dissipline. ’n Stadige

opeenhoping van seine, gebare, teenstrydighede en tydsberekening. Jy leer om te sien wat ander ignoreer. Jy leer om te luister na wat nie gesê word nie. Jy leer dat elkeen 'n private logika dra, en as jy dit vang, kan jy op die regte vlak met hulle praat. Daar is lande waar mense direk kommunikeer, ander waar hulle in sirkels kommunikeer, en ander waar hulle net kommunikeer wanneer dit nodig is. Reis lank genoeg en jy hou op oordeel. Jy neem net waar. En uiteindelik verstaan jy. Want die ware vaardigheid – die enigste een wat saak maak – is eenvoudig: om te weet hoe om mense te lees.

Nando

DIE FOUT BY AUCHAN

Daardie oggend was ek nie lus om te werk nie. Dit gebeur met die beste – al was ek nog nie een van hulle nie. Ek het deur velde van halfhoë hooi gery, slange wat aan die een kant maak of hulle dood is, oorgroot plaasrotte aan die ander kant. 'n Surrealistiese pendelrit vir 'n man met tien euro in sy sak en tien dae voor die pensioen. Van limousines met bestuurders in New York na dít. Die lewe het 'n sin vir humor. By die ingang het die meisie by die inligtingstoonbank my na die badkamer verwys. Om uit te staan, het ek vir haar gesê: “Dankie, my lief,” en vir haar 'n soen geblaas. Sy het my daardie Portugese mengsel van glimlag + agterdog gegee, die Vasco-da-Gama-erfenis van stadige tydsberekening en stil wantroue. Binne Auchan het die reuk van gaar kos my hard getref. Ek het vyftien minute lank na die geregte gestaar soos 'n pelgrim voor 'n heiligdom. Toe het ek die selfdienstoonbank gevind: voorafgaargemaakte kos, gereed om te neem. Enigste probleem – 120 meter na die kasregister, dan 120 meter terug om dit te eet. 'n Logistieke tragedie vir 'n man soos ek. Ek het 'n boks van 750 gram geroosterde hoender gegryp, gaan sit en dit

vernietig. Die vrou voor my het stil, geamuseerd, gekyk. Steeds honger het ek teruggegaan, 'n tweede boks geneem en myself belowe om later te betaal – net om my spysvertering met my gewete gesinchroniseer te hou. Ek het die yskas oopgemaak en vonkelwater geneem. Die vrou het gebly. Sy wou die vervolg sien. Nadat ek die tweede boks klaargemaak het, het ek my hande gaan was voordat ek na die kassier gegaan het. Maar die skoonmaakster het my tafel reeds skoongemaak. Geen bokse nie. Geen prys nie. Geen strepieskode nie. 'n Perfekte misdaadtoneel – teen my. Dus het ek 'n derde boks en die water gegryp en na die kassier gegaan en alles in my beste Spaans verduidelik. Na 'n bietjie verwarring het sy my eerste kwitansie gekanselleer, die bykomende items geskandeer en vir my €2,54 kleingeld gegee. Finale balans: Vir €6,10 het ek uitgestap met 2,6 kilo gaar hoender en 'n bottel mineraalwater. Kon meer gevat het, maar my gewete – lastig soos altyd – het my gekeer. Franse handelaars wek nie toegeneetheid nie, en vandag was ek hul ongenooide gas.

Nando

DIE MOEILIKSTE KLIËNT

“Die moeilikste kliënt van my lewe. Aftelling: oorleef ek of stort ek neer?” Wanneer die nag kom, dink ek aan die dinge wat ek gedurende die dag moes gedoen het, en ek sê vir myself: môre sal die perfekte dag wees om alles klaar te maak. Dit wil sê – as die baas instem om my 'n bietjie meer tyd te gee. Want met hom is daar geen onderhandeling nie. Wanneer hy roep, waarsku hy jou nie. Hy neem jou eenvoudig. Hy is 'n moeilike kliënt. Nee – 'n onmoontlike een. Die enigste een. En vandag, na meer as sestig jaar wat aan verkope gewy is, wil ek jou van hom vertel: my moeilikste kliënt. Sommige mense sal dalk sê: “Wag 'n bietjie. Jy is een-en-sestig. Hoe kan jy van sestig jaar in verkope praat?” My

antwoord sou met 'n glimlag kom. Wanneer ons gebore word, is die eerste ware ding wat ons verkoop... onself. Ons gedrag is die sleutel wat deure oopmaak – en soms toemaak. Alles anders bly binne ons dade. En die ander aand, toe die aanklaer my gevra het wat my werk is, het ek geantwoord: “N DIEF.” Hy het reguit in my oë gekyk – koud, hard, sonder om 'n oog te knip. Toe het ek die res bygevoeg. “...van harte.” Hahaha. Goeienaand. En goeie verkope.

