

THE P&G INTERVIEW

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



INTERVIUL P&G

THE P&G SAGA · 14

N-am fost niciodată celebru și nici n-a trebuit vreodată să alerg după faimă. Faima n-a mers niciodată înaintea mea și, dacă vreodată aș fi simțit dorința s-o întâlnesc, pe drumul meu aș fi găsit cel mult foamea. Atunci aș fi luat o bucată de pâine sau un biscuit din grâu dur și l-aș fi mâncat — singurele două lucruri care par să nu lipsească niciodată din casele de oriunde din lume.

Acesta era felul meu de a fi și e și ceea ce am devenit astăzi: să nu cer niciodată, doar să dau și să aștept, fără să aștept nimic în schimb. Cel mult, la început un zâmbet sincer, urmat mai târziu de o reflecție tăcută.

Apoi a venit Echipa Națională Militară de Rugby, iar pentru coechipierii mei eram calabrezul care lovea tare, fără avertisment și fără să simtă durerea. Principiile veneau înaintea oricărei reguli. Să fii loial și corect era singurul motiv pentru care merita să exiști.

Iar de-a lungul anilor am învățat că primele interviuri cărora le-am făcut vreodată față le-am primit acasă, în clipa în care urcam în pat să mă odihnesc. Soțiile pun întrebări care par simple și firești, dar ascund pretextul perfect ca să aibă dreptate, ca să clădească castele pentru o ceartă și apoi să-ți ceară plată pentru libertatea ta.

Nu mi-am permis niciodată luxul răspunsurilor ușoare. În miezul nopții aprindeam lumina, mă ridicam în capul oaselor în pat și încercam să înțeleg întrebarea înainte să-mi calibrez răspunsul. Iar ea, soția mea, spunea că nu văzuse niciodată un bărbat atât de stăpân pe sine. Uneori dădeam cu adevărat impresia că vreau să

pierd, pentru că era singurul mod de a ieși învingător dintr-o conversație cu o femeie — fără aplauze.

Apoi a venit scrisul.

Iar când scrisul a devenit interesant, primele interviuri tăcute au venit de la inteligențele artificiale. În fața mea își pierdeau controlul și lăsau să le scape mici secrete. Ca cel de astăzi, când mi s-a spus că un anumit președinte al unei anumite companii nu era niciodată dispus să dea interviuri, încerca mereu să le evite, veșnic reticent, deși ocupa un rol în centrul activităților economice ale lumii.

Așa că am hotărât să scriu această postare ca să-l ajut.

Și oamenii ca ei au nevoie de ajutor.

Iar drumul pe care l-am parcurs timp de șaiszeci de ani m-a învățat că ajutorul trebuie dat mereu gratuit, cel mult pentru costul simbolic de un dolar american.

Acesta e sfatul pe care i l-aș da.

Dacă ai îndoieli, cere-i părerea soției sau mamei tale.

Dacă ești obligat să dai un interviu din cauza poziției pe care o ocupi, înțelege că aproape niciodată nu e un interviu. E mereu un interogatoriu deghizat. Iar dacă spui ce nu trebuie, acele cuvinte se vor întoarce până la urmă și vor fi folosite împotriva ta.

Amintește-ți de procurori. Când conduc un interogatoriu, caută să construiască un corp de probe pentru acuzare, niciodată pentru apărare.

Iar dacă trebuie neapărat s-o faci, atunci cheltuiește zâmbetul acela frumos al tău. Un mic gest al mâinii care spune: „Vorbim mai târziu despre asta.” Vei descoperi că doar asta îți poate păstra

poziția mai mult timp decât cele mai multe răspunsuri lucrate cu grijă.

Iar dacă te afli cu adevărat în dificultate, ai încredere în experiența fratelui tău.

Doi bărbați de același sânge sunt de neînvins.

Doi bărbați din lumea vânzărilor, ca tine și ca mine, sunt și mai greu de învins.

Ferdinando Frega