



ПОГЛИНАННЯ: ОРА ВІС – SHERATON

SEMANTIC REALITY 2026 · GOVERNANCE · 04

Я прийшов точно вчасно.

Її не було.

Потім задзвонив мій телефон.

Це була Chanel. Вона перепросила. Вона була в таксі, ще в дорозі, і мала запізнитися лише на п'ять хвилин.

За кілька хвилин я побачив, як вона входить у готель.

Довге світле волосся. Висока. Елегантна. Із тих, кого не треба представляти.

Вона підійшла до стійки реєстрації, поселилася, залишила багаж і тоді попрямувала до мене.

«Пане Frega, добрий день. Я Chanel. Я вже маю перевагу — знаю, хто ви. Відео на вашому сайті й ваша фотографія не створили хибних очікувань. І правда, що ви не користувалися жодними фільтрами. Ви справді виглядаєте точно так, як обіцяно».

«Дякую, пані. Прошу, сідайте. Можу запропонувати вам каву чи щось інше випити? Не поспішайте. Я нікуди не квапуюся і знаю, як джентльмен має поводитися в товаристві дами».

«Ні, дякую. Я вже випила кави в аеропорту. До речі, сьогодні в мене новий аромат. Сподіваюся, він вам сподобається».

Аромат привернув мою увагу.

«Як він називається? — спитав я. — Він зовсім новий для моїх чуттів».

Вона всміхнулася.

«Ну, його назва — старий французький класичний вислів. Він відповідає на дуже просте запитання: як перемогти італійця, жодного разу не ступивши на поле?»

Я подивився їй просто в очі.

Окрім елегантності, вона була надзвичайно розумною. Уже це додавало мені охоти продовжувати розмову. Майже одразу виникла сильна емпатія.

Вона почала пояснювати мету свого візиту, але я ловив себе на тому, що мене відволікає, як вона рухається, коли говорить. Вона це помітила. Час від часу вона робила паузу і питала, чи все зрозуміло.

Зрозуміло лише до певної міри.

Вона мала ту присутність, що заважає зосередитися.

А потім вона сказала те, що цілком змінило напрям зустрічі.

«Сьогодні зі мною приїхали п'ятеро топменеджерів BIC France. Вони хотіли б із вами зустрітися. Саме тут починається справжня розмова».

Моя увага миттю повернулася до теми.

Вона подала їм знак підійти. Зрештою, я погодився з ними зустрітися.

За мить нас семеро вже сиділо за столом в оточенні чотирьох диванів.

Спершу я вирішив, що це якесь непорозуміння.

Навіщо людям їхати аж із Франції на зустріч зі мною?

Найстарший із них відрекомендувався.

«Мене звати М.....А. Нині я обіймаю посаду генерального директора BIC France».

Я досі не мав уявлення, чого вони хочуть.

Я попросив усіх представитися.

Картина дуже швидко прояснилася.

Переді мною стояло все керівництво BIC.

Причиною зустрічі була редакційна тендерна пропозиція, яку я оголосив у мережі.

Вони сприйняли її всерйоз.

Насправді — настільки всерйоз, що почали сумніватися у власному майбутньому. Чи знайдеться їм нове місце в новій організації? Чи доведеться шукати роботу деінде?

І якимось чином зв'язок налагодили через Chanel, яка здебільшого мовчала, промовляючи жестами. Присутність, яку неможливо не помітити.

Я пояснив, що я лише письменник, і не більше.

Ніхто мені не повірив.

Відповідь була одностайна.

«Коли говорить хтось із Gillette, навіть наші акціонери слухають мовчки. Починаючи з самої родини Віс».

Я попросив коротку перерву і під приводом кави вирішував, що казати далі.

Ситуація була незвичайна.

Проте вперше я став певен одного: наратив спричиняє набагато більше потрясінь, ніж обіцянки.

І лише тепер я починав це розуміти.

Ferdinando