Nando

DIE KONTAK

Ek het in 2022 begin, soos almal anders, met die gedagte dat ek boeke sou verkoop en by die 1% ryk skrywers sou aansluit. Toe, soos die jare verbygegaan het, het ek besef die einde is reeds deur ander geskryf. Myne sou anders moes wees. Onvoorspelbaar. Teen 2025 was die eerste feite op die tafel: drie webwerwe, twee-en-sestig e-boeke, 220 tale, 2 300 publikasies, 106 plasings. Dit was net die voorgereg. Die eerste gang was nog steeds GRATIS. Die tweede was die ONDERHOUD. En die bykos was GEEN GELD. Die goeie deel het nog nie eens begin nie. Wat die onderhoude betref, het die nuuskieriges hulself reeds uitgesluit. Ek het vir niemand in die besonder gewag nie. Net 'n man en sy glimlag. Maar ek was gefassineer deur die idee dat dit 'n Amerikaanse vrou kon wees – baie intelligent – sonder om te weet wie sy is, sonder noir-fantasieë. Miskien 'n droom. Een van daardie drome wat, as jy dit nie het nie, jou sonder toekoms laat. En toe lui die foon. Voorvoegsel +1. Geen ontsnapping nie. Dit kom van my tuiste – my Amerika. “Goeiemôre, hier is Margareth, ek bel uit New York. Vergewe my Italiaans, ek is die bestuurder van die mediakanaal... Ek hoop ek steur u nie. Praat ek met mnr. FREGA Sun? Het u tyd vir my?” Dit is sy – die vrou vir wie ek gewag het. Maar versigtigheid is nooit te veel nie. “Ja, dit is ek. Wat kan ek vir u

doen?” “Ek wil u graag leer ken.” “Soek u ’n kêrel?” “Nee, Ahahahah. Net ’n ONDERHOUD.” Ek vra haar nommer sodat ek haar oor 15 minute kan terugbel, om die toilet te verlaat en van die emosie te herstel. Sy stem in. Ek bel terug. ’n Skakelbord antwoord. Die identiteit laat geen twyfel nie: dit is haar Amerikaanse netwerk. Hulle skakel my deur na haar kantoor. Eerste filter: haar assistent. Dan sy. Ons open die gesprek. Elf minute. Genoeg vir vrae en antwoorde. Maar sy moet met haar direksie praat voordat sy my ’n finale bevestiging gee. Hulle beskou die verbintenis as belangrik. Hulle is Amerikaners: as hulle een spandeer, moet dit ten minste 2,5 teruggee. Sy is van stryk gebring deur my taal, al ken sy my moeder goed. Maar dit is die eerste keer dat sy een van haar Italiaanse seuns ontmoet. Sy vra my ouderdom, maar eers sê sy vir my sy is een-en-veertig. Ek antwoord: “Hang af van wat u wil neem. Ek is ’n man met drie ouderdomme: die verstand is tagtig, die hart is veertig, die intimiteit is agtien.” Sy begin lag soos ’n mal mens. Sy het die onderhoud reeds begin en sy weet dit. Maar sy is gevange in wat daarna kom. “Dit is 12:45 in New York. Oor twee uur bel ek u met ’n antwoord. Maar belowe my u sal u nie aan iemand anders verbind nie.” Vir ’n Kalabriër is ’n woord eer. Nie klinkers wat sonder geur in die lug gegooi word nie. Sy hou aan lag. Ons het die oproep beëindig. Haar tydsberekening is nie myne nie. Alles begin hier. Maar dit kan ook nou eindig.

Nando

VOORBEREIDINGS

14:45. Die foon lui weer. Margareth. Haar toon is gelukkig, entoesiasies – soos iemand wat pas iets gewen het. Maar wat? “Nando,” noem sy my so oor die foon, “pak u trollie. Ons vertrek.” “Romantiese uitstappie,” antwoord ek. Sy hou aan lag. Dan lê sy

