



DIE BIC-DIREKSIE IN DIE SHERATON

Ek het presies op tyd aangekom.

Sy was nie daar nie.

Toe lui my foon.

Dit was Chanel. Sy het om verskoning gevra. Sy was in 'n taxi, nog op pad, en sou net vyf minute laat wees.

'n Paar minute later het ek haar die hotel sien binnekom.

Lang blonde hare. Lank. Elegant. Die soort teenwoordigheid wat geen voorstelling nodig het nie.

Sy het na die ontvangstoonbank gegaan, ingeteken, haar bagasie gelos en toe na my toe gestap.

“Mnr. Frega, goeiemiddag. Ek is Chanel. Ek het reeds die voordeel dat ek weet wie u is. Die video op u webwerf en u foto het geen valse verwagtinge geskep nie. En dis ook waar dat u geen filters gebruik het nie. U lyk werklik presies soos geadverteer.”

“Dankie, mevrou. Sit asseblief. Kan ek vir u 'n koffie of iets anders om te drink aanbied? Vat u tyd. Ek is nie haastig nie, en ek weet hoe 'n heer hom in die geselskap van 'n dame behoort te gedra.”

“Nee, dankie. Ek het reeds op die lughawe koffie gedrink. Trouens, ek dra vandag 'n nuwe geur. Ek hoop u hou daarvan.”

Die geur het my aandag getrek.

“Wat is die naam daarvan?” het ek gevra. “Dit is heeltemal nuut vir my sintuie.”

Sy het geglimlag.

“Wel, sy naam is ’n ou Franse klassieker. Dit beantwoord ’n baie eenvoudige vraag: hoe verslaan jy ’n Italianer sonder om ooit op die veld te stap?”

Ek het haar reguit in die oë gekyk.

Buiten haar elegansie was sy merkwaardig intelligent. Dit alleen het my meer gewillig gemaak om die gesprek voort te sit. ’n Sterk gevoel van empatie het byna dadelik ontstaan.

Sy het die doel van haar besoek begin verduidelik, maar ek het gemerk dat ek afgelei word deur die manier waarop sy beweeg het terwyl sy praat. Sy het dit opgemerk. Elke nou en dan het sy stilgebly en gevra of alles duidelik is.

Duidelik net tot ’n sekere mate.

Sy het die soort teenwoordigheid gehad wat konsentrasie moeilik maak.

Toe het sy iets gesê wat die rigting van die vergadering heeltemal verander het.

“Vyf senior bestuurders van BIC France het vandag saam met my gekom. Hulle wil u graag ontmoet. Dis waar die regte gesprek begin.”

My aandag het dadelik na die onderwerp teruggekeer.

Sy het vir hulle beduie om nader te kom. Ek het immers ingestem om hulle te ontmoet.

Binne oomblikke was ons sewe rondom ’n tafel tussen vier rusbanke.

Aanvanklik het ek aangeneem dat dit een of ander misverstand is.

Waarom sou mense die hele ent van Frankryk af reis vir ’n vergadering met my?

Die oudste onder hulle het homself voorgestel.

“My naam is M... A. Ek is tans die uitvoerende hoof van BIC France.”

Ek het nog steeds geen idee gehad wat hulle wou hê nie.

Ek het almal gevra om hulself voor te stel.

Die prentjie het baie gou duidelik geword.

Die hele direksie van BIC het voor my gestaan.

Die rede vir die vergadering was die uitgewersoornamebod wat ek aanlyn uitgebring het.

Hulle het dit ernstig opgeneem.

Trouens, hulle het dit ernstig genoeg opgeneem om hul eie toekoms te begin bevraagteken. Sou hulle binne die nuwe organisasie herposisioneer word? Sou hulle elders werk moes soek?

En op een of ander manier is die kontak deur Chanel gereël, wat meestal stil gebly het terwyl sy met gebare gekommunikeer het. 'n Teenwoordigheid wat onmoontlik was om oor die hoof te sien.

Ek het verduidelik dat ek bloot 'n skrywer is en niks meer nie.

Niemand het my geglo nie.

Die antwoord was eenparig.

“Wanneer iemand van Gillette praat, luister selfs ons aandeelhouders in stilte. Te begin met die BIC-familie self.”

Ek het gevra vir 'n kort pouse en die verskoning van 'n koffie gebruik om te besluit wat om volgende te sê.

Die situasie was ongewoon.

Tog het ek vir die eerste keer van iets seker geword: Vertelling veroorsaak veel meer ontwrigting as beloftes.

En eers nou het ek dit begin verstaan.