

博观而约取,厚积而薄发。——苏轼



12 高盛浮出水面

提要:
谈判的焦点是“钱”,因为在谈判的过程中,福特公司一直对吉利集团的财力颇有疑惑,这也正是吉利集团的软肋,即便有再宏大的规划,没有钱啥都不要说了,那都是白搭。艾伦·穆拉利在听完李书福的计划后,留下了一句话:“以后我们启动收购,会第一个告诉你们。”

2008年12月,当徐留平跟沃尔沃、福特公司高层在重庆再度见面后,李书福突然接到一个欧洲打来的电话。电话的内容很简单,福特公司的一位董事将飞抵北京,吉利集团一定要详细汇报自己的规划。在北京长安街上的东方君悦大酒店,李书福跟当时负责收购沃尔沃项目的副总裁张其见到了约翰·桑顿。这么个骨节眼上约翰·桑顿还能回中国帮忙,可见曾经是他麾下的两员大将的能耐。见到约翰·桑顿后,李书福充满激情地向约翰·桑顿坦承了吉利集团对收购和运营沃尔沃的计划。听完李书福一行的汇报,约翰·桑顿匆匆忙忙飞回美国。不过,他对李书福的印象还不错,他给福特公司掌门人比尔·福特二世一句话:建议认真考虑吉利的提议。约翰·桑顿的北京之行,让大卫·罗斯柴尔德非常开心。

◆书名:《高盛在中国》
◆作者:李德林
◆出版社:凤凰出版社

大卫·罗斯柴尔德亲自给艾伦·穆拉利打了个电话,希望他能够在底特律国际车展期间,跟吉利集团的老板李书福进行一次会晤。大卫·罗斯柴尔德的出马,让福特公司的掌门人比尔·福特二世感到不好意思,这回回霸主都出面了,自己再不跟李书福见见面,实在说不过去。2009年1月,李书福再次前往底特律,李书福的底特律之行,依然带着收购沃尔沃项目的核心成员,他们不仅带去了参展车辆,还带去了精心准备的收购计划。

这句话让人有点儿摸不着头脑,艾伦·穆拉利这是什么意思呢?福特公司在2008年12月就已经开始挂牌叫卖沃尔沃了,怎么说以后启动收购呢?这难道是福特公司的推脱之辞?不过跟比尔·福特二世的短暂会晤之后,李书福心里仍然充满了期待。他很快收到一个消息,在罗斯柴尔德银行欧洲投行部主管汉斯·奥诺夫·奥尔森的牵线搭桥下,福特公司将派员到吉利集团洽谈。2009年2月初,福特公司跟吉利集团项目团队终于见面了,令李书福欣喜万分的是,这一次见面,宾主双方不再是寒暄,福特公司的代表向吉利集团提供了沃尔沃的相关重要数据。数据是提供了,然而福特公司却提出了一个近乎苛刻的要求:吉利集团必须在2009年3月底递交标书。

福特公司如此心急火燎,跟新上任的总统奥巴马有很大关系,这位在金融危机之中爬上总统宝座的黑人小伙子,面临的不仅仅是

华尔街的崩溃,还要面对一片狼藉的汽车市场。福特公司2008年亏损147亿美元,比尔·福特二世要面子,当初拒绝了政府的救助贷款,现在好了,一旦两个竞争对手在危机中迅速翻身,这对于福特公司来说就是雪上加霜。时间就是金钱,现在福特公司急需将沃尔沃这个包袱给甩掉。俞丽萍得到福特公司的信息,深知留给吉利集团的时间不多,竞标书一定要在3月12日之前完成,否则吉利集团将错过第一轮的竞标。

竞标书在规定的时间内投出去了,后来的一切都很顺利。2009年4月,福特公司将沃尔沃的数据库向竞标方开放,其中包括吉利集团。在罗斯柴尔德银行团队进场调查期间,沃尔沃的情况是急转直下,到了2009年6月销售收入才30多亿美元,整年的销售已经很难达到70亿美元。这样一来,沃尔沃的价值再也达不到60亿美元,比尔·福特二世的面子再也保不住了。

