BRAND NARRATIVE GILLETTE.



FERDINANDO FREGA

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

BRAND NARRATIVE GILLETTE

THE SYSTEM · 08

Jilid kedua seri Roots & Memory: tiga puluh empat tulisan pendek yang membaca Gillette bukan sebagai perusahaan, melainkan sebagai metode — disiplin, kepekaan waktu, dan naluri yang ditinggalkannya pada para lelaki yang pernah melewatinya, dikisahkan lewat keluarga, ruang-ruang penjualan, bandara, dan insiden-insiden biasa dalam sebuah kehidupan kerja.

KOLOFON

Ferdinando Frega — Nando sang Juru Tulis — Bilah Kelima

Pelopor naratif Kode Perilaku. Ia membangun sebuah ekosistem editorial satu dolar yang berporos pada satu gagasan tunggal: keuangan tidak punya masalah uang. Keuangan punya masalah perilaku.

Disunting dan dikurasi di dalam ekosistem ONEDOLLAR-STORIES. Arsitektur digital: NAPLES-POST · NOASPECTTIME · ONEDOLLAR-STORIES. Pertama kali terbit pada 2026. Disusun dalam tata letak tipografi yang bersih dan modern, dioptimalkan untuk pembacaan digital. Diterbitkan di Amerika Serikat.

PEMBERITAHUAN HAK CIPTA

© 2026 Ferdinando Frega. Hak cipta dilindungi undang-undang. Tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh diperbanyak, didistribusikan, atau dikirimkan dalam bentuk apa pun atau

dengan cara apa pun, termasuk fotokopi, rekaman, atau metode elektronik maupun mekanis lainnya, tanpa izin tertulis sebelumnya dari penulis, kecuali dalam hal kutipan singkat yang dimuat dalam ulasan kritis dan penggunaan nonkomersial tertentu lainnya yang diizinkan oleh undang-undang hak cipta. Penggunaan, perbanyakan, atau distribusi karya ini tanpa izin dilarang.

PERNYATAAN

Narasi merek tidak menceritakan kisah Gillette. Narasi merek menceritakan kisah tentang apa yang dilakukan para pria Gillette. Inilah bedanya. Inilah garis retakan antara iklan dan identitas, antara pemasaran dan kebenaran. Merek adalah produk. Seorang lelaki yang dibentuk oleh merek itu adalah sistem. Gillette membuat silet. Para lelaki membangun hidup dengan silet-silet itu. Dan kehidupan-kehidupan itu — disiplin, naluri, ketepatan, kegagalan, kemenangan, kepekaan waktu, bekas luka adalah narasi yang sesungguhnya. Jilid ini tidak menjelaskan Gillette. Jilid ini menyingkap arsitektur manusia yang ditempa di dalam dinding-dindingnya dan dibawa jauh melampauinya. Setiap kisah di sini bukan tentang perusahaan. Kisah-kisah ini tentang lelaki yang dihasilkan perusahaan itu — caranya berpikir, caranya bergerak, caranya membaca dunia, caranya menolak menjadi apa pun selain dirinya yang sekarang. Gillette adalah bingkainya. Para lelaki adalah isinya. Dan aku salah satu dari mereka. Inilah narasinya. Bukan mereknya. Akibat dari merek itu.

Nando

PENDAHULUAN

Ini bukan buku kedua dari sebuah trilogi. Ini adalah lapisan kedua dari sebuah sistem narasi merek. Gillette menghabiskan satu abad membangun produk. Aku sedang membangun bagian yang tak pernah mereka miliki: arsitektur naratif — yang tak bisa dihasilkan korporasi mana pun dari dalam dinding-dindingnya sendiri. Jilid Satu adalah pintu masuk: bukti bahwa seorang penulis bisa melangkah masuk ke dalam sejarah sebuah merek tanpa izin. Jilid Dua adalah penegasannya: saat ketika merek berhenti menjadi benda industri dan menjadi entitas naratif — sebuah sistem ingatan, disiplin, geometri, dan identitas. Aku tidak sedang menceritakan kisah Gillette. Aku sedang menunjukkan bagaimana Gillette ada di dalam diriku: sebagai metode, sebagai naluri, sebagai struktur, sebagai cara membaca dunia. Jilid ini mewakili sesuatu yang belum disadari merek-merek sebagai kebutuhan mereka: sebuah narasi yang memuat mereka, mendahului mereka, dan hidup lebih lama daripada mereka. Bukan buku. Sebuah pemosisian. Bukan nostalgia. Sebuah cetak biru. Bukan kenangan. Sebuah paten. Inilah Jilid Dua. Narasi merek berlanjut.

Nando

SISTEM

Di dunia ini selalu ada sebuah pasar yang tak pernah runtuh. Tak ada krisis fiskal, tak ada resesi, tak ada penurunan konsumsi. Hanya pergantian alami kehidupan manusia. Ini memang pasar gelap — tapi bukan minyak. Untuk yang satu itu, mereka sudah cukup banyak berperang. Yang kubicarakan adalah ilmu hitam. Para dukun, penyihir, dan semua orang yang merekrut orang lewat saluran apa pun yang bisa mereka temukan — orang-orang

yang ingin mengubah hidup orang lain lewat tipu daya spiritual alih-alih membiarkan takdir melakukan tugasnya. Ada yang bilang, dalam satu bagian Alkitab, bahkan Yesus pernah menjadi sasaran guna-guna jahat. Dan semua orang tahu apa yang terjadi sesudahnya. Semuanya bermula di Afrika, lalu menyebar ke bangsa-bangsa pengembara dari golongan gipsi di sebuah wilayah tertentu di India. Selama lebih dari dua ribu tahun ia tumbuh dan meluas, dipakai oleh mereka yang percaya bisa mengubah hidup dan takdir, yakin bahwa Iblis dan Beelzebul masih bisa menantang satu-satunya otoritas yang tetap berdiri: Tuhan. Tapi tak ada yang bisa mengubah takdir. Karena takdirlah yang membangun kisah yang sesungguhnya. Dan jika kamu kelepasan mengungkapkan sebuah mimpi, sebuah khayalan, sebuah firasat yang tak terkendali, sebuah tanda yang tak disengaja — sesuatu yang tidak cocok dengan format, kategori, logika — inilah yang terjadi: 1. Kamu tidak lagi dipercaya. 2. Kamu dicap sakit dan dikirim untuk diperiksa. 3. Psikiater menjejalimu dengan pil: hanya dia yang untung dua kali. 4. Kamu berakhir sendirian, di luar proyeksi alamimu. 5. Penghalang utama justru menjadi orang-orang yang paling dekat denganmu. 6. Kamu tidak lagi diizinkan bicara. Inilah yang terjadi ketika sebuah sistem lahir. Selama delapan belas tahun aku menjual sistem cukur, menjelaskan satu per satu fitur, fungsi, teknik, inovasi, manfaat, lalu mereknya, segel yang menjamin bahwa ia tidak mungkin gagal. Sedikit mirip dengan apa yang sedang terjadi padaku hari ini. Tapi aku tidak bisa berkata lebih banyak, atau aku akan jatuh tepat ke dalam enam poin di atas. Kepada kalian, para pembaca, aku hanya meminta ini: tanamkan kisah ini dan tanggal ini di benak kalian. Suatu hari akan kuceritakan kepada kalian bagaimana akhirnya.

Nando

SANG PENJUAL

Ketika aku memulai pekerjaan ini pada 1985, di dalam The Gillette Company, dunia berjalan seperti yang diklaim buku-buku panduan. Lalu datanglah Juni 1996, dan mereka mengirimku ke sebuah pelatihan lima hari. Pembicaranya Mario Silvano — mantan Manajer, mantan CEO, mantan Profesor, mantan Konsultan, mantan segalanya. Seorang lelaki dengan lebih banyak gelar daripada isi. Pelatihan itu berjudul The Commercial Negotiator. Lima hari teater: sebagian profesional, sebagian aktor, sebagian pengecoh. Ia menutup pertunjukan dengan satu kalimat terakhir: “Tidak ada satu hal pun di dunia ini yang tidak bisa dijual.” Aku membawa kalimat itu selama dua puluh lima tahun. Memercayainya. Membelanya. Memakainya. Sampai 2021, ketika aku memulai permainan ini — menulis — dan akhirnya memahami kebenarannya: itu adalah omong kosong terbesar yang pernah kubeli. Ia meyakinkan, ya. Kredibel, tidak. Yang ia butuhkan hanya satu koreksi: ganti “hal” dengan “produk”. Maka kalimat itu akan berhasil. Karena produk bisa dijual. Hal lain lagi ceritanya. Seorang penjual itu selalu orang yang tampak sedang memberimu sesuatu, sementara dengan senyum yang sama, ia sedang mengambil sesuatu yang lain darimu. Penjual sejati pertama dalam sejarah — satu-satunya yang kuhormati — adalah Yesus. Ia menjual Sabda. Dan Ia melakukannya dengan departemen pemasaran pertama yang pernah dibentuk: dua belas nelayan di Galilea. Tak satu pun dari mereka lulusan MIT. Tapi disiplin. Tidak sempurna — sekadar cukup. Sisanya? Biarkan mereka terus menyelenggarakan kursus penjualan dan meraup uang. Manusia itu mudah dibentuk. Akan selalu ada orang yang mau membayar untuk dibentuk.

Nando

BULU

Bulu adalah detail yang pura-pura dipahami orang. Mereka menyebutnya kebersihan, estetika, identitas, budaya, ritual. Tapi bulu bukan semua itu. Bulu adalah perbatasan: antara apa yang kamu tunjukkan dan apa yang kamu sembunyikan. Ada yang memercayai tukang cukur, ada yang memercayai ahli kecantikan, ada yang memercayai mesin-mesin modern yang menjanjikan kemandirian dan kesempurnaan. Tapi bulu tetap di sana, keras kepala, sebuah pengingat biologis: kamu adalah hewan jauh sebelum kamu menjadi warga negara. Dan ia bukan musuh. Ia adalah sahabat yang merepotkan, saksi asal-usul. Ia tersebar di seluruh tubuh, membawa warna yang ditetapkan oleh peta genetikmu, dan menyimpan kisah yang tak bisa kamu hapus. Bahkan mereka yang mengidap alopesia pun bukannya tanpa bulu — mereka hanya kehilangannya untuk waktu yang tak bisa diukur siapa pun. Untuk memahami bulu, kamu harus kembali ke awal — manusia purba, tempat semua narasimu kembali. Aku melihatnya sebagai noir prasejarah. Dua sosok di balik dinding rumput, sedang bercakap. Sosok ketiga datang dan tak bisa membedakan mana yang lelaki dan mana yang perempuan. Wajah saja tidak cukup. Wajah berbohong. Maka, si perempuan memutuskan untuk menulis ulang identitasnya. Ia berjalan ke sungai, memandangi dirinya di air, dan melihat janggut. Janggut itu bukan miliknya. Janggut itu tidak mendefinisikannya. Janggut itu tidak membedakannya. Ia menemukan sebuah batu tajam dan mulai menghilangkan bulu, sehelai demi sehelai. Ia mendapati bahwa bulu tumbuh kembali dengan lambat — sebuah keuntungan kecil: ritual itu tidak menuntut pengorbanan setiap hari. Dan ia menemukan sesuatu yang lebih kuat: si lelaki memandangnya dengan cara yang berbeda. Perbedaan menjadi daya tarik. Perbedaan menjadi bahasa. Sejak saat itu, budaya bulu

dimulai: mula-mula simbolis, lalu sosial, lalu higienis, lalu ilmiah, lalu ideologis. Sampai tibalah ekstrem-ekstrem modern — mereka yang bilang bulu melindungi dan harus dibiarkan, mereka yang bilang bulu harus hilang agar diterima, mereka yang memahatnya agar diinginkan. Tapi kebenarannya sederhana: bulu lahir, tumbuh, melengkung... dan di lengkungan itu, ia mati. Akarnya tetap hidup, keras kepala, seperti gagasan-gagasan tertentu yang tak bisa kamu singkirkan bahkan dengan tekad. Dan ada satu aturan terakhir — yang hanya diketahui sang pencerita: jangan pernah mengubah bulu menjadi bolu. Bedanya hanya satu huruf vokal. Tapi itu mengubah segalanya.

