BRAND NARRATIVE GILLETTE.



FERDINANDO FREGA

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

BRAND NARRATIVE GILLETTE

THE SYSTEM · 08

Het tweede deel van de reeks Roots & Memory: vierendertig korte teksten die Gillette niet lezen als een bedrijf maar als een methode — de discipline, de timing en het instinct die het achterliet in de mannen die er doorheen gingen, verteld via familie, verkoopvloeren, luchthavens en de gewone ongelukken van een werkend leven.

COLOFON

Ferdinando Frega — Nando the Scribe — Het Vijfde Mesje

Verhalende pionier van de Gedragscode. Hij bouwde een redactioneel ecosysteem van één dollar rond één enkel idee: de financiële wereld heeft geen geldprobleem. Ze heeft een gedragsprobleem.

Geredigeerd en samengesteld binnen het ecosysteem ONEDOLLAR-STORIES. Digitale architectuur: NAPLES-POST · NOASPECTTIME · ONEDOLLAR-STORIES. Voor het eerst verschenen in 2026. Gezet in een heldere, moderne typografische opmaak, geoptimaliseerd voor digitaal lezen. Uitgegeven in de Verenigde Staten.

AUTEURSRECHTVERMELDING

© 2026 Ferdinando Frega. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, verspreid of overgedragen, in welke vorm of op welke wijze ook, met inbegrip van fotokopieën, opnamen of andere elektronische of mechanische

methoden, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur, behalve in het geval van korte citaten in kritische besprekingen en bepaalde andere niet-commerciële toepassingen die de auteurswet toestaat. Ongeoorloofd gebruik, ongeoorloofde verveelvoudiging of verspreiding van dit werk is verboden.

VERKLARING

Brand narrative vertelt niet het verhaal van Gillette. Het vertelt wat Gillette-mannen doen. Dat is het verschil. Dat is de breuklijn tussen reclame en identiteit, tussen marketing en waarheid. Een merk is een product. Een man die door dat merk is gevormd, is een systeem. Gillette bouwde mesjes. Mannen bouwden er levens mee. En die levens — de discipline, het instinct, de precisie, de mislukkingen, de overwinningen, de timing, de littekens — zijn het echte verhaal. Dit deel verklaart Gillette niet. Het legt de menselijke architectuur bloot die binnen haar muren werd gesmeed en ver daarbuiten werd meegedragen. Geen enkel verhaal hier gaat over het bedrijf. Het gaat over de man die het bedrijf voortbracht — hoe hij denkt, hoe hij beweegt, hoe hij de wereld leest, hoe hij weigert iets anders te zijn dan wat hij is geworden. Gillette is het kader. De mannen zijn de inhoud. En ik ben een van hen. Dit is het verhaal. Niet het merk. Het gevolg van het merk.

Nando

INLEIDING

Dit is niet het tweede boek van een trilogie. Het is de tweede laag van een systeem van merkverhalen. Gillette heeft een eeuw lang aan producten gebouwd. Ik bouw het deel dat ze nooit hebben gehad: de verhalende architectuur — de architectuur die geen enkel concern van binnenuit kan voortbrengen. Deel Een was het

toegangspunt: het bewijs dat een auteur zonder toestemming de geschiedenis van een merk kan binnenstappen. Deel Twee is de bevestiging: het moment waarop het merk ophoudt een industrieel object te zijn en een verhalende entiteit wordt — een systeem van herinnering, discipline, geometrie en identiteit. Ik vertel niet het verhaal van Gillette. Ik laat zien hoe Gillette in mij bestaat: als methode, als instinct, als structuur, als een manier om de wereld te lezen. Dit deel vertegenwoordigt wat merken nog niet weten dat ze nodig hebben: een verhaal dat hen omvat, aan hen voorafgaat en hen overleeft. Geen boek. Een positionering. Geen nostalgie. Een blauwdruk. Geen herinnering. Een octrooi. Dit is Deel Twee. Het merkverhaal gaat verder.

Nando

HET SYSTEEM

Er is in deze wereld altijd een markt geweest die nooit instort. Geen fiscale crisis, geen recessie, geen daling van de consumptie. Alleen de natuurlijke wisseling van mensenlevens. Het is een zwarte markt, ja — maar niet die van olie. Daarvoor vechten ze al genoeg. Ik heb het over zwarte magie. Magiërs, heksen en al degenen die via welke kanalen ook mensen ronselen — mensen die het leven van een ander willen veranderen met spirituele trucs in plaats van het lot zijn werk te laten doen. Sommigen zeggen dat in een passage van de Bijbel zelfs Jezus het doelwit was van een kwaadaardige vloek. En iedereen weet wat er daarna gebeurde. Het begint allemaal in Afrika en verspreidt zich dan naar de nomadische volken van zigeunerafkomst in een bepaalde streek van India. Al meer dan tweeduizend jaar groeit en breidt het zich uit, gebruikt door wie denkt levens en lotsbestemmingen te kunnen veranderen, overtuigd dat de duivel en Beëlzebub nog altijd de enige autoriteit kunnen uitdagen die overeind blijft: God.

Maar niemand verandert een lot. Want het lot is wat het echte verhaal bouwt. En als je een droom laat ontsnappen, een fantasie, een ongecontroleerd voorgevoel, een onvrijwillig teken — iets wat niet in de formats, de categorieën, de logica past — dan gebeurt er dit: 1. Je bent niet langer geloofwaardig. 2. Je wordt ziek verklaard en doorgestuurd voor onderzoek. 3. De psychiater stopt je vol pillen: hij is de enige die twee keer verdient. 4. Je eindigt alleen, buiten je natuurlijke projectie. 5. De grootste obstakels worden de mensen die het dichtst bij je staan. 6. Je mag niet meer spreken. Dat gebeurt er als er een systeem wordt geboren. Achttien jaar lang verkocht ik scheersystemen en legde ik een voor een de kenmerken uit, de functie, de techniek, de innovatie, de voordelen en daarna het merk, het zegel dat garandeerde dat het niet kon falen. Een beetje zoals wat mij vandaag overkomt. Maar meer kan ik niet zeggen, anders val ik precies in de zes punten hierboven. Aan jullie, lezers, vraag ik alleen dit: prent dit verhaal en deze datum in je geheugen. Op een dag vertel ik jullie hoe het is afgelopen.

Nando

DE VERKOPER

Toen ik in 1985 aan dit werk begon, binnen The Gillette Company, werkte de wereld zoals de handboeken deden alsof ze werkte. Toen kwam juni 1996, en ze stuurden me op een training van vijf dagen. De spreker was Mario Silvano — ex-manager, ex-CEO, ex-professor, ex-consultant, ex-alles. Een man met meer titels dan inhoud. De cursus heette De Commerciële Onderhandelaar. Vijf dagen theater: deels vakman, deels acteur, deels oplichter. Hij sloot de voorstelling af met één laatste zin: “Er bestaat niets op deze wereld dat niet verkocht kan worden.” Die zin heb ik vijfentwintig jaar met me meegedragen. Erin geloofd. Hem

verdedigd. Hem gebruikt. Tot 2021, toen ik aan dit spel begon — het schrijven — en eindelijk de waarheid begreep: het was de grootste onzin die ik ooit had gekocht. Overtuigend was hij geweest, ja. Geloofwaardig, nee. Hij had maar één correctie nodig: “iets” vervangen door “product”. Dan had de zin gewerkt. Want een product kun je verkopen. Iets is een ander verhaal. Een verkoper is altijd die man die lijkt alsof hij je iets geeft, terwijl hij met dezelfde glimlach iets anders van je afneemt. De eerste echte verkoper in de geschiedenis — de enige die ik respecteer — was Jezus. Hij verkocht het Woord. En hij deed het met de eerste marketingafdeling die ooit werd opgericht: twaalf vissers in Galilea. Geen van hen kwam van MIT. Maar gedisciplineerd. Niet perfect — net genoeg. De rest? Laat ze hun verkoopcursussen maar blijven geven en geld blijven opstrijken. Mensen zijn kneedbaar. Er zal altijd iemand betalen om gevormd te worden.

Nando

HET HAAR

Haar is een detail dat mensen doen alsof ze begrijpen. Ze noemen het hygiëne, esthetiek, identiteit, cultuur, ritueel. Maar haar is niets van dat alles. Het is een grens: tussen wat je laat zien en wat je verbergt. Sommigen vertrouwen op kappers, sommigen op schoonheidsspecialistes, sommigen op moderne apparaten die zelfstandigheid en perfectie beloven. Maar het haar blijft er, koppig, een biologische herinnering: je was een dier lang voordat je een burger werd. En het is geen vijand. Het is een ongemakkelijke vriend, een getuige van de oorsprong. Het verspreidt zich over het lichaam, draagt de kleur die je genetische kaart je heeft toegewezen, en bewaart een verhaal dat je niet kunt uitwissen. Zelfs wie alopecia heeft, is het niet kwijt — die heeft het alleen verloren voor een tijd die niemand kan meten. Om haar te

begrijpen moet je teruggaan naar het begin — de oermens, de plek waar al je verhalen naar terugkeren. Ik zie het als prehistorische noir. Twee gestalten achter een wand van gras, in gesprek. Een derde komt erbij en kan niet zien wie de man is en wie de vrouw. Het gezicht is niet genoeg. Het gezicht liegt. Dus besluit de vrouw haar identiteit te herschrijven. Ze loopt naar de rivier, bekijkt zichzelf in het water en ziet een baard. Die hoort niet bij haar. Die bepaalt haar niet. Die onderscheidt haar niet. Ze vindt een scherpe steen en begint het haar te verwijderen, stukje voor stukje. Ze ontdekt dat het langzaam teruggroeit — een klein voordeel: het ritueel vraagt geen dagelijks offer. En ze ontdekt iets sterkers: de man kijkt anders naar haar. Verschil wordt aantrekking. Verschil wordt taal. Vanaf dat moment begint de cultuur van het haar: eerst symbolisch, dan sociaal, dan hygiënisch, dan wetenschappelijk, dan ideologisch. Tot de moderne uitersten komen — wie zegt dat haar beschermt en moet blijven, wie zegt dat het moet verdwijnen om geaccepteerd te worden, wie het beeldhouwt om begeerd te worden. Maar de waarheid is eenvoudig: het haar wordt geboren, groeit, krult… en bij de bocht sterft het. De wortel blijft leven, koppig, als bepaalde ideeën die je zelfs met wilskracht niet kwijtraakt. En er is nog één laatste regel — de regel die alleen de verteller kent: maak van een haar nooit een paal. Het verschil is één enkele klinker. Maar het verandert alles.

