BRAND NARRATIVE GILLETTE.



FERDINANDO FREGA

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

BRAND NARRATIVE GILLETTE

THE SYSTEM · 08

Al doilea volum al seriei Roots & Memory: treizeci şi patru de texte scurte care citesc Gillette nu ca pe o companie, ci ca pe o metodă — disciplina, simţul momentului şi instinctul pe care le-a lăsat în bărbaţii care au trecut prin ea, povestite prin familie, magazine, aeroporturi şi accidentele obişnuite ale unei vieţi de muncă.

COLOFON

Ferdinando Frega — Nando the Scribe — A cincea lamă

Pionier narativ al Codului comportamental. A construit un ecosistem editorial de un dolar în jurul unei singure idei: finanţele nu au o problemă cu banii. Au o problemă de comportament.

Editat şi îngrijit în cadrul ecosistemului ONEDOLLAR-STORIES. Arhitectură digitală: NAPLES-POST · NOASPECTTIME · ONEDOLLAR-STORIES. Prima ediţie în 2026. Cules într-o grafică curată şi modernă, optimizată pentru lectura digitală. Publicat în Statele Unite.

NOTĂ PRIVIND DREPTURILE DE AUTOR

© 2026 Ferdinando Frega. Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei publicaţii nu poate fi reprodusă, distribuită sau transmisă sub nicio formă şi prin niciun mijloc, inclusiv fotocopiere, înregistrare sau alte metode electronice ori mecanice, fără permisiunea prealabilă scrisă a autorului, cu excepţia citatelor

scurte incluse în recenzii critice şi a altor utilizări necomerciale permise de legea drepturilor de autor. Utilizarea, reproducerea sau distribuirea neautorizată a acestei lucrări este interzisă.

DECLARAŢIE

Naraţiunea mărcii nu spune povestea Gillette. Spune povestea a ceea ce fac oamenii Gillette. Aceasta este diferenţa. Aceasta este linia de fractură dintre publicitate şi identitate, dintre marketing şi adevăr. O marcă este un produs. Un bărbat modelat de acea marcă este un sistem. Gillette a construit lame. Bărbaţii şi-au construit vieţile cu ele. Iar acele vieţi — disciplina, instinctul, precizia, eşecurile, victoriile, simţul momentului, cicatricile — sunt adevărata naraţiune. Acest volum nu explică Gillette. Expune arhitectura umană făurită între zidurile ei şi purtată mult dincolo de ele. Fiecare poveste de aici nu este despre companie. Este despre bărbatul pe care compania l-a produs — felul în care gândeşte, felul în care se mişcă, felul în care citeşte lumea, felul în care refuză să fie altceva decât ce a devenit. Gillette este cadrul. Bărbaţii sunt conţinutul. Iar eu sunt unul dintre ei. Aceasta este naraţiunea. Nu marca. Consecinţa mărcii.

Nando

INTRODUCERE

Aceasta nu este a doua carte a unei trilogii. Este al doilea strat al unui sistem de naraţiune a mărcii. Gillette a petrecut un secol construind produse. Eu construiesc partea pe care ei n-au avut-o niciodată: arhitectura narativă — cea pe care nicio corporaţie nu o poate genera din interiorul propriilor ziduri. Volumul Unu a fost punctul de intrare: dovada că un autor poate păşi în istoria unei mărci fără permisiune. Volumul Doi este confirmarea: momentul

în care marca încetează să fie un obiect industrial şi devine o entitate narativă — un sistem de memorie, disciplină, geometrie şi identitate. Nu spun povestea Gillette. Arăt cum există Gillette în mine: ca metodă, ca instinct, ca structură, ca mod de a citi lumea. Acest volum reprezintă ceea ce mărcile încă nu ştiu că le trebuie: o naraţiune care le cuprinde, le precedă şi le supravieţuieşte. Nu o carte. O poziţionare. Nu nostalgie. Un plan. Nu o amintire. Un brevet. Acesta este Volumul Doi. Naraţiunea mărcii continuă.

Nando

SISTEMUL

A existat dintotdeauna, în lumea asta, o piaţă care nu se prăbuşeşte niciodată. Nicio criză fiscală, nicio recesiune, nicio scădere a consumului. Doar rotaţia firească a vieţilor omeneşti. Este o piaţă neagră, da — dar nu de petrol. Pentru el se luptă deja destul. Vorbesc despre magia neagră. Magicieni, vrăjitoare şi toţi cei care recrutează oameni prin orice canale găsesc — oameni care vor să schimbe viaţa altcuiva prin trucuri spirituale în loc să lase destinul să-şi facă treaba. Unii spun că, într-un pasaj din Biblie, până şi Isus a fost ţinta unei vrăji răuvoitoare. Şi toată lumea ştie ce s-a întâmplat după. Totul începe în Africa, apoi se răspândeşte la popoarele nomade de neam ţigănesc dintr-o anumită regiune a Indiei. De peste două mii de ani a crescut şi s-a extins, folosită de cei care cred că pot schimba vieţi şi destine, convinşi că diavolul şi Belzebut mai pot sfida singura autoritate care rămâne în picioare: Dumnezeu. Dar nimeni nu schimbă destinele. Pentru că destinele sunt cele care construiesc adevărata poveste. Iar dacă scapi un vis, o fantezie, o premoniţie necontrolată, un semn involuntar — ceva care nu se potriveşte cu formatele, cu categoriile, cu logica — iată ce se întâmplă: 1. Nu mai eşti credibil. 2. Eşti etichetat drept bolnav şi trimis la consult. 3. Psihiatrul te umple de pastile: e

singurul care câştigă de două ori. 4. Ajungi singur, în afara proiecţiei tale fireşti. 5. Principalele obstacole devin oamenii cei mai apropiaţi. 6. Nu mai ai voie să vorbeşti. Asta se întâmplă când se naşte un sistem. Timp de optsprezece ani am vândut sisteme de bărbierit, explicând una câte una caracteristicile, funcţia, tehnica, inovaţia, beneficiile şi apoi marca, sigiliul care garanta că nu poate da greş. Cam ce mi se întâmplă mie astăzi. Dar nu pot spune mai mult, altfel cad drept în cele şase puncte de mai sus. Vouă, cititorilor, vă cer doar atât: fixaţi-vă în minte povestea asta şi data asta. Într-o zi o să vă spun cum s-a terminat.

Nando

VÂNZĂTORUL

Când am început meseria asta în 1985, în The Gillette Company, lumea funcţiona aşa cum pretindeau manualele. Apoi a venit iunie 1996 şi m-au trimis la un curs de formare de cinci zile. Lectorul era Mario Silvano — fost manager, fost CEO, fost profesor, fost consultant, fost orice. Un om cu mai multe titluri decât substanţă. Cursul se numea „Negociatorul comercial”. Cinci zile de teatru: parte profesionist, parte actor, parte şarlatan. A încheiat spectacolul cu o ultimă replică: „Nu există nimic pe lumea asta care să nu poată fi vândut.” Am purtat fraza asta cu mine douăzeci şi cinci de ani. Am crezut-o. Am apărat-o. Am folosit-o. Până în 2021, când am început jocul ăsta — scrisul — şi am înţeles în sfârşit adevărul: era cea mai mare tâmpenie pe care o cumpărasem vreodată. Fusese convingător, da. Credibil, nu. Îi trebuia o singură corectură: să înlocuiască „lucru” cu „produs”. Atunci fraza ar fi funcţionat. Pentru că un produs se poate vinde. Un lucru e altă poveste. Un vânzător e mereu tipul care pare că îţi dă ceva, în timp ce, cu acelaşi zâmbet, îţi ia altceva. Primul vânzător adevărat din istorie — singurul pe care îl respect — a fost Isus. A vândut

Cuvântul. Și a făcut-o cu primul departament de marketing creat vreodată: doisprezece pescari din Galileea. Niciunul de la MIT. Dar disciplinați. Nu perfecți — doar cât trebuie. Restul? Să-și țină mai departe cursurile de vânzări și să încaseze. Oamenii sunt maleabili. Mereu va plăti cineva ca să fie modelat.

Nando

PĂRUL

Părul este un detaliu pe care oamenii se prefac că îl înțeleg. Îi spun igienă, estetică, identitate, cultură, ritual. Dar părul nu e nimic din toate astea. E o graniță: între ce arăți și ce ascunzi. Unii au încredere în frizeri, alții în cosmeticiene, alții în aparate moderne care promit autonomie și perfecțiune. Dar părul rămâne acolo, încăpățânat, o amintire biologică: ai fost un animal cu mult înainte să devii cetățean. Și nu e un dușman. E un prieten incomod, un martor al originii. Se întinde pe tot corpul, poartă culoarea stabilită de harta ta genetică și păstrează o poveste pe care n-o poți șterge. Nici cei care suferă de alopecie nu sunt lipsiți de el — doar l-au pierdut pentru un timp pe care nimeni nu-l poate măsura. Ca să înțelegi părul, trebuie să te întorci la început — la omul primitiv, locul în care se întorc toate narațiunile tale. Îl văd ca pe un noir preistoric. Două siluete stau de vorbă în spatele unui zid de iarbă. Sosește o a treia și nu-și poate da seama care e bărbatul și care e femeia. Chipul nu ajunge. Chipul înșală. Așa că femeia hotărăște să-și rescrie identitatea. Se duce la râu, se privește în apă și vede o barbă. Nu-i aparține. Nu o definește. Nu o deosebește. Găsește o piatră ascuțită și începe să îndepărteze părul, fir cu fir. Descoperă că părul crește la loc încet — un mic avantaj: ritualul nu cere un sacrificiu zilnic. Și descoperă ceva și mai puternic: bărbatul o privește altfel. Diferența devine atracție. Diferența devine limbaj. Din acel moment începe cultura părului: întâi simbolică, apoi

socială, apoi igienică, apoi ştiinţifică, apoi ideologică. Până la extremele moderne — cei care spun că părul protejează şi trebuie păstrat, cei care spun că trebuie să dispară ca să fii acceptat, cei care îl sculptează ca să fie doriţi. Dar adevărul e simplu: părul se naşte, creşte, se curbează… şi în punctul în care se curbează, moare. Rădăcina rămâne vie, încăpăţânată, ca anumite idei pe care nu le poţi smulge nici cu voinţă. Şi mai e o ultimă regulă — cea pe care o cunoaşte doar povestitorul: nu face niciodată din păr un par. Diferenţa e o singură vocală. Dar schimbă totul.

