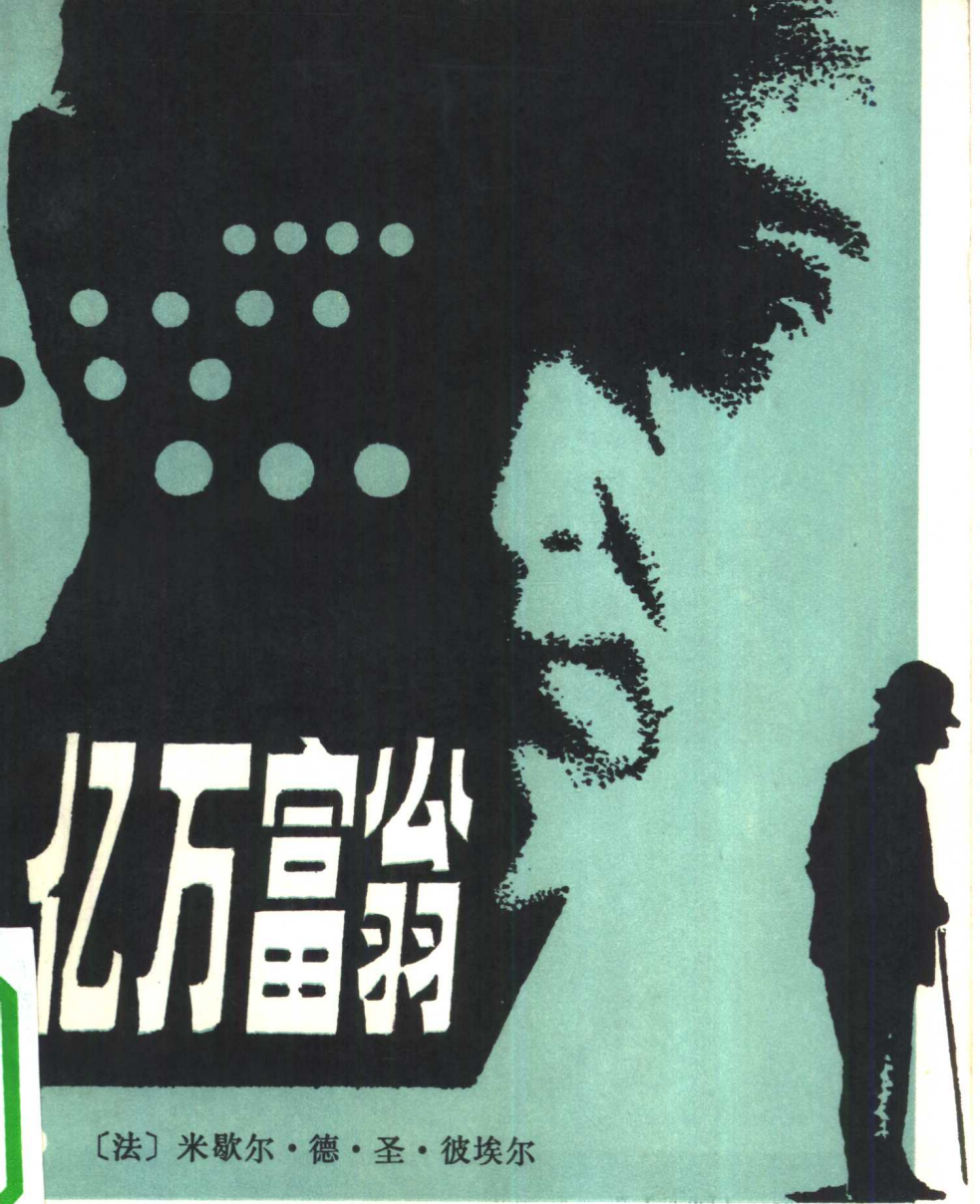




亿万富翁

〔法〕米歇尔·德·圣·彼埃尔

新 华 出 版 社

亿万富翁

〔法〕米歇尔·德·圣·彼埃尔

赵 坚 译

亿 万 富 翁

(法)米歇尔·德·圣·彼埃尔

赵 坚 译

*

新 华 出 版 社 出 版

四川省新华书店重庆发行所发行

重庆新华印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开本 10.125 印张 199,000 字

1983年1月第1版 1983年1月重庆第1次印刷

印数, 57,000册

统一书号: 10203·083 定价: 0.80元

我尤为忧虑的是区别事情本身
与它所引起的反响。

塞涅卡^①

^① 罗马政治家及作家(前4-65)。

内 容 简 介

企业家法布尔-西蒙为扩大他的法国电子和信息公司，图谋吞并马赛尔·桑格尔的父子车间和工地，为此，双方展开了激烈的斗争。故事以此为主线，描述了资本主义社会尔虞我诈、弱肉强食的本质以及人与人的关系。虽然法布尔-西蒙最后击败了对手，但是，他的儿子罗兰，由于痛恨父亲一流人物和仇视社会的腐败，同他断绝了父子关系，去寻求打破现状的道路。他的妻子和女儿以及朋友，也相继远离了他，使他深深地陷入孤寂悲哀之中。这本书在反映法国现实社会生活方面有一定的广度和深度，比较深刻地暴露了资本主义社会的黑暗与腐朽。

不仅应该成为一名狂热的信徒，
而且要温文尔雅。

约瑟夫·德·迈斯特尔^①

第 一 章

天气寒冷，巴黎一片灰暗。司机摘下帽子，低下白发覆盖的头，打开车门，把一只戴着手套的手伸给主人。乔治·奥·法布尔-西蒙没有理睬递过来的手，敏捷地跳下车来：

“谢谢你，莱奥波德。愿你饭桌上愉快！我恐怕要多耽搁一会儿，四点钟来接我吧。”

