
Laura Bellini
Nasze miejsce
przy barze
Najważniejszych obietnic
nie zapisuje się w menu

# Nasze miejsce przy barze

Najważniejszych obietnic nie zapisuje się w menu

Laura Bellini

ROMANS

ISBN: 9788384900215

ALL-IN Rafał Płonkowski



# SPIS TREŚCI

INTRO ..... 4
Rozdział 1 - Warunki, których nie ma w menu ..... 12
Rozdział 2 - Miejsce dla dwojga ..... 23
Rozdział 3 - Smak nieprzewidzianych komplikacji ..... 36
Rozdział 4 - To, czego nie zamawialiśmy ..... 48
Rozdział 5 - Prawo do powiedzenia nie ..... 58
Rozdział 6 - Pierwszy pocałunek smakuje inaczej ..... 67
Rozdział 7 - Po drugiej stronie obietnicy ..... 77
Rozdział 8 - Poza światłem hotelowych lamp ..... 88
Rozdział 9 - Wieczór, który miał wszystko zmienić ..... 100
Rozdział 10 - Miejsce, do którego można wrócić ..... 111
Rozdział 11 - Bliskość ma swoje granice ..... 122
Rozdział 12 - Cena niedopowiedzeń ..... 133
Rozdział 13 - Kiedy cudze plany mają pierwszeństwo ..... 144
Rozdział 14 - Prawda podana w połowie ..... 154
Rozdział 15 - Obietnica złożona komuś innemu ..... 166
Rozdział 16 - Dwa puste miejsca ..... 178
Rozdział 17 - To, co wybieram dla siebie ..... 186
Rozdział 18 - Koszt dotrzymania słowa ..... 195
Rozdział 19 - Obietnice, za które się płaci ..... 204
Rozdział 20 - Nasze miejsce przy barze ..... 215

# INTRO

Pierwszą rzeczą, którą zauważyłam, było puste miejsce po butelce whisky.

Na najwyższej półce hotelowego baru w Sopocie pozostał jaśniejszy prostokąt, którego nie zdążył jeszcze pokryć kurz. Po obu stronach stały równo ustawione karafki, a pośrodku brakowało czegoś, co najwyraźniej przez lata uchodziło za niezbędny element wystroju. Pomyślałam, że to dobry znak. Miejsce, w którym można było usunąć jedną rzecz bez zawalenia całej konstrukcji, nadawało się do zmian.

Rozłożyłam na kontuarze próbki papieru, szkic nowego menu i sześć niewielkich butelek z przygotowanymi wcześniej syropami. Za oknami zapadał październikowy zmierzch. Morze było ledwie widoczne między dachami, lecz jego obecność zdradzał wiatr, który uderzał w szyby z uporem kogoś domagającego się wpuszczenia do środka. W barze pachniało skórzaną tapicerką, skórką pomarańczy i świeżo zmieloną kawą.

Miałam trzydzieści siedem lat, własną działalność i wystarczająco dużo doświadczenia, żeby wiedzieć, że najlepsze pomysły potrafią umrzeć podczas pierwszego spotkania z człowiekiem trzymającym firmową kartę płatniczą.

Dlatego tym razem zamierzałam postawić warunki, zanim ktokolwiek zdąży zaproponować kompromis.

- Pani Aneto?

Odwróciłam się. Za barem stała młoda kobieta z ciemnymi włosami związanymi w kok. Na plakietce miała napisane „Marta”.

- Mam przygotować szkło?

- Poproszę sześć niskich szklanek. I wodę z lodem, jeśli można.

Marta zerknęła na moje notatki.

- Naprawdę wszystko będzie bez alkoholu?

- Wszystko.

- Goście będą zaskoczeni.

- Właśnie na to liczę.

Uśmiechnęła się, ale w jej spojrzeniu dostrzegłam ostrożność. Znałam ten wyraz twarzy. Ludzie często traktowali bezalkoholowe koktajle jak nieudolną imitację czegoś, co powinno zawierać gin, rum albo przynajmniej odrobinę wódki. Ja chciałam udowodnić, że przyjemność nie potrzebuje usprawiedliwienia.

Przez ostatnie dwa miesiące pracowałam nad koncepcją wieczorów, które miały przyciągnąć do małego hotelowego baru nie tylko turystów, ale również mieszkańców Sopotu. Bez głośnej muzyki i udawania wielkomiejskiego klubu. Z dobrym smakiem, rozmową i kartą, w której każdy napój miał własny charakter.