Nando

AUDIŢIE LIVE — ACCES

VERSIUNEA ÎN LIMBA ENGLEZĂ

Ceea ce urmează să citeşti nu este o carte, nu este o culegere, nu este un proiect editorial. Este un act de expunere. O AUDIŢIE LIVE. A mea. La 61 de ani am înţeles ceva simplu: oamenii nu vor o versiune a mea. Vor tot ce sunt — fără categorie, fără rol, fără etichetă. Aşa că hai s-o facem. Să punem pe masă ce rămâne când dai la o parte tot restul — vocea, memoria, rana, limpezimea, râsul, oboseala, adevărul. Aceste zece poveşti nu sunt menite să convingă pe nimeni. Există ca să arate. Mie. Ţie. Celor care nu sunt aici. Celor care n-au privit niciodată cu adevărat. Aceasta este introducerea. Restul sunt pe scenă. Engleză. Japoneză. Hindi. Trei feluri de a fi. Trei feluri de a te expune. Trei feluri de a sta în picioare într-o audiţie. Lectură plăcută.

Nando

PREMISĂ

Suntem ceea ce suntem şi datorită oamenilor pe care îi întâlnim. Le datorăm totul, chiar şi atunci când nu recunoaştem. Oamenii sunt nerecunoscători din fire: iau, uită, se obişnuiesc. Iar nerecunoştinţa asta apare în o mie de forme, aproape mereu fără zgomot. Acest gând vertical vine din ceea ce devin. Îl simt în fiecare zi: unii îi spun dar, alţii un creier care nu se opreşte niciodată, alţii o patologie. Alţii nu-i spun nicicum, pentru că nu-l simt. Când ne întreabă „cu ce te ocupi?", ar trebui să răspundem cu ce visam când eram copii, în anii nesăbuinţei. Nimeni n-ar fi râs. Ne-ar fi dăruit un zâmbet curat — genul pe care îl dai copiilor care încă mai cred în posibilităţi. Apoi, într-o dimineaţă, mă trezesc şi descopăr că ştiu să gestionez banii. Dar e mereu un mic detaliu. Banii nu-i am. Şi trebuie să amân. Audiţia mea începe acum. Cu aceste zece poveşti. Pentru cei care le vor citi, le vor reciti sau le vor ignora. Nu contează. Ele rămân aici. Pentru totdeauna, măcar ele.

Nando

ŞEDINŢĂ DUPĂ PROGRAM

A muri a fost mai rapid decât mă aşteptam. Niciun tunel luminos. Nicio rudă alergând spre mine. Nicio coloană sonoră emoţionantă. Doar tăcere. O tăcere foarte elegantă. Aproape corporatistă. Am crezut că pot, în sfârşit, să mă odihnesc. După patruzeci de ani de şedinţe inutile, conferinţe telefonice internaţionale, directori care vorbeau două ore fără să spună nimic şi manageri convinşi că PowerPoint e o religie… am crezut că s-a terminat. Greşeală fatală. La vreo douăzeci de minute după ce am murit, am primit o notificare. Niciun înger. Niciun demon. O femeie îmbrăcată impecabil mi-a întins un dosar negru. „Domnule Frega, sunteţi

aşteptat în Sala de Şedinţe Eternă la ora 11.” „Pentru ce?” „Evaluare.” „A ce?” „A vieţii dumneavoastră.” „Putem face un call?” „Nu.” Am intrat în sală. O masă ridicol de lungă. Oameni aşezaţi peste tot. Toţi morţi. Dar foarte vii ca atitudine. Am recunoscut imediat cea mai rea categorie: foştii manageri. Morţi de ani de zile, dar tot incapabili să se oprească din dat ordine. Unul vorbea cu grafice. Altul pregătise o prezentare. Altul repeta întruna: „Să revenim la punctul principal.” Punctul principal n-a mai venit. Apoi am văzut figuri istorice. Napoleon, nervos. Iulius Cezar, plictisit. Un faraon dormind. Doi papi certându-se pe ceva ce nu-şi mai amintea nimeni. Un consultant McKinsey mort în 2087 care tot folosea cuvinte englezeşti fără sens: „Alignment.” „Performance.” „Scalability.” Insuportabil chiar şi mort. M-au pus să mă aşez. Un bătrân a deschis dosarul. „Domnule Frega.” „Prezent.” „V-am analizat viaţa.” „Condoleanţele mele.” N-a râs nimeni. Morţi. Simţ al umorului groaznic. Au început: „De ce aţi scris atât de mult?” „De ce nu?” „De ce aţi creat mii de conţinuturi gratuite?” „Ca să văd cine înţelege.” „De ce n-aţi vândut ca toată lumea?” „Pentru că toată lumea părea deprimată.” Tăcere. Şi-au luat notiţe. Apoi a venit întrebarea adevărată. „Vă e frică de moarte?” „Nu.” „De ce?” „Pentru că sunteţi organizaţi mai prost decât cei vii.” Pentru prima dată, cineva a zâmbit. Preşedintele a închis dosarul. „Am decis.” „Rai?” „Nu.” „Iad?” „Nu.” „Atunci ce?” M-a privit fix. „Vă repartizăm în cel mai dificil departament.” „Care?” Mi-a întins un ecuson. L-am citit încet:

Întâlniri cu miliardari recenţi

Am înţeles imediat că moartea fusese doar o promovare prost executată. Şi partea cea mai rea: primul care voia să mă întâlnească stătea deja în faţa uşii. Elon Musk. El zâmbea. Eu nu.

Nando

TIMPUL: O CARTE

Care este o carte clasică pe care o consideri supraevaluată?

N-am fost niciodată cu adevărat un cititor. Cultura a venit singură la mine, de-a lungul vieţii, şi i-am gustat efectele zi după zi. Primele mele lecturi au fost benzile desenate — TEX WILLER, mitul meu — apoi din când în când DIABOLIK şi, până la urmă, JACULA, banda desenată porno. Poveştile care m-au lovit şi m-au fascinat cel mai mult au fost cele pe care le-am găsit din întâmplare, ca şi cum destinul ar fi fost ironic: hai să-i dăm chestia asta lui Frega, o să se îmbunătăţească. Apropierea mea de internet a început din voinţă, nu din necesitate, şi îmi amintesc că a devenit imediat o necesitate de lectură — dar nu de cărţi. N-am fost niciodată un om provincial. Nu căutam marile ştiri, pe cele zgomotoase, pe cele senzaţionale. Detaliile care par irelevante sunt cele care ascund adesea adevăratele adevăruri. A fost Biblia, un dar primit înainte de nuntă, cea care mi-a deschis orizonturile şi mi-a îmbunătăţit viziunea, care a trecut de la orizontal la vertical — cel puţin asta cred astăzi. Şi după şcoala esoterică la care am fost repartizat la 33 de ani, şi tot ce înseamnă arhitectură în interiorul geometriei, şi numerologia ca efect, nu ca o cauză. Doar asta mi-a permis să maturizez o logică bivalentă — zecimală faţă de oameni şi binară faţă de algoritm şi de inteligenţele artificiale — singurul mod de a pune întrebări importante şi de a primi răspunsuri adecvate, aliniate şi nu adaptate. Lectura nu este un exerciţiu exprimat doar în interiorul unei poveşti. Adevărata dimensiune este să citeşti lucrurile, situaţiile, şi să înţelegi fără să faci ipoteze. Aceasta este cea mai bună carte a mea.

Nando

GILLETTE ITALIA

(Un detaliu pe care cei mai mulți nu îl cunosc)

Gillette a intrat în Italia în anii ’50. Foarte puțini își amintesc cine a ajutat la construirea adevăratei sale coloane vertebrale italiene. Doi dintre cei mai importanți lideri din istoria sa erau amândoi din Puglia. Raffaele Di Tullio. A început în vânzări. Apoi a devenit inspector. Manager de zonă. Director adjunct de vânzări pentru Italia. În cele din urmă, director general în Belgia. Și apoi era Piero Chiummo. A intrat prin marketing și publicitate. A ajuns în cele din urmă director general al Gillette Italia și a rămas o figură centrală din anii ’70 până în anii 2000. Doi bărbați din sudul Italiei. Într-o corporație americană. Cu mult înainte ca discursurile motivaționale să devină o industrie. N-au construit branduri personale. Au construit rezultate. Iar pentru oameni ca mine, care au intrat mai târziu, de jos… ei erau dovada că disciplina poate duce mai departe decât pedigriul. În anii aceia nu intrai la Gillette datorită diplomelor, legăturilor de familie sau meritelor feminine. Intrai dintr-un singur motiv: capacitatea. Apoi veneau dedicarea, disciplina, intelectul, ordinea și respectul regulilor. Tot restul învățai pe drum. Am început cu nimic mai mult decât opt clase — minimul legal. Ce aveam era simțul momentului, instinctul și umilința de a începe de jos. În fiecare seară îți publici rapoartele. În fiecare dimineață trimiți cifrele managerului de zonă. Iar la sfârșitul săptămânii închideai sinteza, atașai totul și te asigurai că plicul pleacă înainte de luni dimineață. Cheltuieli, încasări, vânzări, note de piață, analiza zonei, comportamentul concurenței — un fel de Gillette PM pentru teren. Și apoi venea partea operațională. Nu era de ajuns să închizi o comandă. Actualizai de mână fiecare fișă de client: dată, cantitate, articol cu articol. Niciun software. Nicio scurtătură. Doar tu, un pix și adevărul. În

fiecare zi ajungi la telefon cu Ferruccio Luraschi — controlul creditelor. Bloca comenzile chiar dacă clientului îi lipsea un cent. Vânzările îl urau, dar la sfârşitul lunii toată lumea găsea o soluţie. Răzuiai fundul butoiului ca să închizi luna, trimestrul şi trimestrul internaţional. Lumea credea că îţi trebuie o diplomă. Ce îţi trebuia de fapt erau nişte boaşe de fier — ca să supravieţuieşti unor greutăţi pe care nici lamele nu le puteau tăia. Aşa era. Rezumatul unei lungi educaţii. Iar mândria m-a împins mai departe: mi-am luat singur diploma de contabil. Cât despre universitate, am frecventat-o — dar nu ca să studiez. Mergeam acolo ca să seduc femei. Adevăratul motiv pentru care exist.

