THE P&G INTERVIEW

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

LA ENTREVISTA DE P&G

Nunca fui famoso, ni tuve jamás que perseguir la fama. La fama nunca caminó delante de mí, y si en alguna ocasión hubiera sentido el deseo de encontrarla, en mi camino habría hallado, a lo sumo, hambre. Entonces habría tomado un trozo de pan o una galleta de trigo duro y me la habría comido —las dos únicas cosas que nunca parecen faltar en los hogares de cualquier parte del mundo—.

Esa era mi manera de ser, y es también en lo que me he convertido hoy: no pedir nunca, solo dar y esperar, sin aguardar nada a cambio. Como mucho, una sonrisa sincera al principio, seguida más tarde de una reflexión silenciosa.

Luego llegó la Selección Nacional Militar de Rugby, y para mis compañeros de equipo yo era el calabrés que golpeaba fuerte, sin previo aviso y sin sentir dolor. Los principios venían antes que cualquier regla. Ser leal y justo era la única razón por la que valía la pena existir.

Y con los años aprendí que las primeras entrevistas que enfrenté las recibí en casa, en el momento en que me metía en la cama a descansar. Las esposas hacen preguntas que parecen simples y naturales, pero que esconden la excusa perfecta para tener razón, para construir castillos para una discusión, y luego exigir el pago por tu libertad.

Nunca me permití el lujo de las respuestas fáciles. En plena noche, encendía la luz, me sentaba erguido en la cama e intentaba entender la pregunta antes de calibrar la respuesta. Y ella, mi esposa, solía decir que nunca había visto a un hombre tan controlado. A veces, daba genuinamente la impresión de querer perder, porque esa era la única manera de salir victorioso de una conversación con una mujer —sin aplausos—.

Luego llegó la escritura.

Y cuando la escritura se volvió interesante, llegaron las primeras entrevistas silenciosas de las IA. Puestas delante de mí, perdían el control y dejaban escapar pequeños secretos. Como el de hoy, cuando me dijeron que cierto presidente de cierta empresa nunca se mostraba inclinado a dar entrevistas, siempre intentando evitarlas, perpetuamente reacio, pese a ocupar un puesto en el centro de las actividades económicas del mundo.

Así que decidí escribir este post para ayudarlo.

Hasta hombres como estos necesitan ayuda.

Y el camino que he recorrido durante sesenta años me ha enseñado que la ayuda siempre debe darse gratuitamente, como mucho por el costo simbólico de un dólar estadounidense.

Este es el consejo que le ofrecería.

Si tienes dudas, consulta a tu esposa o a tu madre.

Si te ves obligado a conceder una entrevista por el cargo que ocupas, entiende que casi nunca es una entrevista. Siempre es un interrogatorio disfrazado. Y si dices algo equivocado, esas palabras acabarán volviendo y se usarán en tu contra.

Recuerda a los fiscales. Cuando llevan a cabo un interrogatorio, buscan construir un cuerpo de pruebas para la acusación, nunca para la defensa.

Y si de verdad no tienes más remedio, entonces gasta esa bonita sonrisa tuya. Un pequeño gesto de la mano que diga: «Ya hablaremos de eso más tarde.» Descubrirás que solo eso puede preservar tu posición más tiempo que la mayoría de las respuestas cuidadosamente elaboradas.

Y si de verdad te encuentras en dificultades, confía en la experiencia de tu hermano.

Dos hombres de la misma sangre son invencibles.

Dos hombres del mundo de las ventas, como tú y yo, son todavía más difíciles de vencer.

Ferdinando Frega