



BIC 股票

午飯的賬是我付的。35歐元。毫不猶豫。

並且立刻有了一個結果：在場的女士們沒有一個料到這一點，但這只是一場會面結束的開始。

我們沿著塞納河散步，她們東一句西一句地不停提出試探性的問題。我清楚地知道她們想往哪裡走。而我一個一個地牽著她們的手把她們帶到了那裡，沒有一個人察覺。

我問她們知不知道拿破崙·波拿巴的故事：他牽著馬站在最高的山丘上，看著自己將如何取勝，觀察著對手被擊潰。她們沒有一個人答得上來。可我只不過是那個談論法國曆史的義大利闖入者。哈哈哈哈哈。

然後那一刻到了。我們坐在一家咖啡館前，大家都在吃冰淇淋，這時那位最有經驗的女士終於開口，提出了第一個真正的問題。

陀螺遊戲結束了。每個人都回到了地面上。是時候摘下面具傾聽，弄明白這場遊戲將如何收場了。

她代表所有人，再次感謝我接受了邀請，但解釋說她們最終必須把這次會面的結果向她們的丈夫彙報。畢竟，我借走了BIC COMPANY WORLDWIDE那顆跳動的心臟，而且只花了35歐元。

Chanel站在一旁看著我。她看上去真的很驚訝，似乎在想我到底是誰。後來她會坦白，她從未遇到過像我這樣的人。

「我相信，」那位女士說，「考慮到您的能力，我們所有的男人加在一起，也不及您本事的四分之一。我真心相信，您有能力做到您所寫的——對BIC發起要約收購。但我的問題是：您要多少錢才肯賣掉GILLETTENARRATIVE.COM？我向您保證，二十四小時內我們就籤合同，錢——或者股票——存到您想要的任何地方。」

我看著她回答：「你們為什麼想要我的網站？」

她的回答脫口而出。「我們想把NOKIA的橫幅放進APPLE的網站裡。這樣說夠清楚了嗎？Frega先生，您根本不知道為了得到您的網站，我們願意走多遠。對我們來說，它已經變得至關重要。如果我們要繼續活下去而不失去任何東西，它就必不可少。沒錯，我們每年營收30億美元，但我們的經營利潤率一直是兩位數。我們沒有那些被迫把海量產品運往世界各地的公司所承擔的品牌分銷成本。我們的盈虧動態是在三位數的領域裡運轉的。」

然後她停了一下，說：「不必浪費時間沒完沒了地談，讓我給您開個價吧。」

她開了。她開出的是那種任何講邏輯、講理性的人都絕不會拒絕的價錢。

可我的回答是這樣的。「你們可以免費讀我的書，一美元都不用付。但你們不能僅僅為了錢，就拿走GILLETTE裡面五十八年的家族尊嚴。你們看到的一切。我建造的一切。一切。只值一美元。而這一美元我只會給我的母親，理應如此。兒子永遠不會不認他的母親。他永遠是她的兒子。他絕不會允許任何人對她做出魯莽或不光彩的事。他只是她的兒子。」

她們問能不能送我回酒店。我謝過她們，說不用。我道了別，走開了。

可這一天還沒結束。我還得甩掉她們的保安隊。他們再也搞不清我要去哪裡。在巴黎地鐵裡轉了三個小時之後，他們跟丟了我。他們累了。他們放棄了。

我回到了那間住著印度人和巴西人的合住房間，一個更偉大的上帝的兒子，總有一天我得接見這位上帝，正如一個父親終究會接見他最壞的那個兒子。

Ferdinando