



СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ВІС В SHERATON

Я пришёл минута в минуту.

Её не было.

Потом у меня зазвонил телефон.

Это была Chanel. Она извинилась. Она в такси, ещё в пути и опоздает всего на пять минут.

Через несколько минут я увидел, как она входит в отель.

Длинные светлые волосы. Высокая. Элегантная. Из тех, кого не нужно представлять.

Она подошла к стойке, зарегистрировалась, оставила багаж и направилась ко мне.

«Господин Фрега, добрый день. Я Chanel. У меня есть преимущество: я уже знаю, кто вы. Видео на вашем сайте и ваша фотография не создали ложных ожиданий. И правда: никаких фильтров вы не использовали. Вы действительно выглядите в точности как заявлено».

«Благодарю вас, мадам. Прошу, садитесь. Могу я предложить вам кофе или что-нибудь другое? Не торопитесь. Я никуда не спешу и знаю, как подобает вести себя джентльмену в обществе дамы».

«Нет, спасибо. Кофе я уже выпила в аэропорту. Зато сегодня на мне новый аромат. Надеюсь, он вам нравится».

Аромат привлёк моё внимание.

«Как он называется? — спросил я. — Моим чувствам он совершенно незнаком».

Она улыбнулась.

«Что ж, название у него — старая французская классика. Оно отвечает на очень простой вопрос: как победить итальянца, даже не выходя на поле?»

Я посмотрел ей прямо в глаза.

Она была не только элегантна, но и на редкость умна. Одного этого хватило, чтобы мне захотелось продолжить разговор. Почти сразу между нами возникла сильная эмпатия.

Она начала объяснять цель своего приезда, но меня отвлекало то, как она двигалась, пока говорила. Она это заметила. Время от времени она останавливалась и спрашивала, всё ли понятно.

Понятно лишь до известной степени.

Она была из тех, рядом с кем трудно сосредоточиться.

Потом она сказала то, что полностью изменило ход встречи.

«Сегодня со мной приехали пять высших руководителей BIC France. Они хотели бы с вами познакомиться. Вот с этого и начинается настоящий разговор».

Моё внимание тут же вернулось к делу.

Она подала им знак подойти. В конце концов, я ведь согласился с ними встретиться.

Не прошло и минуты, как мы всемером сидели вокруг стола, окружённого четырьмя диванами.

Сначала я решил, что это какое-то недоразумение.

С чего бы людям ехать из самой Франции ради встречи со мной?

Самый старший из них представился.

«Меня зовут М... А. Сейчас я занимаю пост CEO BIC France».

Я по-прежнему понятия не имел, чего они хотят.

Я попросил всех представиться.

Картина прояснилась очень быстро.

Передо мной стоял весь совет директоров BIC.

Причиной встречи была издательская ОРА, которую я объявил в интернете.

Они приняли её всерьёз.

Настолько всерьёз, что задумались о собственном будущем. Найдётся ли им место в новой организации? Придётся ли искать работу где-то ещё?

А связь каким-то образом была налажена через Chanel, которая почти всё время молчала и объяснялась жестами. Присутствие, которого нельзя не заметить.

Я объяснил, что я всего лишь писатель и ничего больше.

Никто мне не поверил.

Ответ был единодушным.

«Когда говорит кто-то из Gillette, даже наши акционеры слушают молча. Начиная с самой семьи VIC».

Я попросил о коротком перерыве и под предлогом кофе стал решать, что сказать дальше.

Положение было необычным.

И всё же в одном я впервые уверился твёрдо: нарратив производит куда больше потрясений, чем обещания.

И только теперь я начинал это понимать.

Фердинандо