从司机嘴里呼出一团白气来：

“祝您饭桌上愉快，总经理先生。”

法布尔-西蒙冷得哆哆嗦嗦地走进饭店。一个毕恭毕敬和常来侍奉的领班接过他的黑帽子，替他脱下黑大衣解下白围巾，然后把他引至二楼的一间专门为他准备的餐厅里。总经理看看手表（这成了他的习惯性动作）：“正好一点一刻，桑格这个家伙迟到了。我早就知道他不会准时来……”

个子矮小、身板笔直的法布尔-西蒙回想起马赛尔·桑格

① 法国政治家、哲学家和作家（1753—1821）。

尔那肥胖的身体，马赛尔·桑格尔是桑格尔父子车间和工地的总经理，是拥有数千万旧法郎的大富翁。

在业务会议上，在各种仪式和开幕典礼上，在酒会上，他们两人曾多次相遇，但他们还未曾面对面地较量过。法布尔-西蒙又看了一次手表，他受不了等人的滋味。他不胜恼怒地回想起为了引起桑格尔的注意所采取的每一个行动，这些行动似乎毫无所得。他的眼睛时时刻刻盯着他要达到的目标，他的目标是，用和桑格尔父子车间和工地的相应部门合并的办法扩大他的法国电子和信息公司，这是他经营的众多企业中的最重要企业。“我的第四次合并！无论如何，技术准备业已成熟……可是这个胖子却自以为了不起？”为了使胖桑格尔同意谈判，法布尔-西蒙什么都想到了：他不惜亏本从桑格尔的鼻子底下抢走了一系列生意，这等于让他做出财政上的牺牲，虽然这种牺牲比剜他的肉还痛苦。接着他放出风去说他将使他的经济活动超出平时的界限，将向强大的F. E. G.公司建议合股经营，而F. E. G.公司的金属管产量很大，是马赛尔·桑格尔主要产品的直接竞争者。对手如果不是桑格尔而是别人，这种办法会收到良好的效果：哪得知自己面临危险的对手最终将主动提议在德鲁安或吕卡-卡东饭店与法布尔-西蒙会面，而后者则会欣然应邀前往。此时，他所处的地位便不是有求于人的地位，而是人家有求于他。这种地位给他带来的满足是他生活乐趣的一部分。