Hotel zmieniał właściciela za kilka tygodni. Dla mnie było to ostatnie okno możliwości, żeby przekonać obecnych zarządzających do wypróbowania projektu.

I pierwsza od dawna szansa, żeby stworzyć coś, pod czym chciałam podpisać się bez zastrzeżeń.

- Ktoś przyjdzie na degustację? - zapytała Marta.

- Pan Wilk. Podobno ma decydujący głos.

Kobieta sięgnęła po ścierkę, chociaż blat był idealnie czysty.

- Robert lubi wiedzieć, za co płaci.

- To akurat mamy wspólne.

- I nie przepada za niespodziankami.

- W takim razie zaczniemy od małej.

Sięgnęłam po pierwszą butelkę. Syrop z pieczonej gruszki, rozmarynu i odrobiny czarnego pieprzu miał być podstawą koktajlu nazwanego „Późny powrót". Nazwa przyszła mi do głowy podczas nocnej jazdy pociągiem, kiedy po wyjątkowo nieudanym spotkaniu biznesowym obiecałam sobie, że nigdy więcej nie pozwolę komuś sprzedawać mojej pracy pod cudzym nazwiskiem.

Wlałam porcję do shakera.

- Zaczyna pani beze mnie?

Męski głos zabrzmiał tuż za moimi plecami. Spokojny, niski, z delikatną nutą rozbawienia.

Odwróciłam się, trzymając w dłoni miarkę.

Mężczyzna stojący przy wejściu miał na sobie granatową koszulę z podwiniętymi rękawami i ciemne spodnie. Nie wyglądał jak człowiek, który przyszedł ocenić koszt przedsięwzięcia. Wyglądał raczej jak ktoś, kto znał ten bar na tyle dobrze, żeby bez sprawdzania wiedzieć, która deska podłogi skrzypi przy oknie.

Miał krótkie, ciemne włosy z siwizną przy skroniach i twarz, na której czterdzieści jeden lat pozostawiło ślady raczej interesujące niż surowe. Jednak najbardziej zwróciłam uwagę na jego spojrzenie. Nie zatrzymało się na przygotowanych butelkach ani kosztorysie.

Zatrzymało się na mnie.

- Jeśli jest pan Robertem Wilkiem, to właśnie stracił pan okazję do uroczystego rozpoczęcia degustacji.

Podszedł bliżej.

- A jeśli nie?

- Wtedy może pan jeszcze wyjść bez konsekwencji.

Uśmiechnął się powoli.

- Robert Wilk. Obawiam się, że zostaję.

Wyciągnął rękę. Uścisnęłam ją, spodziewając się firmowego gestu, krótkiego i pozbawionego znaczenia. Tymczasem jego dłoń była ciepła, a uścisk zdecydowany, lecz niewymuszony. Nie próbował zatrzymać mnie ani o sekundę dłużej, niż wymagało powitanie.

- Aneta Wierzbicka.

- Wiem. Czytałem pani propozycję.

- Całą?

- Nawet przypisy.

- To dość niepokojące.

- Dlaczego?

- Bo teraz nie mogę liczyć, że czegoś pan nie zauważył.

Zaśmiał się cicho. Marta postawiła przed nami szklanki i dyskretnie wróciła do porządkowania zaplecza.

Robert zdjął zegarek i położył go obok telefonu.

- Proszę mi pokazać, dlaczego miałbym usunąć z karty połowę najlepiej sprzedających się alkoholi.

- Nie proponuję usuwania alkoholi. Proponuję trzy wieczory w tygodniu, kiedy nie będą najważniejszą częścią oferty.

- Brzmi jak ryzykowna różnica w sformułowaniu.

- W gastronomii większość rzeczy zaczyna się od różnicy w sformułowaniu. Potem ktoś sprawdza rachunek.

Przyglądał mi się przez chwilę z wyraźnym zainteresowaniem.

- A pani zawsze tak rozmawia z potencjalnymi klientami?

- Tylko z tymi, którzy czytają przypisy.

Przygotowałam pierwszy koktajl. Gruszka mieszała się z cytryną i goryczką bezalkoholowego aperitifu. Na wierzchu położyłam cienki plaster suszonego jabłka. Przesunęłam szklankę w jego stronę, ale zamiast sięgnąć po nią natychmiast, Robert przyjrzał się bursztynowej barwie napoju.

