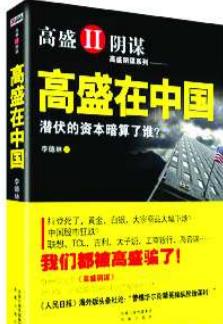


博观而约取,厚积而薄发。——苏轼



11 生意人高盛来了

提要:

在中国有句俗语,嫁了人的女人,生是婆家的人,死为婆家的鬼。在高盛,一日在高盛,一生总有抹不去的高盛情结。约翰·桑顿在清华大学,更多的是通过各种渠道跟中国政要、巨商建立密切联系,背后的秘密交往不言而喻。

这是因为曾经在幕后导演过美洲银行战略入股建设银行的肯尼斯·立特非常清楚:在中国,一个企业背负巨额债务未必会死掉,只要企业主肯掏心掏肺,甚至不惜出让大部分股份给政府,就能够绑架地方政府,让政府掏钱救助企业。

肯尼斯·立特想到了自己的老上司约翰·桑顿。约翰·桑顿是个中国通,也是高盛集团的老臣。1980年,约翰·桑顿进入高盛集团并购部,三年时间就成长为能够独当一面的投行干将。在投资银行的排名中,高盛迅速跻身前列。到了20世纪90年代,中国的资本市场在一帮留学生的鼓吹下,也开始起步。约翰·桑顿眼见发现新大陆一样,将目光瞄向了亚洲、中国。

1993年,香港富豪李嘉诚的儿子李泽楷突然找到约翰·桑顿,希望高盛能够成为自己的咨询顾问,约翰·桑顿后来才明白,这个富家公子是要变卖星空卫视。约翰·桑顿毫不犹豫接下了这单生意,并成功将星空卫视卖给了传媒大亨默多克。在跟李泽楷交往的过程中,约翰·桑顿向高盛总部提出了亚洲战略。

1996年,约翰·桑顿在兼顾欧洲战略决策的情况下,出任亚太区主席。第二年,约翰·桑顿亲自披挂上阵,将中国电信推向资本市场。

欧洲、亚洲业务的风起云涌,将约翰·桑顿推向了高盛权力的巅峰。1999年3月,约翰·桑顿成为高盛公司的总裁;同年5月,他又被任命为联合首席运营官,和另一名首席运营官约翰·舍恩一起成为仅次于首席执行官亨利·保尔森的第二把手。

2003年,约翰·桑顿突然宣布退休。在一帮人的穿针引线下,约翰·桑顿应聘到了清华大学,主持清华EMBA的“全球领导力”项目。

梅瑞克·考克斯得到的信息很不乐观,吉利集团2008年的利润可能达到了10亿元人民币,但现在这个公司现金流颇为吃紧,存在大量民间资本拆借资金。尽管李书福想拉上地方政府一起玩儿,但当时的中山市市长李启红留给李书福的只有两个字:不行。福特公司尽管要卖掉所有庶出品牌,可是要面子的福特家族又不想低价甩卖。在2008年12月之前,福特公司一直在琢磨挂牌出售到底定价多少,比尔·福特二世当然不希望价格低于60亿美元,否则自己就太没有面子了。

现在,资金问题成了吉利集团

收购沃尔沃最大的障碍。2008年7月,也就是汉斯·奥诺夫·奥尔森从吉利回到伦敦的第二个月,那个时候吉利集团跟罗斯柴尔德银行已经签订了合作协议,吉利集团已经迫不及待地将一份收购意向书递给福特公司。李书福的报价是35亿美元。这个价格太出乎比尔·福特二世的想象了。尽管肯尼斯·立特跟梅瑞克·考克斯是多年的好哥们儿,尽管约翰·桑顿是梅瑞克·考克斯的老上司,福特公司还是无法接受李书福的这个报价。

李书福自然没有等到福特公司对报价的回应,更让李书福如坐针毡的是徐留平跟沃尔沃以及福特公司的神秘交往。现在福特公司理都不理吉利集团的报价,这对于拥有250年历史的老霸主来说,也很丢人。大卫·罗斯柴尔德这个时候还不想动用自己的权力,对福特公司的财务顾问摩根大通施压。