Nando

AUDISI LANGSUNG — AKSES

VERSI BAHASA INGGRIS

Apa yang akan kamu baca bukanlah sebuah buku, bukan sebuah kumpulan, bukan sebuah proyek editorial. Ini adalah sebuah tindakan membuka diri. Sebuah AUDISI LANGSUNG. Milikku. Di usia 61, aku memahami sesuatu yang sederhana: orang tidak menginginkan satu versi diriku. Mereka menginginkan seluruh diriku — tanpa kategori, tanpa peran, tanpa label. Jadi, mari kita lakukan. Mari kita letakkan di atas meja apa yang tersisa ketika semua yang lain disingkirkan — suara, ingatan, luka, kejernihan, tawa, lelah, kebenaran. Sepuluh kisah ini tidak dimaksudkan untuk meyakinkan siapa pun. Kisah-kisah ini ada untuk memperlihatkan. Kepadaku. Kepadamu. Kepada mereka yang tidak ada di sini. Kepada mereka yang tak pernah benar-benar melihat. Inilah pendahuluannya. Sisanya ada di atas panggung. Bahasa Inggris. Bahasa Jepang. Bahasa Hindi. Tiga cara untuk

ada. Tiga cara untuk membuka diri. Tiga cara untuk berdiri di dalam sebuah audisi. Selamat membaca.

Nando

PREMIS

Kita menjadi diri kita juga karena orang-orang yang kita temui. Kita berutang segalanya kepada mereka, bahkan ketika kita tidak mengakuinya. Manusia pada dasarnya tidak tahu berterima kasih: mereka mengambil, mereka lupa, mereka terbiasa. Dan rasa tidak tahu berterima kasih ini muncul dalam seribu bentuk, hampir selalu tanpa suara. Pikiran vertikal ini lahir dari proses menjadi yang sedang kujalani. Aku merasakannya setiap hari: ada yang menyebutnya anugerah, ada yang menyebutnya otak yang tak pernah padam, ada yang menyebutnya patologi. Yang lain tidak menyebutnya apa-apa, karena mereka tidak merasakannya. Ketika orang bertanya “apa pekerjaanmu?”, seharusnya kita menjawab dengan apa yang kita impikan semasa kecil, di tahun-tahun penuh kenekatan. Tak akan ada yang tertawa. Mereka akan memberi kita senyum yang tulus — jenis senyum yang kamu berikan kepada anak-anak yang masih percaya pada kemungkinan. Lalu suatu pagi aku bangun dan mendapati bahwa aku tahu cara mengelola uang. Tapi selalu ada tapinya. Aku tidak punya uangnya. Dan aku harus menundanya. Audisiku dimulai sekarang. Dengan sepuluh kisah ini. Untuk mereka yang akan membacanya, membacanya ulang, atau mengabaikannya. Tidak masalah. Kisah-kisah ini tetap di sini. Selamanya, setidaknya mereka.

Nando

RAPAT DI LUAR JAM KERJA

Mati ternyata lebih cepat daripada yang kukira. Tak ada terowongan bercahaya. Tak ada kerabat yang berlari menyongsongku. Tak ada musik latar yang mengharukan. Hanya keheningan. Keheningan yang sangat elegan. Nyaris korporat. Kukira akhirnya aku bisa beristirahat. Setelah empat puluh tahun rapat yang tak berguna, panggilan konferensi internasional, direktur yang bicara dua jam tanpa mengatakan apa-apa, dan manajer yang yakin PowerPoint adalah agama… kukira semuanya sudah berakhir. Kesalahan fatal. Sekitar dua puluh menit setelah mati, aku menerima sebuah notifikasi. Bukan malaikat. Bukan iblis. Seorang perempuan berpakaian sempurna menyerahkan sebuah map hitam kepadaku. “Pak Frega, Anda ditunggu di Ruang Rapat Abadi pukul 11.00.” “Untuk apa?” “Evaluasi.” “Evaluasi apa?” “Hidup Anda.” “Bisa lewat panggilan daring saja?” “Tidak.” Aku memasuki ruangan itu. Sebuah meja yang panjangnya keterlaluan. Orang-orang duduk di mana-mana. Semuanya sudah mati. Tapi sikap mereka sangat hidup. Aku langsung mengenali kategori yang paling buruk: para mantan manajer. Sudah mati bertahun-tahun, tapi masih tak bisa berhenti memerintah. Yang satu bicara dengan grafik. Yang lain sudah menyiapkan presentasi. Yang lain lagi terus mengulang: “Mari kita kembali ke pokok persoalan.” Pokok persoalan itu tak pernah tiba. Lalu aku melihat tokoh-tokoh sejarah. Napoleon, gelisah. Julius Caesar, bosan. Seorang firaun, tertidur. Dua paus berdebat tentang sesuatu yang tak diingat siapa pun. Seorang konsultan McKinsey yang mati pada 2087 dan masih memakai kata-kata bahasa Inggris tanpa makna: “Alignment.” “Performance.” “Scalability.” Bahkan setelah mati, tetap tak tertahankan. Mereka menyuruhku duduk. Seorang lelaki tua membuka berkas. “Pak Frega.” “Hadir.” “Kami telah menganalisis hidup Anda.” “Turut berduka cita.” Tak ada yang

tertawa. Orang mati. Selera humornya payah. Mereka mulai: "Mengapa Anda menulis begitu banyak?" "Kenapa tidak?" "Mengapa Anda membuat ribuan konten gratis?" "Untuk melihat siapa yang mengerti." "Mengapa Anda tidak berjualan seperti orang lain?" "Karena semua orang lain tampak depresi." Hening. Mereka mencatat. Lalu datanglah pertanyaan yang sebenarnya. "Apakah Anda takut mati?" "Tidak." "Mengapa?" "Karena organisasi Anda sekalian lebih buruk daripada organisasi orang yang masih hidup." Untuk pertama kalinya, seseorang tersenyum. Sang ketua menutup berkas itu. "Kami sudah memutuskan." "Surga?" "Bukan." "Neraka?" "Bukan." "Lalu apa?" Ia menatapku lekat-lekat. "Kami menempatkan Anda di departemen yang paling sulit." "Yang mana?" Ia menyerahkan sebuah lencana kepadaku. Aku membacanya pelan-pelan:

Rapat dengan Para Miliarder Baru

Seketika aku paham bahwa kematian hanyalah sebuah promosi jabatan yang dijalankan dengan buruk. Dan bagian terburuknya: orang pertama yang ingin bertemu denganku sudah duduk di luar pintu. Elon Musk. Ia tersenyum. Aku tidak.

Nando

WAKTU: SEBUAH BUKU

Buku Klasik Apa yang Menurutmu Dinilai Terlalu Tinggi?

Aku tak pernah benar-benar menjadi seorang pembaca. Budaya datang kepadaku dengan sendirinya, sepanjang perjalanan hidupku, dan aku mencicipi efeknya hari demi hari. Bacaan pertamaku adalah komik — TEX WILLER, mitosku — lalu sesekali DIABOLIK, dan akhirnya JACULA, kartun porno itu. Kisah-kisah

yang paling mengesankan dan memikatku adalah yang kutemukan secara kebetulan, seolah-olah takdir sedang bersikap ironis: mari kita berikan ini kepada Frega, ia akan jadi lebih baik. Pendekatanku pada internet bermula dari kemauan, bukan kebutuhan, dan aku ingat bahwa ia segera menjadi kebutuhan untuk membaca — tetapi bukan buku. Aku tak pernah menjadi lelaki yang berpikiran kampungan. Aku tidak mencari berita besar, yang gaduh, yang sensasional. Justru detail-detail yang tampak tak relevanlah — yang sering menyembunyikan kebenaran sejati. Alkitablah, hadiah yang kuterima sebelum pernikahanku, yang membuka cakrawalaku dan memperbaiki penglihatanku, yang bergeser dari horizontal menjadi vertikal — setidaknya itulah yang kuyakini hari ini. Dan sesudah itu sekolah esoterik tempat aku ditempatkan pada usia 33, dan segala sesuatu yang merupakan arsitektur di dalam geometri, dan numerologi sebagai akibat, bukan sebab. Hanya inilah yang memungkinkanku mematangkan sebuah logika bivalen — desimal terhadap manusia dan biner terhadap algoritma dan AI — satu-satunya cara untuk mengajukan pertanyaan penting dan menerima jawaban yang memadai, selaras dan bukan disesuaikan. Membaca bukanlah latihan yang hanya terungkap di dalam sebuah cerita. Dimensi sejatinya adalah membaca hal-hal, situasi-situasi, dan memahami tanpa berhipotesis. Inilah buku terbaikku.

Nando

GILLETTE ITALIA

(Sebuah Detail yang Tidak Diketahui Kebanyakan Orang)

Gillette masuk ke Italia pada 1950-an. Sedikit sekali orang yang ingat siapa yang ikut membangun tulang punggung Italianya yang

sejati. Dua pemimpin terpenting dalam sejarahnya sama-sama berasal dari Puglia. Raffaele Di Tullio. Ia memulai di bagian penjualan. Lalu menjadi inspektur. Manajer Area. Asisten Direktur Penjualan Italia. Akhirnya, Direktur Pelaksana di Belgia. Lalu ada Piero Chiummo. Ia masuk lewat pemasaran dan periklanan. Ia akhirnya menjadi Direktur Pelaksana Gillette Italia dan tetap menjadi tokoh sentral dari 1970-an hingga 2000-an. Dua lelaki dari Italia Selatan. Di dalam sebuah korporasi Amerika. Jauh sebelum pidato motivasi menjadi sebuah industri. Mereka tidak membangun merek pribadi. Mereka membangun hasil. Dan bagi orang-orang sepertiku yang masuk belakangan dari bawah… Mereka adalah bukti bahwa disiplin bisa melangkah lebih jauh daripada silsilah. Pada masa itu kamu tidak masuk ke Gillette karena gelar, hubungan keluarga, atau jasa-jasa feminin. Kamu masuk karena satu alasan saja: kemampuan. Lalu datang dedikasi, disiplin, kecerdasan, keteraturan, dan rasa hormat pada aturan. Selebihnya kamu pelajari di jalan. Aku memulai dengan bekal tak lebih dari delapan tahun sekolah — batas minimum menurut hukum. Yang kupunya adalah kepekaan waktu, naluri, dan kerendahan hati untuk memulai dari bawah. Setiap malam, kamu menerbitkan laporan-laporanmu. Setiap pagi, kamu mengirim angka-angka kepada manajer area. Dan di akhir pekan kamu menutup ringkasannya, melampirkan semuanya, dan memastikan amplopnya sudah diserahkan sebelum Senin pagi. Pengeluaran, penagihan, penjualan, catatan pasar, analisis wilayah, perilaku pesaing — semacam PM Gillette untuk lapangan. Lalu datanglah bagian operasionalnya. Menutup pesanan saja tidak cukup. Kamu memperbarui setiap buku besar pelanggan dengan tangan: tanggal, jumlah, barang demi barang. Tanpa perangkat lunak. Tanpa jalan pintas. Hanya kamu, sebatang pena, dan kebenaran. Setiap hari kamu akhirnya bertelepon dengan Ferruccio Luraschi — kontrol kredit. Ia memblokir pesanan meski pelanggan kurang

satu sen saja. Bagian penjualan membencinya, tetapi di akhir bulan semua orang menemukan jalan. Kamu mengais sampai ke dasar tong untuk menutup bulan, kuartal, dan kuartal internasional. Orang-orang mengira kamu butuh gelar. Yang benar-benar kamu butuhkan adalah buah zakar dari besi — untuk bertahan dari kesulitan yang bahkan tak sanggup dipotong oleh silet. Begitulah keadaannya. Ringkasan dari sebuah pendidikan yang panjang. Dan harga diri mendorongku lebih jauh: aku meraih ijazah akuntansiku dengan usahaku sendiri. Soal universitas, aku memang kuliah — tetapi bukan untuk belajar. Aku pergi ke sana untuk merayu perempuan. Alasan sejati keberadaanku.