2009年7月30日,吉利集团向福特公司递交了约束性竞标书,进入第二轮竞标。俞丽萍团队给吉利集团出具的收购报价是20亿美元,事实上,报价20亿美元,背后还谈了很多的隐形条件。吉利集团确实很差钱,在2008年前后,吉利集团一度找到贝恩投资有限公司中国区董事总经理黄晶生,希望低价出让吉利集团股权。贝恩投资有限公司拒绝了李书福的要求。2009年9月23日,高盛终于高调地浮出了水面。吉利汽车控股有限公司将于可转债发行及认股权证获全面行使后获得25.86亿港元(合约3.3亿美元)。

高盛资本合伙人隶属于高盛集团的私募股权部门。这间公司在高盛整个帝国之中最为神秘,这跟它的注册有很大的关系。高盛资本合伙人注册于德拉瓦,这个地方位于美国东岸,全球五百强企业有一半以上在这里注册。德拉瓦成为全球企业巨头注册天堂的原因是这个地方不审查注册股东背景,保密性非常强。如果不在美国经营商务活动,每年只需要缴纳35到100美元的年度特许经营税就可以。所以高盛资本合伙人选择这个避税的天堂,更重要的是为公司背后的客户绝对保密。



提要:
彬说过,只要是丧失理智的罪犯,都会以实现犯罪目的为先。石瞻的目的是取得赎金,只要赎金还在我们手里,就有机会争取主动权。

我看到坐在副驾驶上的老何也在皱眉。“白局,我赵馨诚。请求与石瞻通话,让小姜把我手机这条线搭过去。”老何惊异地扭过头,口型是“你丫疯了”。领导似乎也有些难以置信:“你说什么?”“定位信号来源地区还需要不到一分钟,石瞻肯定也知道。相信我,头儿,他随时会挂电话,赶紧给我接过去!”老白没再问,下令:“接过去!”手机里“嘟”地响了一声,我吸口气,沉声道:“真对不住啊兄弟,膝盖怎么样了?”董老头在电话里刚“啊”了一下就没了声,估计是被探员拉开了。过了两秒钟,石瞻回问:“是你?”

◆书名:《刀锋上的救赎》
◆作者:指紋
◆出版社:新星出版社

12 孩子还活着



前不再是董家说了算,你想谈就跟我谈。我的电话是1391175XXXX,你挂机去换部电话给我打过来。我等十分钟,十分钟,你只有午夜心理治疗热线可打了。”“喀啦”,电话被挂断了。

老白恐怕是有些欲哭无泪,紧张得笑出了声:“你小子是他妈嫌人质死得慢还是嫌老子死得慢啊?”我尽量让自己显得镇定:“放心吧,头儿,他会打过来的。小姜,监听我的号码。”老何在一旁嘀咕:“石瞻这次勒索的语气不太一样。”“有什么不一样?”我点头:“石瞻变得罗嗦了。昨天的布控和在五路居调查的结果都显示,他是单独作案的。那么他一下搞出五个交接赎金的途径,无非是想分散警力,混淆侦查方向。而且,这次通话,他没再提过‘撕票’或类似的字眼。这很反常。毕竟对人质的处决权,是他唯一的王牌。”

小姜不解:“那他为什么会反常呢?”“也许因为他没想到我们这么快就摸到了他,也许是蔡莹已经死亡……如果蔡莹不

10 赞扬比批评更明智

提要:
每个人都是带着任务来到这个世界上。每个人都是有一种他人不能及的能力,要相信每个人都有一定的潜能,但是并不是每个人都有一双能够发现别人这种潜能的慧眼,赞扬别人的优点,同时也是对自己眼光的肯定。

有一次在一个家族聚会上,好多亲戚朋友都来了,很多同龄的小孩子玩得不亦乐乎,现场一片热闹。盖茨在人群里发现一个叫拉里的表姐脸一直阴沉着,偶尔还连连摇头,就凑过去问拉里怎么了,她长叹一口气说:“我家孩子很内向,极不自信,他害怕自己丢脸,所以从来都不跟我出门,你看看这些孩子,多可人啊。我都批评她很多次了,可是一点效果都没有。”

“批评……”盖茨重复这两个字。他似乎找到了解决拉里家孩子问题的突破口。单单靠批评就可以改变孩子的现状吗?是否还有更为恰当的方式呢?