die plan uit: 23 Junie 2026 – Reggio Calabria → Rome, vlug om 06:30, aankoms 08:10. Dieselfde dag, Rome → New York, SAKEKLAS, 10:40, aankoms by JFK 17:10. Bestuurder en limousine by JFK, beskikbaar vir die hele verblyf. Suite in Manhattan, 15 dae, boonste verdieping, uitsig oor Central Park. Debietkaart met 10 000 USD + 3 000 USD kontant wat in die kamer wag. “Werk hierdie datums en besonderhede vir u?” “Ja,” sê ek, “maar sê my ten minste waarvan u hou. As ons ’n romantiese uitstappie doen, het ek besonderhede nodig: Sprite, witwyn of sjampanje?” En dan: “Verkies u die boonste of die onderste bed op die trein?” Ahahahah. Sy verloor haar kop. “As u so aanhou, vlieg ek nou na u toe.” “As u met die datums saamstem,” gaan sy voort, “stuur ek vir u die konsep-voorkontrak wat ons voorberei. Dan finaliseer ons die besonderhede.” Dit is alles wat ek nie verwag nie. Voordat sy neersit, voeg sy by: “O, amper vergeet: as u my selfs ’n informele ja gee, bel ek Goldman Sachs om die kamer op die 54ste verdieping by One Liberty Plaza beskikbaar te stel.” “Maar u weet daardie kamer behoort aan die eienaars en is nie te huur nie?” “Ja, ek weet. Dit is die skoonheid daarvan.” Ek haal asem. Vra ’n paar uur. Sê vir haar ek sal terugbel. Sy is ’n rivier in vloed, ’n vulkaan sonder lawa – brandend van passie vir haar werk, professionaliteit daarna, en dan die feit dat sy ’n vrou is, wat jy van haar eerste woorde af kan ruik. My vrou stap die kamer binne. Sien my gesig wit. Vra of ek ’n spook gesien het. “Ja,” antwoord ek. “Maar hierdie een het ’n lyf en ’n pragtige verstand.”

Nando

GEEN GELD NIE

Ek maak die e-pos oop. Die konsep-voorkontrak is daar. Twee tale: Engels en Italiaans. Hulle aanvaar alles. Hulle is selfs gereed om dadelik ’n voorskot te stuur, en die balans voor die onderhoud. Sê

net vir hulle die bedrag. Hulle sal 1 USD vir die onderhoud betaal, op kamera. Ek moet buitentoe gaan. Loop. Dink. Alles wat ek vermag het, het gebeur. Alles wat ek my voorgestel het. Maar dit is nie wat ek wil hê nie. Ek het die volgende dag met haar kontak gemaak en haar dit gesê: Vlugte bevestig – net ekonomiese klas, geen sakeklas nie. Geen limousine nie, geen bestuurder nie – ek sal alleen die moltrein, bus of taxi neem. Geen suite nie – ek sal 'n Airbnb-ateljee woonstel in Queens huur en van daar af beweeg. Geen voorskot nie. Wat die toegangsfooi betref, sal ons dit so doen: berei 1 000 tjeks van 1 000 USD elk voor. Stuur dit aan 1 000 Engelstalige skrywers sonder sukses maar met ten minste drie gepubliseerde boeke. In die koevert: een tjek en 'n brief van my. As my versoek aanvaarbaar is, gaan ons voort. Indien nie, was dit 'n plesier. En dankie vir die redaksionele materiaal wat u my gegee het – genoeg om meer stories te skryf, soos ek die afgelope jare gedoen het.

Nando

DIE BRIEF VAN 1000 USD

Jy ontvang hierdie bydrae nie as liefdadigheid nie, ook nie as 'n daad van vrygewigheid nie. Ek is nie gebore – of geneties aangewys – om dit te doen nie. Ek stuur dit net om jou te herinner dat jy 'n vry skrywer kan word as jy jou werk weggee en ophou dink aan die plesier van geld. Fokus net op die geluk om gelees en erken te word. Dit is nie 'n nuwe manier van uitgee nie. Dit is die manier waarop mense begin het om hulself uit te druk. Onthou net: die eerste een het dit 2 000 jaar gelede gedoen. Ek hoop ek het jou my aandag gegee sonder emosionele bedoelings, met logiese en rasionele bedoelings, soos net ware skrywers weet hoe om dit te doen.

