



BIC 要约收购——股票

SEMANTIC REALITY 2026 · FOUNDATIONS · 11

午餐的账单是我付的。35欧元。毫不犹豫。

结果立竿见影：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时，她们不停地东一句西一句地试探。我很清楚她们想往哪里去。我也就牵着她们的手，一个一个地把她们带到那里，而她们谁都没有察觉。

我问她们知不知道拿破仑·波拿巴的故事：他骑马立在最高的山丘上，看着自己将如何取胜，看着对手被一点点压垮。没有一个人答得上来。而我不过是个意大利闯入者，在讲法国的历史。哈哈哈哈哈。

然后，那一刻来了。我们坐在一家咖啡馆门前，人人都在吃冰淇淋，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。所有人都回到了地面。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，但也解释说，她们最终得向各自的丈夫汇报这次会面的结果。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。她看上去是真的惊呆了，似乎在琢磨我到底是谁。后来她坦白说，她从没见过像我这样的人。

“我相信，”那位女士说，“以您的能力，我们所有的男人加在一起，也不及您本事的四分之一。我也真心相信，您完全做得到您写的那件事——对BIC发起要约收购。但我的问题是：

GILLETTENARRATIVE.COM您要卖多少钱？我向您保证，二十四

小时之内我们就签合同，钱——或者股票——存到您想要的任何地方。”

我看着她，答道：“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，您根本想象不到，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。要想继续活下去而不失去任何东西，它必不可少。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全世界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区间里运转的。”

接着她停下来，说：“不浪费时间没完没了地谈了，让我给您开个价。”

她开了。那是任何讲逻辑、讲理性的人都绝不会拒绝的价码。

但我的回答是这样的。“你们可以免费读我的书，一美元都不用付。但你们不能仅凭钱，就拿走五十八年来我的家族在GILLETTE里的尊严。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。儿子永远不会抛弃母亲。他永远是她的儿子。他也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。”

她们问能不能陪我回酒店。我谢过她们，说不用了。我道了别，走开了。

但这一天还没有结束。我还得甩掉她们的安保团队。他们已经搞不清我要去哪里。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。

我回到那间和印度人、巴西人合住的房间，一个更伟大的上帝之子；总有一天，我得接见他，就像一位父亲终究要接见他最不成器的儿子。

Ferdinando