- Ładny.

- Wolałabym usłyszeć, że dobry.

Spróbował. Nie spieszył się z oceną. Widziałam, jak ponownie unosi szklankę i bierze drugi łyk, chociaż wcale nie musiał. Dopiero potem odstawił ją na podkładkę.

- Pieprz pojawia się na końcu.

- Tak miało być.

- Jak nieproszony gość, który okazuje się najciekawszą osobą przy stole.

Spojrzałam na niego uważniej.

- To zaskakująco trafny opis.

- Prowadzę restauracje od piętnastu lat. Czasami zdarza mi się coś zauważyć.

Zerknął na rozłożony szkic menu.

- Ale nazwy są zbyt osobiste.

- To znaczy?

- „Późny powrót", „Jeszcze jedna rozmowa", „Zostań chwilę". Sprzedaje pani emocje.

- A pan sprzedaje wyłącznie płyny w odpowiednich cenach?

Nie odpowiedział od razu. Zamiast tego sięgnął po kartę z projektem graficznym. Na jej odwrocie, widoczne pod światło, znajdowało się oznaczenie wersji, którą przygotowałam wyłącznie do wewnętrznych rozmów.

- Uważam, że emocje są cenne - powiedział. - Ale muszą się utrzymać na własnych nogach.

- Dlatego do każdej nazwy dołączyłam recepturę, koszt porcji i przewidywaną marżę.

- Wiem. Czytałem przypisy.

Tym razem to ja się uśmiechnęłam.

Przez moment rozmowa stała się niebezpiecznie przyjemna. Zapomniałam o chłodnym świetle hotelowej recepcji, terminie zmiany właściciela i własnej zasadzie, żeby nie traktować zawodowej sympatii jak zaproszenia do czegoś więcej. Robert słuchał inaczej niż większość ludzi, z którymi negocjowałam. Nie czekał tylko na przerwę, żeby wtrącić swoje zdanie. Zdawał się naprawdę rozważać to, co mówiłam.

Wtedy jego telefon rozświetlił się na blacie.

Nie chciałam patrzeć, ale ekran znajdował się pomiędzy nami. Zauważyłam fragment powiadomienia: „Potwierdzenie formatu po zmianie właściciela". Pod spodem widniało nazwisko, którego nie znałam.

Robert odwrócił telefon wyświetlaczem do dołu.

- Jest jedna rzecz, o której powinniśmy porozmawiać - powiedział.

Odłożyłam shaker.

- Słucham.

Spojrzał na przygotowane przeze mnie menu, a potem na puste miejsce po whisky na górnej półce.

- Co pani zrobi, jeśli okaże się, że ten bar nie może pozostać dokładnie taki, jak pani go sobie wyobraziła?

Mogłam odpowiedzieć zawodowo. Powiedzieć o elastyczności, budżecie i możliwościach dostosowania koncepcji. Miałam gotowe całe zdania, które uspokajały klientów, nie zobowiązując mnie do niczego.

Ale przy nim nie chciałam zaczynać od wyuczonej odpowiedzi.

- Zależy, kto będzie chciał go zmienić - powiedziałam. - I czy będzie miał odwagę powiedzieć mi dlaczego.

Robert spojrzał na mnie długo. Za oknem wiatr poruszył gałęziami drzewa, a Marta zgasiła jedną z lamp nad pustym stolikiem. W przyćmionym świetle jego twarz wydała mi się nagle mniej pewna, niż sugerował spokojny głos.

- A jeśli nie spodoba się pani odpowiedź?

Przesunęłam ku niemu drugą szklankę, tę z koktajlem nazwanym „Zostań chwilę".

- Wtedy sama zdecyduję, czy warto zostać.

Nie wypuścił mojego spojrzenia, kiedy uniósł szklankę.

- To uczciwe, Aneto.

Po raz pierwszy wypowiedział moje imię bez formalnego dystansu. Nie poprawiłam go.

A kiedy usiadł po drugiej stronie baru, zamiast wrócić do telefonu i pilnych wiadomości, zrozumiałam, że

najtrudniejszą częścią tego wieczoru wcale nie będzie przekonanie go do mojego pomysłu.

Tylko ustalenie, czy mężczyzna, który tak uważnie mnie słuchał, potrafiłby równie szczerze powiedzieć mi prawdę.