Nando

LIVE AUDITIE — TOEGANG

ENGELSE VERSIE

Wat je nu gaat lezen is geen boek, geen bundel, geen redactioneel project. Het is een daad van blootstelling. Een LIVE AUDITIE. De mijne. Op mijn 61e begreep ik iets eenvoudigs: mensen willen geen

versie van mij. Ze willen alles wat ik ben — zonder categorie, zonder rol, zonder etiket. Laten we het dus doen. Laten we op tafel leggen wat overblijft als je al het andere weghaalt — de stem, de herinnering, de wond, de helderheid, de lach, de vermoeidheid, de waarheid. Deze tien verhalen zijn er niet om iemand te overtuigen. Ze zijn er om te tonen. Aan mij. Aan jou. Aan wie er niet is. Aan wie nooit echt heeft gekeken. Dit is de inleiding. De rest staat op het podium. Engels. Japans. Hindi. Drie manieren van zijn. Drie manieren van blootgeven. Drie manieren om in een auditie te staan. Veel leesplezier.

Nando

UITGANGSPUNT

We zijn wat we zijn ook door de mensen die we ontmoeten. We hebben alles aan hen te danken, ook als we het niet toegeven. De mens is van nature ondankbaar: hij neemt, hij vergeet, hij went aan dingen. En die ondankbaarheid verschijnt in duizend vormen, bijna altijd zonder lawaai. Deze verticale gedachte komt voort uit wat ik aan het worden ben. Ik voel het elke dag: sommigen noemen het een gave, sommigen een brein dat nooit uitgaat, sommigen een ziekte. Anderen noemen het niets, omdat ze het niet voelen. Als ze vragen “wat doe je voor werk?”, zouden we moeten antwoorden met waarvan we droomden als kind, in de jaren van onbezonnenheid. Niemand zou hebben gelachen. Ze zouden ons een zuivere glimlach hebben gegeven — het soort dat je geeft aan kinderen die nog in mogelijkheden geloven. Dan word ik op een ochtend wakker en ontdek ik dat ik met geld kan omgaan. Maar er is altijd een maar. Ik heb het geld niet. En ik moet het uitstellen. Mijn auditie begint nu. Met deze tien verhalen. Voor wie ze zal lezen, herlezen of negeren. Het maakt niet uit. Ze blijven hier. Voor altijd, zij in elk geval.

VERGADERING NA SLUITINGSTIJD

Doodgaan ging sneller dan ik had verwacht. Geen stralende tunnel. Geen familieleden die naar me toe renden. Geen ontroerende soundtrack. Alleen stilte. Een heel elegante stilte. Bijna zakelijk. Ik dacht dat ik eindelijk kon rusten. Na veertig jaar nutteloze vergaderingen, internationale conference calls, directeuren die twee uur praatten zonder iets te zeggen, en managers die ervan overtuigd waren dat PowerPoint een religie was… dacht ik dat het voorbij was. Fatale vergissing. Zo'n twintig minuten na mijn dood kreeg ik een melding. Geen engel. Geen demon. Een perfect geklede vrouw gaf me een zwarte map. "Meneer Frega, u wordt om 11 uur verwacht in de Eeuwige Vergaderzaal." "Waarvoor?" "Beoordeling." "Van wat?" "Uw leven." "Kunnen we het niet telefonisch doen?" "Nee." Ik ging de zaal binnen. Een belachelijk lange tafel. Overal zaten mensen. Allemaal dood. Maar heel levendig in hun houding. Ik herkende meteen de ergste categorie: ex-managers. Al jaren dood maar nog steeds niet in staat om op te houden met commanderen. De een praatte met grafieken. Een ander had een presentatie voorbereid. Weer een ander herhaalde steeds: "Laten we teruggaan naar de kern." De kern kwam nooit. Toen zag ik historische figuren. Napoleon, nerveus. Julius Caesar, verveeld. Een farao die sliep. Twee pausen die ruzieden over iets wat niemand zich herinnerde. Een McKinsey-consultant die in 2087 was gestorven en nog steeds betekenisloze Engelse woorden gebruikte: "Alignment." "Performance." "Scalability." Zelfs dood onuitstaanbaar. Ze lieten me plaatsnemen. Een oude man sloeg het dossier open. "Meneer Frega." "Aanwezig." "We hebben uw leven geanalyseerd." "Gecondoleerd." Niemand lachte. Doden. Vreselijk gevoel voor humor. Ze begonnen: "Waarom hebt u zoveel

geschreven?” “Waarom niet?” “Waarom hebt u duizenden gratis teksten gemaakt?” “Om te zien wie het begreep.” “Waarom verkocht u niet zoals iedereen?” “Omdat iedereen er depressief uitzag.” Stilte. Ze maakten aantekeningen. Toen kwam de echte vraag. “Bent u bang voor de dood?” “Nee.” “Waarom niet?” “Omdat jullie slechter georganiseerd zijn dan de levenden.” Voor het eerst glimlachte iemand. De voorzitter sloot het dossier. “We hebben besloten.” “De hemel?” “Nee.” “De hel?” “Nee.” “Wat dan?” Hij staarde me aan. “We wijzen u toe aan de moeilijkste afdeling.” “Welke?” Hij gaf me een badge. Ik las langzaam:

Vergaderingen met kersverse miljardairs

Ik begreep meteen dat de dood gewoon een slecht uitgevoerde promotie was. En het ergste: de eerste die me wilde spreken, zat al buiten voor de deur. Elon Musk. Hij glimlachte. Ik niet.

Nando

TIJD: EEN BOEK

Welk klassiek boek vind jij overschat?

Ik ben nooit echt een lezer geweest. Cultuur kwam vanzelf naar me toe, in de loop van mijn leven, en ik proefde er dag na dag de effecten van. Mijn eerste lectuur waren stripboeken — TEX WILLER, mijn mythe — daarna af en toe een DIABOLIK, en uiteindelijk JACULA, de pornostrip. De verhalen die me het meest troffen en fascineerden waren de verhalen die ik bij toeval vond, alsof het lot ironisch was: laten we dit aan Frega geven, hij zal er beter van worden. Mijn kennismaking met het internet begon uit wil, niet uit noodzaak, en ik herinner me dat het meteen een noodzaak tot lezen werd — maar geen boeken. Ik ben nooit een provinciaal geweest. Ik zocht niet het grote nieuws, het luide, het

sensationele. Het zijn de details die onbelangrijk lijken — die vaak de echte waarheden verbergen. Het was de Bijbel, een geschenk dat ik vóór mijn huwelijk kreeg, die mijn horizon verbreedde en mijn blik verbeterde, die van horizontaal verticaal werd — zo geloof ik vandaag tenminste. En daarna de esoterische school waaraan ik op mijn 33e werd toegewezen, en alles wat architectuur is binnen de geometrie, en numerologie als gevolg, niet als oorzaak. Alleen dat stelde me in staat een tweewaardige logica te laten rijpen — decimaal tegenover mensen en binair tegenover het algoritme en de AI's — de enige manier om belangrijke vragen te stellen en passende antwoorden te krijgen, afgestemd en niet aangepast. Lezen is geen oefening die zich alleen binnen een verhaal afspeelt. De echte dimensie is dingen en situaties lezen, en begrijpen zonder te veronderstellen. Dit is mijn beste boek.

Nando

GILLETTE ITALIA

(Een detail dat de meeste mensen niet kennen)

Gillette kwam in de jaren vijftig naar Italië. Heel weinig mensen herinneren zich wie haar echte Italiaanse ruggengraat heeft helpen bouwen. Twee van de belangrijkste leiders in haar geschiedenis kwamen allebei uit Apulië. Raffaele Di Tullio. Hij begon in de verkoop. Werd daarna inspecteur. Rayonmanager. Adjunct-verkoopdirecteur Italië. Uiteindelijk directeur in België. En dan was er Piero Chiummo. Hij kwam binnen via marketing en reclame. Uiteindelijk werd hij directeur van Gillette Italia en bleef hij een centrale figuur van de jaren zeventig tot in de jaren 2000. Twee mannen uit Zuid-Italië. Binnen een Amerikaans concern. Lang voordat motiverende toespraken een industrie werden. Ze bouwden geen persoonlijk merk. Ze bouwden resultaten. En voor

mensen zoals ik, die later van onderaf binnenkwamen… waren zij het bewijs dat discipline verder kon reiken dan afkomst. In die jaren kwam je niet bij Gillette binnen dankzij diploma's, familiebanden of vrouwelijke verdiensten. Je kwam binnen om één enkele reden: bekwaamheid. Daarna kwamen toewijding, discipline, verstand, orde en respect voor de regels. Al het andere leerde je onderweg. Ik begon met niet meer dan acht jaar school — het wettelijke minimum. Wat ik had, waren timing, instinct en de nederigheid om onderaan te beginnen. Elke avond stel je je rapporten op. Elke ochtend stuur je cijfers naar de rayonmanager. En aan het eind van de week sloot je de samenvatting af, voegde je alles bij en zorgde je dat de envelop vóór maandagochtend was afgegeven. Onkosten, incasso's, verkoop, marktnotities, rayonanalyse, gedrag van de concurrentie — een soort Gillette-PM voor het veld. En dan kwam het operationele deel. Een bestelling afsluiten was niet genoeg. Je werkte elke klantenkaart met de hand bij: datum, hoeveelheid, artikel voor artikel. Geen software. Geen kortere weg. Alleen jij, een pen en de waarheid. Elke dag zit je uiteindelijk aan de telefoon met Ferruccio Luraschi — kredietcontrole. Hij blokkeerde bestellingen zelfs als de klant één cent tekortkwam. De verkoop haatte het, maar aan het eind van de maand vond iedereen een oplossing. Je schraapte de bodem van het vat af om de maand, het kwartaal en het internationale kwartaal af te sluiten. Mensen dachten dat je een diploma nodig had. Wat je echt nodig had, waren ijzeren ballen — om moeilijkheden te overleven waar zelfs de mesjes niet doorheen konden snijden. Zo was het. Een samenvatting van een lange opleiding. En de trots dreef me verder: op eigen kracht haalde ik mijn diploma boekhouden. Wat de universiteit betreft: ik ging erheen — maar niet om te studeren. Ik ging erheen om vrouwen te verleiden. De echte reden dat ik besta.