Nando

CINEVA LA CARE NU TE AŞTEPŢI

Pe 21 februarie 1993 le-am spus viitorilor mei socri că urma să mă însor curând cu fiica lor — sora lui Michele, actuala şi singura mea soţie legitimă. Cu câteva ore mai devreme îmi livrasem „pachetul de dragoste": gemenii mei. Ea a râs şi mi-a spus că sunt nebun. Michele n-a înţeles imediat ce se întâmpla. Elisabetta avea treizeci de ani. Toată lumea credea că e prea devreme. O asemenea decizie merita logică, planificare şi un consiliu de familie. Arătau ca una dintre acele familii perfecte Barilla-Mulino-Bianco — numai că roata se învârtea din cauza mea, şi eu n-am cerut niciodată voie. A doua zi dimineaţă, în douăzeci şi patru de ore, el absorbise complet şocul. A venit spre mine cu faţa împietrită, furios, şi mi-a spus: „Apari aici, îmi întorci familia pe dos, ne informezi despre un fapt, nu o ştire, nu o comunicare — şi apoi pleci, ca şi cum ai cumpăra pâine de la supermarket." Ăsta eram eu. Nu greşea. Aveam douăzeci şi opt de ani. I-am zâmbit şi i-am spus: „Văd că ai studiat psihologia. Eşti bun la analiză. Dar îţi lipseşte partea psihiatrică de bază — cea pe care n-o poţi studia. Poţi doar s-o

trăiești.” Apoi am plecat. În două luni, singur, am organizat toată nunta. Pe 23 aprilie al aceluiași an m-am căsătorit. Iar pe 17 octombrie s-au născut fiii mei, doi gemeni. Cineva la care nu te aștepți.

Nando

O MESERIE: A MEA

Astăzi scriu tot ce aș fi vrut să-ți spun în persoană. A actualiza evenimentele este singurul mod literar care a mai rămas. Nimic altceva. Era mai 1985 când am acceptat oferta ta de muncă. Și totuși nu erai un angajator. Erai pur și simplu tatăl meu. Am pornit din cel mai de jos punct și n-am suferit. Am zâmbit. Și fără să strâng din dinți, am mers mai departe. Bunicul lămurise deja lucrurile. După patruzeci de ani în mină, într-o zi a spus: „Creșterea nu se măsoară niciodată în centimetri sau în bani. Doar în fapte.” Și terminase doar clasa a treia. Fiecare întâlnire care ne dădea ocazia să ne vedem crea ceea ce acum numesc confirmările tale: profesionale, logice, raționale — și abia la sfârșit, emoționale. N-am avut niciodată dușmani în ADN-ul nostru. Doar oameni cărora refuzam să le dăm o deschidere. Mama nu pierdea nicio ocazie să mă atace. Spunea că mi s-a dat pe tavă o slujbă pe viață și că ar trebui să-i fiu recunoscător tatălui meu pentru totdeauna. Altfel, cine știe ce aș fi făcut. Cine știe ce s-ar fi ales de viața mea. Așa că am hotărât că finalul vieții mele profesionale trebuia să se schimbe. Iar în decembrie 2003 am plecat de lângă bani, prestigiu, putere și statut — doar ca să-i arăt cine sunt. Dar ea n-a înțeles niciodată. Mi-au trebuit douăzeci și trei de ani ca să-mi găsesc adevărata dimensiune. Acum niciunul dintre voi nu mai e aici lângă mine. Dar eu sunt încă aproape de amândoi. Și într-o zi o să vă ajung. Și în timp ce tatăl meu a știut mereu exact cine sunt — care erau punctele mele forte și care nu — mama, vorbindu-i lui,

spunea: „Poate l-au schimbat la naştere. Pentru că omul ăsta a devenit cineva la care nu se aştepta nimeni. Şi cumva… se spune că e fiul meu.”

Nando

VIAŢA IDEALĂ

Dacă ar trebui să-mi descriu viaţa ideală, aş spune că nu există. Sau mai bine zis: există doar în imaginaţia celor care încă mai cred că viaţa e ceva ce poţi proiecta, în loc de ceva prin care pur şi simplu treci. Astăzi psihiatrul de serviciu al WordPress ne aruncă obişnuita întrebare zilnică — genul pe care îl pui copiilor, când încă mai cred că viitorul e un cadou deja împachetat de părinţi. Adulţii sunt cei care îşi proiectează visele neterminate, eşecurile tăcute, iluziile reciclate asupra copiilor, sperând că altcineva va face mai bine acolo unde ei nici n-au încercat. Viaţa nu e un lucru serios. Nu e o posesiune, o proprietate sau un bun personal. Şi exact aici alunecă omenirea: crezând că poate deţine ceea ce n-a fost niciodată menit să fie deţinut. Viaţa e doar un dar fragil cu două certitudini: ziua în care te naşti — tipărită pe actele tale — şi ziua în care mori — tipărită pe acte pe care nu le vei vedea niciodată. Tot ce e între ele este ceea ce suntem, ceea ce ne-am dori să fim, ceea ce ne schimbă şi ceea ce devine până la urmă. Conştient sau inconştient, nu face nicio diferenţă. „Viaţa ideală” e un truc de circ, o iluzie de magician. O fantezie care se dizolvă în clipa în care o priveşti prea de aproape.

Nando

VIAȚA UNUI MANAGER

Trezirea la 06:00. Treizeci de minute de alergare, duș, ziar, micul dejun. La 08:30 e deja la birou. Să ajungă înaintea tuturor și să plece după toți — două semnale pe care toată compania le citește fără explicații. La 10:30 pauza de cafea. La 13:30 o gustare rapidă. La 18:30 iese pentru treburi personale sau pentru o întâlnire de afaceri târzie. La 20:00 ajunge în sfârșit acasă, unde îl așteaptă cina. La 21:30 se așază la birou — laptopul în stânga, desktopul în dreapta — schimbând date, verificând cifre, construind planuri, stoarcând idei inovatoare dintr-un creier obosit. Profitul e religie. Restul e accesoriu. Se culcă la unu noaptea. E mereu cineva care să-i încălzească patul, iar el lasă partea mecanică din el să preia controlul. La 03:00 adoarme în sfârșit. La 06:00 se ridică din nou. Trei ore de somn — perfect aliniate cu acele tehnici orientale care promit refacere cu odihnă minimă. Un mit în care crede pentru că ține mașinăria în funcțiune. Sâmbăta și duminica sunt sacre. Plăcere, distracții, familie. În zilele acelea nu vrea să fie deranjat — mai ales de colegi sau de cineva din companie. Regatul își închide porțile. Un manager câștigă bine, da. Dar poartă greutatea unor responsabilități care, prost gestionate, pot produce pagube ireversibile și un lung lanț de durere. Oamenii uită asta. De cele mai multe ori, rolul ăsta nu e o insignă pe sacou. E recunoașterea tăcută din partea angajaților și a proprietarilor — clipa în care nu te mai văd ca pe un cost și încep să te vadă ca pe o resursă. Iar recunoașterea asta, când vine, e singurul salariu adevărat pe care îl primește.

Nando

ADEVĂRAȚII MAEȘTRI

... ai înșelăciunii

Eram colegi, tatăl meu şi cu mine. Lucram pentru aceeaşi multinaţională americană. Vânzători. Escroci cognitivi. Prima regulă era mereu aceeaşi: corectitudine şi încredere faţă de toţi. A doua: să înţelegi nevoile reale ale clientului înaintea clientului. A vinde nu însemna a împinge produse. Însemna a ajuta pe cineva să evite necazurile. Mai multe vânzări nu însemnau mai mulţi bani. Însemnau mai multă satisfacţie pentru client — singurul adevărat stăpân al pieţei. Ocupaserăm amândoi funcţii de conducere la nivel naţional. În ani diferiţi, ajunseserăm amândoi pe primul loc în Italia la calitate şi cantitate. Niciodată numărul unu oficial. Dar inima mea bate mereu în acelaşi ritm: America. Şi americanii au fost cei care au făcut mişcarea. Directori de vârf au venit să vadă cu ochii lor cum lucrează familia Frega. În anii ’90, domnul Wakefield, CEO Europa, a venit să-l vadă pe tatăl meu. La începutul anilor 2000, domnul Alan Both, vicepreşedinte la nivel mondial, a venit să mă vadă pe mine, cu consilieri şi directori de vânzări după el. Ce viaţă am avut. Ahahahah. Apoi tatăl meu a hotărât că patruzeci de ani sunt de ajuns. În 1996 a ieşit la pensie. Eu am aşteptat până în 2003. Aveam treizeci şi opt de ani, cu optsprezece ani în companie. Eram obosit. Banii n-au fost niciodată prioritatea. Doar lucrurile care mă făceau fericit. De ce spun povestea asta? Pentru că astăzi, după ce am devenit scriitor, postările mele sunt citite în multe ţări. Până la urmă, regula e tot aceeaşi. Până la urmă, regula nu s-a schimbat niciodată. Trebuie doar să ştii să vinzi o poveste.