“桑格尔却没有上钩，他没有受骗，这狡猾的小子……”

他不仅没有受骗，并且还故意吊胃口，过了好久才含糊

其词地对法布尔-西蒙主动接近的表示给予回答。于是法布尔-西蒙无可奈何，不得不对习惯上的礼仪程序加以改变。他让秘书给桑格尔的秘书打电话，说要请胖子吃饭，并向他建议在下月的十多天中任选一天。约会的日期是事先定好了的，但总经理法布尔-西蒙，此次却明显地处于有求于人的地位。

领班来了两次，问“总经理先生等人的时候是否想要点什么”。他一脸严肃的样子，长着一个多肉的鼻子和一对浓密的眼眉。法布尔-西蒙不耐烦地挥挥手，将领班轰走。“一点二十五分，如果这个畜生一点半还不露面的话……”

餐厅的门又开了，领班站在门口，他随后侧身一旁，总经理马赛尔·桑格尔伸着手走过来：

“您好啊，亲爱的总经理？”

颇为不快却又笑容可掬的法布尔-西蒙，用他保养得很好的小短手准确有力地握住了那只大手。

“您瞧，总经理先生，我在等您……”

马赛尔·桑格尔对自己的迟到毫无抱歉的表示，他抽了抽鼻子，说道：

“我真饿了！”

法布尔-西蒙心里说：“这家伙比我想象的还胖还高，浑身的肉有一百多公斤……”

桑格尔满意地呼出一口气来，解开上衣的扣子，摸摸别在钮扣上的那朵又大又红的石竹花，然后拍拍腰带下鼓出来的肚子。他的头发几乎掉光了，一张厚厚的白得出奇的四方

脸上，亮着一双目光锐利的小蓝眼睛。在这张油光光的面孔上，唯一引人注意的是那张生动而肉感的嘴。

“见鬼！遇到这种倒霉的天气！”

餐厅的护墙板上装着许多镜子，法布尔-西蒙向镜子里扫了一眼，看见他那张嘲弄人的脸，线条分明，看见间有白发的黑发和一双阴沉、贪婪的醉眼。“开始得不错！他故意要这样。我要和这个畜生，这个聪明狡猾的畜生一起待上三个小时。”小矮子觉得受到了粗野无礼的对待，他甚至觉得痛苦。

“让我们先办正经事好了，”他边说边打开菜单。

桑格尔要了兔肉馅饼，鳎目鱼加白葡萄酒和带鸡蛋黄油调味汁的腓里牛排。法布尔-西蒙先点了生菜，接着又点了不配蔬菜的烤牛肉。

“我，烤牛肉使我的神经受不了！”桑格尔用他的粗大而略显沙哑的声音说。

领班走了出去，饮料总管又送来了酒单。马赛尔·桑格尔独自大谈了一阵之后选定了里士林和弗洛里^①酒。马赛尔·桑格尔自诩是“海量”和“食不厌精”的人。法布尔-西蒙在适当的时候也会表现自己是品尝醇酒美味的专家。但正戏之前的这阵开台锣鼓使他感到恼火，他难以控制自己，开始进攻了：

“亲爱的总经理，感谢您接受邀请。我能否问一句，您看过我让人给您送去的文件吗？”

① 前者系莱茵兰和阿尔萨斯地区生产的白葡萄酒，后者系罗讷地区的弗洛里产的葡萄酒。

假装继续在看菜单的桑格尔抬起眼睛：

“什么文件？”

他的小蓝眼睛射出一道揶揄的光辉，明显地流露出一种傲慢的神态。然而法布尔-西蒙却毫不慌乱地说：

“我又带来了一份，亲爱的总经理。”