# Rozdział 1 - Warunki, których nie ma w menu

Następnego ranka Sopot pachniał mokrym piaskiem, kawą i jesienią, która jeszcze nie zdecydowała, czy chce być łagodna. Szłam w stronę hotelu z teczką pod pachą i wiadomością od Roberta Wilka, którą przeczytałam już cztery razy. Przysłał ją o siódmej czterdzieści dwie. „Chciałbym porozmawiać o warunkach współpracy. Dziesiąta przy barze. Kawa będzie lepsza niż wczoraj". Nie napisał, czy zamierza przyjąć mój projekt. Nie wspomniał również o zmianach, które zasygnalizował podczas degustacji. Najbardziej irytowało mnie jednak to, że zapamiętałam dokładnie sposób, w jaki wypowiedział moje imię.

Miałam wystarczająco dużo powodów, żeby traktować Roberta wyłącznie jako potencjalnego klienta. Od pół roku pracowałam nad stworzeniem własnej pracowni projektowej, która nie ograniczałaby się do poprawiania kart dań w restauracjach. Chciałam budować koncepcje miejsc, ich charakter, język i sposób, w jaki zapraszały ludzi do pozostania trochę dłużej. Hotelowy bar wydawał się idealnym początkiem. Niewielka przestrzeń, rozpoznawalna lokalizacja i możliwość sprawdzenia pomysłu przed zmianą właściciela. Potrzebowałam projektu, który mogłabym pokazać kolejnym klientom jako samodzielne osiągnięcie. Nie kolejnej realizacji podpisanej nazwiskiem kogoś, kto jedynie zatwierdził fakturę.

Weszłam do hotelu pięć minut przed czasem. W barze było jeszcze pusto, a poranne światło odsłaniało wszystkie szczegóły, które poprzedniego wieczoru ukrywał półmrok.

Granatowe obicia foteli miały drobne przetarcia, mosiężna listwa przy kontuarze wymagała wypolerowania, a w rogu stała roślina o zdecydowanie zbyt małej doniczce. Zauważyłam też, że na półce nadal brakowało whisky. Ten pusty prostokąt zaczynał mi się podobać.

Robert siedział przy stoliku obok okna. Miał przed sobą otwarty laptop, filiżankę espresso i kilka kartek zapisanych odręcznie. Kiedy mnie zobaczył, zamknął komputer.

- Punktualność to pani sposób na zrobienie dobrego wrażenia?

- Wolę, żeby robiła je moja praca.

- Jedno nie wyklucza drugiego.

Wskazał krzesło naprzeciwko. Nie miałam zamiaru pozwolić, żeby przyjazna atmosfera zastąpiła rozmowę o konkretach, więc od razu wyjęłam dokumenty. Robert zauważył ten gest, ale zamiast sięgnąć po moje materiały, podał mi kartę kawową.

- Obiecałem lepszą kawę.

- Obiecał pan rozmowę o współpracy.

- I dotrzymam obu obietnic. Tylko niekoniecznie w tej kolejności.

Zamówiłam cappuccino. Robert nie próbował mnie przekonywać do czegoś innego, co uznałam za jego pierwszą rozsądną decyzję tego dnia. Kiedy Marta przyniosła filiżankę, podsunęłam mu harmonogram. Trzy próbne wieczory w ciągu dwóch tygodni, ograniczona karta sześciu bezalkoholowych koktajli, przeszkolenie obsługi i ocena wyników oparta nie tylko na sprzedaży, ale również na liczbie powracających gości.

- Chcę, żeby ludzie przychodzili tutaj dla tego miejsca - powiedziałam. - Nie dlatego, że akurat pada deszcz i nie mają gdzie usiąść.

Robert przesunął palcem po harmonogramie.

- A ja chcę mieć pewność, że miejsce będzie zarabiało również wtedy, kiedy przestanie padać.

- Dlatego przygotowałam kalkulację.

- Kalkulacja jest dobra. Nie mam zastrzeżeń do kosztów.

To mnie zaskoczyło. Przygotowałam się na długą dyskusję o cenach składników, stratach produkcyjnych i marży. Nawet wyliczyłam, ile mogłabym ustąpić bez naruszania jakości receptur.

- Więc co jest problemem?

- Skala.

Oparł się wygodniej. Nie wyglądał na człowieka, który zamierzał mnie zaskoczyć nierealnym żądaniem. Przeciwnie, sprawiał wrażenie kogoś, kto starannie dobiera słowa, ponieważ zna ich konsekwencje.

