

经典财经故事

[美]詹姆斯·B·斯图尔特 / 著

刘天佑 / 译

贼巢 DEN OF THIEVES

James B. Stewart

普利策新闻奖作品 作者被誉为“记者的楷模”

国际文化出版公司

图书简介

这是一本我读过的最好的描写华尔街的书……内容精彩，引人入胜。更为重要的是，它详尽而真实地记录了金融市场上的犯罪行为。斯图尔特描写的故事就像一部引人入胜的小说，令人不忍释卷……它讲述了一个 20 世纪 80 年代发生在华尔街上的故事，揭露了贪婪无度所带来的破坏和劫掠，发人深思，耐人寻味。《贼巢》是迄今为止最好的一本描写“荒淫的 80 年代” (the Whoring Eighties) 的书。

20 世纪 80 年代，华尔街金融犯罪猖獗，内幕交易和市场操纵让少数人迅速成为巨富，却使大量无辜的公司和个人投资者破产。全美第一畅销书——《贼巢》栩栩如生地描写了华尔街上的四大“金刚”——迈克尔·米尔肯、伊凡·布斯基、马丁·西格尔和丹尼斯·利文——如何建立起了金融史上最大的内幕交易网，如何差点卷走数十亿美元的赃款，以及备受打压的政府执法人员是如何战胜重重困难，从而使这“四大恶人”受到法律制裁的。普利策奖得主詹姆斯·B·斯图尔特根据历时数年采访和调查所获的详细材料，将所有事实整理成一部引人入胜的长篇纪实报道，描绘出一幅关于人性、浮华和罕见罪行的浓墨重彩画。

本书与《杰克·韦尔奇自传》《基业长青》同被《福布斯》评为影响世界商业最深远的二十本书籍之一。

作者简介

詹姆斯·B·斯图尔特既是一位深度报道记者，又是一位小说家，既有记者的技能，又有小说家的独特风格和敏感性。他对美国商业、法律和政治上的重大事件进行了细致考察。

斯图尔特因对 1987 年股市崩溃和内幕交易丑闻的出色报道而荣获普利策奖，从这些获奖文章到对最近商业道德危机 (Enron, WorldCom 等) 的报道，他探讨了权力的运用和滥用，并提出了政府和金融机构高层人员提高道德标准的方法。

他在《纽约人》上发表了一系列关于金融界和政治界人物的介绍，这些文章表达了这些人物的野心、手腕和道德冲突，刻画了当代权力精英的形象。他手法纯熟，在他的笔下，复杂的问题和事件通俗易懂。他在文章中告诉我们，幕后发生的一切是如何影响我们的。《旧金山调查者》(The San Francisco Examiner) 称他为“记者的楷模”。

斯图尔特曾为《华尔街日报》头版编辑，现为《纽约人》特约记者。他的畅销作品还有《瞎眼》和《血腥运动》。

版权信息

书名:	贼巢
别名:	黑幕重重的华尔街
作者:	詹姆斯.B.斯图尔特
ISBN:	7801732871
装帧:	平装
语言:	中文
开本:	16 开
整理:	invfxd
出版时间:	2004 年 5 月
出版社:	国际文化出版公司
市场价:	48 元
属性:	畅销书
PDF maker	fatfox

第一部 犯法

引言

马丁·A·西格尔匆匆穿过华盛顿特区国家机场，走进东边巴士停车场门口的一个电话亭。多年来，机场上的电话亭简直成了他的办公室。作为美国最重要的投资银行家之一，他生活的压力很大，经常要长久而频繁地与妻子和三个孩子分处异地。

这是 1986 年 5 月 12 日，这一天与其他日子没有什么两样。这天上午，马丁·西格尔从纽约飞往华盛顿，去拜访一个重要客户马丁·马利塔公司。该公司是美国最重要的军火承包商之一，几年前，西格尔曾帮助它成功粉碎一起来自本迪克斯公司的恶意兼并，此役铺就了西格尔的星路历程。从此，西格尔成为一位炙手可热的收购事务专家。

拜访马丁·马利塔公司的工作进行得很顺利，只是出现了一个不和谐音。该主席托马斯·波纳尔正为近期一起内幕交易案件所困。他被传召为保罗·撒耶尔作证，撒耶尔在里根政府里曾担任国防部副部长，近期被指控泄露绝密信息进行内幕交易。波纳尔和其他业内人士一样，对此感到很吃惊。撒耶尔在国防部时，波纳尔在生意上经常与他打交道，两人成了好朋友。波纳尔对西格尔说：“这令人难以置信，是吧？”

西格尔点了点头，接着迅速把撒耶尔一案推到一边。他时年 38 岁，英俊、健康，像一个电影明星。西格尔最近来到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司工作，这是一个实力很强的垃圾债券公司。他踌躇满志，决心成为一颗更加耀眼的明星。

下午 2 点 45 分，西格尔拨通了他纽约办公室的电话，了解一下股票市场上的情况。他喜欢不时地通过电脑和电话等信息传送工具了解和掌握有关信息。

他的秘书凯茜迅速向他简报情况，接着把许多需要当天回复的电话标出来。突然，西格尔办公室外面的道琼斯股市行情自动收录器上传来一阵急促的铃声，表明有重要消息要发布。

凯茜走到收录器旁边，看到消息标题时惊得大吸一口气。“证交会（SEO）指控德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司进行内幕交易。”她读出声来。

当凯茜等待收录器恢复显示时，西格尔意识到他近乎完美的世界跨掉了，他奋斗得来的一切全完了。那年早些时候他从基德尔和皮博迪公司进入德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司时挣得的 350 万美元薪酬和 200 万奖金泡汤了；他与迈克尔·米尔肯联手进行的有暴利可图的兼并收购活动没有了；像马丁·马利塔、古德伊尔和利尔·西格勒这样的蓝筹股客户不见了；康涅狄格海滩上带有网球场和游泳池的别墅易主了；曼哈顿高尚小区格雷西广场里四室一厅的套房换人了；往来曼哈顿的直升飞机消失了；报纸杂志上光彩照人的形象暗淡了。

突然，西格尔眼前闪现出他以前的密友套利人伊凡·布斯基的形象，这使他遽然感到一阵恐惧。他想布斯基可能希望他被人杀掉。

“天啊！”凯茜在收录器恢复显示时惊叫道，“是丹尼斯！是丹尼斯·利文！他被捕了！”

西格尔让凯茜念下去。“证交会指控德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司常务董事丹尼斯·利文涉嫌五年来利用投资业务员的工作之便，根据非公开信息买卖证券，进行内幕交易。”她继续念道，“德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司表示将全力配合证交会调查此事……”

丹尼斯·利文是一位投资业务员，他的办公室就在西格尔的隔壁。西格尔不由惊出一身冷汗，这时他脑子里回旋的全是这样一幅情景：一把手枪已支在他的头

上，扳机已经扣动，但不可思议的是，子弹射死的不是他，而是丹尼斯·利文。身体超重的、利欲熏心的、自我吹捧的、徒劳无功的丹尼斯·利文！

在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司驻贝弗利山办事处，此时太平洋时间邻近中午，这是交易日中最旺盛的时刻。迈克尔·米尔肯坐在一个巨大的X形交易台的中央，他的忠诚的交易员和营销员们沿X的四条分枝呈放射状坐在周围，在紧张地忙碌着。他边浏览电脑屏幕上的交易数据，边抓起两个铃声大作的电话，一只耳朵一个。

这里是新经济秩序的中心，是米尔肯创立的垃圾债券帝国的首都。“嘿，迈克，”当从电报上看到利文的消息时，一位交易员大声喊道，“看这！”就在几个星期以前，利文首次出现在米尔肯组织的极为成功的1986年垃圾债券交流会上，这是一次“掠食者的集会”。其间，利文还主持了一场兼并收购主题早餐会。正在打电话的米尔肯顿了顿，扫了一眼电脑屏幕上的消息，然后若无其事地继续打电话。一位营销员耸了耸肩，说道：“这就像一辆受损的汽车，你找几天慢点开，过后就可以再次飞驰。”什么都不能阻挡德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司为所欲为。

著名套利人伊凡·布斯基从他位于第五大道办公区的会议室里出来，顺着大厅往前走，几个雇员尾随其后。突然，他的一个名叫杰弗里·海内格的交易员手里挥舞着一张纸从办公室跑出来，那是一份股市行情收录带内容复印件。他冲着布斯基喊：“你看到了关于丹尼斯·利文的消息吗？”

布斯基蓦地停下来，转过头问：“姓什么的丹尼斯？”

“利文，”海内格回答，“在这儿。”他把证交会指控利文的消息给布斯基看。

布斯基接过来快速地看了看，又递回去。“我从没有听说过这个人。”他说，接着轻快地走开了。

几年以后，回想那天的情景，西格尔认识到他错了，那颗杀死利文的子弹也杀死了他，同时也杀死了伊凡·布斯基和迈克尔·米尔肯。

这颗子弹击退了企业收购的狂热，打碎了华尔街历史上最喧嚣的圈钱狂潮，暴露了金融界前所未闻的最大的犯罪阴谋。“贪婪的年代”可能还得四年才能寿终正寝，但这从 1986 年 5 月 12 日起就命中注定了。

这场发生在全国金融市场和金融机构中的犯罪活动从 20 世纪 70 年代中期就开始了，其数量到底多大、范围究竟多广即使现在都很难说清楚。历史上曾发生过不少重大的金融犯罪，如从“列车大盗”到股票操纵阴谋，这些犯罪直接促使了国家各种证券法律法规的出台。但是，任何具有可比性的金融犯罪与这场犯罪相比都相形见绌。在这场犯罪活动中，犯罪分子的非法收益数量之巨，大多数外行人都难以理解。