Nando

OMUL SERIOS

(Vincenzo Frega)

Tatăl meu intră într-o mică tutungerie din Seminara, un orăşel din provincia Reggio Calabria. Nu e de acolo. E în zonă cu treabă, agent de vânzări Gillette. Înăuntru dă peste un vecin de acasă, casier la bancă. Îl întreabă: „Ce faci aici?" Omul, tot înfierbântat, răspunde: „Pariez la cai." Tatăl meu se uită la el. „Şi unde e hipodromul? Locuiesc aici de zece ani şi n-am văzut niciodată unul." Vecinul zâmbeşte strâmb, încercând să pară isteţ. Scoate un bilet de pariuri TOTIP şi i-l arată. Tatăl meu se uită o secundă, nedumerit, apoi izbucneşte în râs. Vorbeşte cu un om care pariază pe cai… fără cai. Se gândeşte deja să-i povestească mamei, care îl cunoaşte bine pe vecinul ăsta — îi e admirator fidel de ani de zile. Râde în sinea lui. Râde şi pentru că habar n-are ce urmează să se întâmple. Continuă să lucreze cu clienţii tutungeriei, cu spatele la intrare. Clientul tot face semne ciudate din cap spre uşă: da/nu, da/nu. Tatăl meu nu înţelege. Pentru el sunt doar semnale de orăşel. Termină, salută şi iese liniştit. În clipa în care pune piciorul afară, îl opresc. L-au înşfăcat. Îl arestează. Carabinierii sunt în culmea fericirii: după cincisprezece ani, cred că în sfârşit l-au prins. Iar el râde. Râde ca un nebun. Crede că e o glumă. La post îi cer actele, ocupaţia. Răspunde tot râzând. Apoi întrebarea: „Nu ştiţi de ce sunteţi aici?" „Nu." „Semănaţi leit cu un om pe care îl căutăm de ani de zile: «Mitraliorul din Seminara». Înainte să mergem mai departe, aşteptăm confirmarea de la compania dumneavoastră din Milano." Tatăl meu se opreşte o secundă. „Şi de ce îi spuneţi Mitraliorul?" „Pentru că la înmormântările mafioţilor opreşte ceremonia, trage sicriul în stradă, îl deschide şi descarcă un încărcător în cadavru." Tăcere. Tatăl meu se uită la ei. Apoi spune: „A… deci sunt un om serios." Îi dau drumul. Îi oferă

să-l ducă cu maşina. „Nu, mulţumesc. Merg pe jos. Am maşina mea.” Nicio scuză. Nicio explicaţie. Merge spre casă râzând. Se opreşte la uşă. Se gândeşte ce să-i spună mamei. Apoi hotărăşte: nimic. Nu pentru că se teme că ea n-o să-l creadă. Ci din modestie. Din respect pentru propria imagine. Ca să nu fie confundat cu cineva care nu este. Să fie genul de om la care nu se aşteaptă nimeni.

Nando

CUM ERAM ODATĂ

M-a fascinat dintotdeauna începutul. Nu cel scris în cărţi — acela e doar versiunea cuiva, o reprezentare, niciodată un adevăr absolut. Mă refer la adevăratul început, cel pe care nimeni nu l-a putut înregistra. Mi-l imaginez aşa. Femeia — prima fiinţă adevărată din care porneşte totul — străbate pădurea căutând o peşteră. Nimic nu s-a schimbat: şi astăzi caută un cămin, un loc în care să clădească o familie, să creeze stabilitate, să ancoreze viaţa. E cu adevărat o fiinţă superioară. A absorbit totul din lumea animală: logică, raţiune, emoţie, instinct — toate legate de o intuiţie imposibilă, un miros care se învecinează cu divinul. Asta e ea. Femeia noastră. Mişcările ei au ecou în lumea felinelor: niciodată aspre, niciodată bruşte, mereu de catifea. Privirea ei îi dezvăluie identitatea. Mintea ei ţine nesfârşite întrebări — cincizeci şi şase de nevoi unice, niciuna prioritară, ca şi cum ar spune că absolutul trebuie mereu pus la îndoială. Apoi a procreat. Nu pentru carne, ci pentru continuitate. Şi a făcut-o cu un gorilă — ia mereu ce e mai bun din ce se găseşte. El, între timp, a rămas exact unde era. Mâncând, odihnindu-se, eliberându-şi intimitatea. Două nevoi, neschimbate de milioane de ani. Nimic n-a evoluat. Asta nu e antropologie — n-am titluri, n-am pregătire academică, n-am metodă. E doar viziunea unui bărbat care s-a trezit azi-dimineaţă,

a ascultat-o pe Barbra Streisand și s-a gândit la un singur lucru simplu: The Way We Were.

Nando

„Nevoia rafinează mintea; lipsa generează valoare — e cea mai veche lege căreia încă ne supunem."

ÎNCHISOAREA

Închisoarea — un loc de care se teme toată omenirea, locul în care nimeni nu vrea să intre și prin care totuși toată lumea trece până la urmă. În formele ei cele mai vechi, era înfățișată ca tărâmul privării: de libertate, de mișcare, de acțiune. Apoi a evoluat de-a lungul secolelor și a devenit alte lucruri. Cuvântul însuși te trage imediat spre locul cel mai evident, cel mai realist: cel judiciar. Dar acela e doar formatul societății, clasificarea unui moment care nu doar că îți schimbă viața, ci îți poate schimba și poziția socială. Îmi vine în minte o amintire de la școală: Silvio Pellico, 1789–1854, care, în timp ce era închis, a scris „Închisorile mele" — un manual folosit astăzi de soții care își ispășesc pedepse sentimentale. Da, nu e un tratat judiciar, ci un mod de a fi în interiorul axei propriei identități, pentru că putem fi închiși în noi înșine. Dar dacă se întâmplă asta, trebuie să recurgi la psihiatrie și la terapie medicamentoasă, pentru că vindecarea minții din interiorul gândurilor rămâne singura limită adevărată a întregii literaturi medicale. Recluziunea mentală e celula pe care niciun doctor nu o poate deschide de tot. Îmi amintesc când o româncă pe nume Rodica m-a încuiat într-o noapte în casa ei. După ce băuse patru sticle de vin, râdea ca o nebună, iar eu aveam un avion de prins la scurt timp după, ca să mă întorc în Italia. A trebuit să negociez și să pun pe masă Convenția Calabriei — evident invenția mea — potrivit căreia, pe pământ străin, trebuie să-i oferi întotdeauna

oaspetelui o posibilitate. A fost de ajuns ca uşile să se deschidă şi să ies. O închisoare emoţională, sentimentală, afectivă nu are gratii de fier. Are doar amintiri — genul pe care nu le uiţi niciodată.

Nando

NU ERAM PREGĂTIT PENTRU SUCCES

Ferdinando îşi imaginase ani de zile succesul. Pregătire, muncă, efort — tot manualul. Dar când succesul a venit în sfârşit, n-a bătut la uşă. A deschis-o cu o lovitură de picior, a intrat şi a întrebat: „Deci? Gata?" Nu era. S-a întâmplat repede. Un proiect pe care îl construise cu o dăruire încăpăţânată a primit dintr-odată recunoaştere. Telefoane de la presă, invitaţii la conferinţe, colaborări — toată lumea voia o felie din el. La început s-a simţit minunat. Apoi şi-a dat seama că succesul vine cu un manual pe care el nu-l primise niciodată. Aşteptările au crescut. La fel şi îndoielile. Fiecare decizie părea o bombă de dezamorsat. Fiecare greşeală arăta ca un posibil necrolog. Între timp, agenda i-a explodat: şedinţe, termene, interviuri. Pasiunea lui — lucrul care pornise totul — a început să se sufoce sub greutatea „lucrurilor importante". Aşa că a făcut singurul lucru logic: a fugit. Nu pentru totdeauna — doar cât să poată respira. În linişte şi-a pus întrebarea pe care nimeni nu şi-o pune când lucrurile merg bine: „Ce fac eu, de fapt?" Iar răspunsul a fost simplu: confundase succesul cu zgomotul. S-a întors cu o altă abordare. A învăţat să spună nu. A învăţat să delege. A învăţat că a fi peste tot înseamnă a nu fi nicăieri. Şi, încet, pasiunea s-a întors — nu ca un foc de artificii, ci ca o flacără de veghe care nu se stinge. Privind în urmă, a înţeles adevărul: nimeni nu e vreodată pregătit pentru succes. Succesul e ca un musafir care vine prea devreme, mănâncă prea

mult și critică mobila. Dar dacă supraviețuiești primei vizite, înveți cum să-l găzduiești. Iar asta — nu aplauzele — e adevărata victorie.

Nando

500 DE GRAME

Era iunie 1996. La sediul central al companiei din Boston se organizase o ședință mondială de vânzări pentru lansarea globală a unui produs nou. Divizia italiană a hotărât să împartă echipa de vânzări pe două zboruri separate — unul cu plecare din Roma, celălalt din Milano. Aceeași destinație: întâi New York, apoi Boston. Motivul era simplu. Dacă se întâmpla ceva, nu voiau ca întreaga forță de vânzări italiană să fie în același avion. Logică de corporație. Morbidă, dar logică. Am ajuns cu bine în seara aceea. A doua zi dimineață m-am trezit înconjurat de șase membri ai conducerii de vârf italiene. Niciunul nu vorbea engleză. Le era foame. Și cumva am devenit eu responsabil să-i hrănesc. M-au întrebat unde să mergem. Simplu. „Boston Harbor", am spus. „Mâncăm paste cu homar." S-au uitat la mine ca și cum aș fi inventat totul. Chiar și taximetristul s-a amuzat. Mi-a dat numărul lui personal și m-a întrebat unde stau în Boston. Apoi mi-a explicat că, dacă folosesc mai departe taxiul lui, îmi dă un comision. A fost prima mea lecție adevărată în America. Totul avea un sistem. Chiar și transportul. Am ajuns la restaurant. Proprietarii erau niște frați sicilieni care se mutaseră în Statele Unite cu patruzeci de ani în urmă. Ne-au primit ca pe familie. Toată lumea a comandat linguine cu homar. Eu am comandat ceva puțin diferit. Cinci sute de grame de linguine. Cu doi homari. Au venit farfuriile. Toți păreau fericiți. M-am uitat la a mea și l-am chemat imediat pe proprietar. „Astea nu sunt cinci sute de grame." S-a uitat la mine în tăcere deplină. M-am ridicat. Am ieșit din restaurant. Am mers până la un magazin din apropiere. Am

cumpărat paste. M-am întors. I le-am dat. „Aruncă tot.” „Ia-o de la capăt.” „Fă cinci sute de grame.” Colegii au început să râdă. Unul dintre ei a spus: „Să te pui cu un calabrez e rareori o mișcare de afaceri inteligentă.” Până la urmă a venit farfuria corectă. Am mâncat. Toată lumea era fericită. Colegii mi-au plătit cina. Cei doi fraţi sicilieni s-au uitat la mine şi m-au întrebat: „Acum eşti mulţumit?” Am spus nu. Au părut nedumeriţi. „Acum suntem în America”, am spus. „Şi aici cuvântul tău contează.” Am scos o sută de dolari şi i-am lăsat pe masă ca bacşiş. Au refuzat să-i ia. Am insistat. „E alegerea mea.” „Probabil nu ne vom mai vedea niciodată.” „Dar îi las aici pentru că greşeala voastră m-a costat 120 de grame de paste.” S-au uitat fix la mine. Apoi au râs. Şi eu la fel. Pentru că uneori principiile sunt serioase. Şi uneori vin deghizate în paste.