Nando

IEMAND DIE JE NIET VERWACHT

Op 21 februari 1993 vertelde ik mijn toekomstige schoonouders dat ik binnenkort met hun dochter zou trouwen — de zus van Michele, mijn huidige en enige wettige echtgenote. Een paar uur eerder had ik mijn "liefdespakket" afgeleverd: mijn tweelingzonen. Zij lachte en zei dat ik gek was. Michele begreep niet meteen wat er gebeurde. Elisabetta was dertig. Iedereen vond het te vroeg. Een beslissing als deze verdiende logica, planning en een familieraad. Ze leken een van die perfecte Barilla-Mulino-Bianco-gezinnen — alleen draaide het rad door mij, en ik had nooit om toestemming gevraagd. De volgende ochtend, binnen vierentwintig uur, had hij de schok helemaal verwerkt. Hij kwam met een strak gezicht op me af, boos, en zei: "Jij komt hier binnen, je zet mijn familie op zijn kop, je deelt ons een feit mee, geen nieuwtje, geen mededeling — en dan vertrek je, alsof je in de supermarkt brood gaat kopen." Zo was ik. Hij had geen ongelijk. Ik was achtentwintig. Ik glimlachte naar hem en zei: "Ik zie dat je psychologie hebt gestudeerd. Je bent goed in analyseren. Maar je mist het psychiatrische basisdeel — het deel dat je niet kunt studeren. Dat kun je alleen beleven." Toen vertrok ik. In twee maanden organiseerde ik in mijn eentje de hele bruiloft. Op 23 april van datzelfde jaar trouwde ik. En op 17 oktober werden mijn zonen geboren, een tweeling. Iemand die je niet verwacht.

Nando

EEN BAAN: DE MIJNE

Vandaag schrijf ik alles op wat ik je persoonlijk had willen vertellen. De gebeurtenissen bijwerken is de enige literaire weg die

overblijft. Niets anders. Het was mei 1985 toen ik je baanaanbod aannam. En toch was je geen werkgever. Je was gewoon mijn vader. Ik begon op het laagste punt, en ik leed er niet onder. Ik glimlachte. En zonder op mijn tanden te bijten ging ik steeds verder. Grootvader had het al duidelijk gemaakt. Na veertig jaar in de mijnen zei hij op een dag: “Groei meet je nooit in centimeters of in geld. Alleen in feiten.” En hij had alleen de derde klas afgemaakt. Elke ontmoeting die ons de kans gaf elkaar te zien, schiep wat ik nu jouw bevestigingen noem: professioneel, logisch, rationeel — en pas helemaal aan het eind emotioneel. Vijanden zaten nooit in ons DNA. Alleen mensen aan wie we weigerden een opening te geven. Mijn moeder liet geen kans voorbijgaan om me aan te vallen. Ze zei altijd dat ik een baan voor het leven in de schoot geworpen had gekregen en dat ik mijn vader eeuwig dankbaar moest zijn. Anders, wie weet wat ik zou hebben gedaan. Wie weet wat er van mijn leven was geworden. Dus besloot ik dat het einde van mijn beroepsleven anders moest worden. En in december 2003 liet ik geld, prestige, macht en status achter me — alleen om haar te laten zien wie ik was. Maar ze heeft het nooit begrepen. Het kostte me drieëntwintig jaar om mijn echte dimensie te vinden. Nu is geen van jullie beiden nog naast me. Maar ik ben nog altijd dicht bij jullie allebei. En op een dag zal ik jullie bereiken. En terwijl mijn vader altijd precies wist wie ik was — wat mijn sterke punten waren, en wat niet — zei mijn moeder tegen hem: “Misschien hebben ze hem bij de geboorte verwisseld. Want deze man is iemand geworden die niemand verwachtte. En op de een of andere manier… zeggen ze dat hij mijn zoon is.”

Nando

HET IDEALE LEVEN

Als ik mijn ideale leven moest beschrijven, zou ik zeggen dat het niet bestaat. Of liever: het bestaat alleen in de verbeelding van wie nog gelooft dat het leven iets is wat je kunt ontwerpen in plaats van iets waar je gewoon doorheen gaat. Vandaag gooit de vaste psychiater van WordPress ons de gebruikelijke dagelijkse vraag toe — het soort vraag dat je aan kinderen stelt, als ze nog denken dat de toekomst een cadeau is dat hun ouders al hebben ingepakt. Het zijn de volwassenen die hun onvervulde dromen, hun stille mislukkingen, hun gerecyclede illusies op hun kinderen projecteren, in de hoop dat iemand anders het beter doet waar zij het niet eens hebben geprobeerd. Het leven is geen serieuze zaak. Het is geen bezit, geen eigendom, geen persoonlijk vermogen. En precies daar glijdt de mensheid uit: door te geloven dat ze kan bezitten wat nooit bedoeld was om bezeten te worden. Het leven is gewoon een breekbaar geschenk met twee zekerheden: de dag dat je wordt geboren — gedrukt op je papieren — en de dag dat je sterft — gedrukt op papieren die je nooit zult zien. Alles daartussen is wat we zijn, wat we zouden willen zijn, wat ons verandert, en wat we uiteindelijk worden. Bewust of onbewust, het maakt geen verschil. Het “ideale leven” is een circustruc, de illusie van een goochelaar. Een fantasie die oplost op het moment dat je er te lang naar staart.

Nando

HET LEVEN VAN EEN MANAGER

Wekker om 6.00 uur. Dertig minuten hardlopen, douche, krant, ontbijt. Om 8.30 uur zit hij al op kantoor. Als eerste aankomen en als laatste vertrekken — twee signalen die het hele bedrijf leest zonder uitleg nodig te hebben. 10.30 uur koffiepauze. 13.30 uur

snel een hapje. Om 18.30 uur gaat hij de deur uit voor persoonlijke boodschappen of een late zakelijke afspraak. Om 20.00 uur gaat hij eindelijk naar huis, waar het eten op hem wacht. Om 21.30 uur zit hij aan zijn bureau — laptop links, desktop rechts — wisselt gegevens uit, bekijkt cijfers, maakt plannen, perst innovatieve ideeën uit een moe brein. Winst is religie. Al het andere is bijzaak. Om één uur 's nachts gaat hij naar bed. Er is altijd iemand die zijn bed warm houdt, en hij laat het mechanische deel van zichzelf het overnemen. Om 3.00 uur valt hij eindelijk in slaap. Om 6.00 uur staat hij weer op. Drie uur slaap — perfect afgestemd op die oosterse technieken die herstel beloven met minimale rust. Een mythe waarin hij gelooft omdat ze de machine draaiende houdt. Zaterdag en zondag zijn heilig. Plezier, afleiding, gezin. Op die dagen wil hij niet gestoord worden — zeker niet door collega's of door iemand van het bedrijf. Het koninkrijk sluit zijn poorten. Een manager verdient goed, ja. Maar hij draagt het gewicht van verantwoordelijkheden die, als ze verkeerd worden aangepakt, onomkeerbare schade en een lange keten van pijn kunnen veroorzaken. Dat vergeten mensen. Meestal is deze rol geen insigne op een jasje. Het is de stille erkenning van de werknemers en de eigenaars — het moment waarop ze je niet langer als een kostenpost zien maar als een hulpbron. En die erkenning, als ze komt, is het enige echte salaris dat hij krijgt.

Nando

DE WARE MEESTERS

... van de zwendel

We waren collega's, mijn vader en ik. We werkten voor dezelfde Amerikaanse multinational. Verkopers. Cognitieve zwendelaars. De eerste regel was altijd dezelfde: eerlijkheid en vertrouwen

tegenover iedereen. De tweede: de echte behoeften van de klant begrijpen voordat de klant dat zelf deed. Verkopen was geen producten pushen. Het was iemand helpen problemen te vermijden. Meer verkoop betekende niet meer geld. Het betekende meer tevredenheid voor de klant — de enige echte meester van de markt. We hadden allebei nationale leidinggevende functies bekleed. In verschillende jaren hadden we allebei de eerste plaats in Italië bereikt voor kwaliteit en kwantiteit. Nooit officieel nummer één. Maar mijn hart klopt altijd op hetzelfde ritme: Amerika. En het waren de Amerikanen die de zet deden. Topmanagers kwamen met eigen ogen kijken hoe de Frega's het deden. In de jaren '90 ging meneer Wakefield, CEO Europa, naar mijn vader. In het begin van de jaren 2000 kwam meneer Alan Both, wereldwijd vicepresident, naar mij, met adviseurs en verkoopdirecteuren in zijn kielzog. Wat een leven hadden we. Ahahahah. Toen besloot mijn vader dat veertig jaar genoeg was. In 1996 ging hij met pensioen. Ik wachtte tot 2003. Ik was achtendertig, met achttien jaar in het bedrijf. Ik was moe. Geld was nooit de prioriteit geweest. Alleen de dingen die me gelukkig maakten. Waarom vertel ik dit verhaal? Omdat mijn berichten nu ik schrijver ben geworden in veel landen worden gelezen. Uiteindelijk is de regel nog altijd dezelfde. Uiteindelijk is de regel nooit veranderd. Je moet gewoon een verhaal kunnen verkopen.

