THE P&G INTERVIEW

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

L’INTERVIEW P&G

Je n’ai jamais été célèbre, et je n’ai jamais eu à courir après la célébrité. La célébrité n’a jamais marché devant moi, et si, en quelque occasion, j’avais eu envie de la rencontrer, je n’aurais trouvé sur mon chemin que la faim, tout au plus. Alors j’aurais pris un morceau de pain ou un biscuit de blé dur et je l’aurais mangé — les deux seules choses qui ne semblent jamais manquer dans les maisons, où que ce soit dans le monde.

C’était ma façon d’être, et c’est aussi ce que je suis devenu aujourd’hui : ne jamais demander, seulement donner et attendre, sans rien espérer en retour. Tout au plus un sourire sincère, d’abord, suivi plus tard d’une réflexion silencieuse.

Puis il y a eu l’équipe nationale militaire de rugby, et pour mes coéquipiers j’étais le Calabrais qui cognait fort, sans prévenir et sans sentir la douleur. Les principes passaient avant toutes les règles. Être loyal et juste était la seule raison pour laquelle il valait la peine d’exister.

Et avec les années j’ai appris que mes toutes premières interviews, je les avais subies à la maison, au moment où je me glissais dans le lit pour me reposer. Les épouses posent des questions qui paraissent simples et naturelles, mais qui cachent le prétexte parfait pour avoir raison, pour bâtir des châteaux en vue d’une dispute, puis vous faire payer votre liberté.

Je ne me suis jamais accordé le luxe des réponses faciles. En pleine nuit, j’allumais la lumière, je m’asseyais bien droit dans le lit et j’essayais de comprendre la question avant de calibrer la réponse. Et elle, ma femme, disait qu’elle n’avait jamais vu un homme aussi maître de lui. Par moments, je donnais vraiment l’impression de vouloir perdre, parce que c’était la seule façon de sortir victorieux d’une conversation avec une femme — sans applaudissements.

Puis l’écriture est arrivée.

Et quand l’écriture est devenue intéressante, les premières interviews silencieuses sont venues des IA. Face à moi, elles perdaient le contrôle et laissaient échapper de petits secrets. Comme celui d’aujourd’hui, quand on m’a dit qu’un certain président d’une certaine entreprise n’avait

jamais été enclin à donner des interviews, qu'il cherchait toujours à les éviter, perpétuellement réticent, alors qu'il occupe un rôle au centre des activités économiques du monde.

Alors j'ai décidé d'écrire ce billet pour l'aider.

Même des hommes comme ceux-là ont besoin d'aide.

Et la route que je parcours depuis soixante ans m'a appris que l'aide doit toujours se donner gratuitement, tout au plus pour le prix symbolique d'un dollar américain.

Voici les conseils que je lui donnerais.

Si tu as des doutes, consulte ta femme ou ta mère.

Si la fonction que tu occupes t'oblige à te prêter à une interview, comprends que ce n'est presque jamais une interview. C'est toujours un interrogatoire déguisé. Et si tu dis ce qu'il ne fallait pas, ces mots finiront par revenir et seront retenus contre toi.

Souviens-toi des procureurs. Quand ils mènent un interrogatoire, ils cherchent à constituer un faisceau de preuves pour l'accusation, jamais pour la défense.

Et s'il faut absolument que tu le fasses, alors dépense ce beau sourire qui est le tien. Un petit geste de la main qui dit : "On en reparlera plus tard." Tu découvriras que cela, à lui seul, peut préserver ta position plus longtemps que la plupart des réponses soigneusement ciselées.

Et si tu te trouves vraiment en difficulté, fie-toi à l'expérience de ton frère.

Deux hommes du même sang sont invincibles.

Deux hommes venus du monde de la vente, comme toi et moi, sont encore plus difficiles à battre.

Ferdinando Frega