Nando

VITEZA CÂȘTIGĂ

Succesul nu le aparţine celor mai puternici. Le aparţine celor mai rapizi — celor care gândesc, se mișcă şi se adaptează înainte ca ceilalţi să-şi fi dat măcar seama că jocul s-a schimbat. Am învăţat asta de mai multe ori. Cu ani în urmă lucram la un proiect în care concurenţii mei aveau totul: echipe mai mari, unelte mai bune, mai multă experienţă. Ce aveam eu era viteza. În timp ce ei construiau strategii complexe, eu deja testam, ajustam, corectam şi mergeam mai departe. Mici victorii, una după alta, până când distanţa se închide. Nu un knockout — o acumulare precisă de lovituri. Viteza a transformat dezavantajul în victorie. Viteza nu înseamnă grabă. Înseamnă să citeşti contextul înaintea altora. Să vezi deschiderea. Să acţionezi în timp ce toţi ceilalţi încă se gândesc. Altă dată, în timpul unui eveniment important, o problemă tehnică ameninţa să oprească totul. Oamenii au început

să caute soluţii lungi şi elegante. Eu nu. Am simplificat, am acţionat repede şi am ţinut evenimentul în viaţă. Nu perfect — dar eficient. Iar în viaţa reală eficienţa câştigă. A fi rapid nu înseamnă a fi impulsiv. Înseamnă a fi destul de pregătit ca să te mişti fără ezitare. E intuiţie antrenată de experienţă. E curaj susţinut de limpezime. E să ştii când se deschide fereastra — şi să sari. Astăzi nu mă întreb cât de mare e provocarea. Mă întreb cât de repede mă pot mişca. Cât de repede pot anticipa. Cât de repede pot transforma o problemă într-o oportunitate? Viteza e reziliență. Viteza e strategie. Viteza e diferenţa dintre a visa şi a face. La urmă, e simplu: cei puternici nu-i învinge pe cei slabi. Cei rapizi îi învinge pe cei lenți.

Nando

ZIUA MEA LA SUPERMARKET

Sâmbătă dimineaţa, ora 9. Am intrat în supermarket cu un plan simplu: lapte, pâine, brânză. Zece minute mai târziu eram pe raionul de cereale. Apoi pe raionul de sosuri exotice. Apoi în faţa unui zid misterios de condimente pe care nu le mai văzusem niciodată. Atunci a hotărât soarta să intervină. M-am întâlnit cu doi prieteni japonezi care aveau nevoie de un sfat — nu despre ce să cumpere, ci despre unde să mănânce. După treizeci de minute luam prânzul împreună. După-amiaza ne plimbam prin oraş ca nişte prieteni vechi. Seara m-am întors la supermarket. Fără un motiv anume. Doar senzaţia aceea precisă că lipsea ceva. M-am trezit holbându-mă la un şir nesfârşit de biscuiţi. Habar n-aveam cum ajunsesem acolo. Căruciorul era plin de lucruri care nu existau în universul meu de dimineaţă, dar care acum păreau esenţiale. La casă, casiera s-a uitat la mine, a zâmbit şi m-a întrebat: „Căutaţi ceva anume?” I-am zâmbit înapoi. „Nici nu ştiu cum am ajuns cu toate astea.” Şi atunci m-a lovit: supermarketul

nu e un loc în care cumperi lucruri. E un loc în care te schimbi. Nevoile devin dorințe. Dorințele devin convingeri. Convingerile devin scuze. Am ieșit cu trei pungi pline și o certitudine goală. Nu-mi lipsea nimic. Doar confundasem nevoia cu zgomotul.

Nando

SĂ ÎNȚELEGI OAMENII

Patruzeci de ani prin lume te învață multe lucruri. Restul le înveți pe pielea ta, ca un copil atent la cele mai mici detalii, pentru că nimic nu e gratuit și totul are un cost. Te prezinți cu ce ești: caracterul tău, educația ta, experiența ta. Asta îți permite să intri într-o situație, s-o citești, să te adaptezi la ea și — când e nevoie — să preiei controlul. Dar ești mereu un oaspete. Unii oameni sunt pur și simplu dificili: introvertiți, complicați, pesimiști din obișnuință. Trăiesc într-o dimensiune în care contează doar ce se întâmplă acum, și chiar și atunci vor dovezi, confirmări și o a doua confirmare a primei confirmări. Apoi există categoria opusă: mintea structurată. Cea construită pe planificare, proces, producție și profit. Managerul. O persoană legată de obiective, decizii și faimosul lanț al celor 7 P. Dacă ai noroc, întâlnești unul cu o pregătire academică serioasă care folosește uneltele disponibile, chiar dacă uneori uită că viața include variabile, surprize și câte o explozie ocazională. A înțelege oamenii nu e o știință. E o disciplină. O acumulare lentă de semnale, gesturi, contradicții și simțul momentului. Înveți să vezi ce ignoră alții. Înveți să asculți ce nu se spune. Înveți că fiecare poartă o logică privată, iar dacă o prinzi, poți să-i vorbești la nivelul potrivit. Există țări în care oamenii comunică direct, altele în care comunică în cercuri și altele în care comunică doar când e necesar. Călătorește destul și nu mai judeci. Doar observi. Și până la urmă

înțelegi. Pentru că adevărata abilitate — singura care contează — e simplă: să știi să citești oamenii.

Nando

EROAREA DE LA AUCHAN

În dimineața aceea n-aveam chef de muncă. Li se întâmplă și celor mai buni — deși eu încă nu eram unul dintre ei. Am condus printre câmpuri cu fân pe jumătate crescut, cu șerpi care se prefăceau morți pe o parte și șobolani de țară supradimensionați pe cealaltă. Un drum spre muncă suprarealist pentru un om cu zece euro în buzunar și zece zile până la pensie. De la limuzine cu șofer în New York la asta. Viața are simțul umorului. La intrare, fata de la ghișeul de informații mi-a arătat toaleta. Ca să ies în evidență, i-am spus: „Mulțumesc, iubirea mea", și i-am trimis un sărut. Mi-a dat amestecul acela portughez de zâmbet + suspiciune, moștenirea lui Vasco da Gama, făcută din ritm lent și neîncredere tăcută. Înăuntrul Auchan, mirosul de mâncare gătită m-a lovit din plin. M-am holbat la mâncăruri cincisprezece minute ca un pelerin în fața unui altar. Apoi am găsit tejgheaua cu autoservire: mâncare pregătită, gata de luat. O singură problemă — 120 de metri până la casă, apoi 120 de metri înapoi ca s-o mănânc. O tragedie logistică pentru un om ca mine. Am luat o cutie de 750 de grame de pui la rotisor, m-am așezat și am distrus-o. Femeia din fața mea mă privea în tăcere, amuzată. Încă flămând, m-am întors, am luat o a doua cutie și mi-am promis că plătesc mai târziu — doar ca să-mi țin digestia sincronizată cu conștiința. Am deschis frigiderul și am luat apă minerală carbogazoasă. Femeia a rămas. Voia să vadă continuarea. După ce am terminat a doua cutie, m-am dus să mă spăl pe mâini înainte să merg la casă. Dar femeia de serviciu îmi strânsese deja masa. Nicio cutie. Niciun preț. Niciun cod de bare. O scenă a crimei perfectă — împotriva mea. Așa că am luat o a

treia cutie şi apa şi m-am dus la casă, explicând totul în cea mai bună spaniolă a mea. După puţină confuzie, casiera mi-a anulat primul bon, a scanat articolele adăugate şi mi-a dat 2,54 euro rest. Bilanţ final: pentru 6,10 euro am ieşit cu 2,6 kilograme de pui gătit şi o sticlă de apă minerală. Aş fi putut lua mai mult, dar conştiinţa mea — enervantă ca întotdeauna — m-a oprit. Negustorii francezi nu inspiră afecţiune, iar azi le fusesem oaspete nepoftit.

Nando

CEL MAI DIFICIL CLIENT

„Cel mai dificil client din viaţa mea. Numărătoare inversă: supravieţuiesc sau mă prăbuşesc?" Când vine noaptea, mă gândesc la lucrurile pe care ar fi trebuit să le fac în timpul zilei şi îmi spun: mâine va fi ziua perfectă ca să termin totul. Adică — dacă şeful acceptă să-mi mai dea puţin timp. Pentru că cu el nu există negociere. Când te cheamă, nu te avertizează. Pur şi simplu te ia. E un client dificil. Nu — unul imposibil. Singurul. Iar astăzi, după mai bine de şaizeci de ani dedicaţi vânzărilor, vreau să-ţi vorbesc despre el: cel mai dificil client al meu. Unii ar putea spune: „Stai puţin. Ai şaizeci şi unu de ani. Cum poţi vorbi despre şaizeci de ani în vânzări?" Răspunsul meu ar veni cu un zâmbet. Când ne naştem, primul lucru adevărat pe care îl vindem… suntem noi înşine. Comportamentul nostru e cheia care deschide uşi — şi uneori le închide. Tot restul rămâne în faptele noastre. Iar noaptea trecută, când procurorul m-a întrebat cu ce mă ocup, am răspuns: „HOŢ." S-a uitat drept în ochii mei — rece, dur, fără să clipească. Apoi am adăugat restul. „…de inimi." Hahaha. Bună seara. Şi vânzări bune.