丹尼斯·利文是一条小鱼，承认在内幕交易中非法所得 1260 万美元。伊凡·布斯基被罚没 1 亿美元，现在没有人敢说这个数字接近他几年来非法收益的总数。还有迈克尔·米尔肯，他的犯罪活动比单纯的内幕交易更复杂，更独出心裁，也更为野心勃勃。1986 年，米尔肯从一家多年参与非法活动的企业获得 5.5 亿美元的薪水和红利。当他最终对六项重罪供认不讳时，同意交纳 6 亿美元的罚金，这个数字比证券交易管理委员会一年的预算总额还要大。

这些事件都不是孤立的。以米尔肯为首的犯罪活动之所以格外引人注目，是因为它规模大、影响深。在 20 世纪 80 年代，华尔街上的金融犯罪是司空见惯的事情。几乎每一个被控参与丑闻的被告都耿耿于怀的是，只挑出一个人给予治罪而许

多其他犯有同样罪行者却逍遥法外是不公平的。对犯罪活动沉默不语，任由它在华尔街上滋生蔓延，甚至在最富有、最受人尊重的金融机构里肆意猖獗，这是对许多犯罪分子的庇护。不幸的是，这种现象现在仍然存在。

然而，只注意犯罪者的非法所得可能会只见树木不见森林。在这场犯罪浪潮中，所有有关公司的所有权都易人了，并且通常是被迫在没有见证的情况下快速易人的。那些曾经家喻户晓的公司，如卡内申（Carnation）、比阿特丽斯（Beatrice）、通用食品（General Foods）和戴蒙德—歇姆洛克（Diamond Shamrock）等，在非法收购中永远地消失了。

其他公司，如尤纳考（Unocal）公司和联合碳化物（Union Carbide）公司，虽幸存下来却元气大伤。数千工人失业，许多公司债台高筑，甚至破产或重组。债券持有人和股民们损失惨重。酿成这场悲剧的罪魁祸首不只是贪欲，而是贪欲与市场权力的合谋，这种权力超出了自由市场正常监控的约束，或超出了法律法规威慑的约束。

这些犯罪活动不仅是对金融市场的破坏，而且是对国家法治能力和司法制度的挑战，从而也是对构成文明社会基础的正义感和公平竞争的挑战。这一点是不容忽视的。如果真有人认为自己有钱有势，可以凌驾于法律之上，这些人可以在 80 年代中期的华尔街上找到。如果在美国，金钱可以买到正义，米尔肯和德莱克赛尔愿意这样做，而且就这样做过。他们斥巨资聘请水平最高、经验最丰富的律师和公关顾问，并成功地在很大程度上把公众的注意力从对犯罪者的控诉上移开，使审判反而成为对政府律师和检察官的审讯。

但是，在政府律师们的辛勤努力下，犯罪分子们最终还是失败了。这些政府律师们在报酬低而工作量大的条件下兢兢业业，任劳任怨，勇揭丑闻，特别是曼哈顿美国检察官办事处的查尔斯·卡伯里和布鲁斯·贝尔德，还有证交会的执法主任

加里·林奇。不过，他们的努力没有取得彻底胜利。十年的执法不力使得华尔街上犯罪活动充斥，有时他们穷于应付，导致有些犯罪分子漏网。但是，他们毕竟使要犯们得到了应有的惩罚，重新恢复了证券法律的威严，这是一个压倒一切的胜利，也是美国司法制度的胜利。

本书详细记述了金融大盗们的故事，他们是怎样一步步地主宰华尔街的，是怎样到达财富、权势和名望的顶峰的，以及是怎样东窗事发并受到法律制裁的。尽管这些罪犯在检控过程中引起了公众的密切关注，但本书的内容很多是没有公开过的。米尔肯、布斯基、西格尔和利文通过认罪减少检控，并回避全面公审。本书是根据四年多的报道工作写成的，包括进行大量的采访，核查众多的文件记录，查阅大陪审团审讯文本，参考律师访谈录和各个参与者的记录。在一个据称为自由市场资本主义歌功颂德的时代，本书记载的故事展现了美国金融市场是如何从内部开始腐烂和如何遭到犯罪分子破坏的。

从最基本的层面上说，美国的资本主义一直在健康发展，因为每个人无论穷富，都看到了市场活动的优越性、进取、创新、勤劳和智慧。证券法律为每个人提供了追求财富的公平赛场，法律的执行有助于保护资本主义的健康发展，防止市场欺诈和鼓励融资。违犯证券法的犯罪活动决不是没有受害者。当内幕交易者因行使贿赂获取内幕机密而财源滚滚时，当价格被人操纵、股票秘密囤积时，我们对市场公平的信心就会被打碎。这样，我们都是受害者。

第一章 华尔街之星(1)

马丁·西格尔毕业于哈佛大学商学院，在学校是班里年龄最小的学生。1971年8月，他刚从大学毕业，来到基德尔和皮博迪公司曼哈顿总部报到。那天早上，23岁的西格尔在大厅里来回走动，观看墙上悬挂的亨利·基德尔、弗朗西斯·皮博迪和阿尔伯特·R·戈登等人的肖像。他试图把这个陌生而纯粹的金钱与权力的世界印在脑子里。

西格尔没有很多时间东思西想。他和新婚妻子甚至连行李还没有打开，他就投入到一个昼夜运作的项目，以从联邦抵押协会赢取一些新的承销业务。西格尔在这个项目上的搭档没有给他留下什么印象，他只隐约记得那人叫西奥多·罗斯福四世或五世，具体是几世没有记住。

1971年时，越南战争打得正酣，反战声音高涨，很少有优秀学生读商学院，更不用说去华尔街了。西格尔是哈佛商学院的优秀毕业生，几乎每一个重要的投资银行或证券公司他都可以选择。他向二十二家单位发出了求职申请，这些单位都表示有兴趣录用他。

基德尔和皮博迪公司总资产大约3000万美元，勉强进入全国投资公司前二十名。在华尔街的等级序列上，基德尔和皮博迪公司处于第二等级，或称“重要”等级。排在它前面的是“特等”的精英投资公司或银行，如萨罗门兄弟公司、第一波士顿银行、摩根·斯坦利公司、美林公司以及戈德曼和塞克斯公司等。

虽然1971年时变革之风劲吹，但华尔街仍然分裂为两派：“犹太”派和“WASP”派。早些时候，当一些主要的公司和银行公然歧视犹太人时，华尔街上的割据状态有所改观。戈德曼和塞克斯公司、莱曼兄弟银行和库恩·洛布公司（历史上由贵族德国犹太后裔组成）等加入了最负盛名的WASP派的行列，这些WASP

派的公司包括摩根·斯坦利公司（J. P. 摩根金融帝国的一个分支）、第一波士顿银行、狄龙一里德公司及布朗兄弟哈里曼公司。有点怪异的金融巨头美林皮尔斯·费纳尔和史密斯公司曾一度被视为“天主教”公司。基德尔和皮博迪公司是 WASP 阵营里的坚定分子，西格尔是它在金融业务中雇用的第一个犹太人。

西格尔要寻求一种丰富多彩和具有刺激性的生活，只有投资银行可以满足这一点。投资银行会突然就一支新股票做出一项市场决定，或随时宣布钓到一条大鱼。经过筛选，他把目标锁定在三个公司：戈德曼和塞克斯、希厄森·海登·斯通以及基德尔和皮博迪。戈德曼和塞克斯公司人力资源部打电话问他，如果该公司向他发出邀请他会不会接受。西格尔没有表态。希厄森·海登·斯通公司提出的年薪最高，为 2.4 万美元。

基德尔和皮博迪公司提出的年薪只有 1.6 万美元，但西格尔看中了该公司特有的机会。这个公司里人员都比较老，而且有许多前途无限的蓝筹股客户。西格尔觉得在这里可以很快爬升到顶层。

基德尔和皮博迪公司的贵族气脉也是吸引西格尔的一个因素。该公司是美国历史最悠久的投资公司之一，1865 年在波士顿建立，当时正是内战结束前夕。早期时，该公司为修建铁路热潮融资，主要客户是阿奇森、托皮卡和桑塔钢铁（Atchison, Topeka&Santa Fe）公司。它的客户中还有两个业内巨擘——美国钢铁公司和美国电话电报公司。

进入现代时期，基德尔和皮博迪公司的掌舵人是阿尔伯特·H·戈登。戈登出生于波士顿一个富有的皮货商之家，毕业于哈佛大学商学院。1929 年，当公司在市场崩溃中奄奄一息时，年轻的戈登携带 10 万美元的本金来到了这个公司，当时他是戈德曼和塞克斯公司的一位债券销售员。1931 年，他和另外两个合伙人一起把基德尔和皮博迪公司买下了。

戈登爱好运动，精力充沛，仪态文雅，具有不屈不挠的性格。他把公司总部从波士顿迁到华尔街，并着手建立一批新客户。他拥有一个许多竞争对手所不具备的优势，那就是基德尔和皮博迪公司的声望在市场崩溃的灾难之后仍然有口皆碑。