Nando

SESEORANG YANG TAK KAMU SANGKA

Pada 21 Februari 1993, aku memberi tahu calon mertuaku bahwa aku akan segera menikahi putri mereka — saudari Michele, istri sahku yang sekarang dan satu-satunya. Beberapa jam sebelumnya, aku sudah mengantarkan "paket cinta" milikku: putra-putra kembarku. Ia tertawa dan berkata bahwa aku gila. Michele tidak langsung memahami apa yang sedang terjadi. Elisabetta berumur tiga puluh tahun. Semua orang menganggapnya terlalu cepat. Keputusan semacam itu layak mendapat logika, perencanaan, dan musyawarah keluarga. Mereka tampak seperti salah satu keluarga sempurna ala Barilla-Mulino-Bianco — hanya saja rodanya berputar karena aku, dan aku tak pernah meminta izin. Keesokan paginya, dalam dua puluh empat jam, ia sudah sepenuhnya mencerna guncangan itu. Ia mendatangiku dengan wajah keras, marah, dan berkata: "Kau muncul di sini, kau jungkirbalikkan keluargaku, kau memberi tahu kami sebuah fakta, bukan kabar, bukan pemberitahuan — lalu kau pergi, seperti sedang membeli

roti di supermarket." Begitulah aku. Ia tidak salah. Aku berumur dua puluh delapan tahun. Aku tersenyum kepadanya dan berkata: "Kulihat kau belajar psikologi. Kau pandai menganalisis. Tapi kau melewatkan bagian dasar psikiatri — bagian yang tak bisa dipelajari. Bagian itu hanya bisa dijalani." Lalu aku pergi. Dalam dua bulan, seorang diri, aku mengatur seluruh pernikahan. Pada 23 April tahun yang sama, aku menikah. Dan pada 17 Oktober, putra-putraku lahir, sepasang anak lelaki kembar. Seseorang yang tak kamu sangka.

Nando

SEBUAH PEKERJAAN: MILIKKU

Hari ini aku menuliskan segala yang dulu ingin kukatakan kepadamu secara langsung. Memperbarui peristiwa-peristiwa adalah satu-satunya cara sastrawi yang tersisa. Tidak ada yang lain. Waktu itu Mei 1985 ketika aku menerima tawaran kerjamu. Namun, engkau bukanlah seorang majikan. Engkau hanyalah ayahku. Aku memulai dari titik terendah, dan aku tidak menderita. Aku tersenyum. Dan tanpa mengatupkan gigi, aku terus melangkah maju. Kakek sudah menegaskan semuanya. Setelah empat puluh tahun di tambang, suatu hari ia berkata: "Pertumbuhan tak pernah diukur dengan sentimeter atau dengan uang. Hanya dengan fakta." Padahal ia hanya tamat kelas tiga. Setiap pertemuan yang memberi kita kesempatan untuk saling bertemu melahirkan apa yang kini kusebut konfirmasi-konfirmasimu: profesional, logis, rasional — dan baru di bagian paling akhir, emosional. Kita tak pernah punya musuh dalam DNA kita. Hanya orang-orang yang tak mau kita beri celah. Ibuku tak pernah melewatkan kesempatan untuk menyerangku. Ia biasa berkata bahwa aku sudah diberi pekerjaan seumur hidup dan bahwa aku harus berterima kasih kepada ayahku selamanya.

Kalau tidak, entah apa yang akan kulakukan. Entah akan jadi apa hidupku. Maka, aku memutuskan bahwa akhir kehidupan profesionalku harus berubah. Dan pada Desember 2003, aku meninggalkan uang, gengsi, kekuasaan, dan status — hanya untuk menunjukkan kepadanya siapa aku. Tetapi ia tak pernah mengerti. Aku butuh dua puluh tiga tahun untuk menemukan dimensiku yang sejati. Kini tak seorang pun dari kalian berdua ada di sisiku lagi. Tetapi aku masih dekat dengan kalian berdua. Dan suatu hari, aku akan menyusul kalian. Dan sementara ayahku selalu tahu persis siapa aku — apa kekuatanku, dan apa yang bukan — ibuku, ketika berbicara kepadanya, akan berkata: "Mungkin dia tertukar waktu lahir. Karena lelaki ini menjadi seseorang yang tak disangka siapa pun. Dan entah bagaimana… kata orang dia, anakku."

Nando

HIDUP YANG IDEAL

Kalau aku harus menggambarkan hidup idealku, aku akan bilang hidup itu tidak ada. Atau lebih tepatnya: ia hanya ada dalam imajinasi mereka yang masih percaya bahwa hidup adalah sesuatu yang bisa kamu rancang, bukan sesuatu yang sekadar kamu lalui. Hari ini psikiater tetap WordPress melemparkan kepada kita pertanyaan harian yang biasa — jenis pertanyaan yang kamu ajukan kepada anak-anak, ketika mereka masih mengira masa depan adalah hadiah yang sudah dibungkus oleh orang tua mereka. Orang dewasalah yang memproyeksikan mimpi-mimpi mereka yang belum selesai, kegagalan-kegagalan mereka yang diam, ilusi-ilusi daur ulang mereka kepada anak-anak mereka, berharap orang lain akan berbuat lebih baik dalam hal yang bahkan tidak pernah mereka coba. Hidup bukanlah perkara serius. Hidup bukan milik, bukan properti, bukan aset pribadi.

Dan justru di situlah umat manusia tergelincir: percaya bahwa ia bisa memiliki apa yang memang tak pernah dimaksudkan untuk dimiliki. Hidup hanyalah sebuah hadiah rapuh dengan dua kepastian: hari kamu lahir — tercetak di dokumen-dokumenmu — dan hari kamu mati — tercetak di dokumen-dokumen yang tak akan pernah kamu lihat. Segala yang ada di antaranya adalah apa adanya kita, apa yang kita harap menjadi diri kita, apa yang mengubah kita, dan apa yang pada akhirnya menjadi. Secara sadar atau tidak sadar, tak ada bedanya. "Hidup ideal" adalah trik sirkus, ilusi seorang pesulap. Sebuah fantasi yang larut begitu kamu menatapnya terlalu dekat.

Nando

HIDUP SEORANG MANAJER

Bangun pukul 06.00. Tiga puluh menit lari, mandi, koran, sarapan. Pukul 08.30 ia sudah di kantor. Datang sebelum semua orang dan pulang setelah semua orang — dua sinyal yang dibaca seluruh perusahaan tanpa perlu penjelasan. Pukul 10.30 rehat kopi. Pukul 13.30 camilan cepat. Pukul 18.30 ia keluar untuk urusan pribadi atau rapat bisnis hingga larut. Pukul 20.00 akhirnya ia pulang ke rumah, tempat makan malam sudah menunggunya. Pukul 21.30 ia duduk di mejanya — laptop di kiri, komputer desktop di kanan — bertukar data, meninjau angka, menyusun rencana, memeras ide-ide inovatif dari otak yang lelah. Laba adalah agama. Segala yang lain hanyalah pelengkap. Ia naik ke ranjang pukul satu dini hari. Selalu ada seseorang yang menghangatkan ranjangnya, dan ia membiarkan bagian mekanis dari dirinya mengambil alih. Pukul 03.00 akhirnya ia terlelap. Pukul 06.00 ia bangun lagi. Tiga jam tidur — selaras sempurna dengan teknik-teknik Timur yang menjanjikan pemulihan dengan istirahat minimal. Sebuah mitos yang ia percayai karena mitos itu

membuat mesinnya tetap berjalan. Sabtu dan Minggu itu sakral. Kesenangan, hiburan, keluarga. Pada hari-hari itu ia tidak mau diganggu — terutama tidak oleh rekan kerja atau siapa pun dari perusahaan. Kerajaan menutup gerbangnya. Seorang manajer memang bergaji besar. Tetapi ia memikul beban tanggung jawab yang, bila salah ditangani, bisa menimbulkan kerusakan yang tak terpulihkan dan rantai penderitaan yang panjang. Orang melupakan itu. Sering kali, peran ini bukanlah lencana di jas. Ia adalah pengakuan diam-diam dari para karyawan dan pemilik — saat mereka berhenti melihatmu sebagai biaya dan mulai melihatmu sebagai sumber daya. Dan pengakuan itu, ketika akhirnya datang, adalah satu-satunya gaji sejati yang ia terima.

Nando

PARA MAHAGURU SEJATI

... Tipu Daya

Kami adalah rekan kerja, ayahku dan aku. Kami bekerja untuk perusahaan multinasional Amerika yang sama. Penjual. Penipu kognitif. Aturan pertama selalu sama: kejujuran dan kepercayaan terhadap semua orang. Yang kedua: memahami kebutuhan nyata klien sebelum klien itu sendiri memahaminya. Menjual bukanlah mendorong produk. Menjual adalah membantu seseorang menghindari masalah. Lebih banyak penjualan tidak berarti lebih banyak uang. Lebih banyak penjualan berarti lebih banyak kepuasan bagi pelanggan — satu-satunya tuan sejati pasar. Kami berdua pernah memegang peran pimpinan nasional. Pada tahun-tahun yang berbeda kami berdua pernah mencapai peringkat pertama di Italia dalam kualitas dan kuantitas. Tak pernah nomor satu secara resmi. Tetapi jantungku selalu berdetak dengan irama yang sama: Amerika. Dan orang-orang Amerikalah yang bergerak.

Para eksekutif puncak datang untuk melihat dengan mata kepala sendiri bagaimana keluarga Frega melakukannya. Pada tahun ’90-an Mr. Wakefield, CEO Eropa, datang menemui ayahku. Pada awal 2000-an Mr. Alan Both, wakil presiden global, datang menemuiku, dengan para penasihat dan direktur penjualan di belakangnya. Betapa luar biasanya hidup kami. Ahahahah. Lalu ayahku memutuskan bahwa empat puluh tahun sudah cukup. Pada 1996 ia pensiun. Aku menunggu sampai 2003. Aku berumur tiga puluh delapan tahun, dengan delapan belas tahun di perusahaan. Aku lelah. Uang tak pernah menjadi prioritas. Hanya hal-hal yang membuatku bahagia. Mengapa aku menceritakan kisah ini? Karena hari ini, setelah menjadi penulis, unggahan-unggahanku dibaca di banyak negara. Pada akhirnya aturannya tetap sama. Pada akhirnya, aturannya tak pernah berubah. Kamu hanya perlu tahu cara menjual sebuah cerita.