Nando

CONTACTUL

Am început în 2022, ca toată lumea, crezând că o să vând cărţi şi o să intru în acel 1% de autori bogaţi. Apoi, cu trecerea anilor, mi-am dat seama că finalul fusese deja scris de alţii. Al meu trebuia să fie diferit. Imprevizibil. Până în 2025, primele fapte erau pe masă: trei site-uri, şaizeci şi două de e-book-uri, 220 de limbi, 2.300 de publicaţii, 106 postări. Asta era doar aperitivul. Felul întâi era încă GRATUIT. Felul doi era INTERVIUL. Iar garnitura era FĂRĂ BANI. Partea bună nici nu începuse. Pentru interviuri, curioşii se excluseseră deja singuri. Nu aşteptam pe nimeni anume. Doar un bărbat şi zâmbetul lui. Dar mă fascina ideea că ar putea fi o americancă — foarte inteligentă — fără să ştiu cine e, fără fantezii noir. Poate un vis. Unul dintre acele vise pe care, dacă nu le ai, nu ai viitor. Şi apoi a sunat telefonul. Prefix +1. Nicio scăpare. Venea de acasă — din America mea. „Bună ziua, sunt Margareth şi vă sun din New York. Iertaţi-mi italiana, sunt managerul canalului media... Sper că nu vă deranjez. Vorbesc cu domnul FREGA Sun? Aveţi timp pentru mine?" E ea — femeia pe care o aştept. Dar prudenţa nu e niciodată prea multă. „Da, eu sunt. Ce pot face pentru dumneavoastră?" „Aş vrea să vă cunosc." „Vă căutaţi un iubit?" „Nu, Ahahahah. Doar un INTERVIU." Îi cer numărul ca s-o sun înapoi peste 15 minute, ca să ies din toaletă şi să-mi revin din emoţie. Acceptă. O sun înapoi. Răspunde o centrală. Identitatea nu lasă nicio îndoială: e reţeaua ei americană. Mă transferă la biroul ei. Primul filtru: asistentul ei. Apoi ea. Deschidem conversaţia. Unsprezece minute. De ajuns pentru întrebări şi răspunsuri. Dar trebuie să vorbească cu consiliul ei înainte să-mi dea o confirmare finală. Consideră angajamentul important. Sunt americani: dacă cheltuiesc unu, trebuie să le întoarcă cel puţin 2,5. E dată peste cap de limbajul meu, deşi o cunoaşte bine pe mama mea. Dar e prima dată când întâlneşte unul dintre fiii ei italieni. Mă întreabă câţi ani

am, dar mai întâi îmi spune că ea are patruzeci şi unu. Răspund: „Depinde ce vreţi să luaţi. Sunt un bărbat cu trei vârste: mintea are optzeci, inima patruzeci, intimitatea optsprezece.” Începe să râdă ca o nebună. A început deja interviul şi o ştie. Dar e captivată de ce urmează. „E 12:45 în New York. În două ore vă sun cu un răspuns. Dar promiteţi-mi că nu vă angajaţi faţă de nimeni altcineva.” Pentru un calabrez, cuvântul e onoare. Nu vocale aruncate în aer, fără miros. Ea continuă să râdă. Am încheiat convorbirea. Ritmul ei nu e al meu. Totul începe aici. Dar se poate şi termina chiar acum.

Nando

PREGĂTIRI

14:45. Telefonul sună din nou. Margareth. Tonul ei e vesel, entuziast — ca al cuiva care tocmai a câştigat ceva. Dar ce? „Nando”, aşa îmi spune la telefon, „fă-ţi troller-ul. Plecăm.” „Escapadă romantică”, răspund. Ea continuă să râdă. Apoi îmi expune planul: 23 iunie 2026 — Reggio Calabria → Roma, zbor la 06:30, sosire la 08:10. Aceeaşi zi, Roma → New York, BUSINESS CLASS, 10:40, sosire la JFK la 17:10. Şofer şi limuzină la JFK, la dispoziţie pe toată durata şederii. Apartament de lux în Manhattan, 15 zile, ultimul etaj, cu vedere spre Central Park. Card de debit cu 10.000 USD + 3.000 USD cash care te aşteaptă în cameră. „Datele şi detaliile astea îţi convin?” „Da”, spun, „dar spune-mi măcar ce-ţi place. Dacă facem o escapadă romantică, am nevoie de detalii: Sprite, vin alb sau şampanie?” Şi apoi: „Preferi patul de sus sau cel de jos în tren?” Ahahahah. Îşi pierde minţile. „Dacă o ţii tot aşa, zbor la tine chiar acum.” „Dacă eşti de acord cu datele”, continuă ea, „îţi trimit proiectul de antecontract pe care îl pregătim. Apoi stabilim detaliile.” E tot ce nu mă aştept. Înainte să închidă, adaugă: „A, era să uit: dacă îmi dai fie şi un da neoficial,

sun la Goldman Sachs ca să pună la dispoziţie sala de la etajul 54 din One Liberty Plaza.” „Dar ştii că sala aceea le aparţine proprietarilor şi nu se închiriază?” „Da, ştiu. Asta e frumuseţea.” Respir. Cer câteva ore. Îi spun că o sun înapoi. E un râu revărsat, un vulcan fără lavă — arzând de pasiune pentru munca ei, profesionalism după aceea, şi apoi faptul de a fi femeie, pe care îl simţi din primele ei cuvinte. Soţia mea intră în cameră. Îmi vede faţa albă. Mă întreabă dacă am văzut o fantomă. „Da”, răspund. „Dar asta are un corp şi o minte frumoasă.”

Nando

FĂRĂ BANI

Deschid e-mailul. Proiectul de antecontract e acolo. Două limbi: engleză şi italiană. Acceptă tot. Sunt chiar gata să trimită imediat un avans, iar restul înainte de interviu. Să le spun doar suma. Vor plăti 1 USD pentru interviu, în faţa camerei. Trebuie să ies afară. Să merg. Să mă gândesc. Se întâmpla tot ce mă aşteptam. Tot ce îmi imaginasem. Dar nu e ceea ce vreau. Am contactat-o a doua zi şi i-am spus asta: zboruri confirmate — doar clasa economică, fără business. Fără limuzină, fără şofer — iau singur metroul, autobuzul sau taxiul. Fără apartament de lux — închiriez o garsonieră prin Airbnb în Queens şi mă mişc de acolo. Fără avans. Cât despre onorariul de acces, facem aşa: pregătiţi 1.000 de cecuri a câte 1.000 USD fiecare. Trimiteţi-le la 1.000 de autori de limbă engleză fără succes, dar cu cel puţin trei cărţi publicate. În plic: un cec şi o scrisoare de la mine. Dacă cererea mea e acceptabilă, mergem mai departe. Dacă nu, a fost o plăcere. Şi mulţumesc pentru materialul editorial pe care mi l-aţi dat — destul ca să mai scriu poveşti, cum am făcut în aceşti ultimi ani.

Nando

SCRISOAREA DE 1.000 USD

Primești această contribuție nu ca pe o caritate, nici ca pe un act de generozitate. Nu m-am născut — și nici n-am fost programat genetic — să fac așa ceva. Ți-o trimit doar ca să-ți amintesc că poți deveni un autor liber dacă îți dăruiești munca și nu te mai gândești la plăcerea banilor. Concentrează-te doar pe fericirea de a fi citit și recunoscut. Acesta nu este un mod nou de a face editură. Este felul în care oamenii au început să se exprime. Amintește-ți doar: primul a făcut-o acum 2.000 de ani. Sper că ți-am dăruit atenția mea fără intenții emoționale, cu intenții logice și raționale, așa cum știu s-o facă doar scriitorii adevărați.

Nando

O LECȚIE NEVINOVATĂ

L-am sunat și l-am întrebat în ce zonă lucrează. Mi-am dat seama că eram doar la șaizeci de kilometri, așa că i-am propus să luăm prânzul împreună. Nu-l mai văzusem de la ultima noastră ședință de lucru, cu două luni înainte. Am ajuns la hotelul lui și am rezervat o cameră pentru noapte. Voiam să rămân acolo. Aveam nevoie de prezența lui, de glumele lui, de jumătățile lui de frază care spuneau mai mult decât un discurs întreg. Era tatăl meu. La masă am comandat felul zilei. Nu-și pierduse niciodată pofta — nici de mâncare, nici de fundurile femeilor, adevărata lui pasiune. Între un fel și altul râdea privind-o pe chelneriţa cea nouă care încerca să impresioneze conducerea ca să nu-și piardă slujba. Am petrecut după-amiaza plimbându-ne pe faleză. Mi-am dat seama că făceam ceva ce copiii observă rareori: mă bucuram de clipă cu tatăl meu. Petreceam timp cu el — tată, coleg, prieten, complice și șarlatan cognitiv. Înapoi la hotel, m-a întrebat ce fac în seara aceea. „Păi, firește, într-un loc ca ăsta ar trebui să am o prietenă

prin preajmă. O sun şi ieşim împreună.” M-a privit drept în ochi şi a spus: „Şi eu ce fac, rămân aici singur?” Era tatăl meu. I-am răspuns: „Dă-mi puţin timp, văd dacă găsesc şi pentru tine o prietenă şi ieşim în patru.” A încuviinţat şi a zâmbit în tăcere. Ştia că o promisiune vine întotdeauna înaintea semnăturii pe un contract. Era lege. Am organizat totul, iar prietena mea şi-a adus sora mai mică. Practic ne jucam de-a familia. Dar i-am spus tatălui meu să nu dezvăluie cine este — trebuia să se prezinte doar drept colegul şi prietenul meu. A fost de acord, cel puţin ca intenţie. Am mers la un pub să bem bere şi să mâncăm hot-dogi. El a condus conversaţia, ca întotdeauna. Iar una dintre cele două femei, călăuzită de instinct, a spus: „Voi doi sunteţi identici. Nu cred că sunteţi doar colegi.” Atunci a spus el: „Da, e adevărat, domnişoară. Sunt tatăl lui.” Şi toată lumea a izbucnit în râs. Seara se încheia. Când eram gata de plecare, îmi luam rămas-bun de la el, iar el m-a întrebat: „Ce, mă laşi singur?” Fetele au înţeles imediat — mai bine decât mine — şi s-au retras împreună. M-am întors la hotel cu tatăl meu, râzând toată noaptea. Singura lui recomandare a fost să nu-i spun mamei. Dar el, sincer şi îndrăgostit, i-a spus imediat. Ea a zâmbit şi, în spatele acelei priviri tăcute, mi-a dat de înţeles că nu eram decât un adevărat fiu de căţea. O lecţie care ţine o viaţă: nu minţi niciodată — mai ales femeile. Dacă chiar trebuie, foloseşte jumătăţi de adevăr. Dar dacă eşti profund bun, sau vrei să încerci, nu spune nimic şi zâmbeşte. Empatia umple întotdeauna tăcerea.