'N ONSKULDIGE LES

Ek het hom gebel en gevra in watter gebied hy werk. Ek het besef ek is net sestig kilometer weg, toe vra ek hom om saam middagete te eet. Ek het hom nie gesien sedert ons laaste werksvergadering, twee maande vroeër, nie. Ek het by sy hotel aangekom en 'n kamer vir die nag bespreek. Ek wou daar bly. Ek het sy teenwoordigheid nodig gehad, sy grappe, daardie halwe sinne van hom wat meer gesê het as 'n volle toespraak. Hy was my pa. Aan tafel het ons die gereg van die dag bestel. Hy het nooit sy aptyt verloor nie – nie vir kos nie, en ook nie vir vroue se boude nie, sy ware passie. Tussen een gang en die volgende het hy gelag terwyl hy kyk hoe die nuwe kelnerin die bestuur probeer beïndruk sodat sy nie haar werk verloor nie. Ons het die middag langs die seefront geloop. Ek het besef ek doen iets wat kinders selde raaksien: ek het die oomblik saam met my pa geniet. Ek het tyd saam met hom deurgebring – pa, kollega, vriend, medepligtige en kognitiewe kulkunstenaar. Terug by die hotel het hy my gevra wat ek daardie aand doen. “Wel, natuurlik, op 'n plek soos dié behoort ek 'n vriendin in die omgewing te hê. Ek sal haar bel en ons sal saam uitgaan.” Hy het reguit in my oë gekyk en gesê: “En wat doen ek, bly ek alleen hier?” Hy was my pa. Ek het geantwoord: “Gee my 'n bietjie tyd, ek sal kyk of ek nog 'n vriendin vir jou kan kry, en dan gaan ons met ons vieretjies uit.” Hy het geknik en stil geglimlag. Hy het geweet dat 'n belofte altyd voor 'n handtekening op 'n kontrak kom. Dit was wet. Ek het alles gereël, en my vriendin het haar jonger suster saamgebring. Ons het feitlik familie gespeel. Maar ek het vir my pa gesê om nie te verklap wie hy is nie – hy moes homself net as my kollega en vriend voorstel. Hy het ingestem, ten minste met die bedoeling. Ons het na 'n kroeg gegaan om bier te drink en

worsbroodjies te eet. Hy het die gesprek gelei, soos altyd. En een van die twee vroue, gelei deur instink, het gesê: “Julle twee is identies. Ek glo nie julle is net kollegas nie.” Dit was die oomblik toe hy gesê het: “Ja, dit is waar, juffrou. Ek is sy pa.” En almal het uitgebars van die lag. Die aand was aan die einde. Toe ons gereed was om te vertrek, het ek hom gegroet en hy het gevra: “So wat, los jy my alleen?” Die meisies het dadelik verstaan – beter as ek – en saam onttrek. Ek het saam met my pa na die hotel teruggegaan, en ons het die hele nag gelag. Sy enigste aanbeveling was om nie vir my ma te vertel nie. Maar hy, eg en verlief, het haar dadelik vertel. Sy het geglimlag, en agter daardie stil blik het sy my laat verstaan dat ek niks anders as ’n regte bliksem was nie. ’n Les wat ’n leeftyd hou: Moet nooit lieg nie – veral nie vir vroue nie. As jy regtig moet, gebruik halwe waarhede. Maar as jy diep goed is, of dit wil probeer wees, sê glad niks nie en glimlag. Empatie vul altyd die stilte.

Nando

“Ek het eers beseft ons is dieselfde nadat hy na die vader se huis teruggekeer het – nie meer hier op aarde nie.”

DIE AMERIKAANSE EIERS

Die vliegtuig het pas geland. My vrou en dogter was albei ongelowig en agterdogtig: ’n nuwe begin het in onsekerheid verander, en om soveel mense ’n ander taal te hoor praat, was vir hulle iets heeltemal nuuts. JFK-lughawe, New York, het ons verwelkom. Vir my wou dit terugkom huis toe – na my land – wat van ’n belofte van identiteit ’n verowering en ’n nuwe perspektief geword het. Kortom: toe die Ooievaar my 61 jaar gelede in New York moes aflaai, is sy verblind en betower deur ’n Kalabriesse valk en het besluit om my op die hange van die Aspromonte-berge te los. Maar dit is ’n ander storie. Ons het die bagasie gaan haal en in

'n geel taxi geklim. Die bestuurder het gevra waarheen ons op pad is, en ek het hom die adres gegee. Toe het hy gevra waar ons vandaan kom en waar ek oorspronklik vandaan is. Ek het geantwoord: "Queens, NY." Tydens die rit, volkome stilte. Toe ons aankom, het ek na die tarief gevra: "22 USD per kaart; as u kontant betaal, 14 USD." Ek het met vriendelike bedoeling na hom gekyk, en hy het gesê: "Ek het 12 jaar in Napels gewerk en geleer dat ek net só kan aanhou om vir my ondeugde te betaal. En aan die bagasie kon ek sien julle kom uit Italië. Welkom in New York." Die huis was nuut en mooi, met 'n enkele ingang van die straat af en net 'n paar trappies om te klim. Die twee vroue het na mekaar gekyk en deur hul stiltes gepraat – maar ek, met my ingeboude 'vroulike kode' van geboorte af, kon die skakerings en die gedagtes agter hul blikke lees. "Ons is tuis," het ek vir hulle gesê. "Later gaan haal ek kruideniersware." Ek het uitgegaan om kos aan te koop. Ek hou nie van supermarkte nie: Walmart verwelkom almal, maar kliënte betaal duur by Walmart. My verskaffers bly die klein plaaslike winkeltjies, daardie plekke waar 'n paar woorde of 'n grap my ware nuus laat versamel – en oor my lewe laat skryf. "En vir eiers, Jack, waar kan ek hulle vars koop?" "Agter hierdie straat is daar 'n Turk met die naam Kan. Hy het 'n paar eie hoenders wat hy sorgvuldig oppas. Kyk of hy het wat jy soek." 'n Paar treë later het ek aangekom. Hy het selfs Italiaans gepraat – en dit is toe dat die verrassings begin het. Hy het my agter in die winkel geneem om sy hoenders te wys: ek het net nege getel, en een van hulle het 'n kol op haar vlerke gehad met die kleure van die Italiaanse vlag. Nuuskierig het ek gevra wat dit beteken. Trots het hy gesê: "Dis Camilla. Sy kom uit Italië, uit Napels – die Forcella-buurt. My oom het haar vir my gegee. Sy lê wonderlike eiers. Dit is eiers wat jy vars kan drink, jy hoef hulle nie te kook nie. Ek voer my dames nooit chemikalieë nie – net natuurlike kos, soos ons in Turkye doen." Hy het gevra of ek 'n paar wil proe, en natuurlik het ek