Nando

LELAKI SERIUS

(Vincenzo Frega)

Ayahku masuk ke sebuah toko tembakau kecil di Seminara, sebuah kota kecil di provinsi Reggio Calabria. Ia bukan orang sana. Ia berada di daerah itu untuk bekerja, sebagai wiraniaga Gillette. Di dalam, ia bertemu seorang tetangga dari kampung halaman, seorang teller bank. Ia bertanya kepadanya, “Sedang apa kamu di sini?” Lelaki itu, penuh semangat, menjawab, “Aku sedang bertaruh pada kuda.” Ayahku menatapnya. “Lalu di mana pacuan kudanya? Aku sudah tinggal di sini sepuluh tahun dan tak pernah melihatnya.” Tetangga itu menyeringai, berusaha tampak cerdik. Ia mengeluarkan selembar kupon taruhan TOTIP dan menunjukkannya kepadanya. Ayahku menatapnya sedetik,

bingung, lalu tertawa terbahak-bahak. Ia sedang berbicara dengan lelaki yang bertaruh pada kuda… tanpa kuda. Ia sudah membayangkan akan menceritakannya kepada ibuku, yang mengenal tetangga itu dengan baik — lelaki itu sudah bertahun-tahun menjadi pengagum setianya. Ia tertawa dalam hati. Tertawa juga karena ia sama sekali tidak tahu apa yang akan terjadi. Ia terus melayani para pelanggan toko, membelakangi pintu masuk. Si pelanggan terus membuat gerakan kepala yang aneh ke arah pintu: ya/tidak, ya/tidak. Ayahku tidak mengerti. Baginya, itu hanya isyarat khas kota kecil. Ia selesai, berpamitan, dan berjalan keluar dengan tenang. Begitu ia melangkah keluar, mereka menghentikannya. Mereka mencengkeramnya. Mereka menahannya. Para Carabinieri girang bukan main: setelah lima belas tahun, mereka yakin akhirnya berhasil menangkapnya. Dan ia tertawa. Tertawa seperti orang gila. Ia mengira itu lelucon. Di markas, mereka meminta dokumennya, pekerjaannya. Ia menjawab sambil masih tertawa. Lalu pertanyaannya: “Anda tidak tahu mengapa Anda ada di sini?” “Tidak.” “Anda mirip sekali dengan lelaki yang sudah bertahun-tahun kami buru: ‘Si Senapan Mesin dari Seminara.’ Sebelum kami melanjutkan, kami menunggu konfirmasi dari perusahaan Anda di Milan.” Ayahku terdiam sejenak. “Dan kenapa Bapak-bapak menyebutnya Si Senapan Mesin?” “Karena di pemakaman mafia ia menghentikan upacara, menyeret peti mati ke jalan, membukanya, dan mengosongkan satu magasin ke mayat itu.” Hening. Ayahku menatap mereka. Lalu berkata: “Ah… jadi saya ini lelaki serius.” Mereka melepaskannya. Menawarinya tumpangan. “Tidak, terima kasih. Saya akan jalan kaki. Saya punya mobil.” Tanpa permintaan maaf. Tanpa penjelasan. Ia berjalan pulang sambil tertawa. Berhenti di depan pintu. Memikirkan apa yang akan ia ceritakan kepada ibuku. Lalu memutuskan untuk tidak bilang apa-apa. Bukan karena ia takut ibuku tidak akan memercayainya.

Melainkan karena kerendahan hati. Karena hormat pada citra dirinya sendiri. Agar tidak disamakan dengan seseorang yang bukan dirinya. Menjadi jenis lelaki yang tak disangka siapa pun.

Nando

BEGITULAH KITA DULU

Aku selalu terpesona oleh permulaan. Bukan yang tertulis di buku-buku — itu hanya versi seseorang, sebuah representasi, tak pernah kebenaran mutlak. Maksudku permulaan yang sesungguhnya, yang tak bisa direkam oleh siapa pun. Aku membayangkannya seperti ini. Sang perempuan — makhluk nyata pertama tempat segalanya bermula — berjalan menembus hutan mencari sebuah gua. Tak ada yang berubah: bahkan hari ini ia mencari rumah, tempat untuk membangun keluarga, menciptakan kestabilan, menambatkan hidup. Ia sungguh makhluk yang lebih unggul. Ia menyerap segalanya dari dunia hewan: logika, nalar, emosi, naluri — semuanya terhubung oleh sebuah intuisi yang mustahil, indra penciuman yang nyaris ilahi. Itulah dia. Perempuan kita. Gerak-geriknya bergema hingga ke dunia kucing: tak pernah kasar, tak pernah tiba-tiba, selalu selembut beludru. Tatapannya menyingkap jati dirinya. Benaknya menyimpan pertanyaan tanpa akhir — lima puluh enam kebutuhan unik, tak satu pun menjadi prioritas, seolah hendak berkata bahwa yang mutlak harus selalu dipertanyakan. Lalu ia beranak. Bukan demi daging, melainkan demi kesinambungan. Dan ia melakukannya dengan seekor gorila — ia selalu mengambil yang terbaik yang tersedia. Sang lelaki, sementara itu, tetap persis di tempatnya. Makan, beristirahat, melepaskan keintimannya. Dua kebutuhan, tak berubah selama jutaan tahun. Tak ada yang berevolusi. Ini bukan antropologi — aku tak punya gelar, tak punya pendidikan akademis, tak punya metode. Ini hanya pandangan seorang lelaki yang bangun pagi ini,

mendengarkan Barbra Streisand, dan memikirkan satu hal sederhana: The Way We Were.

Nando

"Kebutuhan mengasah pikiran; kelangkaan melahirkan nilai — itulah hukum tertua yang masih kita patuhi."

PENJARA

Penjara — tempat yang ditakuti seluruh umat manusia, tempat yang tak ingin dimasuki siapa pun, namun yang pada akhirnya dilalui semua orang. Dalam bentuk-bentuknya yang paling kuno, ia digambarkan sebagai alam perampasan: kebebasan, gerak, tindakan. Lalu ia berevolusi sepanjang berabad-abad dan menjadi hal-hal lain. Kata itu sendiri seketika menyeretmu ke tempat yang paling jelas, paling realistis: ranah peradilan. Tetapi itu hanyalah format masyarakat, klasifikasi sebuah momen yang bukan hanya mengubah hidupmu tetapi juga bisa mengubah kedudukan sosialmu. Sebuah kenangan sekolah muncul di benakku: Silvio Pellico, 1789–1854, yang, ketika dipenjara, menulis Le Mie Prigioni — sebuah buku panduan yang kini dipakai para suami yang sedang menjalani hukuman emosional. Ya, ini bukan risalah hukum, melainkan sebuah mode di dalam poros identitas seseorang, karena kita bisa terpenjara di dalam diri kita sendiri. Tetapi jika itu terjadi, kamu harus berpaling pada psikiatri dan terapi farmakologis, karena menyembuhkan pikiran di dalam pikiran-pikiran tetap menjadi satu-satunya batas sejati seluruh literatur medis. Kurungan mental adalah sel yang tak bisa dibuka sepenuhnya oleh dokter mana pun. Aku ingat ketika seorang perempuan Rumania bernama Rodica mengunciku di dalam rumahnya suatu malam. Setelah menghabiskan empat botol anggur, ia tertawa seperti perempuan gila, dan aku harus

mengejar pesawat tak lama kemudian, untuk pulang ke Italia. Aku harus bernegosiasi dan meletakkan di atas meja Konvensi Kalabria — jelas karanganku sendiri — yang menurutnya, di tanah asing, seseorang harus selalu memberi sebuah kemungkinan kepada tamu. Itu cukup untuk membuat pintu-pintu terbuka dan aku bisa melangkah keluar. Penjara emosional, sentimental, afektif tidak punya jeruji besi. Ia hanya punya kenangan — jenis kenangan yang tak pernah kamu lupakan.

Nando

AKU TIDAK SIAP UNTUK SUKSES

Ferdinando sudah bertahun-tahun membayangkan kesuksesan. Berlatih, bekerja, mendorong — manual lengkapnya. Tetapi ketika kesuksesan akhirnya datang, ia tidak mengetuk. Ia menendang pintu hingga terbuka, masuk, dan bertanya: "Jadi? Siap?" Ia tidak siap. Semuanya terjadi dengan cepat. Sebuah proyek yang ia bangun dengan dedikasi keras kepala tiba-tiba mendapat pengakuan. Telepon dari media, undangan konferensi, kolaborasi — semua orang menginginkan sepotong dirinya. Awalnya, ia merasa hebat. Lalu ia menyadari bahwa kesuksesan datang bersama sebuah manual yang tak pernah ia terima. Ekspektasi meningkat. Begitu pula keraguan. Setiap keputusan terasa seperti bom yang harus dijinakkan. Setiap kesalahan tampak seperti calon berita duka. Sementara itu, jadwalnya meledak: rapat, tenggat, wawancara. Gairahnya — hal yang memulai segalanya — mulai tercekik di bawah beban "hal-hal penting". Maka, ia melakukan satu-satunya hal yang logis: ia melarikan diri. Bukan selamanya — hanya cukup lama untuk bernapas. Dalam keheningan, ia mengajukan kepada dirinya sendiri pertanyaan yang tak pernah diajukan siapa pun ketika semuanya berjalan lancar: "Sebenarnya apa yang sedang kulakukan?" Dan jawabannya sederhana: ia telah

mencampuradukkan kesuksesan dengan kebisingan. Ia kembali dengan pendekatan yang berbeda. Ia belajar berkata tidak. Ia belajar mendelegasikan. Ia belajar bahwa berada di mana-mana berarti tidak berada di mana pun. Dan perlahan, gairahnya kembali — bukan sebagai kembang api, melainkan sebagai api pilot yang tak pernah padam. Menoleh ke belakang, ia memahami kebenarannya: tak seorang pun pernah siap untuk sukses. Kesuksesan itu seperti tamu yang datang terlalu awal, makan terlalu banyak, dan mengkritik perabot. Tetapi jika kamu selamat dari kunjungan pertamanya, kamu belajar cara menjamunya. Dan itulah — bukan tepuk tangan — kemenangan yang sesungguhnya.

Nando

500 GRAM

Saat itu Juni 1996. Sebuah rapat penjualan global telah diselenggarakan di kantor pusat perusahaan di Boston untuk peluncuran sedunia sebuah produk baru. Divisi Italia memutuskan untuk membagi tim penjualan ke dalam dua penerbangan terpisah — satu berangkat dari Roma, yang lain dari Milan. Tujuan yang sama: New York dulu, lalu Boston. Alasannya sederhana. Jika terjadi sesuatu, mereka tidak mau seluruh tenaga penjualan Italia berada di pesawat yang sama. Logika korporat. Suram, tetapi logis. Kami tiba dengan selamat malam itu. Keesokan paginya, aku mendapati diriku dikelilingi enam anggota manajemen puncak Italia. Tak satu pun dari mereka bisa berbahasa Inggris. Mereka lapar. Dan entah bagaimana, akulah yang jadi bertanggung jawab memberi mereka makan. Mereka bertanya ke mana kami sebaiknya pergi. Gampang. “Boston Harbor,” kataku. “Kita makan pasta lobster.” Mereka menatapku seolah aku mengarang-ngarang. Bahkan sopir taksinya terhibur. Ia memberiku nomor pribadinya dan bertanya di mana aku

tinggal di Boston. Lalu ia menjelaskan bahwa jika aku terus memakai jasa taksinya, ia akan memberiku komisi. Itulah pelajaran nyataku yang pertama di Amerika. Segalanya punya sistem. Bahkan transportasi. Kami tiba di restoran. Pemiliknya adalah dua bersaudara Sisilia yang pindah ke Amerika Serikat empat puluh tahun sebelumnya. Mereka menyambut kami seperti keluarga. Semua orang memesan linguine lobster. Aku memesan sesuatu yang sedikit berbeda. Lima ratus gram linguine. Dengan dua ekor lobster. Piring-piring datang. Semua orang tampak senang. Aku melihat piringku dan langsung memanggil pemiliknya. “Ini bukan lima ratus gram.” Ia menatapku dalam keheningan total. Aku berdiri. Meninggalkan restoran. Berjalan ke toko terdekat. Membeli pasta. Kembali. Menyerahkannya kepadanya. “Buang semuanya.” “Mulai lagi.” “Buat lima ratus gram.” Rekan-rekanku mulai tertawa. Salah satu dari mereka berkata: “Melawan orang Kalabria jarang merupakan langkah bisnis yang cerdas.” Akhirnya, piring yang benar datang. Kami makan. Semua orang senang. Rekan-rekanku membayar makan malamku. Dua bersaudara Sisilia itu menatapku dan bertanya: “Sekarang Anda senang?” Aku bilang tidak. Mereka tampak bingung. “Kita sekarang di Amerika,” kataku. “Dan di sini, kata-kata Anda berdua ada harganya.” Aku mengeluarkan seratus dolar dan meninggalkannya di meja sebagai tip. Mereka menolak mengambilnya. Aku bersikeras. “Ini pilihan saya.” “Kita mungkin tak akan pernah bertemu lagi.” “Tapi saya meninggalkan ini di sini karena kesalahan Anda berdua membuat saya kehilangan 120 gram pasta.” Mereka menatapku. Lalu mereka tertawa. Aku pun begitu. Karena terkadang prinsip itu serius. Dan terkadang prinsip datang menyamar sebagai pasta.