Nando

DE SERIEUZE MAN

(Vincenzo Frega)

Mijn vader stapt een kleine tabakswinkel binnen in Seminara, een dorp in de provincie Reggio Calabria. Hij woont er niet. Hij is in de streek voor zijn werk, als vertegenwoordiger van Gillette. Binnen

loopt hij een buurman van thuis tegen het lijf, een bankloketbediende. Hij vraagt hem: “Wat doe jij hier?” De man antwoordt, helemaal opgewonden: “Ik wed op de paarden.” Mijn vader kijkt hem aan. “En waar is de renbaan dan? Ik woon hier al tien jaar en ik heb er nooit een gezien.” De buurman grijnst en probeert slim over te komen. Hij haalt een TOTIP-wedformulier tevoorschijn en laat het hem zien. Mijn vader staart er een seconde verward naar en barst dan in lachen uit. Hij praat met een man die op paarden wedt… zonder paarden. Hij denkt er al aan het aan mijn moeder te vertellen, die die buurman goed kent — hij is al jaren haar trouwe bewonderaar. Hij lacht vanbinnen. Hij lacht ook omdat hij geen idee heeft wat er gaat gebeuren. Hij blijft doorwerken met de klanten van de winkel, met zijn rug naar de ingang. De klant blijft vreemde hoofdgebaren maken naar de deur: ja/nee, ja/nee. Mijn vader begrijpt het niet. Voor hem is het gewoon dorpsgebarentaal. Hij maakt zijn werk af, zegt gedag en loopt rustig naar buiten. Op het moment dat hij buiten staat, houden ze hem tegen. Ze grepen hem vast. Ze arresteren hem. De carabinieri zijn dolblij: na vijftien jaar denken ze dat ze hem eindelijk te pakken hebben. En hij lacht. Lacht als een gek. Hij denkt dat het een grap is. Op het bureau vragen ze naar zijn papieren, zijn beroep. Hij antwoordt terwijl hij nog steeds lacht. Dan de vraag: “U weet niet waarom u hier bent?” “Nee.” “U lijkt precies op een man op wie we al jaren jagen: ‘de Mitrailleurman van Seminara’. Voordat we verdergaan, wachten we op bevestiging van uw bedrijf in Milaan.” Mijn vader zwijgt een seconde. “En waarom noemen jullie hem de Mitrailleurman?” “Omdat hij op begrafenissen van de maffia de plechtigheid stillegt, de doodskist de straat op sleept, hem openmaakt en een heel magazijn in het lijk leegschiet.” Stilte. Mijn vader kijkt hen aan. Dan zegt hij: “Ah… dus ik ben een serieuze man.” Ze laten hem gaan. Bieden hem een lift aan. “Nee, dank u. Ik loop. Ik heb mijn auto.” Geen excuses.

Geen uitleg. Hij loopt lachend naar huis. Blijft staan bij de deur. Denkt na over wat hij mijn moeder zal vertellen. Besluit dan: niets. Niet omdat hij bang is dat ze hem niet zal geloven. Maar uit bescheidenheid. Uit respect voor zijn eigen beeld. Om niet verward te worden met iemand die hij niet is. Het soort man zijn dat niemand verwacht.

Nando

THE WAY WE WERE

Het begin heeft me altijd gefascineerd. Niet het begin dat in boeken staat — dat is alleen iemands versie, een voorstelling, nooit een absolute waarheid. Ik bedoel het echte begin, dat niemand kon vastleggen. Ik stel het me zo voor. De vrouw — het eerste echte wezen waar alles mee begint — loopt door het bos op zoek naar een grot. Er is niets veranderd: ook vandaag zoekt ze een thuis, een plek om een gezin te stichten, stabiliteit te scheppen, het leven te verankeren. Ze is werkelijk een hoger wezen. Ze nam alles op uit de dierenwereld: logica, rede, emotie, instinct — alles verbonden door een onmogelijke intuïtie, een reukzin die aan het goddelijke grenst. Dat is zij. Onze vrouw. Haar bewegingen weerklinken in de wereld van de katachtigen: nooit hard, nooit abrupt, altijd fluweel. Haar blik verraadt haar identiteit. Haar geest bevat eindeloze vragen — zesenvijftig unieke behoeften, geen ervan een prioriteit, alsof ze wil zeggen dat het absolute altijd in twijfel moet worden getrokken. Toen plantte ze zich voort. Niet om het vlees, maar om de continuïteit. En ze deed het met een gorilla — ze neemt altijd het beste wat beschikbaar is. Hij bleef intussen precies waar hij was. Eten, rusten, zijn intimiteit lozen. Twee behoeften, al miljoenen jaren onveranderd. Er is niets geëvolueerd. Dit is geen antropologie — ik heb geen titels, geen academische opleiding, geen methode. Het is gewoon de visie van een man die vanochtend

wakker werd, naar Barbra Streisand luisterde en één eenvoudig ding dacht: The Way We Were.

Nando

"Behoefte scherpt de geest; schaarste schept waarde — het is de oudste wet die we nog altijd gehoorzamen."

DE GEVANGENIS

De gevangenis — een plek die de hele mensheid vreest, de plek waar niemand binnen wil, en toch de plek waar iedereen uiteindelijk doorheen gaat. In haar oudste vormen werd ze afgebeeld als het rijk van de ontbering: van vrijheid, van beweging, van handelen. Daarna evolueerde ze door de eeuwen heen en werd ze andere dingen. Het woord zelf sleept je meteen naar de meest voor de hand liggende, meest realistische plek: de justitiële. Maar dat is alleen het format van de samenleving, de indeling van een moment dat niet alleen je leven verandert maar ook je maatschappelijke positie kan veranderen. Er schiet me een herinnering van school te binnen: Silvio Pellico, 1789–1854, die tijdens zijn gevangenschap "Mijn gevangenissen" schreef — een handboek dat nu wordt gebruikt door echtgenoten die een emotionele straf uitzitten. Ja, het is geen juridisch traktaat, maar een toestand binnen de as van je identiteit, want we kunnen in onszelf opgesloten zitten. Maar als dat gebeurt, moet je je toevlucht nemen tot psychiatrie en medicamenteuze therapie, want de geest genezen binnen de gedachten blijft de enige echte grens van de hele medische literatuur. Mentale opsluiting is de cel die geen arts helemaal kan openen. Ik herinner me hoe een Roemeense vrouw die Rodica heette, me op een nacht in haar huis opsloot. Na vier flessen wijn lachte ze als een gekke, en ik moest kort daarna een vliegtuig halen om terug te keren naar Italië. Ik

moest onderhandelen en de Conventie van Calabrië op tafel leggen — duidelijk mijn eigen uitvinding — volgens welke men op buitenlandse bodem de gast altijd een mogelijkheid moet bieden. Dat was genoeg om de deuren te laten opengaan en me naar buiten te laten lopen. Een emotionele, sentimentele, affectieve gevangenis heeft geen ijzeren tralies. Ze heeft alleen herinneringen — het soort dat je nooit vergeet.

Nando

IK WAS NIET KLAAR VOOR SUCCES

Ferdinando had zich jarenlang succes voorgesteld. Trainen, werken, doorduwen — het volledige handboek. Maar toen het succes eindelijk kwam, klopte het niet aan. Het trapte de deur open, kwam binnen en vroeg: “En? Klaar?” Dat was hij niet. Het ging snel. Een project dat hij met koppige toewijding had opgebouwd, kreeg plotseling erkenning. Telefoontjes van de media, uitnodigingen voor congressen, samenwerkingen — iedereen wilde een stukje van hem. In het begin voelde hij zich geweldig. Toen besefte hij dat succes met een handboek komt dat hij nooit had gekregen. De verwachtingen groeiden. De twijfels ook. Elke beslissing voelde als een bom die onschadelijk moest worden gemaakt. Elke fout leek een mogelijke overlijdensadvertentie. Intussen ontplofte zijn agenda: vergaderingen, deadlines, interviews. Zijn passie — het ding waarmee alles was begonnen — begon te stikken onder het gewicht van “belangrijke zaken”. Dus deed hij het enige logische: hij liep weg. Niet voor altijd — net lang genoeg om te ademen. In de stilte stelde hij zichzelf de vraag die niemand stelt als het goed gaat: “Wat ben ik eigenlijk aan het doen?” En het antwoord was eenvoudig: hij had succes verward met lawaai. Hij kwam terug met een andere aanpak. Hij leerde nee te zeggen. Hij leerde te

delegeren. Hij leerde dat overal zijn betekent nergens zijn. En langzaam keerde de passie terug — niet als vuurwerk, maar als een waakvlam die niet uitgaat. Terugkijkend begreep hij de waarheid: niemand is ooit klaar voor succes. Succes is als een gast die te vroeg komt, te veel eet en kritiek heeft op de meubels. Maar als je het eerste bezoek overleeft, leer je hoe je het moet ontvangen. En dat — niet het applaus — is de echte overwinning.

Nando

500 GRAM

Het was juni 1996. Op het hoofdkantoor van het bedrijf in Boston was een wereldwijde verkoopvergadering georganiseerd voor de wereldwijde lancering van een nieuw product. De Italiaanse divisie besloot het verkoopteam over twee afzonderlijke vluchten te verdelen — de ene vertrok uit Rome, de andere uit Milaan. Dezelfde bestemming: eerst New York, dan Boston. De reden was eenvoudig. Als er iets misging, wilden ze niet de hele Italiaanse verkoopmacht in hetzelfde vliegtuig hebben. Bedrijfslogica. Morbide, maar logisch. Die avond kwamen we veilig aan. De volgende ochtend stond ik omringd door zes leden van het Italiaanse topmanagement. Geen van hen sprak Engels. Ze hadden honger. En op de een of andere manier werd ik verantwoordelijk voor hun eten. Ze vroegen me waar we heen moesten. Eenvoudig. “Boston Harbor”, zei ik. “We gaan pasta met kreeft eten.” Ze keken me aan alsof ik het verzon. Zelfs de taxichauffeur vond het vermakelijk. Hij gaf me zijn persoonlijke nummer en vroeg waar ik in Boston woonde. Toen legde hij uit dat hij me een commissie zou geven als ik zijn taxidienst bleef gebruiken. Dat was mijn eerste echte les in Amerika. Alles had een systeem. Zelfs het vervoer. We kwamen bij het restaurant aan. De eigenaars waren Siciliaanse broers die veertig jaar eerder naar de Verenigde Staten waren

verhuisd. Ze ontvingen ons als familie. Iedereen bestelde linguine met kreeft. Ik bestelde iets net anders. Vijfhonderd gram linguine. Met twee kreeften. De borden kwamen. Iedereen keek blij. Ik keek naar het mijne en riep meteen de eigenaar erbij. “Dit is geen vijfhonderd gram.” Hij staarde me in volkomen stilte aan. Ik stond op. Verliet het restaurant. Liep naar een winkel in de buurt. Kocht pasta. Kwam terug. Gaf het hem. “Gooi alles weg.” “Begin opnieuw.” “Maak er vijfhonderd gram van.” Mijn collega’s begonnen te lachen. Een van hen zei: “Tegen een man uit Calabrië ingaan is zelden een slimme zakelijke zet.” Uiteindelijk kwam het juiste bord. We aten. Iedereen was blij. Mijn collega’s betaalden mijn diner. De twee Siciliaanse broers keken me aan en vroegen: “Bent u nu tevreden?” Ik zei nee. Ze keken verward. “We zijn nu in Amerika”, zei ik. “En hier telt je woord.” Ik haalde honderd dollar tevoorschijn en liet het als fooi op tafel liggen. Ze weigerden het aan te nemen. Ik drong aan. “Dit is mijn keuze.” “We zien elkaar waarschijnlijk nooit meer.” “Maar ik laat dit hier liggen omdat jullie fout me 120 gram pasta heeft gekost.” Ze staarden me aan. Toen lachten ze. En ik ook. Want soms zijn principes serieus. En soms komen ze vermomd als pasta.