aanvaar. “Watter beter geleentheid?” Ons het by ’n tafeltjie in die winkel gaan sit en gesels, en hy het vir my ’n bord met drie eiers gebring. “Pas deur my Camilla gelê. Nando, jy is ’n gelukkige man,” het hy gesê. Hulle was warm om aan te raak. Ek het gewag dat hy gaan sit voordat ek die gesprek voortsit. Hy het gevra wat ek wil drink. “Amerikaanse koffie, asseblief.” Ek het begin om die eerste eier te deurprik – maar daar was geen gat nie. Ek het ’n ander probeer, toe die laaste een. Al drie was hardgekook. ...’n Wonderwerk. Ons was in Amerika. ’n Hoender wat eiers lê wat reeds gekook is – geen nodigheid om hulle te kook nie. Ek het nie verbasing of ontsteltenis gewys nie; ek het Kan net gevra hoeveel hy vir Camilla sou wou hê. Hy het gevra waarom. Hy het geglimlag: “Het jy van die eiers gehou?” Ek het vir hom gesê ek wil haar vir my dogter gee, wat mal is oor hoenders. Binne-in het ek gedink: óf ’n projek van ’n miljoen dollar... óf ’n bedrogspul wat wag om verstaan te word. Ek het betaal, gegroet en vertrek. Ek het niks aan iemand genoem nie, maar die volgende dag het ek teruggegaan. “Goeiemôre, Kan. Kan ek vandag nog ’n paar drinkbare eiers kry?” “Natuurlik, sit. Ek bring hulle dadelik.” “Ek wil graag in die hok ingaan en hulle direk by Camilla gaan haal.” “Ek is jammer, Nando, maar gisteraand het ons haar vir ’n verjaarsdagpartytjie gekook. Maar ek sal vir jou ander eiers bring.” Dieselfde ritueel, dieselfde tafel, dieselfde bord: drie vars eiers, bedoel om te drink – maar weer eens hardgekook en gereed om te eet. Ek het betaal, vertrek en gedink: die Amerikaanse droom. Of miskien is hy die een wat my probeer vind – en het my nog nie gevind nie. Welkom in Amerika.

Nando

HANDELSMERK OF MERK

Van my pa het ek die van geneem asof dit 'n handelsmerk is. Ons oorsprong praat van 'n voorvader wat amper seshonderd jaar gelede, in die ou Rusland, 'n dief was, 'n bandiet. 'n Frega. Met net een gawe: vriendelikheid. Met net een deug: liefde. Dit is die eerste en enigste mitologiese herinnering. Toe het die metode gekom. Hy, eers 'n offisier in die leër. Toe 'n verkoopsman by Gillette Italië. Prosedures. Beplanning. Programmering. Versiendheid. En een reël: moet nooit jou suksesse publiseer nie. Die reëls om in vrede te lewe. Die reëls om as 'n Frega te lewe. Tog het die verhoogligte, wat skynbaar nooit ons figure gekruis het nie, ons steeds in die skaduwees nagetrek. En wanneer ons geglo het ons is alleen, het honderd mense ons in stilte dopgehou en gewonder wat ons volgende sou doen. Die Fregas val nooit op die grond nie. Hulle mag kniel. Maar dan staan hulle weer op. Altyd. Niemand weet regtig hoe onvoorspelbaar ons kan wees nie, want ons verander nie idees in fiksie nie. Ons verander hulle in werke. En werke bly. Stilte. Waardigheid. Die afwesigheid van emosionele vertoon. Dit is nie koudheid nie. Dit is 'n opvoeding in krag. Manne wat nie vra nie, nie neem nie, nie bedel nie. Hulle staan langs die pad en wag vir die een van wie niemand ooit gedroom het om te hê nie. En tog wek die Fregas aantrekkingskrag. Psigiatrie noem dit kognitiewe empatie. Sielkunde vermy om dit te definieer. Die samelewing bestempel dit as 'n emosionele patologie. En mense raak verlief nog voordat hulle weet wie jy is. Vandag sê ek net wat ek dink. Want my opvoeding eis dat ek deur daad praat. Daar is geen tyd vir literêre noir nie. Geen ruimte daarvoor nie. As ons erken wil word as iets wat nog nie bestaan nie: 'n naam wat 'n handelsmerk word. Waarborg. Betroubaarheid. Iets wat geen prys het nie. Binne 'n daad wat nie erken en nie geklassifiseer is nie, maar tog waardeur word omdat dit nuut is. Gebore uit 'n antieke drama: die bestaan.