Nando

KECEPATAN MENANG

Kesuksesan bukan milik yang terkuat. Kesuksesan milik yang tercepat — mereka yang berpikir, bergerak, dan beradaptasi sebelum orang lain bahkan menyadari bahwa permainannya sudah berubah. Aku mempelajari ini lebih dari sekali. Bertahun-tahun lalu, aku mengerjakan sebuah proyek di mana para pesaingku punya segalanya: tim yang lebih besar, alat yang lebih baik, pengalaman yang lebih banyak. Yang kupunya adalah kecepatan. Sementara mereka menyusun strategi yang rumit, aku sudah menguji, menyesuaikan, memperbaiki, dan bergerak. Kemenangan-kemenangan kecil, satu demi satu, sampai jaraknya tertutup. Bukan KO — melainkan tumpukan pukulan yang presisi. Kecepatan mengubah kerugian menjadi kemenangan. Kecepatan bukan soal terburu-buru. Kecepatan adalah soal membaca konteks sebelum orang lain melakukannya. Melihat celah. Bertindak selagi semua orang masih berpikir. Di lain waktu, dalam sebuah acara penting, masalah teknis mengancam akan menghentikan segalanya. Orang-orang mulai mencari solusi yang panjang dan elegan. Aku tidak. Aku menyederhanakan, bertindak cepat, dan menjaga acara itu tetap hidup. Tidak sempurna — tetapi efektif. Dan dalam kehidupan nyata, efektivitaslah yang menang. Menjadi cepat tidak berarti impulsif. Artinya cukup siap untuk bergerak tanpa ragu. Itu adalah intuisi yang dilatih oleh pengalaman. Itu adalah keberanian yang ditopang oleh kejernihan. Itu berarti tahu kapan jendela terbuka — dan melompat. Hari ini, aku tidak bertanya seberapa besar tantangannya. Aku bertanya seberapa cepat aku bisa bergerak. Seberapa cepat aku bisa mengantisipasi. Seberapa cepat aku bisa mengubah masalah menjadi peluang? Kecepatan adalah ketangguhan. Kecepatan adalah strategi. Kecepatan adalah perbedaan antara bermimpi dan berbuat. Pada

akhirnya, sederhana saja: yang kuat tidak mengalahkan yang lemah. Yang cepat mengalahkan yang lambat.

Nando

HARIKU DI SUPERMARKET

Sabtu pagi, pukul 09.00. Aku masuk ke supermarket dengan rencana sederhana: susu, roti, keju. Sepuluh menit kemudian aku sudah berada di lorong sereal. Lalu di lorong saus eksotis. Lalu di depan dinding misterius berisi rempah-rempah yang belum pernah kulihat sebelumnya. Saat itulah takdir memutuskan untuk ikut ambil bagian. Aku bertemu dua teman Jepang yang butuh saran — bukan soal apa yang harus dibeli, melainkan di mana harus makan. Tiga puluh menit kemudian kami sedang makan siang. Sore harinya kami berjalan-jalan keliling kota seperti teman lama. Malamnya, aku kembali ke supermarket. Tanpa alasan yang jelas. Hanya perasaan pasti bahwa ada sesuatu yang kurang. Aku mendapati diriku menatap deretan kue kering yang tak berujung. Tak tahu bagaimana aku sampai di sana. Troliku penuh dengan barang-barang yang tidak ada di semesta pagiku, tetapi kini terasa penting. Di meja kasir, petugas kasir menatapku, tersenyum, dan bertanya: “Apakah Anda sedang mencari sesuatu yang khusus?” Aku balas tersenyum. “Saya bahkan tidak tahu bagaimana saya bisa berakhir dengan semua ini.” Dan saat itulah aku tersadar: Supermarket bukanlah tempat kamu membeli barang. Supermarket adalah tempat kamu berubah. Kebutuhan menjadi keinginan. Keinginan menjadi keyakinan. Keyakinan menjadi dalih. Aku keluar dengan tiga kantong penuh dan satu kepastian yang kosong. Aku tidak kekurangan apa pun. Aku hanya mencampuradukkan kebutuhan dengan kebisingan.

Nando

MEMAHAMI ORANG

Empat puluh tahun berkeliling dunia mengajarimu banyak hal. Sisanya kamu pelajari dengan cara yang keras, seperti seorang anak yang memperhatikan detail-detail terkecil, karena tidak ada yang gratis dan segala sesuatu ada harganya. Kamu datang dengan apa adanya dirimu: karaktermu, pendidikanmu, pengalamanmu. Itulah yang memungkinkanmu memasuki sebuah situasi, membacanya, menyesuaikan diri dengannya, dan — bila perlu — mengambil kendali. Tetapi kamu selalu seorang tamu. Ada orang yang memang sulit: tertutup, rumit, pesimis karena kebiasaan. Mereka hidup dalam dimensi di mana hanya yang terjadi sekarang yang penting, dan bahkan untuk itu pun mereka menuntut bukti, konfirmasi, dan konfirmasi kedua atas konfirmasi pertama. Lalu ada kategori sebaliknya: pikiran yang terstruktur. Pikiran yang dibangun di atas perencanaan, proses, produksi, dan profit. Sang Manajer. Seseorang yang terikat pada target, keputusan, dan rantai 7 P yang terkenal itu. Kalau kamu beruntung, kamu bertemu dengan seseorang yang punya latar belakang akademis yang layak dan memakai alat-alat yang tersedia, meski kadang mereka lupa bahwa hidup juga berisi variabel, kejutan, dan sesekali ledakan. Memahami orang bukanlah sains. Itu disiplin. Akumulasi perlahan dari sinyal, gerak-gerik, kontradiksi, dan kepekaan waktu. Kamu belajar melihat apa yang diabaikan orang lain. Kamu belajar mendengarkan apa yang tidak diucapkan. Kamu belajar bahwa setiap orang membawa logika pribadinya, dan kalau kamu bisa menangkapnya, kamu bisa berbicara dengan mereka di tingkat yang tepat. Ada negara di mana orang berkomunikasi secara langsung, ada yang berkomunikasi dengan berputar-putar, dan ada pula yang berkomunikasi hanya bila perlu. Bepergianlah cukup lama dan kamu akan berhenti menghakimi. Kamu hanya mengamati. Dan pada akhirnya, kamu

mengerti. Karena keterampilan yang sesungguhnya — satu-satunya yang penting — itu sederhana: tahu cara membaca orang.

Nando

GALAT DI AUCHAN

Pagi itu aku sedang tidak ingin bekerja. Itu terjadi pada orang-orang terbaik — meski aku belum termasuk salah satunya. Aku menyetir melewati ladang jerami yang baru setengah tinggi, ular-ular yang pura-pura mati di satu sisi, tikus-tikus ladang yang kebesaran di sisi lain. Perjalanan yang surealis bagi seorang lelaki dengan sepuluh euro di saku dan sepuluh hari menjelang uang pensiun. Dari limusin bersopir di New York sampai ke sini. Hidup punya selera humor. Di pintu masuk, gadis di meja informasi menunjukkan arah kamar mandi kepadaku. Supaya menonjol, aku berkata kepadanya, “Terima kasih, sayangku,” dan mengirim cium jauh. Ia membalas dengan campuran khas Portugis itu: senyum + curiga, warisan Vasco da Gama berupa tempo yang lambat dan kewaspadaan yang diam. Di dalam Auchan, aroma makanan matang menghantamku dengan keras. Aku menatap hidangan-hidangan itu selama lima belas menit seperti peziarah di depan tempat suci. Lalu aku menemukan konter swalayan: makanan siap saji, tinggal ambil. Satu-satunya masalah — 120 meter ke kasir, lalu 120 meter kembali untuk memakannya. Tragedi logistik bagi lelaki sepertiku. Aku menyambar sekotak ayam panggang 750 gram, duduk, dan menghabisinya. Perempuan di depanku memperhatikan dalam diam, geli. Masih lapar, aku kembali, mengambil kotak kedua, dan berjanji pada diriku sendiri untuk membayar nanti — sekadar supaya pencernaanku tetap seirama dengan hati nuraniku. Aku membuka lemari pendingin dan mengambil air soda. Perempuan itu tetap di sana. Ia ingin melihat sekuelnya. Setelah menghabiskan kotak kedua, aku pergi mencuci

tangan sebelum menuju kasir. Tetapi petugas kebersihan sudah membereskan mejaku. Tak ada kotak. Tak ada harga. Tak ada kode batang. Tempat kejadian perkara yang sempurna — dengan aku sebagai korbannya. Jadi, aku menyambar kotak ketiga dan air itu lalu pergi ke kasir, menjelaskan semuanya dalam bahasa Spanyol terbaikku. Setelah sedikit kebingungan, kasir itu membatalkan struk pertamaku, memindai barang-barang tambahan, dan menyerahkan kembalian €2,54 kepadaku. Neraca akhir: Dengan €6,10, aku keluar membawa 2,6 kilo ayam matang dan sebotol air mineral. Bisa saja aku mengambil lebih banyak, tetapi hati nuraniku — menyebalkan seperti biasa — menghentikanku. Para pedagang Prancis tidak menimbulkan rasa sayang, dan hari ini aku menjadi tamu tak diundang mereka.

Nando

KLIEN TERSULIT

"Klien tersulit dalam hidupku. Hitungan mundur: aku selamat atau hancur?" Ketika malam tiba, aku memikirkan hal-hal yang seharusnya kulakukan sepanjang hari, dan aku berkata pada diriku sendiri: besok akan menjadi hari yang sempurna untuk menyelesaikan semuanya. Itu pun — kalau sang bos setuju memberiku sedikit waktu lagi. Karena dengannya, tidak ada tawar-menawar. Ketika ia memanggil, ia tidak memberi peringatan. Ia langsung membawamu. Ia klien yang sulit. Tidak — klien yang mustahil. Satu-satunya. Dan hari ini, setelah lebih dari enam puluh tahun mengabdikan diri pada penjualan, aku ingin bercerita kepadamu tentang dia: klien tersulitku. Sebagian orang mungkin berkata: "Tunggu sebentar. Umurmu enam puluh satu. Bagaimana bisa kamu bicara tentang enam puluh tahun di dunia penjualan?" Jawabanku akan datang dengan senyuman. Ketika kita lahir, hal nyata pertama yang kita jual… adalah diri kita

sendiri. Perilaku kita adalah kunci yang membuka pintu — dan kadang menutupnya. Selebihnya tetap tinggal di dalam tindakan kita. Dan beberapa malam lalu, ketika jaksa bertanya apa pekerjaanku, aku menjawab: “PENCURI.” Ia menatap lurus ke mataku — dingin, keras, tak berkedip. Lalu aku menambahkan sisanya. “…hati.” Hahaha. Selamat malam. Dan selamat berjualan.