市场崩溃和大萧条的震动在国会掀起了改革运动，从而从 1932 年开始，由特别法律顾问费迪南德·皮克拉在参议院举行了一连串的听证会。在听证会上，皮克拉对华尔街的一些主要投资业务员进行了严苛的诘问，使美国公众了解了什么是内幕交易，什么是操纵股价，什么是通过投资信托进行投机活动。揭露的大多数问题涉及信息被少数受益者把持而广大投资者无从知晓。这些信息不但直接影响股票价格，如兼并价格或收购报价，而且对内行人还有更微妙的用处，例如判断报价和询价之间的实际利差，或了解购买大宗股票者的身份及其购买动机。

听证会引起了轩然大波，公众群情激愤。在这种情况下，国会通过了两个历史性的法案——《1933 年证券法》和《1934 年证券交易法》，并成立了一个新的联邦机构——证券交易管理委员会，具体负责法律的实施。同时，鉴于执行证券法规的重要性，国会还制定了相应的刑事条例。

通过把银行业与证券承销、资本融通和股票、债券及其他证券的发行分开，证券法律为现代投资银行业搭建了活动的舞台。根据戈登的指示，基德尔和皮博迪公司集中精力从事证券承销业务。该公司率先在美国各大城市开设办事处，按照戈登的话说，这是“推销你的成功之路”。

在基德尔和皮博迪公司的历史上，它大多数时候都是一个受到牢牢控制的合伙制公司，戈登个人拥有公司的大部分所有权和利润。20 世纪 60 年代公司进行股份制改造时，所有权没有什么变化，戈登成为最大的股东。他在向公司管理人员赠送股权方面非常小气。

在戈登的稳健领导下，基德尔和皮博迪公司很繁荣，甚至说得上是辉煌。为避免再次出现资本危机，戈登坚持要求公司管理人员把个人收入再投入公司。这使得公司在 1969 年交易量和利润突然下跌时躲过一劫，那次事件对华尔街打击很大。公司副总裁拉尔夫·德农齐奥是纽约证券交易所的副主席，帮助处理像古博迪和杜邦这样老牌公司的合并事务。1971 年，也就是西格尔从哈佛商学院毕业那一年，德农齐奥成了证交所的主席。

与基德尔和皮博迪公司的历代掌门人相比，马丁·西格尔的出身显得很普通。他的父亲和叔叔在波士顿拥有三个鞋店。鞋店依靠美国供应商进货，顾客对象为中下层人士。60 年代末和 70 年代初，很多连锁店受益于广告宣传和低价的外国商品而蓬勃发展，致使他家的鞋店生意惨淡，举步维艰。这对西格尔来说是很痛苦的，他还没有见过有谁像他父亲那样如此辛勤劳作却所获甚微。他从小在波士顿郊区纳迪克长大，那时候，他几乎见不到父亲，因为父亲天天都在忙碌，没有休息日，而且常常晚上也不回来。不像班上同学们的父亲，西格尔的父亲从来没有陪他玩过球。

西格尔提前一年上学，在学校不喜欢运动，因而身体发育不如班上其他同学们快。进入中学时，他的学习成绩非常优秀。那时，他的理想是当一名宇航员。高中还没有毕业，西格尔就进入兰斯雷理工学院学习实习课程，成为家里第一个上大学的人。他的学习成绩一直保持优秀，甚至业余时间在外面打工时也是如此。1968 年，他开始攻读化工专业的硕士课程。这时，他认识到，如果当一个在实验室里辛辛苦苦、默默无闻的工程师，永远也富不起来。因此，他申请到哈佛商学院就读，并获接收，1969 年 9 月入校学习。

60 年代后期席卷美国校园的骚乱对西格尔没有产生什么影响，但是，在 1970 年美国入侵柬埔寨和俄亥俄国民警卫队在肯特州枪杀学生事件发生后，西格尔在哈佛卷入了反战运动。他参加了一次反战静坐示威，抽了几回大麻卷烟。在此期间，

他对学生们要取消那年的年终考试感到生气。他设法参加了年终考试，是在家里答的试卷，之后通过邮寄交上去。

他的毕业论文写的是如何解决父亲鞋店经营中的问题，他提出的解决方案是：鞋店应该转型为高档专卖精品店，顾客定位为富有的时尚女性，这样可以避开其他市场上不断加剧的竞争。西格爾的父亲原则上同意这个方案，但他负责店里采购的叔叔得了心脏病。虽然他的父亲没有零售时髦商品的眼力或本能，但他的论文得了“优+”，在哈佛称为“A+”。

第一章 华尔街之星(2)

1970年7月4日，西格爾与珍妮丝·瓦尔结婚。珍妮丝来自罗彻斯特，是音乐系的学生，他们两人是两年前相识的。西格爾选择到基德尔和皮博迪公司工作后，他和珍妮丝搬到纽约，在曼哈顿东72街以每月212美元的价格租了一套一居室的普通公寓。

西格爾天性喜欢华尔街和投资银行。就如他所预言的，他的精力和干劲会给基德尔和皮博迪公司带来新的生气。德农齐奥现在是这个公司的首席运营官，他似乎早就注意到了这个新雇员。德农齐奥的背景也很普通，而且看起来也是更喜欢做实实在在的营销和交易，不喜欢与上层投资业务员们做花里胡哨的东西。

西格爾开始做一些兼并收购业务，因为公司里的其他人都不愿做这件工作。介入恶意兼并业务会使人们产生不良印象，特别是对代表收购者一方。而且，有时还会使客户疏远自己。因此，恶意兼并业务成为一只烫手山芋，许多WASP派的投资银行和律师事务所宁愿把这种业务让给其他公司做，接手的很多是犹太人公司。

西格尔愿意从事这种业务。他的第一个收购生意上门的时候，正值《威廉姆斯法案》刚刚通过，该法案制定了保护股东免受恶意兼并侵害的程序。此次收购是基德尔和皮博迪公司的老客户——海湾和西部（**Gulf+Western**）公司董事长查尔斯·布鲁道恩意欲兼并大西洋和太平洋茶叶公司，但收购没有成功。布鲁道恩与德农齐奥关系很近，他对西格尔的工作赞不绝口。德农齐奥又分派西格尔接待另一位重要客户——佩恩·森特拉尔（**Penn Central**）公司的维克托·帕尔米里。1974年，鉴于大家在兼并收购领域普遍缺乏知识，西格尔编写了一本这方面的教材在公司内部使用，赢得大家的好评。来公司仅仅两年，他就被提升为助理副总裁。

在西格尔事业腾飞的时候，他的生活中却麻烦不断。他父亲的生意继续恶化，他几乎每个周末都要飞往波士顿帮助父亲料理。他的婚姻也亮起了红灯。珍妮丝在纽约演唱贝尔坎托歌剧，想在音乐事业上有所发展，而西格尔对歌剧不感兴趣，很少给她支持。1975年2月，两人分手了。

此后不久，他父亲鞋店生意的主要贷款银行抽走了资金，父亲的公司申请破产。在父亲47岁时，这个曾经踌躇满志、精神抖擞的零售商成了一个潦倒的人。后来，他试着做房地产生意，没有结果，也试着从事修缮房屋，最后找到了一个在西尔斯卖屋顶材料的工作。他惊慌地注视着父亲，因为父亲好像对自己的生活要放弃了。他注意到，日渐衰老的父亲开始通过儿女们来品味成功，而以前他是从来无暇这样做的。

西格尔老是担心类似的事情可能会发生他身上。但是，他发誓决不混成一个潦倒者。

父亲的鞋店倒闭后，西格尔全身心地扑到自己的工作上，常常一周工作上百个小时。受公司掌门人阿尔伯特·戈登的影响，他也喜欢上了体育锻炼。当时公司里有个同事是曾参加过全美比赛的摔跤运动员，叫斯科特·克里斯蒂，他安排西格

尔在纽约运动俱乐部进行系统的健身运动。有一次，克里斯蒂、西格尔和约翰·戈登（阿尔伯特·戈登的儿子）站在公司办公楼走廊里闲聊，西格尔夸称能一分钟做五十个俯卧撑。克里斯蒂捏了捏西格尔的二头肌，怀疑地看着他说：“来呀，马蒂（马丁的昵称），做给我们看看。”于是，西格尔衬衫没脱、领带也没解，两手相撑趴在地上，一分钟内一口气做了五十个俯卧撑。

英俊的马丁·西格尔成了基德尔和皮博迪公司的希望之星。他买了一辆阿尔法—罗密欧牌（Alfa-Roneo）敞篷车，并在离长岛不远的度假胜地费尔岛购置了一座海滨别墅。他变得爱好交际，在社交场合泰然自若，游刃有余。其貌不扬、不擅社交的德农齐奥敏锐地认识到西格尔身上所具有的招徕和培养客户的才能，而这正是他自己所缺乏的。1974年，德农齐奥把西格尔升为副经理，而且不久，西格尔就直接向德农齐奥负责。1975年圣诞节前后，基德尔和皮博迪公司的客户古德公司以现金投标收购一家阀门生产公司，德农齐奥委派西格尔与拉萨德·弗雷雷公司的著名金融家菲利克斯·罗哈汀共事，罗哈汀当时是被收购公司的代理。西格尔一开始有所保留，他对罗哈汀很敬畏。后来，在开会过程中，罗哈汀起身说对不起，要去洗手间。西格尔心想：“天啊，他也是人！”西格尔心想自己也要成为一个像罗哈汀一样的风云人物。

1976年4月，收购事务律师约瑟夫·弗洛姆（斯卡登、阿普斯、斯雷特、米杰尔和弗洛姆律师事务所的创建人）邀请西格尔参加一个讨论会，并做一个关于“如何识别收购目标”的报告。西格尔对此感到很荣幸，虽然他知道成为一个专家并不难，任何在《威廉姆斯法案》实施后处理过收购事务（哪怕只处理过一起）的人都有资格获得邀请。