Aan jou wat lees, wens ek dit: dat jou skryfwerk lewendig bly, nie ingedruk nie. Onvergeetlik, nie bloot onthou nie. Want sekere name word gebore. En hulle sterf nie maklik nie. Hulle is die Fregas. Hallo, Pa.

Nando

NET EEN OOMBLIK

Daar is altyd 'n oomblik wanneer alles stilweg verander. Die meeste mense mis dit. Ek kan gelukkig wees selfs wanneer ek mense ontmoet wat eenvoudig gaaf is. Mense wat glimlag, wie se gees van nature oop is vir deel. En as ek toevallig die oorsaak en nie die gevolg van daardie glimlag is nie, des te beter. Sommige sien my as kreatief. Sommige noem my 'n ontwerper, 'n possibilis, ironies. Iemand anders dink ek is kognitief, teatraal, 'n akteur. Ander noem my 'n dromer. Sommige dink ek is mal. Sommige dink ek is 'n pionier. Daar is selfs dié wat glo ek is nie baie slim nie, of sommer dom. Dit maak nie regtig saak nie. Die ware grens lê nie in ander mense se oordeel nie, maar in die uiteindelijke doel wat 'n mens kies om na te streef. Die werklikheid is nie wat gesê word nie. Dit is wat jy uiteindelik sien gebeur. Vandag is ek nie kwaad nie. Wanneer ek wakker word na net 'n paar uur slaap en steeds gelukkig voel, weet ek die enigste manier om daardie gevoel te deel, is om te skryf. Die dag wat ek nie skryf nie, beteken nie dat iets verkeerd is nie. Dit beteken net dat ek my prioriteite verskuif het. In daardie oomblikke wy ek my aan iemand anders. Altyd in die hoop dat dit 'n vrou is, want ek moet bieg dit bevredig my meer. Filosofie, sielkunde, psigiatrie, verstand, gedagtes, skryf, gesondheid, vroue – alles gaan deur die brein. En ek moet jou iets vertel: die brein is 'n vrou. Ahahahah. Ek onthou 'n man wat sy vrou altyd net vir 'n klein oomblikkie liefde gevra het. Sy het altyd ja gesê. En so het hulle agt kinders gekry. Hy het altyd gesê: “Jy sal

sien, ek sal soet wees. Net 'n klein oomblikkie.” Sy het 'n moeder geword. Weer. Om te word wie ek vandag is, is gebore uit 'n presiese oomblik. Op daardie oomblik het ek besluit om 'n geslag van die Frega-familie te skep wat nie om geld onthou sou word nie, maar om 'n literêre afdruk. Soos met baie groot skrywers in die geskiedenis gebeur het. Wat sonder geld gesterf het. Ahahahah. Alles weens 'n enkele oomblik. Daarom vra ek jou net een ding: lees. Enigiets. Want lees is die enigste manier om jou verstand wakker te hou – al is dit net vir 'n oomblik.

Nando

DIE REIS EN DIE TREE

Jy is op die punt om die land deur te kruis. Vliegtuig, trein, bus, motor of fiets? Die keuse lyk eenvoudig. Dit hou egter twee voorwaardes in: wat jy kan doen en wat jy wil doen. Tyd kom later. Dit is eerder die ruimte wat hom werklik opdring. Dus is daar net een ware vraag: waarom vertrek jy? Alles hang daarvan af – nie van die voertuig nie. Dan kom daar natuurlik geselskap. Alleen of saam met iemand verander alles. Trouens, dit is hier waar gesonde verstand, begrip en verdraagsaamheid intree – of nie, en dinge val uitmekaar. Daarna betree geld die toneel. Regte geld. Die soort wat jy het. Anders leen jy dit – afhangende van die behoefte, of van hoe groot 'n bedrieër jy is. Die vergelyking verander egter nooit nie: hoe langer jy van die huis af wegbly, hoe meer spandeer jy, hoe meer brand jy.