- Hotel niedługo zmieni właściciela. Chcę, żeby to, co tutaj stworzymy, miało szansę przetrwać tę zmianę. Trzy wieczory mogą być dobrym testem, ale potrzebuję rozwiązania, które da się później powtarzać bez pani obecności.

- Po przeszkoleniu personelu będzie to możliwe.

- Potrzebuję również elastyczności w nazewnictwie, wyglądzie kart i sposobie prezentacji oferty.

Odłożyłam długopis.

- Jak dużej elastyczności?

- Takiej, która pozwoli dostosować projekt do przyszłej identyfikacji hotelu.

- Czyli chce pan, żebym stworzyła coś, czego za miesiąc nikt nie rozpozna jako mojej pracy?

- Nie powiedziałem tego.

- Jeszcze nie.

Robert przez chwilę milczał. Zauważyłam, że nie odwrócił wzroku, choć moje słowa zabrzmiały ostrzej, niż planowałam.

- Proszę mi powiedzieć, czego pani nie zaakceptuje.

- Usunięcia mojego nazwiska z projektu. Wykorzystywania receptur poza uzgodnionym zakresem. Zmian w koncepcji bez konsultacji. I przedstawiania jej jako pomysłu kogoś, kto nie uczestniczył w jej tworzeniu.

- Ma pani za sobą nieprzyjemne doświadczenia.

- Mam za sobą doświadczenia, z których wyciągnęłam wnioski.

- Rozumiem.

- Nie jestem pewna.

Popatrzył na mnie bez urazy.

- W porządku. Nie musi mi pani wierzyć na słowo.

Ta odpowiedź pozbawiła mnie przygotowanej riposty. Spodziewałam się zapewnień o wzajemnym zaufaniu albo sugestii, że przesadzam. Zamiast tego Robert sięgnął po moją propozycję i zaznaczył dwa akapity.

- Wpiszmy tutaj prawo do zatwierdzania zmian. I osobny punkt dotyczący autorstwa.

- Bez ogólnej klauzuli pozwalającej na dowolne wykorzystanie projektu?

- Bez takiej klauzuli.

- A nazwy?

- Chciałbym mieć możliwość zaproponowania innych.

- Zaproponowania czy narzucenia?

Kącik jego ust drgnął.

- Pani naprawdę nie pozwala człowiekowi na żadne niedopowiedzenie.

- Niedopowiedzenia są drogie. Zazwyczaj dla tej strony, która nie pisała umowy.

Przez kilka minut pracowaliśmy nad dokumentem. Robert okazał się bardziej wymagający, niż przypuszczałam. Zadawał pytania o czas przygotowania napojów, zapasy produktów i sposób obsługi większej liczby gości. Nie wszystkie odpowiedzi mu się podobały, ale nie podważał mojej wiedzy. Kiedy powiedziałam, że nie zamierzam skracać przygotowania jednego koktajlu kosztem smaku, poprosił, żebym pokazała mu, gdzie można zaoszczędzić czas bez zmiany receptury.

Było w tym coś przyjemnie wymagającego. Od dawna nikt nie traktował mojej pracy jednocześnie tak poważnie i tak bezpośrednio.

Przerwał nam mężczyzna w jasnym płaszczu, który wszedł do baru z telefonem przy uchu. Robert natychmiast go zauważył. Przeprosił mnie i podszedł do niego. Rozmawiali krótko przy wejściu, wystarczająco daleko, żebym nie słyszała słów. Dostrzegłam jednak, jak Robert wskazuje na dokumenty leżące na naszym stoliku, a tamten kręci głową.

Kiedy restaurator wrócił, jego twarz znów była spokojna.

- Ktoś od przyszłego właściciela? - zapytałam.

- Człowiek zajmujący się przygotowaniami do przekazania hotelu.

- Nie wyglądał na zachwyconego.

- Ma trudny poranek.

- To dość powszechna choroba w gastronomii.

Robert uśmiechnął się, lecz nie podjął żartu.

- Chciałbym postawić jeszcze jeden warunek.

Zamknęłam teczkę.

- Słucham.

- Podczas próbnych wieczorów musimy sprawdzić dwa sposoby podawania oferty. Pani autorską kartę i jej uproszczoną wersję. Z tymi samymi napojami, ale innym układem i bardziej bezpośrednimi opisami.

- Dlaczego?