他把文件包放在桌上，从里面抽出一叠材料来，马赛尔·桑格尔漫不经心地扫了一眼：

“啊，对了。这就是您用大信封寄给我的材料……文件对我来说如同一堆废纸，您是知道的！我好象给了我的秘书……”

“我能知道她对您说了些什么吗？”

正想“进攻”兔肉馅饼的桑格尔放下手来：

“真的，我还没来得及和她谈。”

“这个胖家伙太过分了！”法布尔-西蒙暗想，心中升起一股无名怒火。他平静地吃完生菜，不时地抬眼望望他面前那张厚厚的灰白的脸。接着他耐心地解释了自己刚才的话并概述了他的文件。

“……因此，我给您送去了这份小小的文件，它关系到法国电子和信息公司，这个公司，您知道，是我的第一大企业……”

“这鲷目鱼自己就下去了！”桑格尔说道。

法布尔-西蒙不动声色地擦擦嘴，接着又说：

“……我向您提供的详细数字可能会使您感兴趣：贸易额，最近一段时期的经营帐，损失和利润情况，结算……”

他拿起一张纸：

“我要强调的是一种似乎很大胆的投资政策。您还会注意到现金……”

马赛尔·桑格尔按铃将饮料总管叫来：

“里士林酒不坏，但他们竟然冰镇里士林！里士林怎么能冰镇呢？只要把它弄清凉就可以了。这些小子们一窍不通，嗯？”

有人把肉和弗洛里恭恭敬敬地端了上来。法布尔-西蒙努力控制着自己，他的额头上竟然滚下汗来。忽然，他把手中的纸揉成一团，而桑格尔却佯装不知。不过小矮子又立刻改变了态度。他叹了一口气，又平静地把手中的纸打开，一边观察着桑格尔肥大而苍白的脸。他轻松地一笑道：

“我们总不能错过现在的机会吧？”他轻声说，举起盛着弗洛里的酒杯。

桑格尔不禁吃了一惊，他也举起了酒杯，光秃秃的额头上叠起了皱纹。他解开腰带，大肚子鼓了起来，接着他象一头野兽一样地吃起带血的牛排来。法布尔-西蒙已经吃完了他的烤牛肉，他正在继续小口地品尝着葡萄酒。他们的沉默使气氛和缓下来。

“我觉得我们的谈话开头没有开好，”法布尔-西蒙用同样轻柔平静的声音说。

小矮子的目光变化莫测，那一对又黑又大的眼睛，愤怒的时候能够变得严峻而凝滞，相反，当他想要说服和吸引对方的时候，它们又如同孢子的眼睛一样，变得湿润或蒙上一

层云雾。他微笑着说：

“亲爱的总经理，我无须向您指出，我们，您和我，是同样的人。您对报界大声疾呼，既谴责法国某些企业家的‘消极’，又批评我们的高级管理人员的‘一贯否定的态度’。我认为这是您自己的说法……”

他从容地说下去，并不过分地讨好对方。渐渐地，总经理马赛尔·桑格尔放弃了那种冷漠而敌视的无动于衷的态度，这种态度刚才使他象一堆冻肉。法布尔-西蒙用热切的目光看着他，继续说下去，不时地用手势强调某一个字或说出一句出人意料的荒谬的话，然后又回到他谈话的主题上来，即法国经济的总形势。他用简洁、生动和悲观的语言描绘这一形势，因为他知道这样可以取悦于咄咄逼人和心怀叵测的桑格尔。他这样评论法国的企业家：“他们缺乏社会精神，他们缺乏经济冒险精神。他们毫无活力，根本没有过去推动工业先驱者的那种勇敢和敏锐。他们的管理方式在所有方面都落后二十五年到三十年。而更坏的是他们是没有乐趣的老板……”

马赛尔·桑格尔开始活跃了，他又抚摩了一下他的红石竹花，然后摇摇他的大秃头。

“太年轻了！”他高声说道，“现在的这些总经理过于年轻了！您别以为我是说您，亲爱的总经理，您经受过考验……不过说真的，您多少岁？”