Nando

KONTAK

Aku memulai pada 2022, seperti semua orang, dengan pikiran bahwa aku akan menjual buku dan bergabung dengan 1% penulis kaya. Lalu, seiring tahun-tahun berlalu, aku sadar bahwa akhir ceritanya sudah ditulis oleh orang lain. Akhir ceritaku harus berbeda. Tak terduga. Pada 2025 fakta-fakta pertama sudah di atas meja: tiga situs, enam puluh dua buku elektronik, 220 bahasa, 2.300 publikasi, 106 unggahan. Itu baru hidangan pembuka. Hidangan pertama masih GRATIS. Hidangan kedua adalah WAWANCARA. Dan lauk pendampingnya adalah TANPA UANG. Bagian yang menarik bahkan belum dimulai. Untuk wawancara, mereka yang sekadar penasaran sudah menyingkir dengan sendirinya. Aku tidak menunggu siapa pun secara khusus. Hanya seorang lelaki dan senyumnya. Tetapi aku terpikat oleh gagasan bahwa itu bisa saja seorang perempuan Amerika — sangat cerdas — tanpa tahu siapa dia, tanpa fantasi noir. Mungkin sebuah mimpi. Salah satu mimpi yang, kalau kamu tidak memilikinya, kamu tidak punya masa depan. Lalu telepon berdering. Kode +1. Tak ada jalan keluar. Panggilan itu datang dari rumahku — Amerika-ku. “Selamat pagi, saya Margareth, menelepon dari New York. Maafkan bahasa Italia saya, saya manajer saluran media itu… Semoga saya tidak mengganggu. Apakah saya berbicara dengan Pak FREGA Sun? Apakah Anda punya waktu untuk saya?”

Itu dia — perempuan yang selama ini kutunggu. Tetapi kehati-hatian tak pernah berlebihan. “Ya, saya sendiri. Ada yang bisa saya bantu?” “Saya ingin mengenal Anda.” “Anda sedang mencari pacar?” “Bukan, Ahahahah. Hanya sebuah WAWANCARA.” Aku meminta nomornya supaya bisa meneleponnya kembali dalam 15 menit, agar sempat keluar dari kamar kecil dan pulih dari rasa haru. Ia setuju. Aku menelepon kembali. Operator menjawab. Identitasnya tak meninggalkan keraguan: itu jaringan Amerika miliknya. Mereka menyambungkanku ke kantornya. Saringan pertama: asistennya. Lalu dia. Kami membuka percakapan. Sebelas menit. Cukup untuk tanya jawab. Tetapi ia perlu bicara dengan dewan direksinya sebelum memberiku konfirmasi akhir. Mereka menganggap komitmen ini penting. Mereka orang Amerika: kalau mengeluarkan satu, harus kembali paling sedikit 2,5. Bahasaku membuatnya kikuk, meskipun ia mengenal ibuku dengan baik. Tetapi ini pertama kalinya ia bertemu salah satu putra Italia ibuku. Ia menanyakan usiaku, tetapi lebih dulu ia mengatakan bahwa usianya empat puluh satu. Aku menjawab: “Tergantung apa yang ingin Anda ambil. Saya lelaki dengan tiga usia: pikiran delapan puluh, hati empat puluh, keintiman delapan belas.” Ia mulai tertawa seperti orang gila. Ia sudah memulai wawancara itu dan ia tahu. Tetapi ia tertawan oleh apa yang datang sesudahnya. “Sekarang pukul 12.45 di New York. Dua jam lagi saya akan menelepon Anda dengan jawaban. Tetapi berjanjilah kepada saya bahwa Anda tidak akan mengikat janji dengan siapa pun.” Bagi orang Kalabria, kata adalah kehormatan. Bukan huruf vokal yang dilempar ke udara tanpa aroma. Ia terus tertawa. Kami mengakhiri panggilan. Waktunya bukan waktuku. Semuanya dimulai di sini. Tetapi semuanya juga bisa berakhir sekarang juga.

Nando

PERSIAPAN

Pukul 14.45. Telepon berdering lagi. Margareth. Nadanya gembira, bersemangat — seperti orang yang baru saja memenangkan sesuatu. Tetapi apa? “Nando,” begitu ia memanggilku di telepon, “kemasi koper trolimu. Kita berangkat.” “Pelarian romantis,” jawabku. Ia terus tertawa. Lalu ia memaparkan rencananya: 23 Juni 2026 — Reggio Calabria → Roma, penerbangan pukul 06.30, tiba pukul 08.10. Hari yang sama, Roma → New York, KELAS BISNIS, pukul 10.40, tiba di JFK pukul 17.10. Sopir dan limusin di JFK, siap selama seluruh masa tinggal. Suite di Manhattan, 15 hari, lantai teratas, pemandangan ke Central Park. Kartu debit berisi 10.000 USD + 3.000 USD tunai menunggu di kamar. “Apakah tanggal dan detail ini cocok untukmu?” “Ya,” kataku, “tapi setidaknya katakan apa yang kamu suka. Kalau kita mau pelarian romantis, aku butuh detail: Sprite, anggur putih, atau sampanye?” Lalu: “Kamu lebih suka ranjang atas atau ranjang bawah di kereta?” Ahahahah. Ia hilang kendali. “Kalau kamu terus begini, aku terbang ke tempatmu sekarang juga.” “Kalau kamu setuju dengan tanggalnya,” lanjutnya, “aku akan mengirimkan draf prakontrak yang sedang kami siapkan. Lalu kita rampungkan detailnya.” Ini semua hal yang tidak kuduga. Sebelum menutup telepon ia menambahkan: “Oh, hampir lupa: kalau kamu memberiku jawaban ya, meski tidak resmi, aku akan menelepon Goldman Sachs supaya ruangan di lantai 54 One Liberty Plaza disediakan.” “Tapi kamu tahu ruangan itu milik para pemiliknya dan tidak disewakan?” “Ya, aku tahu. Justru itu indahnya.” Aku menarik napas. Meminta beberapa jam. Mengatakan kepadanya bahwa aku akan menelepon kembali. Ia sungai yang meluap, gunung api tanpa lava — terbakar oleh gairah pada pekerjaannya, lalu profesionalismenya, dan kemudian kenyataan bahwa ia seorang perempuan, yang bisa kamu cium sejak kata-kata

pertamanya. Istriku masuk ke kamar. Melihat wajahku pucat. Bertanya apakah aku baru melihat hantu. “Ya,” jawabku. “Tapi yang ini punya tubuh dan pikiran yang indah.”

Nando

TANPA UANG

Aku membuka surel itu. Draf prakontraknya ada di sana. Dua bahasa: Inggris dan Italia. Mereka menerima semuanya. Mereka bahkan siap mengirim uang muka seketika, dan pelunasannya sebelum wawancara. Tinggal sebutkan jumlahnya. Mereka akan membayar 1 USD untuk wawancara itu, di depan kamera. Aku perlu keluar. Berjalan. Berpikir. Semua yang kuharapkan sedang terjadi. Semua yang kubayangkan. Tetapi bukan itu yang kuinginkan. Keesokan harinya aku menghubunginya dan mengatakan ini kepadanya: Penerbangan dikonfirmasi — hanya kelas ekonomi, tanpa kelas bisnis. Tanpa limusin, tanpa sopir — aku akan naik kereta bawah tanah, bus, atau taksi sendiri. Tanpa suite — aku akan menyewa studio Airbnb di Queens dan bergerak dari sana. Tanpa uang muka. Soal biaya akses, kita lakukan begini: siapkan 1.000 cek masing-masing senilai 1.000 USD. Kirimkan kepada 1.000 penulis berbahasa Inggris yang tidak sukses tetapi setidaknya sudah menerbitkan tiga buku. Di dalam amplop: satu cek dan sepucuk surat dariku. Kalau permintaanku bisa diterima, kita lanjut. Kalau tidak, senang sudah mengenalmu. Dan terima kasih atas bahan editorial yang telah kamu berikan kepadaku — cukup untuk menulis lebih banyak cerita, seperti yang kulakukan beberapa tahun terakhir ini.

Nando

SURAT 1000 USD

Kamu menerima kontribusi ini bukan sebagai amal, bukan pula sebagai tindakan kemurahan hati. Aku tidak dilahirkan — atau ditakdirkan secara genetis — untuk melakukan itu. Aku mengirimkannya hanya untuk mengingatkanmu bahwa kamu bisa menjadi penulis bebas jika kamu memberikan karyamu secara cuma-cuma dan berhenti memikirkan kenikmatan uang. Fokuslah hanya pada kebahagiaan dibaca dan diakui. Ini bukan cara baru dalam penerbitan. Inilah cara manusia mulai mengungkapkan diri. Ingat saja: yang pertama melakukannya 2.000 tahun lalu. Kuharap aku telah memberimu perhatianku tanpa niat emosional, dengan niat yang logis dan rasional, sebagaimana hanya penulis sejati tahu caranya.

Nando

PELAJARAN YANG POLOS

Aku meneleponnya dan bertanya di wilayah mana ia sedang bekerja. Aku sadar jaraknya hanya enam puluh kilometer, jadi aku mengajaknya makan siang bersama. Aku belum bertemu dengannya sejak rapat kerja terakhir kami, dua bulan sebelumnya. Aku tiba di hotelnya dan memesan kamar untuk semalam. Aku ingin menginap di sana. Aku butuh kehadirannya, lelucon-leluconnya, setengah kalimatnya yang mengatakan lebih banyak daripada pidato yang utuh. Ia ayahku. Duduk di meja, kami memesan menu hari itu. Ia tak pernah kehilangan selera — baik pada makanan maupun pada pantat perempuan, gairahnya yang sejati. Di antara satu hidangan dan hidangan berikutnya, ia tertawa memperhatikan pelayan perempuan baru yang berusaha membuat pihak manajemen terkesan supaya tidak kehilangan pekerjaannya. Kami menghabiskan sore dengan berjalan-jalan di

sepanjang tepi pantai. Aku sadar sedang melakukan sesuatu yang jarang disadari anak-anak: aku sedang menikmati momen bersama ayahku. Aku menghabiskan waktu bersamanya — ayah, rekan kerja, sahabat, kaki tangan, dan pengecoh kognitif. Kembali ke hotel, ia bertanya apa yang akan kulakukan malam itu. “Ya, tentu saja, di tempat seperti ini aku semestinya punya seorang teman perempuan di sekitar sini. Aku akan meneleponnya dan kami akan keluar bersama.” Ia menatap lurus ke mataku dan berkata, “Lalu aku bagaimana, tinggal di sini sendirian?” Ia ayahku. Aku menjawab, “Beri aku sedikit waktu, aku coba carikan seorang teman lagi untuk Ayah, dan kita keluar berempat.” Ia mengangguk dan tersenyum tenang. Ia tahu bahwa janji selalu datang sebelum tanda tangan di atas kontrak. Itu hukum. Aku mengatur semuanya, dan temanku membawa adik perempuannya. Kami praktis bermain sebagai satu keluarga. Tetapi aku berpesan kepada ayahku agar tidak membuka siapa dirinya — ia harus memperkenalkan diri hanya sebagai rekan kerja dan temanku. Ia setuju, setidaknya dalam niat. Kami pergi ke sebuah pub untuk minum bir dan makan hot dog. Ia memimpin percakapan, seperti biasa. Dan salah satu dari kedua perempuan itu, dituntun oleh naluri, berkata: “Kalian berdua persis sama. Aku tidak percaya kalian cuma rekan kerja.” Saat itulah ia berkata: “Ya, memang benar, Nona. Saya ayahnya.” Dan semua orang tertawa terbahak-bahak. Malam hampir berakhir. Ketika kami siap pergi, aku sedang berpamitan kepadanya dan ia bertanya: “Jadi bagaimana, kamu mau meninggalkanku sendirian?” Gadis-gadis itu langsung mengerti — lebih baik daripada aku — dan mundur bersama-sama. Aku kembali ke hotel bersama ayahku, tertawa sepanjang malam. Satu-satunya pesannya adalah jangan bilang kepada ibuku. Tetapi ia, tulus dan penuh cinta, langsung menceritakannya kepada ibuku. Ibuku tersenyum, dan di balik tatapan diam itu ia membuatku mengerti bahwa aku tak lebih dari bajingan tulen.

