

ZARZĄD BIC W HOTELU SHERATON

Przyjechałem punktualnie co do minuty.

Jej nie było.

Potem zadzwonił mój telefon.

To była Chanel. Przeprosiła. Siedziała w taksówce, wciąż w drodze, i miała się spóźnić tylko pięć minut.

Kilka minut później zobaczyłem, jak wchodzi do hotelu.

Długie blond włosy. Wysoka. Elegancka. Obecność, która nie wymagała przedstawiania.

Podeszła do recepcji, zameldowała się, zostawiła bagaż, a potem ruszyła w moją stronę.

„Dzień dobry, panie Frega. Jestem Chanel. Mam tę przewagę, że już wiem, kim pan jest. Film na pana stronie i pana zdjęcie nie obudziły fałszywych oczekiwań. Prawdą jest też, że nie użył pan żadnych filtrów. Naprawdę wygląda pan dokładnie tak jak w reklamie".

„Dziękuję pani. Proszę, niech pani usiądzie. Czy mogę zaproponować kawę albo coś innego do picia? Proszę się nie spieszyć. Ja nie mam pośpiechu i wiem, jak dżentelmen powinien się zachować w towarzystwie damy".

„Nie, dziękuję. Kawę wypiłam już na lotnisku. Prawdę mówiąc, mam dziś na sobie nowe perfumy. Mam nadzieję, że się panu spodobają".

Zapach przyciągnął moją uwagę.

„Jak się nazywają?" – zapytałem. „Są zupełnie nowe dla moich zmysłów".

Uśmiechnęła się.

„Cóż, ich nazwa to stary francuski klasyk. Odpowiada na bardzo proste pytanie: jak pokonać Włocha, nie wychodząc nawet na boisko?”

Spojrzałem jej prosto w oczy.

Poza elegancją była niezwykle inteligentna. Już samo to sprawiło, że chętniej kontynuowałem rozmowę. Niemal od razu pojawiła się silna empatia.

Zaczęła wyjaśniać cel swojej wizyty, ale rozpraszał mnie sposób, w jaki się poruszała, kiedy mówiła. Zauważyła to. Co jakiś czas przerywała i pytała, czy wszystko jest jasne.

Jasne tylko do pewnego stopnia.

Miała w sobie tę obecność, przy której trudno się skupić.

Potem powiedziała coś, co całkowicie zmieniło kierunek spotkania.

„Przyjechało dziś ze mną pięciu członków najwyższego kierownictwa BIC France. Chcieliby pana poznać. Tu zaczyna się prawdziwa rozmowa”.

Moja uwaga natychmiast wróciła do tematu.

Dała im znak, żeby podeszli. W końcu zgodziłem się z nimi spotkać.

Po chwili siedmioro z nas zebrało się przy stole otoczonym czterema kanapami.

Początkowo założyłem, że to jakieś nieporozumienie.

Dlaczego ludzie mieliby jechać aż z Francji na spotkanie ze mną?

Najstarszy z nich się przedstawił.

„Nazywam się M… A. Obecnie pełnię funkcję CEO BIC France”.

Nadal nie miałem pojęcia, czego chcą.

Poprosiłem, żeby wszyscy się przedstawili.

Obraz bardzo szybko stał się jasny.

Przede mną stał cały zarząd BIC.

Powodem spotkania było wydawnicze wezwanie do sprzedaży akcji, które ogłosiłem w internecie.

Potraktowali je poważnie.

Właściwie potraktowali je na tyle poważnie, że zaczęli się zastanawiać nad własną przyszłością. Czy znajdą nowe miejsce w nowej organizacji? Czy będą musieli szukać pracy gdzie indziej?

I jakimś sposobem kontakt został nawiązany przez Chanel, która przez większość czasu milczała, porozumiewając się gestami. Obecność, której nie dało się przeoczyć.

Wyjaśniłem, że jestem tylko pisarzem i nikim więcej.

Nikt mi nie uwierzył.

Odpowiedź była jednogłośna.

„Kiedy mówi ktoś z Gillette, nawet nasi akcjonariusze słuchają w milczeniu. Poczynając od samej rodziny BIC".

Poprosiłem o krótką przerwę i wykorzystałem kawę jako pretekst, żeby zdecydować, co powiedzieć dalej.

Sytuacja była nietypowa.

A jednak po raz pierwszy nabrałem pewności co do jednej rzeczy: narracja wywołuje o wiele większe zamieszanie niż obietnice.

I dopiero teraz zaczynałem to rozumieć.

Ferdinando