当西格尔与其他参加者一起开会的时候，他更觉得荣幸。他们都是业内重量级人物：萨罗门兄弟公司的主要投资业务员艾拉·哈里斯，戈德曼和塞克斯公司的

新星罗伯特·鲁宾，赫顿银行的约翰·沙德，司法官员亚瑟·朗，证交会的律师西奥多·利文，弗赖德、弗兰克、哈里斯、施里弗和雅克布森律师事务所的著名收购事务律师亚瑟·弗莱斯切尔，沃克泰尔、利普顿、罗森和卡兹律师事务所的创建人马丁·利普顿。马丁·利普顿就坐在西格尔的右边，他是弗洛姆在收购业务上的主要竞争对手。

总体来看，讨论会的内容涵盖了恶意兼并这个逐渐显现的领域，这个领域改变了美国公司的面目，改变程度之大是人们做梦都想不到的。美国工业经历了不同的巩固时期，最近的一个时期就是 60 年代。在这个时期，经营多样化的风尚使许多大公司走向合并，其方式一般都是在牛市期间进行股票收购。这些并购多数是友好的。早期时，摩根时代的许多垄断公司就是通过合并产生的（其中有些合并多少是受大金融家的强迫进行的）。这些种类的合并实在不能与发轫于 70 年代中期而蓬勃于 80 年代的恶意兼并潮相提并论，不过它们也有一个重要的相同之处，就是它们都为在股票市场上获利提供了许多良机。

西格尔注意到，利普顿在别人发言时快速地做笔记。后来，当轮到哈里斯做报告时，利普顿把自己的笔记推到他面前，哈里斯的发言实际上是照着利普顿的笔记在念。西格尔想：兼并收购“俱乐部”原来是这样工作的。

西格尔做完报告后，利普顿在别人离开后专门找到他，称赞他的报告做得好。之后，两人不停地谈论兼并收购的方法、技巧，交换信息和意见。他们两个站在一起不大般配：西格尔英俊潇洒，魅力十足，利普顿则身体肥硕，头发稀疏，鼻子上架着一副黑色粗框眼镜。但是，西格尔认为利普顿知识丰富，精通业务，因而想虚心向他求教。

利普顿和弗洛姆创立了一种新的有利可图的律师聘用制度，由客户向律师支付聘用定金。如果哪个公司想在遭到其他公司恶意兼并时聘用他们，就必须每年向

他们支付数量可观的定金。当他们的客户之间出现收购和被收购时，收购方鉴于有律师在保护被收购方，预先同意放弃利害冲突。

正当有些律师畏缩不前时，不少大公司都与利普顿和弗洛姆签了约。这些律师严格按小时计费，甚至连应急费也不收。由于利普顿和弗洛姆不必再去拉业务，他们的聘用定金就像是一笔保险费。律师公会不喜欢预先放弃冲突的做法。但是，利普顿和弗洛姆的客户们自己倒显得无所谓，可见利普顿和弗洛姆影响之大。

西格尔想，基德尔和皮博迪公司应该参考类似的做法。在 1976 年那次讨论会之前，他就认识到兼并浪潮会继续下去，甚至要变本加厉。一些大的竞争对手，如摩根·斯坦利、萨罗门和第一波士顿，已经在收购业务上建立起声誉。西格尔认为，基德尔和皮博迪公司可以在应对收购业务上开辟出一席之地。

他开始寻访潜在的客户，推销他所谓的基德尔和皮博迪公司“应对收购产品”。他宣传说，当遭到恶意兼并时，按照《威廉姆斯法案》，被收购方需要在短短七天内认真考虑应对收购的策略，预先做好应对准备。为确保一旦遭到恶意兼并时准备充分，客户可以雇用基德尔和皮博迪公司，同时，为确保得到该公司的服务，客户要预付一笔定金，就像付给利普顿和弗洛姆的那样。利普顿把西格尔引荐给兼并收购领域的大腕们，并利用自己的威望为西格尔提供方便。

第一章 华尔街之星(3)

西格尔真正变得出名是在 1977 年 5 月，当时的《商业周刊》上有篇文章称赞他为举足轻重的应对收购专家。文章在介绍了他在几笔大宗生意上取得的成功之后，顺便提到他很英俊，被认为是“葛丽泰·嘉宝 的情人”，并附了西格尔的一张照片。突然之间，西格尔接二连三地收到女性们的来信来电，都是要求与他约会的。这篇

文章在该杂志上是很普通的一篇文章，却竟有这么大影响，西格尔对此很吃惊。基德尔和皮博迪公司的复印机高速运转，把文章的复印件向未来的客户们广为散发。

从 1977 年开始，西格尔每年要亲自寻访二百到三百名客户。他寻访的目标是中等规模的公司（典型的是那些年销售额为 1 亿到 3 亿美元的公司），这样的公司得不到大型投资银行提供的足够服务，而且最容易成为大公司的恶意兼并目标。西格尔的产品推销出去了。他最后开发出了二百五十家公司，这些公司每年向基德尔和皮博迪公司交纳六位数的定金。

西格尔的主要竞争来自戈德曼和塞克斯公司。这家公司规模比基德尔和皮博迪公司大，实力也比基德尔强，它也把应对收购业务作为它的专长来开发，虽然原因有所不同。那时，戈德曼和塞克斯公司制定了一项政策，就是不做恶意兼并方的代理。该公司在华尔街上拥有令人称羡的众多大客户，它不想冒着使这些客户疏远的危险去为任何可能被认为是劫掠者的人做代理，为这些既定客户提供传统的投资银行服务就是可以为它带来丰厚利润的生计。

西格尔喜欢与戈德曼和塞克斯公司争夺客户。1977 年，戈德曼和塞克斯公司的兼并收购主管彼得·塞克斯飞往西海岸去会见艾瓦克公司的董事长史蒂夫·萨托。艾瓦克公司是一家医疗设备生产商，刚刚被科尔盖特·帕尔莫利夫公司的恶意兼并瞄上。据董事长萨托称，塞克斯一直在向他夸耀“戈德曼的神勇”。当西格尔去见萨托时，他把大部分时间用来倾听萨托讲公司的想法和目的。萨托是日本后裔，虽然西格尔从来没有吃过生鱼片，这次却在萨托家里吃寿司。在把应对收购业务交给西格尔时，萨托对他说：“我不相信你真是在听我说，但戈德曼告诉我的全是他如何如何了不起。”

西格尔发现，他最有效的策略就是让戈德曼和塞克斯公司先去收购目标公司那里兜售自己，在兜售过程中它一般会强调说，如果收购目标公司被卖掉，它会帮

助以最好的价格出手。然后，西格尔找到该收购目标公司，极力要求：“尽管找我，我会尽力帮你们击退对方的恶意兼并，让你们保持独立。我想要你们成为我的一位未来的客户。”实际上，由于大多数收购目标公司处于弱势地位，它们最终还是被卖掉，西格尔的推销高调常常难以竞争过戈德曼和塞克斯公司的规模、实力和声誉。但是，西格尔的话经常会打动收购目标公司，他们认为西格尔是从心底里为他们的利益着想，不像戈德曼那样只想着如果收购目标被卖掉收他们多少钱。

1977年，西格尔创立了一种不同凡响且颇有争议的应对恶意兼并的方法，这种方法还使诸多公司经理们对西格尔钟爱有加。这种方法称为“金色降落伞”，它实质上是一种公司高层管理人员的高价雇佣合同，规定公司被收购时收购方要向管理人员支付数目不菲的解雇费。这种方法的出发点是通过提高恶意兼并的代价来阻遏恶意兼并，而实际上，它给公司管理人员们带来了实惠。

德农齐奥对西格尔的成功感到兴奋，虽然西格尔经常出差，很少看见他。德农齐奥按照从戈登那儿学来的家长制方式管理基德尔和皮博迪公司，通常单设薪水和奖金。1976年，西格尔挣了10多万美元，当时这算得上是一大笔钱，特别是对一个年仅28岁的人来说，这个数目实在不菲。1977年，西格尔成为基德尔和皮博迪公司的一名董事，成为公司历史上除老板阿尔·戈登之外最年轻的董事。

不久后的一天，德农齐奥把西格尔叫到他的办公室。“马蒂，你是个单身汉。”德农齐奥刚说这么一句停住了，西格尔不知道他要讲什么。他继续说：“你有一辆阿尔法—罗密欧牌敞篷跑车，还在费尔岛上有一幢别墅。这太多了。”他究竟要说什么？西格尔揣测，他的意思可能是说西格尔的生活方式对基德尔和皮博迪公司的客户来说太张扬了，或者可能对公司的其他董事来说也显得过于张扬。但德农齐奥没有表达得很清楚，西格尔不能肯定他是不是这个意思。

“在格林威治我家街对过，有一幢不错的房子要卖。”德农齐奥继续说道。格林威治在康涅狄格州是最高档的一个地方，这里WASP派系人员和白人也最多，是保守势力的堡垒。这里还尽住着一些西格尔认识的最愚钝、最古板的人。此外，他不能想像在德农齐奥的眼皮底下住。

但西格尔想去看看这个房子。他跳上那辆招惹人的跑车，沿95号州际公路往前开。半小时后，到了韦斯波特。他用付费电话叫了一个房地产经纪人。他在考虑卖掉费尔岛上的房子。经纪人带他去看城北小河边的一所旧房子，西格尔对它很中意。他买下了这所房子，并用周末时间对它进行收拾整理。