盖茨就坐在拉里身边向她讲起了他教育非比的经历:非比5岁的时候,盖茨把她送进一个小提琴练习班,这当然是在征求她的意见之后决定的。开始的几天,她一回家,就窝在爸爸的怀里撒娇,还对爸爸说:“爸爸,我不想拉小提琴了,可以吗?”

“可是这是当时你同意的了的呀?”盖茨让非比给他一个理由,她不做声了。后来,盖茨才知道非比不想拉小提琴的原因是小提琴班里的很多孩子都拉得比她好。盖茨还是选择了沉默,没对非比说什么。有一天晚上,非比还是乖乖地在自己的琴房努力地拉琴。梅琳达对非比要求比较严格,盖茨在客厅就听见她训斥非比的声音:“你拉得太快了,再来一遍!”梅琳达为了培养非比,就专门翻阅了几个小提琴家成名的经历,自以为深受启发:必须严格要求,才能成名。

非比很少见妈妈生气,心里很害怕,不得不重新再拉一次。可是在妈妈的命令下完成的,所以第二次拉的效果和第一次几乎没有什么区别。梅琳达又想再说些什么,盖茨用眼神制止了她,走到非比身边。虽然非比拉得确实不怎么悦耳,但还是压抑住自己的情绪,因为从非比那胆怯和无奈的神情中,盖茨读懂了孩



◆书名:《比尔·盖茨的遗产》
◆作者:西坡拉·纳奥米
译者:栗克玲
◆出版社:古吴轩出版社

子。盖茨相信她可以拉好,只是态度不认真、不自信所致。于是,盖茨对非比说:“非比,我知道,让你重新拉一次,你心里是很不乐意的。可是爸爸相信你这次会比上次拉得更好的,而且非比拉的时候很专注,样子真像个小提琴家。”非比抬起头看着盖茨,似乎是在感谢盖茨对她的信任。

非比从爸爸这里获得了鼓舞,又重新拉了一次,虽然还是不怎么动听但是这次流畅了很多。之后小非比再也不吵着不去培训班了。拉里听了盖茨的话后,很惊讶,问:“你每天那么忙,哪有时间管孩子那么多啊?你是怎么知道孩子想要什么的?”

“听着拉里,我只花了不到5分钟的时间。”拉里听后睁大了眼睛,说道:“也许我把骂她半个小时的时间改为赞扬她5分钟更有效?”有时候,家长批评、训斥不自信的孩子,“恨铁不成钢”。其实,孩子的自信很容易就可以获得,它源于大人温柔的一句话,一个期许的眼神,就是这么简单。上帝每造一个人就会有他的用处,所以,不要嘲笑和看扁任何人。我们自己也有缺点,所以我们要学会找跟自己互补的搭档。尤其是在商业合作上,如果你看不出对方的潜力或者实力,失去的不仅仅是一个合作伙伴,还会多出一个强大的竞争对手。一定要做到知己知彼,才会在竞争激烈的商业中有自己独特的魅力。

在2008年7月20日一期的《财富》杂志刊登了美国微软董事长比尔·盖茨和美国著名的投资家巴菲特的一次公开对话。两位世界巨富的对话非常有趣,吸引了全球人的眼球和耳朵。

两位在谈到选用人才的问题上,比尔·盖茨这样说的:“就我而言,我最成功的商业决策在选人方面。跟我的副手保罗·艾伦合作可以说是我最成功的一次决策。其次就是雇佣好友史蒂夫·鲍尔默。你所雇佣的人必须是你能完全信赖,能全身投入,跟你有共同看法的人,但同时也要有一定独到的见解并能对你有一定的制约作用。充分发挥这类人的才能,其好处在于不仅能使经营充满乐趣,更主要是还能获得成功。”盖茨的这些话,其实还是对员工的一种最大的称赞。当然发现优点赞扬他人,不是教唆孩子见人说人话,见鬼说鬼话,而是学会发现生活的美。发现别人的优点,不但对生活的一种态度,也是寻找和自己互补的朋友。