Nando

SNELHEID WINT

Succes hoort niet bij de sterksten. Het hoort bij de snelsten — wie denkt, beweegt en zich aanpast voordat iemand anders zelfs maar heeft gemerkt dat het spel is veranderd. Dat heb ik meer dan eens geleerd. Jaren geleden werkte ik aan een project waarbij mijn concurrenten alles hadden: grotere teams, betere hulpmiddelen, meer ervaring. Wat ik had, was snelheid. Terwijl zij complexe strategieën bouwden, was ik al aan het testen, bijstellen, corrigeren en bewegen. Kleine overwinningen, de ene na de andere, tot de

kloof dichtgaat. Geen knock-out — een nauwkeurige opeenstapeling van treffers. Snelheid veranderde een achterstand in een overwinning. Snelheid gaat niet over haasten. Het gaat over de context lezen voordat anderen dat doen. De opening zien. Handelen terwijl alle anderen nog nadenken. Een andere keer, tijdens een belangrijk evenement, dreigde een technisch probleem alles stil te leggen. Mensen gingen op zoek naar lange, elegante oplossingen. Ik niet. Ik vereenvoudigde, handelde snel en hield het evenement in leven. Niet perfect — maar doeltreffend. En in het echte leven wint doeltreffendheid. Snel zijn betekent niet impulsief zijn. Het betekent voorbereid genoeg zijn om zonder aarzelen te bewegen. Het is intuïtie, getraind door ervaring. Het is moed, gesteund door helderheid. Het is weten wanneer het venster opengaat — en springen. Vandaag vraag ik niet hoe groot de uitdaging is. Ik vraag hoe snel ik kan bewegen. Hoe snel ik kan anticiperen. Hoe snel kan ik een probleem in een kans veranderen? Snelheid is veerkracht. Snelheid is strategie. Snelheid is het verschil tussen dromen en doen. Uiteindelijk is het eenvoudig: de sterken verslaan de zwakken niet. De snellen verslaan de trage.

Nando

MIJN DAG IN DE SUPERMARKT

Zaterdagochtend, 9 uur. Ik liep de supermarkt binnen met een eenvoudig plan: melk, brood, kaas. Tien minuten later stond ik in het gangpad met ontbijtgranen. Daarna in het gangpad met exotische sauzen. Daarna voor een mysterieuze wand van specerijen die ik nog nooit had gezien. Toen besloot het lot mee te doen. Ik liep twee Japanse vrienden tegen het lijf die advies nodig hadden — niet over wat ze moesten kopen, maar over waar ze moesten eten. Dertig minuten later zaten we aan de lunch. ’s

Middags liepen we door de stad als oude vrienden. ’s Avonds ging ik terug naar de supermarkt. Zonder echte reden. Alleen dat precieze gevoel dat er iets ontbrak. Ik merkte dat ik stond te staren naar een eindeloze rij koekjes. Geen idee hoe ik daar was gekomen. De winkelwagen zat vol dingen die in mijn ochtenduniversum niet bestonden, maar die nu onmisbaar aanvoelden. Bij de kassa keek de caissière me aan, glimlachte en vroeg: “Zocht u iets in het bijzonder?” Ik glimlachte terug. “Ik weet niet eens hoe ik aan dit alles ben gekomen.” En toen drong het tot me door: een supermarkt is geen plek waar je dingen koopt. Het is een plek waar je verandert. Behoeften worden verlangens. Verlangens worden overtuigingen. Overtuigingen worden excuses. Ik liep naar buiten met drie volle tassen en één lege zekerheid. Ik miste niets. Ik had alleen behoefte verward met lawaai.

Nando

MENSEN BEGRIJPEN

Veertig jaar de wereld rondreizen leert je veel. De rest leer je op de harde manier, als een kind dat let op de kleinste details, want niets is gratis en alles heeft een prijs. Je komt aan met wat je bent: je karakter, je opvoeding, je ervaring. Dat is wat je in staat stelt een situatie binnen te gaan, haar te lezen, je eraan aan te passen en — als het nodig is — de leiding te nemen. Maar je bent altijd een gast. Sommige mensen zijn gewoon moeilijk: introvert, gecompliceerd, pessimistisch uit gewoonte. Ze leven in een dimensie waarin alleen telt wat nu gebeurt, en zelfs dan willen ze bewijs, bevestiging, en een tweede bevestiging van de eerste bevestiging. Dan is er de tegenovergestelde categorie: de gestructureerde geest. Die is gebouwd op planning, proces, productie en winst. De Manager. Iemand die vastzit aan doelen, beslissingen en de beroemde keten van de 7 P’s. Als je geluk hebt, ontmoet je er een met een degelijke

academische achtergrond die de beschikbare instrumenten gebruikt, ook al vergeet hij soms dat het leven variabelen, verrassingen en af en toe een explosie bevat. Mensen begrijpen is geen wetenschap. Het is discipline. Een langzame opeenstapeling van signalen, gebaren, tegenstrijdigheden en timing. Je leert te zien wat anderen negeren. Je leert te luisteren naar wat niet wordt gezegd. Je leert dat iedereen een eigen logica meedraagt, en als je die vangt, kun je op het juiste niveau met hem praten. Er zijn landen waar mensen direct communiceren, andere waar ze in cirkels communiceren, en weer andere waar ze alleen communiceren als het nodig is. Reis lang genoeg en je houdt op met oordelen. Je observeert alleen nog. En uiteindelijk begrijp je het. Want de echte vaardigheid — de enige die ertoe doet — is eenvoudig: weten hoe je mensen leest.

Nando

DE STORING BIJ AUCHAN

Die ochtend had ik geen zin om te werken. Het overkomt de besten — al was ik nog niet een van hen. Ik reed door velden met halfhoog hooi, slangen die aan de ene kant deden alsof ze dood waren, overmaatse plattelandsratten aan de andere. Een surrealistisch woon-werktraject voor een man met tien euro op zak en tien dagen te gaan tot het pensioen. Van limousines met chauffeur in New York naar dit. Het leven heeft gevoel voor humor. Bij de ingang wees het meisje van de informatiebalie me de weg naar de wc. Om op te vallen zei ik tegen haar: “Dank je, schatje”, en wierp haar een kushandje toe. Ze gaf me die Portugese mengeling van glimlach + argwaan, het erfgoed van Vasco da Gama: trage timing en stille wantrouwigheid. Binnen in de Auchan sloeg de geur van gekookt eten me hard in het gezicht. Ik staarde een kwartier lang naar de gerechten als een pelgrim voor een heiligdom. Toen vond ik de

zelfbedieningsbalie: voorgekookt eten, klaar om mee te nemen. Enig probleem — 120 meter naar de kassa, en dan 120 meter terug om het op te eten. Een logistieke tragedie voor een man als ik. Ik pakte een doos geroosterde kip van 750 gram, ging zitten en maakte haar met de grond gelijk. De vrouw tegenover me keek zwijgend toe, geamuseerd. Nog steeds hongerig ging ik terug, nam een tweede doos en beloofde mezelf later te betalen — alleen om mijn spijsvertering gelijk te laten lopen met mijn geweten. Ik deed de koelkast open en nam bruisend water. De vrouw bleef. Ze wilde het vervolg zien. Na de tweede doos ging ik mijn handen wassen voordat ik naar de kassa liep. Maar de schoonmaakster had mijn tafel al afgeruimd. Geen dozen. Geen prijs. Geen streepjescode. Een perfecte plaats delict — tegen mij. Dus pakte ik een derde doos en het water en ging naar de kassa, waar ik alles uitlegde in mijn beste Spaans. Na wat verwarring annuleerde de caissière mijn eerste bonnetje, scande de toegevoegde artikelen en gaf me € 2,54 wisselgeld. Eindbalans: voor € 6,10 liep ik naar buiten met 2,6 kilo gekookte kip en een fles mineraalwater. Ik had meer kunnen nemen, maar mijn geweten — lastig als altijd — hield me tegen. Franse kooplieden wekken geen genegenheid, en vandaag was ik hun ongenode gast geweest.

Nando

DE MOEILIJKSTE KLANT

“De moeilijkste klant van mijn leven. Aftellen: overleef ik het of stort ik neer?” Als de nacht komt, denk ik aan de dingen die ik overdag had moeten doen, en zeg ik tegen mezelf: morgen wordt de perfecte dag om alles af te maken. Tenminste — als de baas ermee instemt me wat meer tijd te geven. Want met hem valt niet te onderhandelen. Als hij belt, waarschuwt hij je niet. Hij neemt je gewoon mee. Hij is een moeilijke klant. Nee — een onmogelijke.

De enige. En vandaag, na meer dan zestig jaar gewijd aan verkopen, wil ik jullie over hem vertellen: mijn moeilijkste klant. Sommigen zouden kunnen zeggen: “Wacht even. Je bent eenenzestig. Hoe kun je het over zestig jaar verkoop hebben?” Mijn antwoord zou met een glimlach komen. Als we geboren worden, is het eerste echte wat we verkopen… onszelf. Ons gedrag is de sleutel die deuren opent — en soms sluit. Al het andere blijft binnen onze daden. En laatst, toen de officier van justitie me vroeg wat mijn beroep was, antwoordde ik: “EEN DIEF.” Hij keek me recht in de ogen — koud, hard, zonder te knipperen. Toen voegde ik de rest toe. “…van harten.” Hahaha. Goedenavond. En goede verkoop.