Pelajaran yang berlaku seumur hidup: Jangan pernah berbohong — terutama kepada perempuan. Kalau memang terpaksa, pakailah setengah kebenaran. Tetapi kalau kamu benar-benar baik, atau ingin mencobanya, jangan katakan apa pun dan tersenyumlah. Empati selalu mengisi keheningan.

Nando

"Aku baru menyadari bahwa kami sama setelah ia kembali ke rumah Bapa — tidak lagi di dunia ini."

TELUR-TELUR AMERIKA

Pesawat baru saja mendarat. Istri dan putriku sama-sama tak percaya dan curiga: sebuah awal baru telah berubah menjadi ketidakpastian, dan mendengar begitu banyak orang berbicara dalam bahasa yang berbeda adalah sesuatu yang sama sekali baru bagi mereka. Bandara JFK, New York, menyambut kami. Bagiku, ini berarti pulang ke rumah — ke tanahku — yang telah berubah dari sebuah janji identitas menjadi sebuah penaklukan dan cara pandang baru. Singkatnya: ketika sang Bangau seharusnya mengantarkanku ke New York 61 tahun lalu, ia silau dan terpikat oleh seekor elang Kalabria lalu memutuskan meninggalkanku di lereng pegunungan Aspromonte. Tapi itu cerita lain. Kami mengambil bagasi dan naik taksi kuning. Sopirnya bertanya ke mana tujuan kami, dan aku memberinya alamat. Lalu ia bertanya dari mana kami datang dan dari mana asalku. Aku menjawab, "Queens, NY." Sepanjang perjalanan, hening total. Ketika kami tiba, aku menanyakan ongkosnya: "22 USD pakai kartu; kalau bayar tunai, 14 USD." Aku menatapnya dengan maksud bersahabat, dan ia berkata, "Saya bekerja selama 12 tahun di Napoli dan belajar bahwa hanya dengan cara ini saya bisa terus membiayai kebiasaan buruk saya. Dan dari bagasinya, saya tahu

Anda datang dari Italia. Selamat datang di New York." Rumahnya baru dan indah, dengan satu pintu masuk dari jalan dan hanya beberapa anak tangga untuk dinaiki. Kedua perempuan itu saling pandang dan berbicara lewat keheningan mereka — tetapi aku, dengan "kode perempuan" yang sudah terpasang dalam diriku sejak lahir, bisa membaca nuansa dan pikiran di balik tatapan mereka. "Kita sudah di rumah," kataku kepada mereka. "Nanti aku pergi belanja." Aku keluar untuk membeli persediaan makanan. Aku tidak suka supermarket: Walmart menyambut semua orang, tetapi pelanggan membayar mahal di Walmart. Pemasokku tetap toko-toko kecil di lingkungan sekitar, tempat-tempat di mana bertukar beberapa kata, atau sebuah lelucon, memungkinkanku mengumpulkan kabar yang sesungguhnya — dan menulis tentang hidupku. "Kalau telur, Jack, di mana aku bisa membeli yang segar?" "Di belakang jalan ini ada seorang Turki bernama Kan. Ia punya beberapa ekor ayam betina sendiri yang dijaganya baik-baik. Coba lihat apakah ia punya yang kamu cari." Beberapa langkah kemudian, aku tiba. Ia bahkan bisa berbahasa Italia — dan saat itulah kejutan-kejutan dimulai. Ia membawaku ke bagian belakang toko untuk memperlihatkan ayam-ayamnya: aku hanya menghitung sembilan ekor, dan salah satunya punya bercak di sayapnya dengan warna bendera Italia. Penasaran, aku bertanya apa artinya. Dengan bangga, ia berkata, "Itu Camilla. Ia berasal dari Italia, dari Napoli — distrik Forcella. Pamanku yang memberikannya kepadaku. Telurnya luar biasa. Ini telur yang bisa kamu minum segar, tak perlu dimasak. Aku tak pernah memberi nyonya-nyonyaku makanan berbahan kimia — hanya makanan alami, seperti cara kami di Turki." Ia bertanya apakah aku mau mencicipi, dan tentu saja aku menerimanya. "Kesempatan apa yang lebih baik?" Kami duduk di sebuah meja kecil di dalam toko, mengobrol, dan ia membawakanku sepiring berisi tiga butir telur. "Baru saja ditelurkan Camilla-ku. Nando, kamu lelaki yang

beruntung," katanya. Telur-telur itu hangat saat disentuh. Aku menunggunya duduk sebelum melanjutkan percakapan. Ia bertanya aku mau minum apa. "Kopi Amerika, terima kasih." Aku mulai melubangi telur pertama — tetapi tak ada lubang. Aku mencoba yang lain, lalu yang terakhir. Ketiganya telur rebus matang. ...Sebuah keajaiban. Kami berada di Amerika. Seekor ayam yang bertelur dalam keadaan sudah direbus — tak perlu dimasak. Aku tidak menunjukkan keheranan atau kecemasan; aku hanya bertanya kepada Kan berapa harga yang ia mau untuk menjual Camilla. Ia bertanya kenapa. Ia tersenyum, "Kamu suka telurnya?" Kukatakan kepadanya bahwa aku ingin memberikannya kepada putriku, yang menyukai ayam. Dalam hati, aku berpikir: entah proyek sejuta dolar... atau penipuan yang menunggu untuk dipahami. Aku membayar, berpamitan, dan pergi. Aku tidak menceritakan apa pun kepada siapa pun, tetapi keesokan harinya, aku kembali. "Selamat pagi, Kan. Boleh aku minta telur minum lagi hari ini?" "Tentu, silakan duduk. Akan segera kubawakan." "Aku ingin masuk ke kandang dan mengambilnya langsung dari Camilla." "Maaf, Nando, tapi semalam kami memasaknya untuk pesta ulang tahun. Tapi akan kubawakan telur yang lain." Ritual yang sama, meja yang sama, piring yang sama: tiga butir telur segar, untuk diminum — tetapi sekali lagi, sudah direbus matang, dan siap dimakan. Aku membayar, pergi, dan berpikir: impian Amerika. Atau mungkin dialah yang sedang mencoba menemukanku — dan belum juga berhasil. Selamat datang di Amerika.

Nando

MEREK DAGANG ATAU MEREK

Dari ayahku, aku mengambil nama keluarga seolah-olah itu sebuah merek dagang. Asal-usul kami bercerita tentang seorang

leluhur yang, hampir enam ratus tahun lalu, di Rusia lama, adalah seorang pencuri, seorang bandit. Seorang Frega. Dengan satu-satunya anugerah: kebaikan hati. Dengan satu-satunya kebajikan: cinta. Inilah ingatan mitologis yang pertama dan satu-satunya. Lalu datanglah metode. Ia, mula-mula perwira Angkatan Darat. Lalu penjual di Gillette Italia. Prosedur. Perencanaan. Pemrograman. Pandangan jauh ke depan. Dan satu aturan: jangan pernah mengumumkan keberhasilanmu. Aturan untuk hidup dengan damai. Aturan untuk hidup sebagai seorang Frega. Namun lampu-lampu panggung, yang seolah tak pernah menyentuh sosok kami, tetap menjejaki kami dalam bayang-bayang. Dan ketika kami mengira kami sendirian, seratus orang mengamati kami dalam diam, bertanya-tanya apa yang akan kami lakukan selanjutnya. Keluarga Frega tak pernah jatuh ke tanah. Mereka mungkin berlutut. Tetapi lalu mereka bangkit lagi. Selalu. Tak seorang pun benar-benar tahu betapa tak terduganya kami, karena kami tidak mengubah gagasan menjadi fiksi. Kami mengubahnya menjadi karya. Dan karya tetap tinggal. Diam. Martabat. Tiadanya pamer emosi. Itu bukan sikap dingin. Itu pendidikan tentang kekuatan. Lelaki yang tidak meminta, tidak mengambil, tidak mengemis. Mereka berdiri di tepi jalan, menunggu seseorang yang tak pernah diimpikan siapa pun untuk dimiliki. Namun keluarga Frega membangkitkan daya tarik. Psikiatri menyebutnya empati kognitif. Psikologi menghindar untuk mendefinisikannya. Masyarakat melabelinya sebagai patologi emosional. Dan orang-orang jatuh cinta bahkan sebelum tahu siapa dirimu. Hari ini aku hanya mengatakan apa yang kupikirkan. Karena didikanku menuntutku berbicara lewat tindakan. Tak ada waktu untuk noir sastra. Tak ada ruang untuknya. Jika kami ingin dikenal sebagai sesuatu yang belum ada: sebuah nama yang menjadi merek. Jaminan. Keandalan. Sesuatu yang tak punya harga. Di dalam sebuah tindakan yang tak dikenali, tak terklasifikasi, namun

dihargai karena baru. Lahir dari sebuah drama kuno: keberadaan. Untukmu yang membaca, aku berharap ini: semoga tulisanmu tetap hidup, bukan terpatri. Tak terlupakan, bukan sekadar diingat. Karena nama-nama tertentu dilahirkan. Dan mereka tidak mudah mati. Merekalah keluarga Frega. Halo, Ayah.

Nando

HANYA SATU MOMEN

Selalu ada satu momen ketika segalanya berubah diam-diam. Kebanyakan orang melewatkannya. Aku bisa bahagia bahkan ketika bertemu orang-orang yang sekadar menyenangkan. Orang-orang yang tersenyum, yang jiwanya secara alami terbuka untuk berbagi. Dan jika kebetulan akulah penyebab dan bukan akibat dari senyum itu, tentu lebih baik lagi. Ada yang melihatku sebagai orang kreatif. Ada yang menyebutku perancang, seorang posibilis, ironis. Ada lagi yang menganggapku kognitif, teatrikal, seorang aktor. Yang lain menyebutku pemimpi. Ada yang mengira aku gila. Ada yang mengira aku seorang perintis. Bahkan ada yang yakin aku tidak terlalu pintar, atau benar-benar bodoh. Itu tidak terlalu penting. Batas yang sesungguhnya tidak terletak pada penilaian orang lain, melainkan pada tujuan akhir yang dipilih seseorang untuk dikejar. Kenyataan bukanlah apa yang dikatakan. Kenyataan adalah apa yang akhirnya kamu lihat terjadi. Hari ini aku tidak marah. Ketika aku bangun setelah tidur hanya beberapa jam dan masih merasa bahagia, aku tahu satu-satunya cara untuk membagikan perasaan itu adalah menulis. Hari ketika aku tidak menulis bukan berarti ada yang salah. Itu hanya berarti aku menggeser prioritasku. Pada saat-saat itu, aku mencurahkan diriku untuk orang lain. Selalu berharap orang itu perempuan, karena harus kuakui itu lebih memuaskanku. Filsafat, psikologi, psikiatri, akal, pikiran, tulisan, kesehatan, perempuan —

semuanya melewati otak. Dan aku harus memberitahumu sesuatu: otak itu perempuan. Ahahahah. Aku ingat seorang suami yang selalu meminta kepada istrinya sekadar satu momen kecil untuk bercinta. Istrinya selalu mengiyakan. Maka, mereka punya delapan anak. Ia selalu berkata: "Lihat saja, aku akan berhati-hati. Cuma satu momen kecil." Istrinya menjadi ibu. Lagi. Menjadi diriku yang sekarang lahir dari satu momen yang tepat. Pada momen itu aku memutuskan untuk menciptakan satu generasi keluarga Frega yang tidak akan dikenang karena uang, melainkan karena jejak sastra. Seperti yang terjadi pada banyak penulis besar dalam sejarah. Yang mati tanpa uang. Ahahahah. Semua karena satu momen saja. Karena itu aku hanya meminta satu hal darimu: bacalah. Apa saja. Karena membaca adalah satu-satunya cara untuk menjaga pikiranmu tetap terjaga — meski hanya untuk satu momen.