“五十六岁，”法布尔-西蒙笑着回答。

“而我七十二岁！现在，他们弄一些四十岁的总经理！不管怎样，还轮不到他们来教我怎样做生意。正如您刚才所说，

没有任何活力，都是些软弱的没有力量的家伙。上帝呀，他们的工作毫无乐趣，这话不假！这是我们俩说，他们大概抱着老婆睡觉时也毫无快乐可言……”

为了达到目的，法布尔-西蒙不得不忍受这一切。“桑格尔肯定研究了 my 文件，不管他怎么说，他象一个苏人^①一样的狡猾，他是斲轮老手，寸步不让。而我，我的业务都在我心里。谈上半个小时足可以为采取一个漂亮精采的行动而铺平道路！可他慌不忙，他以此来浪费别人的时间，自己却自鸣得意。一开始我不应该显得那样有求于人。催促对方，自己又迫不急待……”

桑格尔在他对面正用牙签剔牙，他专心致志地剔出牙齿中剩余的大块食物，然后仔细地看来看去。

法布尔-西蒙又顺着他的思路谈下去，这次又有了一个新目标：管理人员。他对他们进行了一番合乎情理的批评之后，做了如下总结：

“首先和最重要的是我所批评的那种普遍的态度，即法国政府对企业负责人的那种敌视和官员们在冒险和进步面前所表现的那种莫名其妙的紧张。说来说去，我们向国家权力要求些什么呢？我们只要求它们让我们从我们的成绩中获得好处。在美国、日本、德国，经济上的成果受到鼓励！而在法国，一个获得成绩的商人是一个暂时自由的嫌疑犯。”

“算了吧，”法布尔-西蒙心里说，他对自己的长篇大

① 北美印第安人的一个种族。

论开始感到厌倦。他还想说几句概括性的话，但胖子一摆手打断了他说：

“您刚才谈到了在行政部门所遇到的种种麻烦……关于这方面我可以写几本书！在我之前，我父亲，我祖父，我曾祖父都可以写几本书，而且肯定很有趣！直到最近，不知道官方哪个大人物还指责我建了一座过于漂亮的工厂……这个工厂很漂亮，是吧？”

法布尔-西蒙严肃地点点头，表示他认为这座工厂的确很漂亮。桑格尔正在吃色拉，盘子里满满的苦苣，拌以胡桃油和高级醋。而法布尔-西蒙早已经吃饱了，于是说出了经过仔细琢磨的话：

“您瞧，亲爱的总经理，美国人对我们有一种很不留情的说法：‘你们不懂得竞争。’为了更好地表达他们的意思，他们甚至应该说：‘你们不懂得生活！’”

他放低了声音，沉吟着说：

“在法国总会有很有钱的人，总会有很能赚钱的买卖。即使依附于别人，我们还能继续赚钱。我们之间最杰出的人将成为亿万富翁，当然是拥有新法郎的小亿万富翁……”

桑格尔扬起他油光光的大下巴。

“亲爱的总经理，您更多的是美国血统。”

法布尔-西蒙眯起他又黑又大的眼睛，但他依然微笑着回答：

“这话不错，我的一个祖母姓西蒙，西蒙家的制动器，她是美国人。但她有两种国籍，您明白吗？直到最后她坚持

保留美国国籍。”

“我的两位祖母，当她们是姑娘的时候，一个叫杜布瓦小姐，一个叫拉梅小姐，”马赛尔·桑格尔说。

他的话中流露出某种天真的自豪，就象他自豪地宣布自己的年龄时一样。“这小子对自己的过去、现在和将来都是一副志得意满的样子，”小矮子想，但他在等下文，没有说话，他的对手此时却正在挑干酪，最后从盘子上拣起一块卡芒拜尔奶油干酪^①，形状象一束诺曼底的迎春花。法布尔-西蒙轻轻地耸耸肩膀，他努力控制住自己。