Nando

HET CONTACT

Ik begon in 2022, zoals iedereen, in de veronderstelling dat ik boeken zou verkopen en bij de 1% van de rijke auteurs zou horen. Toen besefte ik in de loop der jaren dat het einde al door anderen was geschreven. Het mijne zou anders moeten zijn. Onvoorspelbaar. In 2025 lagen de eerste feiten op tafel: drie websites, tweeënzestig e-books, 220 talen, 2.300 publicaties, 106 berichten. Dat was nog maar het voorgerecht. Het eerste gerecht was nog steeds GRATIS. Het tweede was het INTERVIEW. En het bijgerecht was GEEN GELD. Het goede deel was nog niet eens begonnen. Voor de interviews hadden de nieuwsgierigen zichzelf al uitgesloten. Ik wachtte op niemand in het bijzonder. Alleen een man en zijn glimlach. Maar ik was gefascineerd door het idee dat het een Amerikaanse vrouw zou kunnen zijn — heel intelligent — zonder te weten wie ze was, zonder noir-fantasieën. Misschien een droom. Een van die dromen die, als je ze niet hebt, je geen toekomst hebt. En toen ging de telefoon. Kengetal +1. Geen

ontkomen aan. Het kwam van mijn thuis — mijn Amerika. “Goedemorgen, u spreekt met Margareth, ik bel vanuit New York. Vergeef me mijn Italiaans, ik ben de manager van het mediakanaal… Ik hoop dat ik u niet stoor. Spreek ik met meneer FREGA Sun? Hebt u tijd voor mij?” Zij is het — de vrouw op wie ik heb gewacht. Maar voorzichtigheid is nooit te veel. “Ja, dat ben ik. Wat kan ik voor u doen?” “Ik zou u graag leren kennen.” “Zoekt u een vriendje?” “Nee, Ahahahah. Alleen een INTERVIEW.” Ik vraag om haar nummer, zodat ik haar over 15 minuten kan terugbellen, om de wc te verlaten en van de emotie te bekomen. Ze stemt in. Ik bel terug. Een telefooncentrale neemt op. De identiteit laat geen twijfel: het is haar Amerikaanse netwerk. Ze verbinden me door met haar kantoor. Eerste filter: haar assistent. Dan zij. We openen het gesprek. Elf minuten. Genoeg voor vragen en antwoorden. Maar ze moet met haar raad van bestuur praten voordat ze me een definitieve bevestiging kan geven. Ze vinden de verbintenis belangrijk. Het zijn Amerikanen: als ze er één uitgeven, moet er minstens 2,5 terugkomen. Ze raakt van slag door mijn taal, ook al kent ze mijn moeder goed. Maar het is de eerste keer dat ze een van haar Italiaanse zonen ontmoet. Ze vraagt naar mijn leeftijd, maar vertelt me eerst dat zij eenenveertig is. Ik antwoord: “Hangt ervan af wat u wilt nemen. Ik ben een man met drie leeftijden: de geest is tachtig, het hart is veertig, de intimiteit is achttien.” Ze begint als een gek te lachen. Ze is het interview al begonnen en ze weet het. Maar ze is gegrepen door wat erna komt. “Het is 12.45 uur in New York. Over twee uur bel ik u met een antwoord. Maar beloof me dat u zich aan niemand anders verbindt.” Voor een Calabrees is een woord eer. Geen klinkers die geurloos in de lucht worden gegooid. Ze blijft lachen. We beëindigden het gesprek. Haar timing is niet de mijne. Alles begint hier. Maar het kan ook nu meteen eindigen.

VOORBEREIDINGEN

14.45 uur. De telefoon gaat weer. Margareth. Haar toon is blij, enthousiast — als iemand die net iets heeft gewonnen. Maar wat? “Nando”, zo noemt ze me aan de telefoon, “pak je trolley in. We vertrekken.” “Romantisch uitje”, antwoord ik. Ze blijft lachen. Dan zet ze het plan uiteen: 23 juni 2026 — Reggio Calabria → Rome, vlucht om 6.30 uur, aankomst 8.10 uur. Dezelfde dag, Rome → New York, BUSINESSCLASS, 10.40 uur, aankomst op JFK 17.10 uur. Chauffeur en limousine op JFK, beschikbaar voor het hele verblijf. Suite in Manhattan, 15 dagen, bovenste verdieping, uitzicht op Central Park. Betaalkaart met 10.000 USD + 3.000 USD contant, klaar in de kamer. “Passen deze data en details u?” “Ja”, zeg ik, “maar vertel me in elk geval wat u lekker vindt. Als we een romantisch uitje maken, heb ik details nodig: Sprite, witte wijn of champagne?” En dan: “Liever het bovenste of het onderste bed in de trein?” Ahahahah. Ze raakt helemaal buiten zinnen. “Als u zo doorgaat, vlieg ik nu meteen naar u toe.” “Als u akkoord gaat met de data”, gaat ze verder, “stuur ik u het concept van het voorcontract dat we aan het opstellen zijn. Daarna werken we de details uit.” Dit is alles wat ik niet verwacht. Voordat ze ophangt voegt ze eraan toe: “O, bijna vergeten: als u me ook maar een informeel ja geeft, bel ik Goldman Sachs om de kamer op de 54e verdieping van One Liberty Plaza beschikbaar te maken.” “Maar u weet toch dat die kamer van de eigenaars is en niet te huur is?” “Ja, dat weet ik. Dat is juist het mooie.” Ik adem. Vraag om een paar uur. Zeg dat ik terugbel. Ze is een rivier die buiten haar oevers treedt, een vulkaan zonder lava — brandend van passie voor haar werk, daarna professionaliteit, en dan het feit dat ze een vrouw is, wat je ruikt vanaf haar eerste woorden. Mijn vrouw komt de kamer

binnen. Ziet mijn witte gezicht. Vraagt of ik een spook heb gezien. “Ja”, antwoord ik. “Maar dit heeft een lichaam en een prachtige geest.”

Nando

GEEN GELD

Ik open de e-mail. Het concept van het voorcontract is er. Twee talen: Engels en Italiaans. Ze accepteren alles. Ze zijn zelfs bereid meteen een voorschot te sturen, en het restant vóór het interview. Ik hoef alleen het bedrag te noemen. Ze betalen 1 USD voor het interview, voor de camera. Ik moet naar buiten. Lopen. Nadenken. Alles wat ik had verwacht, gebeurde. Alles wat ik me had voorgesteld. Maar het is niet wat ik wil. Ik nam de volgende dag contact met haar op en zei haar dit: vluchten bevestigd — alleen economy, geen business. Geen limousine, geen chauffeur — ik neem de metro, de bus of een taxi, alleen. Geen suite — ik huur een Airbnb-studio in Queens en vertrek van daaruit. Geen voorschot. Wat de toegangsvergoeding betreft, doen we het zo: maak 1.000 cheques klaar van elk 1.000 USD. Stuur ze naar 1.000 Engelstalige auteurs zonder succes maar met minstens drie gepubliceerde boeken. In de envelop: één cheque en een brief van mij. Als mijn verzoek aanvaardbaar is, gaan we verder. Zo niet, dan was het me een genoegen. En dank voor het redactionele materiaal dat u me hebt gegeven — genoeg om nog meer verhalen te schrijven, zoals ik de afgelopen jaren heb gedaan.

Nando

DE BRIEF VAN 1000 USD

Je ontvangt deze bijdrage niet als liefdadigheid, en ook niet als een daad van vrijgevigheid. Daarvoor ben ik niet geboren — of

genetisch voorbestemd. Ik stuur haar je alleen om je eraan te herinneren dat je een vrije auteur kunt worden als je je werk weggeeft en ophoudt te denken aan het genot van geld. Richt je alleen op het geluk gelezen en erkend te worden. Dit is geen nieuwe manier van uitgeven. Het is de manier waarop mensen zich zijn gaan uitdrukken. Bedenk alleen: de eerste deed het 2.000 jaar geleden. Ik hoop dat ik je mijn aandacht heb gegeven zonder emotionele bedoelingen, met logische en rationele, zoals alleen echte schrijvers dat kunnen.

Nando

EEN ONSCHULDIGE LES

Ik belde hem en vroeg in welk rayon hij aan het werk was. Ik merkte dat ik maar zestig kilometer van hem vandaan was, dus vroeg ik hem samen te lunchen. Ik had hem sinds onze laatste werkvergadering, twee maanden eerder, niet meer gezien. Ik kwam aan bij zijn hotel en boekte een kamer voor de nacht. Ik wilde daar blijven. Ik had zijn aanwezigheid nodig, zijn grappen, die halve zinnen van hem die meer zeiden dan een hele toespraak. Hij was mijn vader. Aan tafel bestelden we de dagschotel. Hij was zijn eetlust nooit kwijtgeraakt — niet voor eten en niet voor vrouwenkonten, zijn ware passie. Tussen twee gangen door lachte hij om de nieuwe serveerster die indruk probeerde te maken op de directie om haar baan niet te verliezen. We brachten de middag door met wandelen langs de boulevard. Ik besefte dat ik iets deed wat kinderen zelden opmerken: ik genoot van het moment met mijn vader. Ik bracht tijd met hem door — vader, collega, vriend, medeplichtige en cognitieve oplichter. Terug in het hotel vroeg hij wat ik die avond ging doen. “Nou, op zo’n plek hoor ik natuurlijk een vriendin in de buurt te hebben. Ik bel haar en dan gaan we samen uit.” Hij keek me recht in de ogen en zei: “En wat doe ik,

hier alleen blijven?" Hij was mijn vader. Ik antwoordde: "Geef me wat tijd, ik kijk of ik nog een vriendin voor je kan vinden, en dan gaan we met z'n vieren uit." Hij knikte en glimlachte stil. Hij wist dat een belofte altijd vóór een handtekening onder een contract kwam. Dat was wet. Ik regelde alles, en mijn vriendin nam haar jongere zus mee. We speelden praktisch familie. Maar ik zei tegen mijn vader dat hij niet moest verraden wie hij was — hij moest zich alleen voorstellen als mijn collega en vriend. Hij stemde in, althans in zijn bedoeling. We gingen naar een pub om bier te drinken en hotdogs te eten. Hij leidde het gesprek, zoals altijd. En een van de twee vrouwen zei, op haar instinct afgaand: "Jullie twee zijn identiek. Ik geloof niet dat jullie alleen collega's zijn." Dat was het moment waarop hij zei: "Ja, het is waar, juffrouw. Ik ben zijn vader." En iedereen barstte in lachen uit. De avond liep ten einde. Toen we klaar waren om te gaan, nam ik afscheid van hem en hij vroeg: "Wat nu, laat je me alleen?" De meisjes begrepen het meteen — beter dan ik — en trokken zich samen terug. Ik ging met mijn vader terug naar het hotel en we lachten de hele nacht. Zijn enige aanbeveling was het niet aan mijn moeder te vertellen. Maar hij, oprecht en verliefd, vertelde het haar meteen. Ze glimlachte, en achter die stille blik liet ze me begrijpen dat ik niets anders was dan een echte klootzak. Een les voor het leven: lieg nooit — zeker niet tegen vrouwen. Als het echt moet, gebruik dan halve waarheden. Maar als je diep vanbinnen goed bent, of het wilt proberen, zeg dan helemaal niets en glimlach. Empathie vult altijd de stilte.