西格尔告诉德农齐奥，他听从他的建议在康涅狄格买了一所房子，具体地点在有点豪放不羁的韦斯波特，而不是格林威治。西格尔打趣说：“我们之间离半小时车程，这已经很近了。”

后来，当西格尔搬往东海岸边一处更豪华的房子时，把韦斯波特的房子卖给了哥伦比亚广播公司的新闻主持人丹·拉瑟。

就在西格尔刚在康涅狄格买完房子不久，有一天，他的秘书告诉他说，一个叫伊凡·布斯基的人打电话找他。那时，由于西格尔在兼并收购领域声名鹊起，很多套利人给他打电话。西格尔知道布斯基是其中的一个，此外还知道他是基德尔和皮博迪公司的一个交易客户。于是，他接了电话。

布斯基具有敏锐的市场嗅觉，在公司收购技巧和股票囤积策略方面也很有见地，这给西格尔留下了很深的印象。虽然他们实际上不怎么见面，但两人成了朋友。在华尔街这个奇特的世界里，亲密的朋友关系完全是靠电话建立和维系的。逐渐地，西格尔开始把布斯基看作是可以与之商讨战略、激发灵感和交流信息的人。他需要从布斯基这个套利人这里获取有关信息，因为在公司里他没有套利人可以求教。基

德尔和皮博迪公司传统上不做套利业务，也不设这种部门。德农齐奥和戈登认为套利人名声不佳，只会刺探内幕信息，在公司内引发利益冲突。

然而，像布斯基这样的套利人对任何从事兼并收购业务的投资业务员来说正在变得越来越重要。历史上，套利人是利用不同市场上（如伦敦市场和纽约市场）的差价获利，套利是一种稳定的、几乎没有什么风险的生意，只是利润不大。但后来，套利人变得大胆起来。一开始，他们是大量买进已公布的被收购对象的股票，把宝押在交易能够成功上；最后，他们开始只购买他们猜测会成为收购目标公司的股票。如果猜测正确，利润就滚滚而来。

对大量购进收购目标公司（谣传的或真实的）股票的现象进行影响评估，成为西格尔工作的重要内容之一。套利人是信息来源之一，他们可以提供线索，可以发掘另一方面的技巧，还可以提供有关可能发生的收购的消息，这些消息能用来吸引应对收购的客户。

套利人比较愚钝、易冲动、爱耍小聪明、进取心强。另外，他们几乎只追求快速获利。在股市开市与收市之间他们是最忙碌的。对着电话高声报价，往电脑里输入股票代码，浏览一屏屏不断变动的数据，向每一个可能的消息人士打电话询问信息。下班后，他们爱去酒吧放松一下，或者，如果哪天运气不错，就去曼哈顿的高档餐馆大撮一顿。

第一章 华尔街之星(4)

1979年的一天，西格尔向布斯基吐露他恋爱了。他的恋爱有可能会成为基德尔和皮博迪公司的小丑闻。

70年代末，第一拨商学院女子毕业生到华尔街就业。简·戴·斯图尔特第一天在基德尔和皮博迪公司金融部出现就引得大家频频回首。她是哥伦比亚大学商学院的毕业生，金发碧眼，身材纤细，穿着时髦，是个聪明漂亮的已婚女人。

基德尔和皮博迪公司长久以来有一个不成文的规定，就是不允许办公室恋爱。办公室里的风流韵事曾毁了另一个投资业务员的事业。但是，1978年年底，简和她丈夫离婚了。不久西格尔和她一起打网球。1979年8月以前，两人就同居了。当同事们试图告诫他时，他不予理会，说他对公司政治不感兴趣，也不在乎此事对自己在公司前途的影响。

公司金融部主管亨利·凯勒知道这件事后，去向德农齐奥反映，希望他干预此事。但德农齐奥没有去干预。公司很多人有所不知，德农齐奥的儿子大卫也在公司里谈恋爱。德农齐奥对此事的容忍说明时代在变，也说明西格尔影响之大。同时，德农齐奥似乎还对西格尔行将告别单身汉生活感到宽慰。

简在巴尔的摩的一些亲戚朋友告诫她不要与犹太人结婚，即使像西格尔这样不信教的犹太人也不行。但她不为所动，坚持与西格尔相爱。1981年5月，她与西格尔悄悄结了婚，并开始计划在韦斯波特购买一所更大的新房子。

西格尔和简·戴结婚后不久，布斯基打电话邀请他们到他位于韦切斯特县的家里做客。这是布斯基第一次邀请西格尔夫妇到家里来，同时受到邀请的还有金融家西奥多·福斯特曼和他的女朋友。西格尔决定带一份置房计划给布斯基看。

按照布斯基指的开车路线，西格尔夫妇驾车从曼哈顿往北开，经过贝德福德几个都是高档社区的城镇和基斯科山，大约四十五分钟就可以到。这个地区是连绵起伏的丘陵，林木繁茂，到处都是大庄园，还有一些独立战争前的房子。很多大房

子从公路上都看不见。布斯基的宅院占地二百英亩，房子非常靠后，有时，客人进大门后沿着迷宫似的公路和便道走会走丢。

西格尔夫妇把车开到几根大柱子与一个门楼之间，一个门卫示意他们停车。西格尔走上前去做自我介绍，办理进院手续，这时他惊奇地看到门卫腰里别着一把深黑色的手枪。

当西格尔走近布斯基的房子时，他们惊呆了。在大鹅卵石铺成的庭院后面耸立着一座巨大的乔治王朝风格的公馆。院里的花园修理整齐，里面点缀着希腊雕塑。穿过花园是运动房，里面一边有一个大型游泳池，另一边有一个凹形室内壁球场和一个网球场，网球场还带有收缩帐篷，冬天时可以打开来遮盖场地，使网球场成为一个室内球场。

布斯基的妻子西玛·布斯基在门口迎接西格尔夫妇。西玛肤色浅黑，快人快语，招人喜欢，而且热情友好，当时就给西格尔夫妇留下了很好的印象。她领着西格尔夫妇穿过装饰得古香古色的房间，里面摆放着昂贵的古典家具，墙上贴着华丽的壁纸，画着考究的线脚，地上铺着稀有的欧布桑地毯。墙上的装饰在西格尔看来就是琳琅满目的艺术品。确实如此，西玛爱好收藏美国绘画和古董。接着，他们穿过花园和运动房，这里的地毯上装饰着浮凸的 I F B 字样的字母组合图案。

布斯基是一个落落大方的男主人。他总是很得体地穿着一身黑色的三件套西服和白色衬衫，衬托着他的棕褐色皮肤。有一次，当有人问他为什么每天都穿同样的衣服时，布斯基回答说：“我在生活中要做的决定已经够多了。”布斯基银黄相间的头发修剪得很整齐，向一边分着。他的颧骨凸出，目光具有穿透力，这使他看着很刚毅，甚至还有几分憔悴。吃饭时，他很随和，也很和蔼，不停地招呼客人，自己却吃得很少。

简·戴提到她和西格尔的置房计划，西玛大声说：“厨房一定要大，我让你们看看我们的。”布斯基家的厨房比西格尔夫妇在曼哈顿的整个公寓还要大。西格尔对布斯基家财富的标志印象很深，他想，布斯基在套利生意上所获得的成功一定比他想像的还要大得多。西格尔决定不再把带来的置房计划给布斯基看，他的这些计划现在看来有些寒酸。

饭后，西格尔把布斯基拉到一边给他说，他看到大门口的门卫身上有枪。“那是真枪实弹，”布斯基回答说，“干我这行，需要安全。”

伊凡·F·布斯基公司位于曼哈顿金融区。公司研究部主管兰斯·莱斯曼越过办公桌向外张望，看到老板布斯基在自己那四周镶着玻璃的拐角办公室里，眼睛不停地扫视，先是看交易室里的情况，那里正在进行买卖交割，然后看莱斯曼的研究情况。突然，布斯基的目光停在这里不动了。

莱斯曼办公桌上的内部通话机响了。“谁在买进？”布斯基大声问道。

莱斯曼赶紧在电脑屏幕上浏览，查询各只股票的价格和交易量的变化，看老板在叫什么。

“谁在买进？”布斯基实际上在尖叫，“你小子为什么不知道？”

现在各个办公室的内部通话机都响了。每个办公桌上都有一个通话机与中央控制系统相联，控制系统由布斯基本人亲自操控，他可以选择向单个人讲话，也可以同时向所有人讲话。这会儿他让每个人都在线听他讲话。

“快报告，快报告。”他重复道，声音更大更急促，“谁在买进？我现在要知道。谁在买进？”

近来，布斯基格外暴躁、易怒。那年（1981年）年初的几个星期前，布斯基突然宣布了一个令公司人员都很震惊的决定：他要把伊凡·F·布斯基公司的资产变现，抽走他的全部利润。

亨特白银恐慌及其引起的市场猛跌使布斯基受到重创，他决定把他的剩余利润变现。他想趁机利用合伙人可享有的有利的长期资本收益税率，把利息变现。但是，要得到这种利率，需要有人把公司继续撑下去。最近，他逼着他的两个助手接管公司，并承担公司的所有债务。他们不愿意，他就把他们炒了。在那年中，很短时间里他就失去了两个得力干将——交易主管和研究主管。