- Chcę wiedzieć, co rzeczywiście przyciąga klientów.

- Mam to rozumieć jako test mojego projektu?

- Jako test sposobu, w jaki go przedstawimy.

Wstałam i podeszłam do kontuaru. Potrzebowałam chwili, żeby uporządkować myśli. W podobny sposób zaczynały się niegdyś ustępstwa, które z czasem zamieniały cały projekt w zestaw cudzych decyzji. Najpierw zmieniano jedną nazwę, potem układ karty, następnie receptury, aż na końcu zostawał pomysł pozbawiony charakteru.

Robert podszedł, ale zatrzymał się po drugiej stronie baru.

- Nie chcę zniszczyć pani koncepcji, Aneto.

- A jednak chce pan sprawdzić, czy lepiej działa bez jej najważniejszej części.

- Chcę udowodnić, że może działać w różnych warunkach.

- Przed kim?

Zawahał się na tyle krótko, że mogłabym tego nie zauważyć.

- Przed ludźmi, którzy będą decydowali o przyszłości tego miejsca.

Pomyślałam o wiadomości na jego telefonie i mężczyźnie w jasnym płaszczu. Robert mówił rozsądnie, ale miałam wrażenie, że rozmawiamy o warunkach, których nie znałam.

- Mogę przygotować drugą wersję - powiedziałam w końcu. - Pod warunkiem, że nie będzie udawała mojego autorskiego projektu. I że obie ocenimy według tych samych zasad.

- Zgoda.

- Chcę uczestniczyć w analizie wyników.

- Oczywiście.

- I jeżeli okaże się, że ludzie wybierają moją kartę, nie będzie pan przekonywał mnie, że wyniki oznaczają coś przeciwnego.

Robert oparł dłonie na kontuarze.

- Pani naprawdę spodziewa się po mnie najgorszego?

- Nie znam pana wystarczająco dobrze, żeby spodziewać się czegokolwiek innego niż tego, co zostało ustalone.

Przyjął odpowiedź bez komentarza. Po chwili przesunął w moją stronę kartkę z ręcznie naniesionymi poprawkami.

- To uczciwy punkt wyjścia.

Przyjrzałam się jego pismu. Było drobne, nieco pochylone, zaskakująco staranne. Obok fragmentu

dotyczącego autorstwa dopisał: „Nazwisko Anety przy koncepcji, recepturach i materiałach promocyjnych". Nie musiał robić tego od razu. Mógł odłożyć decyzję do konsultacji z prawnikiem.

- Dlaczego pan się zgodził? - zapytałam.

- Bo potrafię odróżnić kupowanie czyjejś pracy od kupowania prawa do wszystkiego, co ta osoba wymyśli.

Spojrzałam na niego. Był wystarczająco blisko, żebym zauważyła niewielką bliznę przy jego brodzie, wcześniej ukrytą przez wieczorne światło. Nie miałem zamiaru przyglądać mu się tak uważnie. A jednak przez moment bardziej interesowało mnie to drobne niedoskonałe miejsce niż podpisy na dokumentach.

- To dobrze - powiedziałam ciszej.

- Dlaczego?

- Bo zaczynałam podejrzewać, że będzie pan bardzo trudnym klientem.

- I co się zmieniło?

- Nic. Ale przynajmniej trudnym w interesujący sposób.

Zaśmiał się. Tym razem swobodniej.

Niedługo później Marta poprosiła Roberta na zaplecze. Jeden z dostawców przywiózł niewłaściwy towar, a przygotowania do popołudniowego przyjęcia utknęły. Obserwowałam, jak restaurator rozmawia z pracownikami. Nie podnosił głosu, nie szukał winnego. Poprosił o listę braków, znalazł zamienniki i sam pomógł przenieść kilka skrzynek. Dopiero po rozwiązaniu problemu wrócił do mnie.

- Przepraszam.

- Właśnie zobaczyłam pana w naturalnym środowisku.

- To znaczy?

- Wśród ludzi, którzy mają prawo nie zgadzać się z pana planem.

- Zdarza się częściej, niż pani myśli.

- I dobrze pan to znosi?

- Zależy, czy mają rację.

Nie powiedziałam mu, że podobała mi się jego odpowiedź. Ani że sposób, w jaki podziękował Marcie za pomoc, zrobił na mnie większe wrażenie niż wszystkie zapewnienia o profesjonalizmie.