Nando

"Ik besefte pas dat we hetzelfde waren nadat hij was teruggekeerd naar het huis van de vader — niet langer hier op aarde."

DE AMERIKAANSE EIEREN

Het vliegtuig was net geland. Mijn vrouw en mijn dochter waren allebei ongelovig en argwanend: een nieuw begin was omgeslagen in onzekerheid, en zoveel mensen een andere taal horen spreken was voor hen helemaal nieuw. JFK Airport, New York, verwelkomde ons. Voor mij betekende het thuiskomen — in mijn land — dat van een belofte van identiteit een verovering en een nieuw perspectief was geworden. Om het kort te zeggen: toen de Ooievaar me 61 jaar geleden in New York had moeten afzetten, werd ze verblind en betoverd door een Calabrische havik en besloot ze me achter te laten op de hellingen van de Aspromonte. Maar dat is een ander verhaal. We haalden de bagage op en stapten in een gele taxi. De chauffeur vroeg waar we heen gingen, en ik gaf hem het adres. Toen vroeg hij waar we vandaan kwamen en waar ik oorspronkelijk vandaan kwam. Ik antwoordde: “Queens, NY.” Tijdens de rit volkomen stilte. Toen we aankwamen, vroeg ik wat de rit kostte: “22 USD met de kaart; als u contant betaalt, 14 USD.” Ik keek hem vriendelijk aan, en hij zei: “Ik heb 12 jaar in Napels gewerkt en geleerd dat ik alleen zo mijn ondeugden kan blijven betalen. En aan de bagage zag ik dat jullie uit Italië kwamen. Welkom in New York.” Het huis was nieuw en mooi, met één enkele ingang aan de straat en maar een paar treden om op te gaan. De twee vrouwen keken elkaar aan en spraken door hun stiltes — maar ik, met mijn ingebouwde ‘vrouwencode’ sinds mijn geboorte, kon de nuances en de gedachten achter hun blikken lezen. “We zijn thuis”, zei ik tegen hen. “Straks ga ik boodschappen doen.” Ik ging naar buiten om eten in te slaan. Ik hou niet van supermarkten: Walmart verwelkomt iedereen, maar de klanten betalen bij Walmart een hoge prijs. Mijn leveranciers blijven de kleine buurtwinkels, die plekken waar ik door een paar woorden te wisselen, of een grap, echt nieuws kan verzamelen — en over mijn

leven kan schrijven. “En eieren, Jack, waar kan ik die vers kopen?” “Achter deze straat zit een Turk die Kan heet. Hij heeft een paar eigen kippen die hij zorgvuldig bewaakt. Kijk of hij heeft wat je zoekt.” Een paar stappen later was ik er. Hij sprak zelfs Italiaans — en toen begonnen de verrassingen. Hij nam me mee naar achter in de winkel om me zijn kippen te laten zien: ik telde er maar negen, en een van hen had een vlek op haar vleugels in de kleuren van de Italiaanse vlag. Nieuwsgierig vroeg ik wat dat betekende. Trots zei hij: “Dat is Camilla. Ze komt uit Italië, uit Napels — de wijk Forcella. Mijn oom heeft haar aan mij gegeven. Ze legt prachtige eieren. Dit zijn eieren die je vers kunt drinken, je hoeft ze niet te koken. Ik geef mijn dames nooit chemicaliën te eten — alleen natuurlijk voer, zoals we in Turkije doen.” Hij vroeg of ik er een paar wilde proeven, en natuurlijk nam ik het aan. “Welke betere gelegenheid?” We gingen in de winkel aan een tafeltje zitten kletsen, en hij bracht me een bord met drie eieren. “Net gelegd door mijn Camilla. Nando, je bent een gelukkig man”, zei hij. Ze voelden warm aan. Ik wachtte tot hij was gaan zitten voordat ik het gesprek voortzette. Hij vroeg wat ik wilde drinken. “Amerikaanse koffie, graag.” Ik begon een gaatje in het eerste ei te prikken — maar er kwam geen gat. Ik probeerde een ander, en toen het laatste. Alle drie waren hardgekookt. …Een wonder. We waren in Amerika. Een kip die eieren legt die al gekookt zijn — je hoeft ze niet te koken. Ik liet geen verbazing of schrik zien; ik vroeg Kan alleen hoeveel hij voor Camilla zou willen hebben. Hij vroeg waarom. Hij glimlachte: “Vond je de eieren lekker?” Ik zei dat ik haar aan mijn dochter wilde geven, die dol is op kippen. Vanbinnen dacht ik: of een project van een miljoen dollar… of een oplichterij die nog begrepen moet worden. Ik betaalde, nam afscheid en vertrok. Ik zei tegen niemand iets, maar de volgende dag ging ik terug. “Goedemorgen, Kan. Mag ik vandaag nog wat drinkbare eieren?” “Natuurlijk, ga zitten. Ik breng ze meteen.” “Ik

zou graag het kippenhok in gaan en ze rechtstreeks bij Camilla ophalen." "Het spijt me, Nando, maar gisteravond hebben we haar gekookt voor een verjaardagsfeest. Maar ik breng je wel andere eieren." Hetzelfde ritueel, dezelfde tafel, hetzelfde bord: drie verse eieren, bedoeld om te drinken — maar weer hardgekookt, en klaar om op te eten. Ik betaalde, vertrok en dacht: de Amerikaanse droom. Of misschien is hij degene die mij probeert te vinden — en heeft hij dat nog steeds niet gedaan. Welkom in Amerika.

Nando

HANDELSMERK OF MERK

Van mijn vader nam ik de achternaam over alsof het een handelsmerk was. Onze oorsprong spreekt van een voorvader die, bijna zeshonderd jaar geleden, in het oude Rusland een dief was, een bandiet. Een Frega. Met maar één gave: vriendelijkheid. Met maar één deugd: liefde. Dit is de eerste en enige mythologische herinnering. Toen kwam de methode. Hij, eerst legerofficier. Daarna verkoper bij Gillette Italia. Procedures. Planning. Programmering. Vooruitziendheid. En één regel: maak je successen nooit openbaar. De regels om in vrede te leven. De regels om als een Frega te leven. Toch volgden de schijnwerpers, die nooit op onze gestalten leken te vallen, ons in de schaduw. En wanneer we dachten dat we alleen waren, keken honderd mensen zwijgend naar ons, zich afvragend wat we nu weer zouden doen. De Frega's vallen nooit op de grond. Ze kunnen knielen. Maar dan staan ze weer op. Altijd. Niemand weet echt hoe onvoorspelbaar we kunnen zijn, omdat we ideeën niet in fictie veranderen. We veranderen ze in werken. En werken blijven. Stilte. Waardigheid. Het ontbreken van emotioneel vertoon. Het is geen kilte. Het is een opvoeding in kracht. Mannen die niet vragen, niet nemen, niet smeken. Ze staan langs de weg te wachten op degene van wie

niemand ooit had gedroomd. En toch wekken de Frega's aantrekkingskracht. De psychiatrie noemt het cognitieve empathie. De psychologie vermijdt het te definiëren. De samenleving bestempelt het als emotionele pathologie. En mensen worden verliefd voordat ze zelfs maar weten wie je bent. Vandaag zeg ik alleen wat ik denk. Omdat mijn opvoeding eist dat ik via daden spreek. Er is geen tijd voor literaire noir. Geen ruimte voor. Als we erkend willen worden als iets wat nog niet bestaat: een naam die een merk wordt. Garantie. Betrouwbaarheid. Iets wat geen prijs heeft. Binnen een daad die niet erkend is, niet ingedeeld, maar toch gewaardeerd omdat ze nieuw is. Geboren uit een oud drama: het bestaan. Jou die dit leest, wens ik dit: dat je schrijven levend blijft, niet afgedrukt. Onvergetelijk, niet alleen herinnerd. Want bepaalde namen worden geboren. En ze sterven niet gemakkelijk. Het zijn de Frega's. Dag, papa.

Nando

SLECHTS ÉÉN MOMENT

Er is altijd een moment waarop alles stilletjes verandert. De meeste mensen missen het. Ik kan gelukkig zijn, zelfs als ik mensen ontmoet die gewoon aardig zijn. Mensen die glimlachen, wier geest van nature openstaat voor delen. En als ik toevallig de oorzaak ben en niet het gevolg van die glimlach, des te beter. Sommigen zien me als creatief. Sommigen noemen me een ontwerper, een possibilist, ironisch. Iemand anders vindt me cognitief, theatraal, een acteur. Anderen noemen me een dromer. Sommigen denken dat ik gek ben. Sommigen denken dat ik een pionier ben. Er zijn zelfs mensen die geloven dat ik niet erg slim ben, of ronduit dom. Het maakt eigenlijk niet uit. De echte grens ligt niet in het oordeel van anderen, maar in het uiteindelijke doel dat je kiest na te streven. De werkelijkheid is niet wat er wordt

gezegd. Het is wat je uiteindelijk ziet gebeuren. Vandaag ben ik niet boos. Als ik na maar een paar uur slaap wakker word en me nog steeds gelukkig voel, weet ik dat de enige manier om dat gevoel te delen schrijven is. De dag dat ik niet schrijf, betekent niet dat er iets mis is. Het betekent alleen dat ik mijn prioriteiten heb verlegd. Op die momenten wijd ik me aan iemand anders. Altijd in de hoop dat het een vrouw is, want ik moet bekennen dat me dat meer voldoening geeft. Filosofie, psychologie, psychiatrie, geest, gedachten, schrijven, gezondheid, vrouwen — alles gaat door het brein. En ik moet jullie iets zeggen: het brein is een vrouw. Ahahahah. Ik herinner me een echtgenoot die zijn vrouw altijd om maar een klein momentje liefde vroeg. Zij zei altijd ja. En zo kregen ze acht kinderen. Hij zei altijd: “Je zult zien, ik zal braaf zijn. Maar een klein momentje.” Zij werd moeder. Alweer. Worden wie ik vandaag ben, is ontstaan uit een precies moment. Op dat moment besloot ik een generatie van de familie Frega te scheppen die niet om geld herinnerd zou worden, maar om een literaire afdruk. Zoals het veel grote schrijvers in de geschiedenis is vergaan. Die zonder geld stierven. Ahahahah. Allemaal door één enkel moment. Daarom vraag ik jullie maar één ding: lees. Wat dan ook. Want lezen is de enige manier om je geest wakker te houden — al is het maar voor een moment.

