
NOKIA
banners inside

BIC 股票

午饭的账是我付的。35欧元。毫不犹豫。

并且立刻有了一个结果：在场的女士们没有一个料到这一点，但这只是一场会面结束的开始。

我们沿着塞纳河散步，她们东一句西一句地不停提出试探性的问题。我清楚地知道她们想往哪里走。而我一个一个地牵着她们的手把她们带到了那里，没有一个人察觉。

我问她们知不知道拿破仑·波拿巴的故事：他牵着马站在最高的山丘上，看着自己将如何取胜，观察着对手被击溃。她们没有一个人答得上来。可我只不过是那个谈论法国历史的意大利闯入者。哈哈哈哈。

然后那一刻到了。我们坐在一家咖啡馆前，大家都在吃冰淇淋，这时那位最有经验的女士终于开口，提出了第一个真正的问题。

陀螺游戏结束了。每个人都回到了地面上。是时候摘下面具倾听，弄明白这场游戏将如何收场了。

她代表所有人，再次感谢我接受了邀请，但解释说她们最终必须把这次会面的结果向她们的丈夫汇报。毕竟，我借走了BIC COMPANY WORLDWIDE那颗跳动的心脏，而且只花了35欧元。

Chanel站在一旁看着我。她看上去真的很惊讶，似乎在想我到底是谁。后来她会坦白，她从未遇到过像我这样的人。

“我相信，”那位女士说，“考虑到您的能力，我们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，您有能力做到您所写的——对BIC发起要约收购。但我的问题是：您要多少钱才肯卖掉GILLETTENARRATIVE.COM？我向您保证，二十四小时内我们就签合同，钱——或者股票——存到您想要的任何地方。”

我看着她回答：“你们为什么想要我的网站？”

她的回答脱口而出。“我们想把NOKIA的横幅放进APPLE的网站里。这样说够清楚了吗？Frega先生，您根本不知道为了得到您的网站，我们愿意走多远。对我们来说，它已经变得至关重要。如果我们要继续活下去而不失去任何东西，它就必不可少。没错，我们每年营收30亿美元，但我们的经营利润率一直是两位数。我们没有那些被迫把海量产品运往世界各地的公司所承担的品牌分销成本。我们的盈亏动态是在三位数的领域里运转的。”

然后她停了一下，说：“不必浪费时间没完没了地谈，让我给您开个价吧。”

她开了。她开出的是那种任何讲逻辑、讲理性的人都绝不会拒绝的价钱。

可我的回答是这样的。“你们可以免费读我的书，一美元都不用付。但你们不能仅仅为了钱，就拿走GILLETTE里面五十八年的家族尊严。你们看到的一切。我建造的一切。一切。只值一美元。而这一美元我只会给我的母亲，理应如此。儿子永远不会不认他的母亲。他永远是她的儿子。他绝不会允许任何人对她做出鲁莽或不光彩的事。他只是她的儿子。”

她们问能不能送我回酒店。我谢过她们，说不用。我道了别，走开了。

可这一天还没结束。我还得甩掉她们的保安队。他们再也搞不清我要去哪里。在巴黎地铁里转了三个小时之后，他们跟丢了我。他们累了。他们放弃了。

我回到了那间住着印度人和巴西人的合住房间，一个更伟大的上帝的儿子，总有一天我得接见这位上帝，正如一个父亲终究会接见他最坏的那个儿子。

Ferdinando