几乎没有人真地认为布斯基会长久离开套利行业。尽管在亨特白银恐慌事件中遭受挫折，他仍然是一个了不起的成功者。伊凡·F·布斯基公司1975年建立，注册资金70万美元，这笔资金是布斯基从他岳父母那里借来的。如今，公司的资产增长到将近9000万美元。套利就是布斯基的生活。通过做这行，他在韦切斯特购买了豪宅，并在曼哈顿还置了一套房产。他有一辆豪华轿车，并雇了专用司机，每天早上送他上班。他的努力还终于赢得了岳父对他的尊重，虽然这个尊重来得不情愿。他的岳父曾认为自己的女儿是下嫁给他的。

布斯基似乎对他岳父鄙视他的家庭背景感到不服气。他经常在与纽约的同事们谈话时吹嘘自己的经历与背景，暗指自己中学毕业于老家底特律郊外的一所有名的预备学校：克兰布鲁克，大学是在密歇根州立大学上的。其他人认为布斯基毕业于哈佛大学，因为他是好几个哈佛俱乐部的成员。他说他父亲在底特律开办熟食连锁店。

布斯基小时候，他家住在一所宽敞的都铎式房子里，所处的位置当时属于中高档居民区。布斯基的父亲威廉·布斯基1912年从俄罗斯移民而来，经营几处酒吧，

而不是熟食店（这是他叔父的生意）。为了吸引客人，他父亲的酒吧里进行脱衣舞表演。在很多人看来，酒吧加快了他们社区的衰落。

第一章 华尔街之星(5)

布斯基上学时，在卡车上卖过冰淇淋，当时他的执照只允许在晚上7点以前卖，但他常常在晚上7点以后还在卖，为此不断被当地的警察抓住。他确实在克兰布鲁克预备学校上过两年学，只是没有毕业。他在那里的学习成绩非常一般，但是摔跤非常棒。那时候，为了降低重量级别他经常不吃饭；为一次能连续做五百个俯卧撑，他刻苦练习。他经常与一个名叫哈桑·韦基利的好朋友在训练馆里呆着，这个人来自伊朗的交换留学生。二年级时，布斯基赢得学校的克雷格摔跤奖。

布斯基在谈论套利工作时，经常拿摔跤作比喻。1984年，他在接受《大西洋月刊》记者康妮·布拉克采访时说：“摔跤与套利都属于个体运动，成功与否要靠你自己的行动，而且做得好坏一眼就能看出来。”他在摔跤中甚至还发现了生活的道理：“有好多次数我真地想要倒下来，但我不能。我想，在困难时振作精神是我（从摔跤中）学来的。在生活中，人会遇到许多挫折和失败，这时有人感到失望、沮丧和痛苦，从而举手投降。我不这样。”

布斯基在为他的套利公司设计徽标时，让雕刻商把他在克兰布鲁克学校得的摔跤奖牌刻在上面，奖牌上是两个古希腊人在摔跤的裸体塑像。它成为伊凡·F·布斯基公司的标志，布斯基对此非常自豪。不是每个人都认同这个徽标。他的一个雇员这样说：“它看着像恺撒宫里的东西。”

后来，他从克兰布鲁克学校转到底特律城内的玛姆福德中学。他没有正式大学毕业，只是在底特律韦恩州立大学、密歇根州立大学和东密歇根学院上过学，但

就在毕业前他去了伊朗，部分原因是去和他的朋友韦基利在一起。布斯基在伊朗究竟做了些什么一直是个谜。后来他说，他在那里为美国新闻局工作，给伊朗人教英语，但美国新闻局那段时间的人事档案上没有他的记录。布斯基认识西格尔不久曾告诉他说，他在伊朗是当中央情报局的特工。

从伊朗回来后，布斯基进入底特律法律学院学习，这所学校没什么名气，没有学历也可以入学。中途他又两次辍学，五年后，即 1964 年，他从该校毕业。布斯基 23 岁那年，他父亲让他加入家里的酒吧生意。他曾向多家律师事务所求职，但都遭到拒绝。

生活漫无目的的布斯基竟然让一个名叫西玛·西伯斯坦的富家小姐看上了，西玛的父亲是底特律的一个地产开发商，家境殷实。据说，是西玛爱上布斯基的，她在 1960 年 6 月两人相识后一直追他。此后，西玛的一个在某联邦地区法院当法官的亲戚雇用布斯基当过一年的书记员。不久，布斯基和西玛就结婚了，并有了他们的第一个孩子比利。有一次，一个布斯基在克兰布鲁克摔跤队时的队友向他谈起套利的事，这位队友当时在纽约工作。这时，布斯基决定去华尔街闯一闯。布斯基的同事们回忆说，布斯基那时认为底特律地方狭小，不足以让他施展抱负。

布斯基的岳父帮他和西玛在公园大道租了一套高级公寓。布斯基先在罗斯蔡尔德（L. F. Rothschild）公司当了一年学徒，然后到第一曼哈顿银行工作，第一次实际尝试套利业务，之后又转去卡尔布·乌尔希斯公司。他一次就套没了两万美元，被炒了鱿鱼。公司把区区两万美元都看在眼里，他对这种公司嗤之以鼻。接下去他有一段短暂的失业，还涉足了一次风险资本，之后加入了纽约证券交易所的一个小型部门公司——爱德华兹和汉利公司。出人意料的是，就凭他的工作经历、有限经验和履历，该公司竟让他负责筹办和经营套利部。

几乎是突然之间，布斯基在套利这个小天地里做出了令人瞩目的动作，被认为具有大胆和冒险精神。他充分利用杠杆作用，不断差额买进，把爱德华兹和汉利公司不多的资金增长到 100 万，甚至 200 万，使得可以不时地对某只股票的价格产生实际影响。有一次，由于空抛一只卖前并未实际借入的股票（这样会进一步加强他的杠杆作用），他受到证交会制裁，被罚款一万美元。布斯基的有些套利方法对爱德华兹和汉利公司产生了不利作用。到 1975 年，该公司破产了。

由于疲倦于奔波求职，布斯基决定自己开一个公司，主要从事套利业务。他在《华尔街日报》上做广告，寻找投资客户，鼓吹套利潜在的收益大。这种做法让套利同行们很吃惊，因为同行们一般不愿让其他人介入，怕引起更多的竞争。布斯基把利润的 55% 分给投资客户，自己留 45%，但分配给客户的损失负担则为 95%。他没有吸引来足够的运营资金，是他岳父家的钱使得公司运作起来。

从 1975 年伊凡·F·布斯基公司开业第一天起，布斯基就乘坐豪华轿车来公司上班。如果需要快速传递什么东西，他就毫不犹豫地叫私人信使。他按照他心目中成功的华尔街金融家的形象打扮自己——黑色三件套西服，浆硬的白衬衫，从马甲口袋里垂下来的金色表链。这身穿戴使他看上去像 P B K 联谊会的重要成员。

布斯基不在公司硬件上浪费钱。公司办公室设在白厅大街一座旧办公楼里，只有一个房间，而且非常小，一位股票交易审计员要求他换一个大一些的房子。他要求雇员们午饭在办公室吃，所以他出钱替大家订购份饭，每份 5 美元，由人送到办公室。

他的第一批雇员中有一个叫西特拉格·穆拉迪安，是公司的主管会计。穆拉迪安出身于一个亚美尼亚移民家庭，他曾在欧彭海姆、阿佩尔和迪克森会计师事务所工作过，这家事务所有一定名气，被简称为 OAD，尤其专于套利会计业务。穆拉

迪安曾因违犯资本运作规程受过证交会重罚，这使他找工作很困难，但他没把这事告诉布斯基。布斯基雇佣了他，为此他一直很感激。

布斯基要求雇员们每天早上 7 点就开始上班，这个时间他自己的豪华轿车也已停到办公楼门口。如果哪天布斯基不去办公室，他会在 7 点 01 分时往办公室打电话，要是没人接他就勃然大怒。几年后有一次，布斯基往办公室打电话时办公楼正在进行消防演习，没有人马上去接。第二天，每个人的办公桌上都出现了一个纸条，上面写着：“昨天下午 3 点 15 分我往办公室打电话，打了二十三次才有人接。我明白当时在进行消防演习。当然我不是要你们冒生命危险，但是，我要向那些留下来的人表示感谢。”

布斯基不喜欢给雇员们放假。感恩节后的星期五那天，大多数曼哈顿的公司办公室里只留骨干人员，其他人都不上班。布斯基在这一天也从不来办公室，但公司的其他人不许不来。他会一遍又一遍地检查大家的出勤情况，有时对一个雇员检查多达十次，别人还认为布斯基也来上班了。布斯基还拒绝星期五下午 3 点银行关门之前给雇员们发周薪。大家对此抱怨时，他解释说他是不想让大家在上班中间出去存取钱，但大家怀疑他是想吃周末增加的利息。

布斯基几乎从当上老板开始就习惯性地呵斥员工。几次之后，穆拉迪安提醒他不要这样。“我是老板，”他回答，“我有权这样做。”

布斯基常常让穆拉迪安每天工作到晚上九十点钟。有一次，穆拉迪安的妻子发现他凌晨 5 点半还没有睡，一直在努力完成布斯基布置的工作。穆拉迪安对妻子说：“他不会老这样的。”但是几年过去了，布斯基睡眠似乎越来越少，要求也更加苛刻。他最爱打电话要穆拉迪安解决难题。这时穆拉迪安只好说：“我这就办。”“我等着。”布斯基会这样回答。