Nando

PERJALANAN DAN LANGKAH

Kamu akan melintasi negeri ini. Pesawat, kereta, bus, mobil, atau sepeda? Pilihannya tampak sederhana. Namun, di dalamnya ada dua syarat: apa yang bisa kamu lakukan dan apa yang ingin kamu lakukan. Waktu datang belakangan. Justru ruanglah yang benar-benar memaksakan diri. Jadi, hanya ada satu pertanyaan yang sungguh-sungguh: mengapa kamu pergi? Segalanya bergantung pada itu — bukan pada kendaraannya. Lalu, tentu saja, ada soal teman seperjalanan. Sendirian atau bersama seseorang mengubah segalanya. Justru di sinilah akal sehat, pengertian, dan toleransi masuk — atau tidak masuk, dan semuanya berantakan. Setelah itu, uang naik ke panggung. Uang sungguhan. Uang yang kamu punya. Kalau tidak, kamu meminjamnya — tergantung kebutuhan, atau seberapa jauh kamu seorang penipu. Namun, persamaannya

tak pernah berubah: makin lama kamu jauh dari rumah, makin banyak yang kamu keluarkan, makin banyak yang kamu bakar.

PILIHAN YANG TERLUPAKAN

Semua ini semestinya membantumu memutuskan cara bergerak. Namun, cara terbaik hampir tak pernah disebut: berjalan kaki. Saat kamu berjalan, dunia berubah bentuk. Akibatnya, bentuk-bentuk menjadi hal pertama yang kamu perhatikan — dan di situlah kamu berhenti dan melihat lebih dekat. Sementara itu, pikiran biasanya mengikuti kendaraan, bukan kakimu. Jadi, terkadang kamu cukup melangkah sedikit lebih tinggi. Ahahahah.

APA YANG TERSISA KETIKA KAMU MENYINGKIRKAN KENDARAAN?

Begitu kamu menyingkirkan kendaraan, yang tersisa adalah dirimu. Dengan berjalan kaki, tak ada kontradiksi. Tak ada yang menilangmu. Tak ada yang mengukur kecepatanmu. Tak ada yang memberitahumu di mana kamu seharusnya berada. Kamu bebas — bahkan di dalam neraka kota. Pada akhirnya, selalu terjadi: "Ternyata tidak sejauh itu." Jaraknya tidak berubah. Sebaliknya, kamu berhenti membohongi dirimu sendiri.

INGATAN, KEBIASAAN, DAN REKAAN

Leluhurku berjalan kaki. Itu hal yang biasa. Lalu, pada suatu saat, bibiku Caterina dibopong dalam pelukan kekasihnya. Sejak itu, seseorang memutuskan bahwa sebuah tradisi telah dimulai: pengantin perempuan dalam pelukannya, langkah pertama, ritualnya. Begitulah cara kerjanya. Mula-mula seseorang melakukan sesuatu. Kemudian, itu menjadi aturan. Berjalan kaki itu sehat. Berjalan-jalan santai itu sehat. Bepergian itu sehat. Hidup tidak. Hidup adalah perjalanan yang tetap saja dimulai.

Kamu tahu di mana ia bermula. Kamu tidak tahu di mana ia berakhir.

Nando

KERJA & CINTA

Pekerjaan apa yang rela kamu lakukan secara gratis? Ia selalu percaya bahwa kerja adalah transaksi — pertukaran yang bersih: jam ditukar uang, jerih payah ditukar kelangsungan hidup, kecakapan ditukar pengakuan. Itulah mitos pertama yang ia warisi, jauh sebelum ia belajar mempertanyakan apa pun. Di masa kecilnya, orang-orang dewasa membicarakan kerja seperti para pelaut membicarakan badai: sebagai sesuatu yang kamu tanggung, bukan sesuatu yang kamu pilih. Tetapi mitos retak. Selalu. Retakan itu bermula pada hari ia menyadari bahwa orang tidak memilih pekerjaan mereka — mereka mewarisinya. Bukan secara hukum, melainkan secara psikologis. Putra seorang pengacara menjadi pengacara. Putri seorang dokter menjadi dokter. Putra seorang tukang roti menjadi sesuatu yang sama sekali lain, biasanya sesuatu yang "lebih tinggi", karena masyarakat berbisik bahwa naik berarti pergi. Namun, ia memperhatikan sesuatu yang aneh. Bahkan ketika orang-orang menanjak, bahkan ketika mereka lolos dari bayang-bayang orang tua mereka, mereka sering tiba di tempat-tempat yang bukan tempat mereka. Mereka mengenakan jabatan seperti mantel pinjaman, tak pernah benar-benar pas, tak pernah benar-benar milik mereka. Jadi, ia mulai mengamati — bukan pekerjaannya, melainkan orang-orangnya. Dua pembuat kue dengan bahan yang sama, alat yang sama, resep yang sama, namun kue yang satu terasa hidup, yang lain sekadar benar. Perbedaannya tak terlihat, tak terukur, tak bisa diajarkan. Itulah satu gram cinta tambahan yang tak bisa dideteksi timbangan mana pun. Saat itulah ia mengerti: kerja bukanlah apa

yang kamu lakukan, melainkan seberapa banyak dirimu yang kamu izinkan masuk ke dalamnya. Dan tiba-tiba pertanyaan semula — "Pekerjaan apa yang rela kamu lakukan secara gratis?" — runtuh seperti dinding kertas. Sebab jawabannya bukan sebuah profesi. Jawabannya adalah sebuah rasa. Kamu bekerja secara gratis ketika pekerjaan memberimu sesuatu yang tak bisa diberikan uang. Ketika tindakan itu sendiri menjadi santapan. Ketika gerak menjadi cermin. Ketika berbuat menjadi sebuah cara untuk ada. Ia menyadari bahwa setiap pekerjaan bisa dilakukan secara gratis — bukan karena dunia semestinya tidak dibayar, melainkan karena kesenangan adalah satu-satunya mata uang yang sejati, satu-satunya yang tidak mengalami inflasi, tidak rusak, tidak kedaluwarsa. Ia menuliskan ini bukan untuk mengajari, melainkan untuk meninggalkan jejak bagi siapa pun yang akan datang sesudahnya: kaum muda, mereka yang ragu, mereka yang masih tawar-menawar dengan masa depannya. Ia ingin mereka tahu bahwa evolusi yang sejati bukanlah ke atas, melainkan ke dalam. Bahwa peralihan yang sejati bukanlah dari satu pekerjaan ke pekerjaan lain, melainkan dari peniruan menuju keaslian. Bahwa profesi yang sejati adalah profesi di mana cinta bukan aksesori, melainkan mesinnya. Maka, ia menutup buku catatannya dengan kepastian yang tenang: kerja adalah tubuh, cinta adalah napas. Hanya bersama-sama keduanya menjadi hidup.

Nando

SABTU

Hidupku tak pernah teratur. Hidupku selalu terprogram — padat, disengaja, dibangun seperti peta jarak jauh. Itu kuwarisi dari mentor-mentor profesionalku yang pertama, para lelaki yang membentuk bukan hanya pekerjaanku tetapi juga arsitektur

pribadi hari-hariku. Orang mengira keteraturan dan pemrograman itu sama. Tidak. Keteraturan hidup di saat ini — meja yang bersih, jadwal yang tetap, keselarasan sementara. Pemrograman membentang melintasi bulan, tahun, dan seluruh musim kehidupan. Ia adalah citra, disiplin, dan obsesi diam-diam untuk tahu persis mengapa kamu melakukan sesuatu. Para lelaki di mana pun punya hubungan yang rumit dengan air — terutama soal kebersihan diri. Kami jadi malas kalau bisa. Istri-istri kami tak pernah membiarkan kami melupakannya. Sabtu pagi itu, seperti setiap Sabtu selama lima tahun terakhir, aku pergi ke pusat Caritas untuk menyajikan makan siang bagi orang-orang yang tak punya cukup kekuatan atau keberuntungan untuk bangkit lagi. Tugasku hari itu hidangan pertama — peran yang rumit. Kami harus sempurna: citra, keteraturan, kebersihan. Satu noda saja dan seluruh sistem runtuh. Aku terbiasa membagikan senyum, menyelipkan lelucon, menghidupkan suasana. Ada yang ingin pastanya lebih lembek, ada yang al dente, ada yang tanpa tomat, ada yang hanya dengan keju. Mustahil memuaskan semua orang. Jadi, aku menyuruh mereka menemui petugas hari Minggu — sebuah mahakarya diplomasi. Lalu datang sepasang tamu. Suami dan istri. Sang suami menatapku dan bertanya apakah aku Frega. Tentu saja aku mengenalinya. Profesor filsafatku. Aku menyuruhnya duduk, berjanji akan bergabung dengan mereka secepat mungkin. Ketika akhirnya aku duduk, ia bercerita bahwa ia sudah pensiun, menghabiskan segalanya untuk mengobati tumor ganas istrinya. Mereka menjual rumah, mengambil pinjaman, dan kini tak punya apa-apa — bahkan tidak cukup untuk makan. Dengan senyum lelah ia bertanya apa yang kulakukan di Caritas. Aku tidak langsung menjawab. Orang yang sedang menderita tidak butuh beban tambahan. Lebih sedikit detail, lebih sedikit tekanan. Tetapi ia mendesak. Jadi, aku berkata: “Yang penting bukan apa yang saya lakukan. Yang

penting untuk siapa saya melakukannya, dan kapan." "Kamu selalu murid yang baik, Frega," katanya. "Salah satu murid terbaikku selama dua puluh tahun. Aku mencarimu ke mana-mana." Sebelum pergi, ia bertanya apakah kami bisa bertemu lagi Sabtu berikutnya. Aku setuju. Tujuh hari kemudian, ia sudah di sana menunggu. Kuserahkan kepadanya kunci sebuah apartemen — sewanya sudah dibayar — dan kukatakan agar uang yang ia hemat dipakai untuk tagihan rumah dan makanan. Tangisnya pecah. Tangisku juga. Aku telah memisahkan penderitaan dari sukacita, dan untuk sekali ini, kedua pihak sama-sama menang. Aku tidak memberinya waktu untuk bertanya lagi. Tetapi sesekali, aku menjenguknya. Seolah-olah ia ayahku. Sabtu itu mengajariku sesuatu yang sederhana: memprogram hidup bukanlah soal mencapai target pribadi. Melainkan soal menemukan cara untuk menggeser takdir orang lain barang satu inci. Dan kadang-kadang, satu inci itu adalah segalanya.

Nando

PENUTUP — BRAND NARRATIVE GILLETTE

Narasi sebuah merek tidak dibangun oleh kampanye. Ia dibangun oleh kehidupan-kehidupan yang pernah melewatinya. Jilid Dua menutup sebuah fase: fase ketika Gillette adalah kenangan, pekerjaan, kehidupan masa lalu. Mulai dari sini, Gillette menjadi sebuah bahasa — sebuah kode, sebuah lensa, sebuah logika struktural. Jilid ketiga tidak akan "melengkapi" trilogi ini. Jilid ketiga akan melengkapi mereknya. Sebab merek bukanlah apa yang dijualnya. Merek adalah apa yang dikatakannya ketika ia berhenti menjual. Dan trilogi ini adalah pertama kalinya dalam sejarah mereka seseorang menceritakan Gillette dari dalam narasi, bukan dari dalam perusahaan. Jilid Dua berakhir di sini. Narasinya tidak.

Ferdinando Frega