Nando

„Mi-am dat seama că eram la fel abia după ce el se întorsese în casa tatălui — nu mai era aici, pe pământ.”

OUĂLE AMERICANE

Avionul tocmai aterizase. Soția și fiica mea erau amândouă neîncrezătoare și bănuitoare: un nou început se transformase în nesiguranță, iar să audă atâția oameni vorbind o altă limbă era ceva cu totul nou pentru ele. Aeroportul JFK din New York ne primea. Pentru mine, voia să se întoarcă acasă — pe pământul meu — care trecuse de la promisiune de identitate la cucerire și la o nouă perspectivă. Pe scurt: când barza trebuia să mă lase în New York acum 61 de ani, a fost orbită și fermecată de un uliu calabrez și a hotărât să mă lase pe pantele munților Aspromonte. Dar asta e altă poveste. Am luat bagajele și am urcat într-un taxi galben. Șoferul a întrebat încotro mergem, iar eu i-am dat adresa. Apoi a întrebat de unde venim și de unde sunt eu de fel. Am răspuns: „Queens, NY." Pe drum, tăcere deplină. Când am ajuns, am întrebat cât costă cursa: „22 USD cu cardul; dacă plătiți cash, 14 USD." M-am uitat la el cu intenție prietenoasă, iar el a spus: „Am lucrat 12 ani la Napoli și am învățat că doar așa pot să-mi plătesc în continuare viciile. Și după bagaje mi-am dat seama că veniți din Italia. Bine ați venit la New York." Casa era nouă și frumoasă, cu o singură intrare din stradă și doar câteva trepte de urcat. Cele două femei s-au uitat una la alta și au vorbit prin tăcerile lor — dar eu, cu „codul feminin" încorporat de la naștere, puteam citi nuanțele și gândurile din spatele privirilor lor. „Suntem acasă", le-am spus. „Mai târziu mă duc să iau niște cumpărături." Am ieșit să fac provizii. Nu-mi plac supermarketurile: Walmart primește pe toată lumea, dar clienții plătesc scump la Walmart. Furnizorii mei rămân micile magazine de cartier, locurile acelea în care schimbând câteva vorbe, sau o glumă, pot aduna știri adevărate — și pot scrie despre viața mea. „Și ouăle, Jack, de unde le pot cumpăra proaspete?" „În spatele străzii ăsteia e un turc pe nume Kan. Are câteva găini ale lui, pe care le păzește cu grijă. Vezi dacă

are ce cauţi.” Câţiva paşi mai încolo, am ajuns. Vorbea chiar şi italiană — şi atunci au început surprizele. M-a dus în spatele magazinului să-mi arate găinile: am numărat doar nouă, iar una dintre ele avea pe aripi un petic în culorile steagului italian. Curios, l-am întrebat ce înseamnă. Mândru, a spus: „Aia e Camilla. Vine din Italia, de la Napoli — cartierul Forcella. Mi-a dat-o unchiul meu. Face ouă minunate. Sunt ouă pe care le poţi bea proaspete, nu trebuie să le găteşti. Nu-mi hrănesc niciodată doamnele cu chimicale — doar hrană naturală, cum facem în Turcia.” M-a întrebat dacă vreau să gust, şi bineînţeles că am acceptat. „Ce ocazie mai bună?” Ne-am aşezat la o măsuţă în magazin, stând de vorbă, iar el mi-a adus o farfurie cu trei ouă. „Abia ouate de Camilla mea. Nando, eşti un om norocos”, a spus. Erau calde la atingere. Am aşteptat să se aşeze şi el înainte să continui conversaţia. M-a întrebat ce vreau să beau. „Cafea americană, vă rog.” Am început să găuresc primul ou — dar n-a ieşit nicio gaură. Am încercat altul, apoi pe ultimul. Toate trei erau fierte tari. …Un miracol. Eram în America. O găină care face ouă deja fierte — nu trebuie să le găteşti. N-am arătat nici surpriză, nici neliniște; l-am întrebat doar pe Kan cu cât ar vrea s-o vândă pe Camilla. M-a întrebat de ce. A zâmbit: „Ţi-au plăcut ouăle?” I-am spus că vreau s-o dăruiesc fiicei mele, care iubeşte găinile. În sinea mea mă gândeam: ori un proiect de un milion de dolari… ori o fraudă care aşteaptă să fie înţeleasă. Am plătit, am salutat şi am plecat. N-am pomenit nimic nimănui, dar a doua zi m-am întors. „Bună dimineaţa, Kan. Aş putea avea şi azi câteva ouă de băut?” „Sigur, ia loc. Ţi le aduc imediat.” „Aş vrea să intru în coteţ şi să le iau direct de la Camilla.” „Îmi pare rău, Nando, dar aseară am gătit-o pentru o petrecere de ziua cuiva. Dar îţi aduc alte ouă.” Acelaşi ritual, aceeaşi masă, aceeaşi farfurie: trei ouă proaspete, de băut — dar din nou fierte tari şi gata de mâncat. Am plătit, am plecat şi m-am gândit: visul american. Sau poate el e cel care

încearcă să mă găsească — şi încă n-a reuşit. Bine ai venit în America.

Nando

MARCĂ ÎNREGISTRATĂ SAU BRAND

De la tatăl meu am luat numele de familie ca şi cum ar fi fost o marcă înregistrată. Originile noastre vorbesc despre un strămoş care, acum aproape şase sute de ani, în vechea Rusie, era hoţ, bandit. Un Frega. Cu un singur dar: bunătatea. Cu o singură virtute: iubirea. Aceasta e prima şi singura amintire mitologică. Apoi a venit metoda. El, întâi ofiţer în armată. Apoi vânzător la Gillette Italia. Proceduri. Planificare. Programare. Prevedere. Şi o regulă: nu-ţi publica niciodată succesele. Regulile ca să trăieşti în pace. Regulile ca să trăieşti ca un Frega. Şi totuşi luminile scenei, care păreau să nu ne atingă niciodată siluetele, ne urmăreau în umbră. Iar când credeam că suntem singuri, o sută de oameni ne priveau în tăcere, întrebându-se ce vom face mai departe. Cei din familia Frega nu cad niciodată la pământ. Pot îngenunchea. Dar apoi se ridică din nou. Întotdeauna. Nimeni nu ştie cu adevărat cât de imprevizibili putem fi, pentru că noi nu transformăm ideile în ficţiune. Le transformăm în opere. Iar operele rămân. Tăcere. Demnitate. Absenţa oricărei etalări a emoţiilor. Nu e răceală. E o educaţie a forţei. Bărbaţi care nu cer, nu iau, nu cerşesc. Stau pe marginea drumului, aşteptând-o pe cea pe care nimeni n-a visat vreodată s-o aibă. Şi totuşi familia Frega generează atracţie. Psihiatria o numeşte empatie cognitivă. Psihologia evită s-o definească. Societatea o etichetează drept patologie emoţională. Iar oamenii se îndrăgostesc înainte chiar să ştie cine eşti. Astăzi spun doar ce gândesc. Pentru că educaţia mea cere să vorbesc prin fapte. Nu e timp pentru noir literar. Nu e loc pentru el. Dacă vrem să fim recunoscuţi drept ceva ce încă nu există: un nume care

devine brand. Garanţie. Încredere. Ceva care nu are preţ. Într-un act nerecunoscut, neclasificat, şi totuşi apreciat pentru că e nou. Născut dintr-o dramă străveche: existenţa. Ţie, care citeşti, îţi doresc asta: ca scrisul tău să rămână viu, nu întipărit. De neuitat, nu doar amintit. Pentru că anumite nume se nasc. Şi nu mor uşor. Ei sunt familia Frega. Salut, tată.

Nando

DOAR O CLIPĂ

Există întotdeauna o clipă în care totul se schimbă în liniște. Cei mai mulţi o ratează. Pot fi fericit chiar şi când întâlnesc oameni pur şi simplu drăguţi. Oameni care zâmbesc, al căror spirit e deschis din fire spre împărtăşire. Iar dacă se întâmplă să fiu eu cauza, şi nu efectul, acelui zâmbet, cu atât mai bine. Unii mă văd creativ. Unii îmi spun designer, posibilist, ironic. Altcineva mă crede cognitiv, teatral, actor. Alţii îmi spun visător. Unii mă cred nebun. Unii mă cred pionier. Sunt chiar şi unii care cred că nu sunt prea deştept, sau de-a dreptul prost. Nu prea contează. Adevărata graniţă nu stă în judecata celorlalţi, ci în scopul final pe care alegi să-l urmăreşti. Realitatea nu e ce se spune. E ce vezi până la urmă că se întâmplă. Astăzi nu sunt supărat. Când mă trezesc după doar câteva ore de somn şi tot mă simt fericit, ştiu că singurul mod de a împărtăşi senzaţia asta e să scriu. Ziua în care nu scriu nu înseamnă că ceva nu merge. Înseamnă doar că mi-am mutat priorităţile. În acele clipe mă dedic altcuiva. Sperând mereu să fie o femeie, pentru că trebuie să mărturisesc că mă gratifică mai mult. Filozofie, psihologie, psihiatrie, minte, gânduri, scris, sănătate, femei — totul trece prin creier. Şi trebuie să-ţi spun ceva: creierul e femeie. Ahahahah. Îmi amintesc de un soţ care îi cerea mereu soţiei doar o mică clipă de dragoste. Ea spunea mereu da. Şi aşa au avut opt copii. El spunea mereu: „O să vezi, o să fiu

cuminte. Doar o clipă.” Ea a devenit mamă. Din nou. A deveni cine sunt astăzi s-a născut dintr-o clipă precisă. În acea clipă am hotărât să creez o generaţie a familiei Frega care să nu fie ţinută minte pentru bani, ci pentru o amprentă literară. Cum li s-a întâmplat multor mari scriitori din istorie. Care au murit fără bani. Ahahahah. Totul din cauza unei singure clipe. De aceea îţi cer un singur lucru: citeşte. Orice. Pentru că lectura e singurul mod de a-ţi ţine mintea trează — fie şi doar pentru o clipă.