因为福特公司这一次出售沃尔沃的财务顾问是两家,但这个时候让摩根大通忤逆比尔·福特二世的面子,无疑是出力不讨好。福特公司的另一位财务顾问是花旗银行,为了拿下这笔业务,鲁宾提前辞去了福特公司的董事席位,这位鲁宾也是梅瑞克·考克斯的老上级。

于是,罗斯柴尔德银行的压力这个时候全都压到了梅瑞克·考克斯身上,福特公司的幕后大师爷是肯尼斯·立特,比尔·福特二世对肯尼斯·立特百依百顺,这个时候只要梅瑞克·考克斯出面找到肯尼斯·立特,就能解决问题。

2008年11月,已经成功当选美国总统的奥巴马开始酝酿组阁,15名布鲁金斯学会研究员进入了奥巴马内阁名单,约翰·桑顿当时就在奥巴马的驻华大使预选名单上。

这是一个敏感的时刻。约翰·桑顿因为很熟悉中国,在中国政府有深厚的人脉资源,算是半个“中国通”了,他的胜算很大。

可在那个时候,奥巴马的内阁名单最终还没有确认,约翰·桑顿可不想这个时候丢掉了自己的政治前程,于是,他辞去一切职务回到美国。



提要:

那个女孩至多有十六、七岁,就像彬的女友一样,显得苍白,纤瘦。毕竟受年龄局限,在我看来,她身上某种特质人员的气质特征十分明显。她了无生气地坐在床头,半晌,犹豫着吐出几个字:“谢谢你,大哥。”

我做了个深呼吸,重新打开通讯线路:“问到了么?”

“石景山支队拒绝提供,说如果有情况需要核实……”

“其实这不奇怪,没有刑警会随便出卖自己的线人。这与交情或义气无关,‘特情’和‘耳目’都是警方的巨大财富。在这个问题上,每个警察也都财迷得很。离开院子的时候,我和进场的技术队擦肩而过:‘老何,你留在这儿跟技术队一起找找线索。我找人聊聊。’

老何从技术队的人那里接过手套鞋套:“你别乱来。有事叫我。”“四排某发廊”——四排一共就两家发廊,敲开胡同东侧的那家不到十平米的无名“发廊”,一个只着

内衣裤的半老徐娘看了我的证件后,大喇喇往椅子上一靠:“什么事啊,小兄弟。”

我回手指了下警灯闪烁的外面:“知道出什么事了么?”“鬼闹!”可能是由于来不及化妆,她的脸看上去就象隔夜的包子,干、黄、多褶,“干嘛?我可有暂住证……”

“西边那家发廊有几个人?似乎比你这里大一些。”“四、五个吧,你们去查就知道了。”她从桌上拿起个烟盒,却发现里面空空如也,遂狠狠地用向门外投掷废物的方式,发泄了自己的失望,“那可是个人肉肉!那个老东西招了一堆小工,客人也睡自己也睡。切!不晓得那天就跟谁睡成亲喊了……”

“打扰了。”我随手从暖气上抄起条“五颜六色”的“白”毛巾,掏出兜里的半包烟丢给她,“多谢!”回到胡同里,我问了下值守的弟兄,确定目前在场的都是自己分局的人。“封死西侧出口,找俩人在西边那家发廊门口呆着。”

我从车上取下强光手电,用毛巾包

9 信守诺言,但不轻易许诺

提要:

不管你是公主还是平民,诚实守信始终贯穿在我们珍贵的友谊中,错综复杂的商场里,还有我们伟大的爱情中。

珍妮弗曾经写过一篇日记:

今天是礼拜天,本来可以睡个长长的懒觉,但是很早就被妈妈叫醒,我很不高兴地嘟囔:“今天不用上课!为什么要起那么早?”这个时候,我听到爸爸的声音:“嘿,宝贝,是谁昨晚说的今天要和凯莉一起去公园呢?”我一下子记起来了,昨晚和凯莉约好的,糟糕!我看了一眼窗外:今天的天气更糟糕!我又高兴地喊:“今天天气不适合出去,要下雨。”这时,爸爸敲了敲门:“我可以进来吗?”爸爸进来后,对着我说:“珍妮弗,万一凯莉在公园等你呢?说不定她正在去公园的路上,也许她还穿了雨衣,说不定为你准备了一件呢?”我开始紧张起来,也许爸爸说得对,于是就迅速穿好衣服,并且也多带了一件雨具,就往约好的地点出发了。果然,凯莉已经在那等着我了。看到我后高兴地和我拥抱,她还以为我不来呢!就算天气不好,我们玩得也很开心。多亏了爸爸,要不是他,凯莉就会在这里空等一场,我还会失去一个好朋友,而且我在凯莉的心中会变成一个不守信用的人。感谢爸爸。

这是珍妮弗小学三年级时的一篇日记,我们从日记里可以看出,盖茨并没有讲很大的道理,也没有训斥,更没有像有些家长那样纵容孩子:“不去了,她肯定也不去了”,而是用简单的几句话,用假设的方式,引导珍妮弗的思路,尽量地站在别人的角度,多为他人着想。

盖茨在儿女的眼中,绝对不是一个严厉的爸爸,而是一个大朋友。和凯莉出去玩,很可能是珍妮弗晚餐时不经意说出来的,但是盖茨却记住了。但是有的家长就很少做到,总认为自己的事情还一大堆呢,孩子的话更是顾不了听。

但是别忘了,盖茨也很忙,他比我们都忙,他连弯腰捡东西的时间都觉得是奢侈。父母是离孩子最近的老师。父

母说话的神情、走路的动作、穿衣打扮、吃饭的口味,甚至说话的语气都会对他们有很大的影响。人常说:有什么样的父母,就会有什么样的孩子。所以,作为父母的我们,可要注意自己的一言一行了,别当着孩子的面说一些粗俗的话,做一些粗暴的动作,也不需要刻意地去教他们,只要你在日常生活中很自然地流露。我们不需要坐下来谆谆教诲,严厉的恐吓和威胁:“你必须这样做,否则……”、“如果你不做就……”,你希望自己的孩子用他们那像小鹿般惊恐的眼神看着你吗?

当中,就会对孩子今后的人生观和价值观有着可怕的影响。在微软成立之初,与IBM的成功合作,极大地促进了其自身的发展,但是很少人知道合作的过程并不是一帆风顺的,在签署《IBM保密协议书》时,当时IBM的外部负责人鲍尔默是一个非常厉害的谈判专家,对于盖茨这样的年轻对手居然也不甘示弱,在交换意见的时候突然提到了关于操作系统的问题,虽然微软从未涉及过操作系统,但是盖茨却向鲍尔默提供了数字研究公司的加里·基尔代拥有最好的操作系统。要知道这个基尔代曾经和盖茨有一点不愉快的渊源,然而在操作系统方面却是一个了不起的高手,但是盖茨依然向自己即将合作的伙伴推荐了他。

这个谈判如预料中一样没有结果,盖茨平静地等待着机会。紧接着,鲍尔默又和吉尔代所属公司谈判,结果鲍尔默在谈判的过程中发现,对方根本没有像盖茨那样的诚信,根本不接受《保密协议》。鲍尔默很不愉快,又气冲冲地找到盖茨,先是埋怨盖茨给他介绍的伙伴不怎么样,接下来的决定却是盖茨等待已久的结果,鲍尔默经过这次临场换角的变化,把所有的任务全部交给了盖茨。这个机遇不得不改变微软,但是仅仅是巧合吗?如果不是诚信的做事原则和充满诚意的合作态度,鲍尔默是不会再返回找到盖茨的。

诚实守信是做人的基本原则,尤其是在商业中,如果没有守信这个原则,将会一团糟。国家之间没有信用,将会有战争;夫妻之间相互猜疑,就会有家庭问题;朋友之间有欺诈,将会被唾骂。人与人之间之所以能够建立起复杂的社会网,关键就是诚信。