DIE VERGETE OPSIE

Dit alles behoort jou te help besluit hoe om te beweeg. Tog word die beste manier byna nooit genoem nie: stap. Wanneer jy stap, verander die wêreld van vorm. Gevolglik word vorms die eerste

ding wat jy raaksien – en dit is waar jy stop en nader kyk. Intussen volg gedagtes gewoonlik die voertuig, nie jou bene nie. Dus moet jy soms net ’n bietjie hoër tree. Ahahahah.

WAT BLY OOR WANNEER JY DIE VOERTUIG WEGNEEM?

Sodra jy die voertuig wegneem, is wat oorbly jy. Te voet is daar geen teenstrydighede nie. Niemand beboet jou nie. Niemand meet jou spoed nie. Niemand sê vir jou waar jy moet wees nie. Jy is vry – selfs binne die hel van die stad. Uiteindelik gebeur dit altyd: “Dit was nie so ver nie.” Die afstand verander nie. Jy hou eerder op om vir jouself te lieg.

HERINNERING, GEWOONTE EN UITVINDING

My voorouers het gestap. Dit was normaal. Toe, op ’n sekere punt, is my tant Caterina in haar minnaar se arms gedra. Van daar af het iemand besluit ’n tradisie het begin: die bruid in sy arms, die eerste tree, die ritueel. Dit is hoe dit werk. Eers doen iemand iets. Later word dit ’n reël. Stap is gesond. Wandel is gesond. Reis is gesond. Die lewe is dit nie. Die lewe is ’n reis wat in elk geval begin. Jy weet waar dit begin. Jy weet nie waar dit eindig nie.

Nando

WERK EN LIEFDE

Watter werk sou jy verniet doen? Hy het nog altyd geglo dat werk ’n transaksie is – ’n skoon ruil: ure vir geld, inspanning vir oorlewing, bekwaamheid vir goedkeuring. Dit was die eerste mite wat hy geërf het, lank voordat hy geleer het om enigiets te bevraagteken. In sy kinderjare het volwassenes van werk gepraat soos matrose van storms praat: as iets wat jy verduur, nie iets wat

jy kies nie. Maar mites kraak. Altyd. Die breuk het begin die dag toe hy besef het dat mense nie hul werk kies nie – hulle erf dit. Nie wetlik nie, maar sielkundig. Die prokureur se seun word ’n prokureur. Die dokter se dogter word ’n dokter. Die bakker se seun word iets heeltemal anders, gewoonlik iets “hoërs,” omdat die samelewing fluister dat opstyg beteken om weg te gaan. Tog het hy iets vreemds opgemerk. Selfs wanneer mense geklim het, selfs wanneer hulle die skaduwees van hul ouers ontsnap het, het hulle dikwels op plekke aangekom waar hulle nie hoort nie. Hulle het titels gedra soos geleende jasse, nooit heeltemal passend nie, nooit heeltemal hulle s’n nie. Dus het hy begin kyk – nie na die werk nie, maar na die mense. Twee banketbakkers met dieselfde bestanddele, dieselfde gereedskap, dieselfde resep, en tog het die een koek lewendig geproe, die ander bloot korrek. Die verskil was onsigbaar, onmeetbaar, onleerbaar. Dit was die ekstra gram liefde wat geen skaal kon waarneem nie. Dit was die oomblik toe hy verstaan het: werk is nie wat jy doen nie, maar hoeveel van jouself jy toelaat om daarin in te gaan. En skielik het die oorspronklike vraag – “Watter werk sou jy verniet doen?” – soos ’n papiermuur ineengestort. Want die antwoord was nie ’n beroep nie. Dit was ’n gewaarwording. Jy werk verniet wanneer werk jou iets gee wat geld nie kan gee nie. Wanneer die handeling self voeding word. Wanneer die gebaar ’n spieël word. Wanneer die doen ’n vorm van wees word. Hy het besef dat elke werk verniet gedoen kan word – nie omdat die wêreld onbetaald behoort te wees nie, maar omdat plesier die enigste ware geldeenheid is, die enigste een wat nie opblaas nie, nie korrupteer nie, nie verval nie. Hy het dit neergeskryf, nie om te leer nie, maar om ’n spoor na te laat vir wie ook al ná hom sou kom: die jonges, die onsekeres, dié wat nog met hul toekoms onderhandel. Hy wou hê hulle moet weet dat die ware evolusie nie opwaarts is nie, maar inwaarts. Dat die ware oorgang nie van een werk na ’n ander is nie, maar van nabootsing na

egtheid. Dat die ware beroep dié een is waar liefde nie 'n bykomstigheid is nie, maar die enjin. En so het hy sy notaboek met stil sekerheid toegemaak: werk is die liggaam, liefde is die asem. Net saam word hulle lewe.

