



NOKIA
banners inside

BIC-RÉSZVÉNYEK

Kifizettem az ebéd számláját. Harmincöt euró. Habozás nélkül.

Egy azonnali eredménnyel: egyik jelen lévő nő sem számított rá, de ez csak egy találkozó végének a kezdete volt.

Ahogy a Szajna mentén sétáltunk, hol itt, hol ott puhatolózó kérdéseket tettek fel. Pontosan tudtam, hová akarnak eljutni. És egyenként, kézen fogva vezettem el őket oda, anélkül, hogy bármelyikük észrevette volna.

Megkérdeztem tőlük, ismerik-e a történetet Napóleon Bonapartéről, aki a lovával a legmagasabb dombon állt, nézte, hogyan fog győzni, és figyelte, ahogy ellenfelei összeroppannak. Egyikük sem tudott válaszolni. Pedig én csak a betolakodó olasz voltam, aki francia történelemről beszélt. Ahahahah.

Aztán eljött a pillanat. Egy kávézó előtt ültünk, mindannyian fagylaltot ettünk, amikor a legtapasztaltabb nő végre szót kért, és feltette az első igazi kérdést.

A bűgócsiga-játéknak vége volt. Mindenki visszaért a földre. Eljött az ideje, hogy álarcok nélkül hallgassunk, és megértsük, hogyan ér véget ez a játék.

Valamennyiük nevében megismételte a köszönetét, amiért elfogadtam a meghívást, de elmagyarázta, hogy a találkozónk eredményéről előbb-utóbb be kell számolniuk a férjeiknek. Végül is kölcsönvettem a BIC COMPANY WORLDWIDE dobogó szívét, és mindössze harmincöt euróért tettem.

Chanel kissé félreállva figyelt. Őszintén ámultnak tűnt, és mintha azon tűnődött volna, ki vagyok valójában. Később bevallotta, hogy soha nem találkozott hozzám hasonlóval.

„Úgy hiszem – mondta a hölgy –, hogy a képességeit tekintve a mi férfijaink együttvéve sem rendelkeznek az Ön képességeinek egynegyedével. És valóban hiszem, hogy képes pontosan arra, amit megírt – nyilvános vételi ajánlatot tenni a

BIC-re. De a kérdésem ez: mennyiért akarja eladni a GILLETTENARRATIVE.COM-ot? És megígérem, hogy huszonnégy órán belül aláírjuk a szerződést, és a pénzt – vagy a részvényeket – oda utaltatom, ahová csak kívánja.”

Ránéztem, és azt feleltem: „Miért akarja a weboldalamat?”

A válasza azonnal jött. „NOKIA-bannereket akarunk elhelyezni az APPLE weboldalán. Elég világos? Frega úr, fogalma sincs, milyen messzire hajlandók vagyunk elmenni, hogy megszerezzük az oldalát. Számunkra alapvetővé vált. Nélkülözhetetlen ahhoz, hogy tovább éljünk anélkül, hogy bármit elveszítenénk. Igaz, hogy évi hárommilliárd dollár bevételt termelünk, de a működési jövedelmezőségünk mindig kétszámjegyű volt. Nem viseljük azoknak a cégeknek a márkaterjesztési költségeit, amelyek kénytelenek óriási mennyiségű terméket mozgatni a világ körül. A veszteség-nyereség dinamikánk háromszámjegyű tartományban mozog.”

Aztán megállt, és azt mondta: „Ne vesztegessük az időt végtelen beszélgetésre, hadd tegyek Önnek egy ajánlatot.”

És meg is tette. Olyan ajánlatot tett, amelyet egyetlen logikus vagy racionális ember sem utasítana vissza soha.

De az én válaszom ez volt. „Ingyen olvashatják a könyveimet, egyetlen dollár nélkül. De a GILLETTE-en belüli ötvennyolc évnyi családi méltóságot nem vehetik el pusztán pénzért. Minden, amit látnak. Minden, amit felépítettem. Minden. Csak egy amerikai dollárt ér. És azt a dollárt csak az anyámnak adom, ahogy illik. Egy fiú soha nem tagadja meg az anyját. Örökre a fia marad. És soha nem engedné, hogy bárki meggondolatlan vagy becsstelen dolgokat tegyen ellene. Ő csak a fia.”

Megkérdezték, visszakísérhetnek-e a szállodába. Megköszöntem, és nemet mondtam. Elköszöntem, és elsétáltam.

De a napnak még nem volt vége. Még le kellett ráznom a biztonsági csapatukat. Már nem értették, hová megyek. Három órányi párizsi metrózás után elvesztettek.

Elfáradtak. Feladták.

És visszatértem a közös hálóterembe, az indiaiak és a brazilok közé, egy nagyobb Isten fiaként, akinek egy napon kihallgatást kell majd adnom, ahogy egy apa is végül kihallgatást ad a legrosszabb fiának.

Ferdinando