Nando

CĂLĂTORIA ŞI PASUL

Urmează să traversezi ţara. Avion, tren, autobuz, maşină sau bicicletă? Alegerea pare simplă. Totuşi, ascunde două condiţii: ce poţi face şi ce vrei să faci. Timpul vine mai târziu. În schimb, spaţiul e cel care se impune cu adevărat. Aşa că există o singură întrebare adevărată: de ce pleci? Totul depinde de asta — nu de vehicul. Apoi, firește, vine tovărășia. Să fii singur sau cu cineva schimbă totul. De fapt, aici intră în scenă bunul-simţ, înţelegerea şi toleranţa — sau nu intră, şi totul se destramă. După asta intră în scenă banii. Bani adevăraţi. Cei pe care îi ai. Altfel îi împrumuţi — în funcţie de nevoie sau de cât de escroc eşti. Ecuaţia, însă, nu se schimbă niciodată: cu cât stai mai mult departe de casă, cu atât cheltuieşti mai mult, cu atât arzi mai mult.

OPŢIUNEA UITATĂ

Toate astea ar trebui să te ajute să hotărăşti cum să te deplasezi. Şi totuşi cel mai bun mod nu e aproape niciodată pomenit: mersul pe jos. Când mergi pe jos, lumea îşi schimbă forma. Drept urmare, formele devin primul lucru pe care îl observi — şi acolo te opreşti şi priveşti mai de aproape. Între timp, gândurile urmează de obicei

vehiculul, nu picioarele. Aşa că uneori trebuie doar să păşeşti puţin mai sus. Ahahahah.

CE RĂMÂNE CÂND ÎNDEPĂRTEZI VEHICULUL?

Odată ce îndepărtezi vehiculul, ce rămâne eşti tu. Pe jos nu există contradicţii. Nimeni nu te amendează. Nimeni nu-ţi măsoară viteza. Nimeni nu-ţi spune unde ar trebui să fii. Eşti liber — chiar şi în iadul oraşului. Până la urmă se întâmplă mereu: „Nu era chiar atât de departe." Distanţa nu se schimbă. În schimb, tu încetezi să te minţi.

MEMORIE, OBICEI ŞI INVENŢIE

Strămoşii mei mergeau pe jos. Era normal. Apoi, la un moment dat, mătuşa mea Caterina a fost purtată în braţe de iubitul ei. De acolo, cineva a hotărât că începuse o tradiţie: mireasa în braţele lui, primul pas, ritualul. Aşa funcţionează. Întâi cineva face ceva. Mai târziu devine regulă. Mersul pe jos e sănătos. Plimbarea e sănătoasă. Călătoria e sănătoasă. Viaţa nu. Viaţa e o călătorie care începe oricum. Ştii unde începe. Nu ştii unde se termină.

Nando

MUNCĂ ŞI DRAGOSTE

Ce meserie ai face gratis? Crezuse dintotdeauna că munca e o tranzacţie — un schimb curat: ore pentru bani, efort pentru supravieţuire, competenţă pentru aprobare. Era primul mit pe care îl moştenise, cu mult înainte să înveţe să pună ceva la îndoială. În copilăria lui, adulţii vorbeau despre muncă aşa cum vorbesc marinarii despre furtuni: ca despre ceva ce înduri, nu ceva ce alegi. Dar miturile crapă. Întotdeauna. Fisura a început în ziua în care şi-a dat seama că oamenii nu-şi aleg meseriile — le

moştenesc. Nu juridic, ci psihologic. Fiul avocatului devine avocat. Fiica doctorului devine doctor. Fiul brutarului devine cu totul altceva, de obicei ceva „mai sus”, pentru că societatea şopteşte că a urca înseamnă a pleca. Şi totuşi a observat ceva ciudat. Chiar şi când oamenii urcau, chiar şi când scăpau de umbrele părinţilor, ajungeau adesea în locuri cărora nu le aparţineau. Purtau titluri ca pe nişte haine împrumutate, care nu li se potriveau niciodată de tot, care nu erau niciodată cu adevărat ale lor. Aşa că a început să privească — nu meseriile, ci oamenii. Doi cofetari cu aceleaşi ingrediente, aceleaşi unelte, aceeaşi reţetă, şi totuşi un tort avea gust viu, celălalt doar corect. Diferenţa era invizibilă, nemăsurabilă, imposibil de predat. Era gramul în plus de dragoste pe care niciun cântar nu-l putea detecta. Atunci a înţeles: munca nu e ce faci, ci cât din tine îi permiţi să intre în ea. Şi dintr-odată întrebarea iniţială — „Ce meserie ai face gratis?” — s-a prăbuşit ca un perete de hârtie. Pentru că răspunsul nu era o profesie. Era o senzaţie. Lucrezi gratis când munca îţi dă ceva ce banii nu pot da. Când actul însuşi devine hrană. Când gestul devine oglindă. Când a face devine un fel de a fi. Şi-a dat seama că orice meserie poate fi făcută gratis — nu pentru că lumea ar trebui să fie neplătită, ci pentru că plăcerea e singura monedă adevărată, singura care nu se devalorizează, nu corupe, nu expiră. A scris asta nu ca să înveţe pe cineva, ci ca să lase o urmă pentru cine va veni după el: tinerii, nesiguri, cei care încă negociază cu viitorul lor. Voia să ştie că adevărata evoluţie nu e în sus, ci înăuntru. Că adevărata trecere nu e de la o meserie la alta, ci de la imitaţie la autenticitate. Că adevărata profesie e cea în care dragostea nu e un accesoriu, ci motorul. Şi aşa şi-a închis carnetul cu o certitudine liniştită: munca e trupul, dragostea e respiraţia. Doar împreună devin viaţă.

Nando

SÂMBĂTĂ

Viaţa mea n-a fost niciodată ordonată. A fost întotdeauna programată — densă, intenţionată, construită ca o hartă pe termen lung. Am moştenit asta de la primii mei mentori profesionali, oameni care au modelat nu doar munca mea, ci şi arhitectura intimă a zilelor mele. Oamenii cred că ordinea şi programarea sunt acelaşi lucru. Nu sunt. Ordinea trăieşte în clipă — un birou curat, un program fix, o aliniere temporară. Programarea se întinde peste luni, ani şi anotimpuri întregi ale vieţii. E imagine, disciplină şi obsesia tăcută de a şti exact de ce faci un lucru. Bărbaţii de pretutindeni au o relaţie complicată cu apa — mai ales când e vorba de igienă. Ne lenevim când putem. Soţiile noastre nu ne lasă niciodată să uităm asta. În sâmbăta aceea dimineaţă, ca în fiecare sâmbătă din ultimii cinci ani, m-am dus la centrul Caritas să servesc prânzul celor care n-avuseseră puterea sau norocul să se ridice din nou. Treaba mea în ziua aceea era felul întâi — un rol delicat. Trebuia să fim impecabili: imagine, ordine, curăţenie. O singură pată şi tot sistemul se prăbuşea. Eram obişnuit să dăruiesc zâmbete, să arunc o glumă, să luminez atmosfera. Cineva voia pastele mai moi, cineva al dente, cineva fără roşii, cineva doar cu brânză. E imposibil să-i mulţumeşti pe toţi. Aşa că îi trimiteam la tipul de duminică — o capodoperă diplomatică. Apoi a venit un cuplu. Soţ şi soţie. El s-a uitat la mine şi m-a întrebat dacă sunt Frega. Bineînţeles că l-am recunoscut. Profesorul meu de filozofie. I-am spus să se aşeze şi le-am promis că vin la ei imediat ce pot. Când m-am aşezat în sfârşit, mi-a spus că ieşise la pensie şi cheltuise totul ca să-i trateze soţiei tumorile maligne. Vânduseră casa, luaseră împrumuturi şi acum nu mai aveau nimic — nici măcar cât să mănânce. Cu un zâmbet obosit m-a întrebat ce fac la Caritas. N-am răspuns imediat. Oamenii care suferă n-au nevoie de greutate în plus. Mai puţine detalii, mai puţin stres. Dar a

insistat. Așa că am spus: „Nu e important ce fac. E important pentru cine o fac și când.” „Ai fost întotdeauna un elev bun, Frega”, a spus. „Unul dintre cei mai buni pe care i-am avut în douăzeci de ani. Te-am căutat peste tot.” Înainte să plece, m-a întrebat dacă ne putem vedea din nou sâmbăta următoare. Am acceptat. Șapte zile mai târziu era acolo și mă aștepta. I-am dat cheile unui apartament — cu chiria plătită — și i-am spus să folosească banii economisiți pentru utilități și mâncare. A izbucnit în lacrimi. Și eu la fel. Despărțisem suferința de bucurie și, pentru o dată, câștigaseră amândouă părțile. Nu i-am dat timp să-mi mai pună întrebări. Dar din când în când trec să văd ce face. Ca și cum ar fi tatăl meu. Sâmbăta aceea m-a învățat ceva simplu: a-ți programa viața nu înseamnă a-ți atinge țintele personale. Înseamnă a găsi feluri de a muta destinul altcuiva cu un centimetru. Iar uneori acel centimetru e totul.

Nando

ÎNCHEIERE — BRAND NARRATIVE GILLETTE

Narațiunea unei mărci nu se construiește prin campanii. Se construiește prin viețile care au trecut prin ea. Volumul Doi încheie o etapă: etapa în care Gillette era o amintire, o slujbă, o viață trecută. De aici înainte, Gillette devine un limbaj — un cod, o lentilă, o logică structurală. Al treilea volum nu va „completa” trilogia. Va completa marca. Pentru că o marcă nu e ceea ce vinde. E ceea ce spune când încetează să vândă. Iar această trilogie este prima dată în istoria lor când cineva povestește Gillette din interiorul narațiunii, nu din interiorul companiei. Volumul Doi se încheie aici. Narațiunea, nu.

Nando

Ferdinando Frega