“我之所以想同您一谈，”他说，“因为我认为您与别人不同，因为我知道有许多事情可以使我们接近。诚然，您的企业历史悠久，它是好几代人的成果，它拥有贵族证书，而我的企业没有。但您和我一样，属于那种脚踏实地的人。因此我无须强调我们在尖端技术方面的落后，在智力方面的落后。在法国，思想始终是装饰品，而对美国人来说，思想成为工具。美国在改造世界，而法国只不过成了一种装饰！”

桑格尔扬起下巴，目不转睛地看着他，法布尔-西蒙在他巨大的身躯面前显得更加矮小。桑格尔没有开口，他灰白的脸又现出傲慢的样子。

然而小矮子并不气馁。

他说：“是的，我知道得很清楚，美国人不可能创造一种

① 法国诺曼底地区的一个叫卡芒拜尔的村子产的干酪，闻名世界。

文明。我们对那边发生的事情一无所知，这却也不是谎话！就拿我的部门为例，我们在美国的大企业面前简直微不足道。我无须告诉您，纽约的 I. C. B. 或 G. E. C. 的预算可以和荷兰的国家预算相比，它们的营业额高达几十亿美元，它们在世界雇用二三十万职工，并且垄断了市场！因此我想我们应该摆脱我们的偏见，我们的鼠肚鸡肠，我们手工业的微不足道的秘密……”

法布尔-西蒙双手按在桌布上：

“亲爱的桑格尔，我将把我的牌全部亮给您，并把心里的想法告诉您。也许我对血管里流动着美国人的血感到自豪，但是我最害怕的就是美国。我欣赏美国人的管理方法，我喜欢他们的某些思想方法，我讨厌他们的生活方式——the american way of life^①，这是一股祸水。”

这是一篇机智的辩护词。马赛尔·桑格尔因为喝了一杯李子酒情绪有所好转，他咕噜了一句表示同意对方的看法。

法布尔-西蒙暗想：“这小子竟让我说下去！而我却没有成功！怎样才能动摇这个大块头呢？”

“我希望您能理解我的意思，亲爱的桑格尔，我非常希望您能理解我，因为我们可能会肩并肩走很长一段路程。我们在法国感到窒息，似乎没有什么大事可为。我不能容忍自己将来只做个转包商，因此，我计划将我的法国电子和信息公司同您的电子部门合并。”

① 英文，美国生活方式。

小矮子偷偷看一眼手表。“差五分四点！莱奥波德也许已经来了！”他十分体贴下人，特别是对他的老司机。他叫来领班，请他在莱奥波德一到饭店的时候就让他回去。“我乘出租汽车回办公室。”桑格尔的小眼睛里闪过一种惊奇和嘲弄的表情，法布尔-西蒙却佯装不知。桑格尔把喝光了的咖啡杯子放下。他酒足饭饱，顿时觉得不知如何是好。接着他从衣袋里掏出一支哈瓦那雪茄，剪开，点燃。

法布尔-西蒙不吸烟，他在蓝色烟雾的包围中轻声咳嗽着。

“现在我不再拐弯抹角了，”他说，“您了解我的企业，我也了解您的。我的愿望是生产设计最先进、智力材料最多的产品。美国人生产的计算机，您知道，是用 hardware，即材料本身，与 software，^① 即所有一切可以放进计算机里面的东西和使用方法，相对抗……”

“不，我不能容忍这种满口英文的附庸风雅！”桑格尔说，使劲吐出一口烟来，“今天人们嘴上就剩了 marketing, gap, hobby, brain-storming, time-sharing 和 package-deal^②。我们成了什么？盎格鲁-撒克逊人占领了我们的所有领域，甚至包括我们的词汇？这也是捉弄我们的一种方式！可我，我说法语。”

语调倒是真诚的，法布尔-西蒙眉头也没有皱一下。

① 此处两个英文字，即硬件和软件。

② 均为一些流行说法，六个字的含义分别是市场，沟，癖好，好主意，分时，一揽子交易。