盖茨名言:如果你不能履行自己的诺言,就不要轻易地许诺,在任何时候,爱情也是如此。

非学无以广才,非志无以成学——诸葛亮

缠好右手,来到发廊门前,倒提着电筒把玻璃门敲了个四分五裂。探手从里面打开门,我闯入外屋:“警察!”外堂看着倒还象是个理发的地儿,没人。里屋传来一阵混合着男女声的响动,我被一张椅子绊了一下,径直走向里面,跟向外跑的一个中年人几乎撞了满怀,这家伙身上的衣服比脑袋上的头发多不了多少,白花花的肚子像搽了雪花膏。

没等他出声,我抬手就掐在他颈动脉上,拎小鸡子一样把他拎回里屋。里屋就一张大通铺,拿手电一扫,三个裸体少女无措的面孔出现在视野中。我垂下电筒:“穿衣服。”把老板拎到门外,刚一松手,极度脑缺血让这个老东西站都没站住,直接一屁股墩在地上。我把他拽起来,问道:“你是‘点子’?”“大哥!大哥!我错了!我错了……”

我让门口的弟兄看住他,返回里屋。三个女孩都已经穿上衣服,打开了灯。我掏出证件,简单安抚了她们一下,指着其中一个穿红色衬衫的女孩说:“多披件衣服,到门口跟你们老板站一块儿。”然后我又指着穿绿衣服的女孩:“你去外屋。”

来到门口,那个老淫棍冻得直哆嗦。“站好了!”我厉声呵斥他,随后扭头对“小红”说:“一会儿可能需要对你问话。依据法律规定,对你进行询问应当由女警员担任,如果你未成年,则必须有监护人在场……”在外屋,我对“小绿”也进行了五分钟同样的普法教育。

最后我来到里屋,关上门,轻声道:“我是海淀刑侦支队的赵馨诚,谢谢你提

供的协助。你的上线没卖你,我自己摸过来的。事关一对母子的生死,我也是不得已才直接来找你,希望你能帮我。”那个女孩至多有十六、七岁,就像彬的女友一样,显得苍白,纤瘦。毕竟受年龄局限,在我看来,她身上某种特质人员的气质特征十分明显。“我需要问你几个问题,希望你如实回答。不单是帮我们,也是为救出人质母子……”那个女孩突然抬起头,目光中流露出诧异的神色。手机响了,来电显示是一串零……是通讯频段。

我冲她摆了下手,接通电话:“喂?”线路里传来小姜的声音:“赵队,石瞻正在给董家打电话!你要不要……”我夺门而出,朝车的方向跑去:“接过来!”监听线路接通的时候,正到精彩的部分:“一千万!”“赎金翻两倍,谁让你们报警的。”

“可……这么短的时间……”“好好想想你的孙子。”“孙子?小蔡她生了?孩子怎么样了?”“一千万,都要现金。分五笔,其中四百万装箱寄往两个地方,地址我会发短信给你;另外六百万用三个编织袋装好一一跟上次一样。五小时后,也就是上午十点,让你儿子带着两百万到地坛西门;你亲自带两百万去东二环保利大厦大堂;最后两百万让你家保姆带着,交钱地点在北京火车站西站的停车场。”

“等等,我需要时间凑钱……”“你再打断我一次试试!记住:第一,十点前必须把其中四百万寄出;第二,正在监听的警察同志们,如果十点我在三个交钱地点中的任何一处看到有你们在场,交易就取消。我昨天早上能认出你们,今天一样可以,别抱侥幸心理。收到钱我会把你的儿媳孙子都还你,死活看你运气。”

11

特情



◆书名:《刀锋上的救赎》
◆作者:指纹
◆出版社:新星出版社

就跟刘队长联系,电话是……”

其实这不奇怪,没有刑警会随便出卖自己的线人。这与交情或义气无关,“特情”和“耳目”都是警方的巨大财富。在这个问题上,每个警察也都财迷得很。离开院子的时候,我和进场的技术队擦肩而过:“老何,你留在这儿跟技术队一起找找线索。我找人聊聊。”

老何从技术队的人那里接过手套鞋套:“你别乱来。有事叫我。”“四排某发廊”——四排一共就两家发廊,敲开胡同东侧的那家不到十平米的无名“发廊”,一个只着