Nando

DE REIS EN DE STAP

Je staat op het punt het land te doorkruisen. Vliegtuig, trein, bus, auto of fiets? De keuze lijkt eenvoudig. Toch bevat ze twee voorwaarden: wat je kunt doen en wat je wilt doen. De tijd komt later. Het is juist de ruimte die zich echt opdringt. Er is dus maar één echte vraag: waarom vertrek je? Alles hangt daarvan af — niet van het vervoermiddel. Dan komt natuurlijk het gezelschap. Alleen

zijn of met iemand verandert alles. Hier stappen immers gezond verstand, begrip en verdraagzaamheid naar voren — of niet, en dan valt alles uit elkaar. Daarna komt het geld in beeld. Echt geld. Het geld dat je hebt. Anders leen je het — afhankelijk van de behoefte, of van hoeveel van een oplichter je bent. De vergelijking verandert echter nooit: hoe langer je van huis wegblijft, hoe meer je uitgeeft, hoe meer je opbrandt.

DE VERGETEN MOGELIJKHEID

Dit alles zou je moeten helpen beslissen hoe je je verplaatst. Toch wordt de beste manier bijna nooit genoemd: lopen. Als je loopt, verandert de wereld van vorm. Daardoor worden vormen het eerste wat je opmerkt — en daar blijf je staan en kijk je beter. Gedachten volgen intussen meestal het vervoermiddel, niet je benen. Dus soms moet je gewoon een stapje hoger zetten. Ahahahah.

WAT BLIJFT ER OVER ALS JE HET VERVOERMIDDEL WEGHAALT?

Als je het vervoermiddel weghaalt, blijf jij over. Te voet zijn er geen tegenstrijdigheden. Niemand geeft je een boete. Niemand meet je snelheid. Niemand vertelt je waar je zou moeten zijn. Je bent vrij — zelfs in de hel van de stad. Uiteindelijk gebeurt het altijd: “Het was niet zo ver.” De afstand verandert niet. Je houdt alleen op jezelf voor te liegen.

HERINNERING, GEWOONTE EN UITVINDING

Mijn voorouders liepen. Dat was normaal. Toen werd mijn tante Caterina op een bepaald moment in de armen van haar minnaar gedragen. Vanaf daar besloot iemand dat er een traditie was begonnen: de bruid in zijn armen, de eerste stap, het ritueel. Zo

werkt het. Eerst doet iemand iets. Later wordt het een regel. Lopen is gezond. Wandelen is gezond. Reizen is gezond. Het leven niet. Het leven is een reis die hoe dan ook begint. Je weet waar ze begint. Je weet niet waar ze eindigt.

Nando

WERK EN LIEFDE

Welk werk zou je gratis doen? Hij had altijd geloofd dat werk een transactie was — een zuivere ruil: uren voor geld, inspanning voor overleven, bekwaamheid voor goedkeuring. Het was de eerste mythe die hij erfde, lang voordat hij leerde iets in twijfel te trekken. In zijn kindertijd spraken volwassenen over werk zoals zeelieden over stormen spreken: als iets wat je doorstaat, niet iets wat je kiest. Maar mythes barsten. Altijd. De breuk begon op de dag dat hij besefte dat mensen hun werk niet kiezen — ze erven het. Niet juridisch, maar psychologisch. De zoon van de advocaat wordt advocaat. De dochter van de arts wordt arts. De zoon van de bakker wordt iets heel anders, meestal iets “hogers”, omdat de samenleving fluistert dat opklimmen weggaan betekent. Toch merkte hij iets vreemds op. Zelfs als mensen opklommen, zelfs als ze ontsnapten aan de schaduw van hun ouders, belandden ze vaak op plekken waar ze niet thuishoorden. Ze droegen titels als geleende jassen, die nooit helemaal pasten, nooit helemaal van hen waren. Dus begon hij te kijken — niet naar de banen, maar naar de mensen. Twee banketbakkers met dezelfde ingrediënten, hetzelfde gereedschap, hetzelfde recept, en toch smaakte de ene taart levend, de andere alleen correct. Het verschil was onzichtbaar, onmeetbaar, onleerbaar. Het was die extra gram liefde die geen weegschaal kon waarnemen. Dat was het moment waarop hij begreep: werk is niet wat je doet, maar hoeveel van jezelf je erin toelaat. En plotseling stortte de oorspronkelijke vraag — “Welk

werk zou je gratis doen?" — in als een papieren muur. Want het antwoord was geen beroep. Het was een gewaarwording. Je werkt gratis als het werk je iets geeft wat geld niet kan geven. Als de handeling zelf voeding wordt. Als het gebaar een spiegel wordt. Als het doen een vorm van zijn wordt. Hij besefte dat elk werk gratis gedaan kon worden — niet omdat de wereld onbetaald zou moeten zijn, maar omdat plezier de enige echte munt is, de enige die niet inflateert, niet corrumpeert, niet vervalt. Hij schreef dit op, niet om te onderwijzen, maar om een spoor achter te laten voor wie na hem zou komen: de jongeren, de onzekeren, degenen die nog met hun toekomst onderhandelen. Hij wilde dat ze wisten dat de echte evolutie niet omhoog gaat, maar naar binnen. Dat de echte overgang niet die van de ene baan naar de andere is, maar van imitatie naar echtheid. Dat het echte beroep het beroep is waarin liefde geen bijzaak is, maar de motor. En zo sloot hij zijn notitieboek met stille zekerheid: werk is het lichaam, liefde is de adem. Alleen samen worden ze leven.

Nando

ZATERDAG

Mijn leven is nooit ordelijk geweest. Het is altijd geprogrammeerd geweest — dicht, doelbewust, gebouwd als een kaart voor de lange afstand. Dat heb ik geërfd van mijn eerste professionele mentoren, mannen die niet alleen mijn werk vormden maar ook de private architectuur van mijn dagen. Mensen denken dat orde en programmering hetzelfde zijn. Dat zijn ze niet. Orde leeft in het moment — een opgeruimd bureau, een vast rooster, een tijdelijke afstemming. Programmering strekt zich uit over maanden, jaren en hele seizoenen van het leven. Het is imago, discipline en de stille obsessie om precies te weten waarom je iets doet. Mannen hebben overal een ingewikkelde relatie met water — vooral als het

om hygiëne gaat. We worden lui als het kan. Onze vrouwen laten ons dat nooit vergeten. Die zaterdagochtend ging ik, zoals elke zaterdag in de afgelopen vijf jaar, naar het centrum van Caritas om de lunch op te dienen aan mensen die niet de kracht of het geluk hadden gehad om weer op te staan. Mijn taak die dag was het eerste gerecht — een delicate rol. We moesten onberispelijk zijn: imago, orde, netheid. Eén vlek en het hele systeem stortte in. Ik was gewend glimlachen uit te delen, er een grap tussendoor te gooien, de sfeer op te lichten. De een wilde de pasta zachter, de ander al dente, de een zonder tomaat, de ander alleen met kaas. Iedereen tevredenstellen is onmogelijk. Dus stuurde ik ze door naar de man van zondag — een diplomatiek meesterwerk. Toen kwam er een stel. Man en vrouw. Hij keek me aan en vroeg of ik Frega was. Natuurlijk herkende ik hem. Mijn leraar filosofie. Ik zei dat hij moest gaan zitten en beloofde dat ik zo snel mogelijk bij hen zou komen. Toen ik eindelijk ging zitten, vertelde hij me dat hij met pensioen was en alles had uitgegeven aan de behandeling van de kwaadaardige tumoren van zijn vrouw. Ze hadden het huis verkocht, leningen afgesloten, en nu hadden ze niets — niet eens genoeg om te eten. Met een vermoeide glimlach vroeg hij wat ik bij Caritas deed. Ik antwoordde niet meteen. Mensen met pijn hebben geen extra gewicht nodig. Minder details, minder stress. Maar hij drong aan. Dus zei ik: “Het is niet belangrijk wat ik doe. Het is belangrijk voor wie ik het doe, en wanneer.” “Je was altijd een goede leerling, Frega”, zei hij. “Een van de beste die ik in twintig jaar heb gehad. Ik heb je overal gezocht.” Voordat hij vertrok, vroeg hij of we elkaar de zaterdag erna weer konden zien. Ik stemde in. Zeven dagen later stond hij daar te wachten. Ik gaf hem de sleutels van een appartement — huur betaald — en zei dat hij het geld dat hij uitspaarde moest gebruiken voor gas, water, licht en eten. Hij barstte in tranen uit. Ik ook. Ik had lijden en vreugde van elkaar gescheiden, en voor één keer hadden beide kanten

gewonnen. Ik gaf hem geen tijd om meer vragen te stellen. Maar af en toe kijk ik hoe het met hem gaat. Alsof hij mijn vader was. Die zaterdag leerde me iets eenvoudigs: het leven programmeren gaat niet over persoonlijke doelen halen. Het gaat erom manieren te vinden om het lot van een ander een centimeter te verschuiven. En soms is die centimeter alles.

Nando

SLOT — BRAND NARRATIVE GILLETTE

Het verhaal van een merk wordt niet gebouwd door campagnes. Het wordt gebouwd door de levens die erdoorheen zijn gegaan. Deel Twee sluit een fase af: de fase waarin Gillette een herinnering was, een baan, een vorig leven. Vanaf hier wordt Gillette een taal — een code, een lens, een structurele logica. Het derde deel zal de trilogie niet “voltooien”. Het zal het merk voltooien. Want een merk is niet wat het verkoopt. Het is wat het zegt wanneer het ophoudt met verkopen. En deze trilogie is de eerste keer in hun geschiedenis dat iemand Gillette vertelt vanuit het verhaal, niet vanuit het bedrijf. Deel Twee eindigt hier. Het verhaal niet.

Nando

Ferdinando Frega