盖茨名言:善待乏味的人。有可能到头来你会成为一个乏味的人。

非学无以广才,非志无以成学——诸葛亮

是在死前产下了孩子,他几乎在瞬间就变得一无所有。”也许,是人质母子都不在人世。石瞻已无“票”可“撕”,现场没有发现尸体,我们能确定蔡莹的死亡么?”

老何轻咳一声,答道:“刚才我和技术队一起勘查了现场,有蔡莹的指纹和大量血迹,经初步估算,蔡失血将近两升……就是失血将近一半……血液并没有喷溅的痕迹,综合现场发现了羊水以及洗涤、消毒、止血等药具来推测的话,蔡很可能并非是被撕票,而是死于难产。至于新生的婴儿是死是活,仅凭目前掌握的情况,无从判断。”我想起件事,忙问道:“头儿,市局那边……”老白冷哼了一声,没有作答。电话响了。

“喂?”“你们来替这母子俩收尸吧!”有那么一秒钟,我的心脏几乎跳了出来。随后,我克制住身体的颤抖做淡淡状说道:“成,告诉我地点。你抓紧时间跑路吧。”漫长的几秒钟后,石瞻笑了:“装得倒挺像。吓坏了吧?”我手心攥出了汗:“石瞻,你想想,先向我证实孩子还活着,否则我挂电话了。”“这条线路有监听吧?”这种事没必要跟他兜圈子:“有,怎么了?”线路中突然传出了几声孩子的哭啼。老何在一旁低声道:“小姜……”

石瞻回到线上:“现在,说说你跟我有什么可谈的?”“你给的时间太短,董家凑不齐这么多现金。政府要接受赎金贷款早破产了。既然死贱活贵,这样吧,六百万,只买活的那个。”电话那边,石瞻明显愣了一下:“你……你真的是警察么?”“赎金交接地点那么分散,你自己跑不过

来。我们想监控快递跟货运易如反掌。所以说,一千万你拿不到,要这种花枪没意思。不用交出蔡莹,对你也有好处。如果我们找不到尸体,连证实蔡莹死亡都很难。就算抓到吧,只要你嘴够硬,蔡莹的死活都算不到你头上呢。”

石瞻的语速开始变快:“那你什么意思?”老何拍拍我,竖了大拇指——孩子活着。“寄送什么的,我看就免了。六百万,按你说的话,地点以及你指定的人,准时送到。三个交钱人周围半径两百米内不会有我们的个人,但两百米之外就是天罗地网。其实我懒得跟你废话,不过你自己最好搞明白,你跑不掉的。”

“不许有警察在场!”“你不是想拖延时间吧?”“还有两分钟才能定位你,装他妈什么行家!就这个价,你不接受都管撕你的票!反正死一个死两个我都掐定你了!石瞻,咱俩动过手,我看你也算是条汉子,这是刀口舔血的营生,没那么轻松。想拿钱?谋事在你,成败在天。”石瞻好像自言自语了一句什么,继而问道:“你,叫什么名字?”“赵馨诚。记住这个名字,见了阎王也好报谁送你上的路。”“这事你能做主?”“没领导的直接授权,我能跟你通电话?”“赵馨诚!你不要食言,两百米内……”

“两百米内你见到警察就可以立即撕票!两百米!我向你保证!但你记住!只有两百”“姓赵的,我信你!”成交。”电话之后是一阵不可避免的七嘴八舌。还是白局一嗓门肃清了线路:“有用的就说,没用的闭嘴!”小姜怯生生地说了一句:“赵队说的没错,石瞻确实在回避撕票的问题。可……音频检测证实那个婴儿的声音……”