布斯基有时在他的庄园里上班。他在院子一个路灯杆上立了个写着“华尔街”字样的牌子，牌子旁边是他的一个办公室，里面有几张办公桌和各种用以随时了解市场信息的通信工具。“你信吗？”西玛问穆拉迪安，“我丈夫总是穿着上班服在家里的办公室上班。”

第一章 华尔街之星(6)

一天上午，布斯基的雇员们上班时发现办公室里有一只小狗在跑来跑去。这只宠物本来是布斯基要送给西玛的一个意外礼物，但她不喜欢，不让在家里养，所以布斯基就把它带到办公室里，由他的司机约翰尼·雷晚上和周末照顾它。很快布斯基与这只小狗就分不开了，甚至去与投资商开会时也带着它。

就在一个星期后的一天，莱斯曼等人听到从布斯基办公室传来一声惊叫。他们立刻跑过去，发现布斯基脸色铁青，那只宠物看上去迷惑不解。在布斯基办公桌前面一尘不染的米黄色地毯上有一堆脏兮兮的发出异味的东西，那是小狗的“杰作”。布斯基把地毯上收拾干净。从那以后，没有人再看到那只小狗。

布斯基在饮食习惯上也有特点。有时候，他似乎什么都不吃，就像中学时为摔跤比赛控制体重那样。早餐他喜欢吃一种月牙形面包，一片面包拿来后他先是挑着一点一点地吃，然后再把整片吃下去。他的一个同事回忆说，有一次他在布斯基吃的时候说：“伊凡，瞧你的馋样儿。”布斯基看上去惊了一下，就把面包放下了。

布斯基经常邀请那些可能成为他合伙投资商的人到他办公室里的私人餐厅吃便餐。一天下午，快速美国（Rapid-American）公司主席梅舒拉姆·里克里斯应邀来进便餐，布斯基事先了解他喜欢吃什么，然后从二十一俱乐部订了满满一桌。在餐桌上，布斯基却发现里克里斯对桌上的东西好像不大喜欢。

“过几个小时我得去健身房，”里克里斯解释说，“我请了一个私人教练指导我锻炼身体。”

“干吗要锻炼？”布斯基说，“别急，多吃点。”

里克里斯顿了顿说：“伊凡，你不知道跟一个比你小得多的女人结婚是什么样子。”（里克里斯的妻子年龄比他小很多，在里克里斯的资助下在影坛发展。）但接下来里克里斯很快活地吃起来，并给布斯基投了 500 万美元。而布斯基只吃了几个葡萄。

按照布斯基的誓言，他在 1981 年初“退休”了，把他在伊凡·F·布斯基公司的利息变现取走。由于没能成功说服他的高级雇员（多数被开走或自动辞职）接管公司，他把公司转给摩根·斯坦利一个名叫史蒂夫·罗伊斯的套利人，公司易名为贝德福德合伙人公司。新公司的最大投资商是西玛，她把在原布斯基公司的 800 万份钱滚入这个新组建的公司。虽然布斯基在贝德福德合伙人公司里没有投一分钱，却每天给罗伊斯打电话，常常一天打六到八次，告诉罗伊斯该如何如何进行投资，就像他仍是公司的负责人似的。

刚把原来的公司出让，布斯基就着手筹建一个新的套利公司：伊凡·F·布斯基股份公司。与有限责任的合伙制公司不同，新公司在所有制结构上更为复杂，分为普通股东与优先股东。投资者接收优先股，利润主要在普通股东中（主要是布斯基）分配，而亏损主要由优先股东承担。

布斯基让莱斯曼和他一起东奔西走寻找投资者入股，莱斯曼是为数不多的从原来公司留下来的雇员之一。他们坐着布斯基的豪华轿车拜访了许多富商，寻求至少 200 万投资资本。除了根据投资者在以前合伙中的表现分配利润，布斯基还提出

了一个独特的优惠条件，即投资者可以直接向他了解情况。他承诺向投资者传递市场信息，由他们自由使用。

布斯基和莱斯曼跑了一大圈，不是很成功。一天，莱斯曼大着胆子向布斯基提出，是利润和亏损的分配方法不当阻挡了投资者。莱斯曼说：“这种交易很糟。”布斯基听了很生气。

莱斯曼也想往这个新公司里投些钱，他告诉布斯基说，他最近继承了大约 50 万美元，想把它投入公司。布斯基向他提出的条件与向外面的投资者提出的同样苛刻。“但我是为你工作的员工，”莱斯曼抗议，“为什么我不能得到我的那份利润？”

布斯基的脸绷起来，说话也变调了。“我不要你的臭 50 万。”他冷冰冰地说。

“那你为什么要我 25% 的利润？”莱斯曼回击。

“你滚！”布斯基咆哮起来，把莱斯曼赶出办公室，砰地一声把门关上。

最后，布斯基的新公司 1981 年办了起来，运作资金 4000 万美元，大大少于布斯基所希望的。人员除了布斯基，还有莱斯曼（现在是研究主管）和迈克尔·戴维多夫，后者是从贝德福德合伙人公司雇来的交易员。新公司在曼哈顿的弗赖德、弗兰克、哈里斯、施里弗和雅克布森律师事务所一个闲置的办公室里上班，布斯基的主要律师斯蒂芬·弗莱丁就是该事务所的合伙人。布斯基喜欢吹嘘说，就是在这种狭小的环境里，也只有他自己知道各个操作事项。他对自己的雇员都精心提防。

根据布斯基的指示，莱斯曼负责接听罗伊斯的电话，并把自己的研究成果与他共享。一天夜里，罗伊斯给莱斯曼打电话称，关于一只特殊股票，“伊凡了解一下你的投资意向”。莱斯曼在电脑上把它找出来，并告诉了罗伊斯。一会儿后，布斯基给莱斯曼打电话，莱斯曼顺便提到罗伊斯打电话问公司对一只股票的投资意

向，他告诉了罗伊斯。于是电话里一阵沉默，然后布斯基厉声呵斥道：“就凭这点我就应该炒了你！不要再泄露消息了！”

“我当时想罗伊斯在公司里，”莱斯曼刚想辩解，布斯基啪地把电话挂了。

不久以后的一个晚上，罗伊斯又给莱斯曼打电话询问股票投资意向，莱斯曼拒绝了，说布斯基命令他不许透露。电话又响了，是布斯基打来的，这次布斯基又说莱斯曼不回答罗伊斯的问题不好。后来，罗伊斯又向莱斯曼套问布斯基公司在“曼哈顿石油”股票上的立场，该公司当时是一个收购目标公司，布斯基公司在这方面的立场属高度敏感信息。莱斯曼为了避免左右不是，给罗伊斯说了一点情况，但真正的立场没有告诉他。

接着，布斯基从一个宴会上给莱斯曼打电话，莱斯曼自豪地告诉他说，罗伊斯又向他刺探消息，他有意误导了罗伊斯。“你这个傻瓜！”布斯基吼叫起来，“你这是要让别人说我是骗子！”其实，布斯基自己就向罗伊斯提供前后不一致的误导性信息。为什么布斯基要向他妻子投资的公司撒谎呢？莱斯曼感到不解。

不久后的一天晚上，莱斯曼往布斯基家打电话找他，他的大儿子比利接起电话。

“我是兰斯，”莱斯曼拖着疲惫的声音说，“你爸爸真是把我折腾得够呛。”

比利的回答给莱斯曼印象很深。“要认真了解我父亲，”比利忧郁地说，“他简直就是个疯子。”

1974 年的一天，I. W. 伯恩汉姆二世领着他新招聘的公司金融主管弗雷德里克·H·约瑟夫穿过德莱克赛尔·伯恩汉姆公司拥挤的交易大厅。这是约瑟夫第一天来这里上班，伯恩汉姆解释说，他要让约瑟夫马上去见一个人，这个人可能会帮助约瑟夫实现他对他新加盟的这个公司许下的宏愿。

约瑟夫当年 41 岁，头发灰白。他以前当过业余拳击运动员，身体很健壮。他应聘该公司金融主管工作时大胆宣称：“给我十五年，我会给你塑造出一个像戈德曼和塞克斯公司一样强大和成功的公司。”

这个宏愿当时显得荒谬可笑，就凭该公司在华尔街上所处的地位，要实现这个愿望不亚于进行一场革命。1974 年时，戈德曼和塞克斯公司是华尔街上的龙头老大，而这一年德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的总收入只有区区 120 万美元，它的资本又很微薄。股票市场萎靡不振。尽管顶着德莱克赛尔的鼎鼎大名，该公司在华尔街上勉强算得上是一个二流公司。

德莱克赛尔·伯恩汉姆公司实质上是由伯恩汉姆公司和老字号德莱克赛尔·费尔斯通公司的一些旧部组成的。伯恩汉姆公司是一个以零售为主业的经纪公司，由 I. W. 哈珀酒厂创始人的孙子塔比·伯恩汉姆于 1935 年建立。德莱克赛尔·费尔斯通公司系出声名显赫的费城德莱克赛尔家族，是持坚定反犹太人立场的 J. P. 摩根帝国的传承。

1971 年，伯恩汉姆公司与德莱克赛尔·费尔斯通公司合并，这个搭配有点反常。伯恩汉姆公司中大部分是犹太人，他们都是各种各样的营销商，以营销技巧见长。与此形成鲜明对照的是，德莱克赛尔·费尔斯通公司传统上就对玩营销方法和技巧持反感态度，由于积极主动的分销网络对顾客的吸引力越来越大，公司的客户