Wróciliśmy do stolika i ustaliliśmy wstępny termin pierwszego wieczoru. Mieliśmy dziesięć dni na przygotowanie zespołu, materiałów i komunikacji. Robert zobowiązał się dostarczyć dokładne dane sprzedażowe oraz potwierdzenie zakresu współpracy. Ja miałam przygotować poprawioną koncepcję i projekt drugiej karty.

Kiedy zbierałam dokumenty, zatrzymał mnie jednym pytaniem.

- Czy może mi pani obiecać, że nie zrezygnuje po pierwszym trudnym spotkaniu?

Uniosłam wzrok.

- Nie składam obietnic dotyczących rzeczy, na które nie mam pełnego wpływu.

- A na co ma pani wpływ?

- Na to, czy będę uczciwie pracowała. I czy powiem panu, kiedy przekroczy pan granicę.

Robert wyciągnął rękę.

- W takim razie na razie to wystarczy.

Uścisnęłam jego dłoń. Tym razem byłam świadoma, jak bardzo spodobało mi się to, że nie próbował skracać dystansu bardziej, niż pozwalała sytuacja.

Przed wyjściem obejrzałam się jeszcze na bar. Robert stał za kontuarem i rozmawiał z Martą, pokazując jej jedną z moich kart. Na widok nazwy „Zostań chwilę" uśmiechnął się w sposób, którego nie potrafiłam jednoznacznie odczytać.

Na zewnątrz czekał na mnie zimny wiatr i wiadomość od mojej przyjaciółki Izy.

„I jak? Podpisałaś umowę czy znowu pokłóciłaś się z właścicielem?"

Odpisałam: „Jedno nie wyklucza drugiego".

Schowałam telefon, ale po kilku krokach wyjęłam go ponownie. Robert przysłał wiadomość.

„Dziękuję za rozmowę. I za przypomnienie, że nie wszystko, co można zmienić, powinno się zmieniać".

Patrzyłam na ekran dłużej, niż wymagało przeczytanie jednego zdania.

Odpisałam dopiero przy skrzyżowaniu.

„Proszę zachować tę myśl. Jeszcze może się panu przydać".

Jego odpowiedź przyszła niemal natychmiast.

„Przy pani? Jestem tego pewien".

Uśmiechnęłam się do siebie i ruszyłam dalej. Nie wiedziałam jeszcze, czy Robert Wilk okaże się człowiekiem, z którym potrafię stworzyć coś wartościowego. Wiedziałam natomiast, że po raz pierwszy od dawna nie miałam ochoty kończyć rozmowy zaraz po ustaleniu warunków.

A to stanowiło komplikację, której nie uwzględniłam w żadnym harmonogramie.

# Rozdział 2 - Miejsce dla dwojga

W piątek przed południem otrzymałam od Roberta wiadomość z załącznikami, które obiecał dostarczyć. Były wśród nich dane sprzedażowe, plan sali, aktualne zestawienie dostawców i propozycja umowy z naniesionymi podczas naszego spotkania poprawkami. Wszystko uporządkowane, nazwane i przesłane w terminie. Mogłam docenić taką rzetelność bez żadnych dodatkowych emocji. Problem polegał na tym, że oprócz dokumentów znalazłam krótką wiadomość: „Jeśli znajdzie pani godzinę, chciałbym pokazać coś poza hotelem. Nie ma to związku z negocjacjami".

Przez kilka minut patrzyłam na ostatnie zdanie.

Nie miałam pewności, czy było zaproszeniem na prywatne spotkanie, czy po prostu próbą lepszego poznania osoby, z którą zamierzał współpracować. Zawodowo nie potrzebowałam tej godziny. Prywatnie byłam ciekawa Roberta bardziej, niż chciałam przyznać nawet przed sobą.

Odpisałam, że mogę spotkać się o siedemnastej, ale najpierw chciałabym zamknąć kwestie dotyczące testowych wieczorów.

Odpowiedź przyszła po chwili.

„Rozsądna kolejność. O szesnastej w hotelu, potem pokażę pani miejsce. Bez ukrytych warunków".

Przygotowałam więc ostateczną wersję harmonogramu i pojechałam do Sopotu. W pociągu sprawdziłam jeszcze raz poprawki do umowy. Robert zaakceptował zapis dotyczący mojego autorstwa, ale jeden fragment nadal pozostawał zbyt ogólny. Chodziło o możliwość wykorzystania receptur po