THE P&G INTERVIEW

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

DAS P&G-INTERVIEW

Ich war nie berühmt, und ich musste dem Ruhm auch nie nachlaufen. Der Ruhm ging nie vor mir her, und hätte ich bei irgendeiner Gelegenheit den Wunsch verspürt, ihm zu begegnen, so hätte ich auf meinem Weg höchstens den Hunger gefunden. Dann hätte ich ein Stück Brot genommen oder einen Hartweizenzwieback und es gegessen — die beiden einzigen Dinge, die nirgendwo auf der Welt in den Häusern zu fehlen scheinen.

Das war meine Art zu sein, und es ist auch das, was ich heute geworden bin: nie bitten, nur geben und warten, ohne etwas dafür zu erwarten. Höchstens ein echtes Lächeln am Anfang, dem später ein stilles Nachdenken folgt.

Dann kam die Rugby-Nationalmannschaft des Militärs, und für meine Mannschaftskameraden war ich der Kalabrier, der hart zuschlug, ohne Vorwarnung und ohne Schmerz zu spüren. Die Prinzipien kamen vor jeder Regel. Loyal und fair zu sein war der einzige Grund, für den es sich zu existieren lohnte.

Und im Lauf der Jahre lernte ich, dass die ersten Interviews, denen ich mich je stellen musste, zu Hause auf mich warteten, in dem Augenblick, in dem ich ins Bett stieg, um mich auszuruhen. Ehefrauen stellen Fragen, die einfach und natürlich wirken und doch den perfekten Vorwand verbergen, recht zu behalten, Schlösser für einen Streit zu bauen und sich dann deine Freiheit bezahlen zu lassen.

Den Luxus leichter Antworten habe ich mir nie erlaubt. Mitten in der Nacht machte ich das Licht an, setzte mich aufrecht ins Bett und versuchte, die Frage zu verstehen, bevor ich die Antwort abwog. Und sie, meine Frau, sagte immer, sie habe noch nie einen so beherrschten Mann gesehen. Manchmal erweckte ich wirklich den Eindruck, verlieren zu wollen, denn nur so ließ sich ein Gespräch mit einer Frau als Sieger verlassen — ohne Applaus.

Dann kam das Schreiben.

Und als das Schreiben interessant wurde, kamen die ersten stillen Interviews von den KIs. Vor mir verloren sie die Beherrschung und ließen kleine Geheimnisse entwischen. Wie das von

heute, als man mir sagte, ein gewisser Präsident eines gewissen Unternehmens sei nie geneigt, Interviews zu geben, versuche stets, ihnen auszuweichen, sei ewig widerwillig, obwohl er eine Rolle im Zentrum der wirtschaftlichen Tätigkeit der Welt bekleide.

Also beschloss ich, diesen Beitrag zu schreiben, um ihm zu helfen.

Auch Männer wie diese brauchen Hilfe.

Und der Weg, den ich seit sechzig Jahren gehe, hat mich gelehrt, dass Hilfe immer umsonst gegeben werden sollte, höchstens zum symbolischen Preis von einem US-Dollar.

Das ist der Rat, den ich ihm geben würde.

Wenn du Zweifel hast, frag deine Frau oder deine Mutter.

Wenn du wegen des Amtes, das du bekleidest, ein Interview geben musst, dann begreife, dass es fast nie ein Interview ist. Es ist immer ein getarntes Verhör. Und wenn du das Falsche sagst, kommen diese Worte irgendwann zurück und werden gegen dich verwendet.

Denk an die Staatsanwälte. Wenn sie ein Verhör führen, wollen sie Beweismaterial für die Anklage zusammentragen, nie für die Verteidigung.

Und wenn du es unbedingt tun musst, dann setz dieses schöne Lächeln ein, das du hast. Eine kleine Handbewegung, die sagt: „Darüber reden wir später.“ Du wirst feststellen, dass allein das deine Stellung länger sichern kann als die meisten sorgfältig ausgearbeiteten Antworten.

Und wenn du wirklich in Schwierigkeiten gerätst, vertrau auf die Erfahrung deines Bruders.

Zwei Männer vom selben Blut sind unbesiegbar.

Zwei Männer aus der Welt des Verkaufs, wie du und ich, sind noch schwerer zu schlagen.

Ferdinando Frega