Nando

SATERDAG

My lewe was nog nooit ordelik nie. Dit was nog altyd geprogrammeer – dig, doelbewus, gebou soos 'n langafstandkaart. Ek het dit geërf van my eerste professionele mentors, manne wat nie net my werk gevorm het nie, maar ook die private argitektuur van my dae. Mense dink orde en programmering is dieselfde. Hulle is dit nie. Orde leef in die oomblik – 'n skoon lessenaar, 'n vaste skedule, 'n tydelike belyning. Programmering strek oor maande, jare en hele seisoene van die lewe. Dit is beeld, dissipline en die stil obsessie om presies te weet waarom jy iets doen. Mans oral het 'n ingewikkelde verhouding met water – veral wanneer dit by higiëne kom. Ons raak lui wanneer ons kan. Ons vrouens laat ons dit nooit vergeet nie. Daardie Saterdagoggend, soos elke Saterdag die afgelope vyf jaar, het ek na die Caritas-sentrum gegaan om middagete op te dien aan mense wat nie die krag of die geluk gehad het om weer op te staan nie. My taak daardie dag was die eerste gang – 'n delikate rol. Ons moes onberispelik wees: beeld, orde, netheid. Een vlek en die hele stelsel het ineengestort. Ek was gewoond om glimlagte te gee, 'n grap in te gooi, die lug te verlig. Iemand wou die pasta sagter hê, iemand al dente, iemand sonder tamatie, iemand met net kaas. Dit is onmoontlik om almal tevrede te stel. Dus het ek hulle na die Sondag-ou gestuur – 'n diplomatieke meesterstuk. Toe het 'n paartjie gekom. Man en vrou. Hy het na my gekyk en gevra of ek Frega is. Natuurlik het ek hom herken. My filosofieprofessor. Ek het vir hom gesê om te sit,

belowe ek sal by hulle aansluit sodra ek kan. Toe ek uiteindelik gaan sit het, het hy my vertel hy het afgetree en alles bestee om sy vrou se kwaadaardige gewasse te behandel. Hulle het die huis verkoop, lenings aangegaan, en nou het hulle niks gehad nie – nie eens genoeg om te eet nie. Met ’n moeë glimlag het hy gevra wat ek by Caritas doen. Ek het nie dadelik geantwoord nie. Mense in pyn het nie ekstra gewig nodig nie. Minder besonderhede, minder stres. Maar hy het aangedring. Dus het ek gesê: “Dit is nie belangrik wat ek doen nie. Dit is belangrik vir wie ek dit doen, en wanneer.” “Jy was altyd ’n goeie student, Frega,” het hy gesê. “Een van die beste wat ek in twintig jaar gehad het. Ek het oral na jou gesoek.” Voordat hy weg is, het hy gevra of ons mekaar die volgende Saterdag weer kan ontmoet. Ek het ingestem. Sewe dae later was hy daar en het gewag. Ek het hom die sleutels van ’n woonstel gegee – huur betaal – en vir hom gesê om die geld wat hy spaar vir nutsdienste en kos te gebruik. Hy het in trane uitgebars. Ek ook. Ek het lyding van vreugde geskei, en vir een keer het albei kante gewen. Ek het hom nie tyd gegee om meer vrae te vra nie. Maar so af en toe kyk ek hoe dit met hom gaan. Asof hy my pa is. Daardie Saterdag het my iets eenvoudigs geleer: om die lewe te programmeer, gaan nie daaroor om persoonlike teikens te bereik nie. Dit gaan daaroor om maniere te vind om iemand anders se lotsbestemming ’n duim te verskuif. En soms is daardie duim alles.

Nando

SLOT – BRAND NARRATIVE GILLETTE

’n Handelsmerk se narratief word nie deur veldtogte gebou nie. Dit word gebou deur die lewens wat daardeur gegaan het. Volume Twee sluit ’n fase af: die fase waarin Gillette ’n herinnering was, ’n werk, ’n vorige lewe. Van hier af word Gillette ’n taal – ’n kode, ’n lens, ’n strukturele logika. Die derde volume sal nie die trilogie

“voltooi” nie. Dit sal die handelsmerk voltooi. Want ’n handelsmerk is nie wat dit verkoop nie. Dit is wat dit sê wanneer dit ophou verkoop. En hierdie trilogie is die eerste keer in hul geskiedenis dat iemand Gillette van binne die narratief vertel, nie van binne die maatskappy nie. Volume Twee eindig hier. Die narratief eindig nie.

Nando

Ferdinando Frega