不断减少，公司现在蹒跚而行，主要靠作为高档次公司的名气和历史地位撑着。塔比·伯恩汉姆选择与德莱克赛尔合并，主要是想提升他的公司的档次，并吸引更多的包销业务。

为了此次合并，伯恩汉姆需要去拜访一下戈德曼和塞克斯公司和摩根·斯坦利公司这两家公司的董事长。在仍为俱乐部性质的华尔街，合并的公司要想生存，需要得到这两家著名大公司的认可和亲善。伯恩汉姆去拜访他们时，他们对合并表示同意，但提出了一个条件：无论新合并的公司内权力如何分配，德高望重的“德莱克赛尔”这个名字必须写在公司名的前面。于是，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司就这样产生了。

这两个公司合并后虽成为一个公司，但原各公司人员之间大多互相回避，即使现在合并已三年了依然如此。伯恩汉姆领着约瑟夫在公司里穿行时对他说，两公司合并前夕他第一次与德莱克赛尔·费尔斯通公司的负责人见面时，曾问他们公司二百多人中有多少犹太人，告称一共三个。伯恩汉姆对约瑟夫说，他今天要让约瑟夫见的说是其中一个，他的名字叫迈克尔·米尔肯。

约瑟夫与米尔肯亲切握手。米尔肯是个热情的年轻人，他身材细长，眼睛黑黑的，眼窝深陷。约瑟夫自忖像米尔肯这样的人怎么在德莱克赛尔·费尔斯通公司呆着，但其他方面米尔肯没有给约瑟夫留下很深的印象。他们两人没有直接在一块儿工作，约瑟夫负责规模较大的投资银行业务，而米尔肯是兑换业务和非投资级证券业务的负责人，他负责的部门后来被称为高收益证券业务部。他向原伯恩汉姆公司的资深交易员埃德温·坎特负责，而在资金发放事务上则直接向伯恩汉姆负责。

米尔肯一直抱怨自己被古板的德莱克赛尔方面的 WASP 们作为二流公民对待。为了鼓励他，伯恩汉姆让他设立了自己的半自动债券营销部门。1975 年，他又授权米尔肯安排本部门的奖金发放，以充分激发员工的工作积极性。像华尔街上其

他公司一样，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司付给员工的底薪不高，员工的收入大多靠奖金补偿，而米尔肯的奖金总是异乎寻常地多。米尔肯及其负责的部门可以将其业务给公司创收利润的 35% 用于自己发放，至于本部门人员之间如何分配，米尔肯有决定权，他留给自己多少都可以。此外，伯恩汉姆还给米尔肯及其部门一笔“业务开发费”，凡是米尔肯及其手下员工给公司带来的任何业务，产生利润的 15% 至 30% 归他们所有。就这样，伯恩汉姆把利润的 35% 给予实际参与工作者，30% 给予业务开发者，公司只留 35% 用于管理开支和股东分配。给米尔肯部门的这种奖励制度在公司是一个严控的秘密。

约瑟夫和米尔肯认识后一年左右，两人相互了解多了起来，这主要是因为米尔肯要通过约瑟夫寻找新的潜在金融业务，以获取业务开发费，在这个过程中他付给约瑟夫提成。

约瑟夫不是势利之人，但一开始时他认为米尔肯与伯恩汉姆的其他交易员没什么两样，这些人很多都只懂得以耍弄手段做买卖。约瑟夫出身于一个普通家庭，在波士顿的一个蓝领居民区罗克斯伯里长大，父亲是出租车司机，父母都是正统的犹太教徒。他曾获得大学奖学金进入哈佛预科班，然后入哈佛商学院就读。他在赫顿银行工作过，雇主是约翰·沙德（后来担任证交会主席），他仅四年后就被吸收为合伙人。后来他进入希厄森公司，帮助进行与海登·斯通公司的合并谈判，并被任命为首席运营官，成为公司第二把手。

德莱克赛尔·伯恩汉姆公司与希厄森公司相比相差一大截，约瑟夫之所以从希厄森公司跳槽到这里，是因为他想重新实际从事投资银行业务，而且他有一个梦想，就是想从零开始创建一个强大的公司。约瑟夫经历过华尔街上发生的许多变革，这使他相信旧的东西总会被淘汰。然而，他在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的起点不

高。该公司的金融部有十九个人，约瑟夫一去就裁减了七个。他在那里第一年，金融部的全部奖金仅有 1.5 万美元。

约瑟夫觉得他需要重新审视公司的整体文化。来公司后不久，他在纽约世贸中心顶层的“世界之窗”主持了第一次新进员工年度聚餐会。他觉得，在向这些新的投资业务员们灌输“进取、成功”信念的同时，还必须让他们建立诚信理念。“你们会受到诱惑，”他警告大家说。他提到他们会接触关于客户业务计划、股票和债务出售、公司合并计划等方面的机密信息。他继续说：“如果你们抵制不住这些诱惑，就会被抓住而受到惩罚。这一点是肯定的。而在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司，我们不会允许你们这样做。”

约瑟夫与米尔肯第一次见面后时间不长，就明白了为什么伯恩汉姆那么急着带他去见米尔肯。米尔肯决不是公司的一名普通交易员，事实上，他是公司里薪酬最高的员工之一。1973 年他从 200 万资本开始运作，产生的收益率达到令人瞩目的 100%，为他自己和本部门人员赢得的奖金接近一年 100 万美元。他做的那块业务约瑟夫懂得很少，是经营高收益的、不能入信用等级的债券，这块业务很多人都看不上。

美国债券市场由两个债券等级评定巨头控制，即穆迪评级公司和标准普尔评级公司，多少年来它们一直在为投资者预测投资风险提供指导。投资债券有无价值和价值大小，取决于债券发行者在债券到期时支付所承诺利息并偿还本金的能力。顶级蓝筹股公司（如美国电话电报公司和国际商用机器公司）发行的债券被标准普尔公司划定为 A A A 级，偿付能力较弱或有其他问题的公司发行的债券信用等级相应较低，而那些被认为投资风险高的公司的债券根本不能入级。公司债务利率随美国财政公债和被评定的发行者的风险所决定的市场利率而变化，因此，债券评级越低，公司为了吸引投资者必须支付的利率就越高。

第一章 华尔街之星(8)

70年代中期，信用等级低和不入级的债券不是很多。对于这种债券，投资者一般不碰，大的投资银行也不感兴趣。它们太难出售，也太影响发行公司的声誉，因而主流公司不大会发行它们。如果那个投资公司经营很多这种高收益债券，就被认为是公司陷入了困境而捡别人不愿做的（这样的公司在华尔街的行话里叫“失落的天使”）。然而，米尔肯对华尔街上这块别人不屑一顾的领域却情有独钟。

与约瑟夫不同，米尔肯在一个舒适的中产阶级家庭长大。他的家乡在加利福尼亚的恩西诺，这是位于洛杉矶北圣费尔南多谷的一个城镇，是一个犹太人聚居地（米尔肯家旁边就有一个犹太教堂），这里的发展与快速发展的南加利福尼亚其他地区差不多一样快。米尔肯的父亲是一个会计，他从10岁开始就帮助父亲整理支票、调节支票簿，后来还帮助做纳税申报单。从一年级开始，米尔肯就因能口算复杂乘法而被同学们啧啧称奇。

小学毕业后，米尔肯到位于范·耐斯附近的伯明翰中学就读，1964年在这里毕业。这里的学生几乎都是来自中产阶级家庭的白人，他们的父母很多都像米尔肯的父母一样是从工业发达的中西部和东部迁移过来的。他们喜欢运动，酷好冲浪，爱留蓬松发型，迷恋“沙滩小子”，开着车不停地在城里乱跑。米尔肯精力充沛，学习认真，渴望被同学接受。他被选为啦啦队队长，接下来的目标是成为一个体育明星。他是学生会的积极分子，是公认的红人。他与一个名叫洛丽·安妮·哈克儿的漂亮、活泼的女孩儿约会，这个女孩儿是他在七年级的社会课程班上认识的。他的同班同学中有后来成为电影明星的萨丽·菲尔德和好莱坞超级经纪人迈克尔·欧维兹。

从伯明翰中学毕业，米尔肯进入加利福尼亚州立大学伯克利分校，这里的生活对米尔肯来说是一个突变。在他 1968 年于这里毕业前，这里是学生反战和反文化运动的中心，中学时在主流中游刃有余的米尔肯突然与这里主流思想格格不入。当加入兄弟会不再时髦的时候，他却加入了一个名叫 **SAM** 的犹太兄弟会。他不喝酒，不抽大麻烟，也不用 **LSD**。他学习工商管理，而不学时髦的社会学或心理学，而且他学习努力，被推举为 **PBK** 联谊会的成员。他的社交不多，业余时间大多是与同在伯克利分校读书的女友洛丽一起度过，他们从这里一毕业就结婚了。

婚后不久，米尔肯和洛丽就去了费城，在那里，米尔肯进入宾夕法尼亚州立大学著名的沃顿商学院深造。其间，他在夏天和业余时间到德莱克赛尔·费尔斯通公司费城办事处打工。以全 A 成绩毕业后，他留在了这家公司，经常往来于费城与该公司总部所在地曼哈顿之间。他似乎对华尔街上的等级顺序特别不在意，总是对名望的考虑不以为然。他对大名鼎鼎的摩根·斯坦利的人或戈德曼和塞克斯公司的人一点都不熟悉。

传统上，有前途的商学院毕业生都去投资银行或公司金融部门就职，而不从事营销和交易，但米尔肯不受传统思想影响。在德莱克赛尔·费尔斯通公司，他一开始从事研究工作，然后要求去做交易和营销。在交易和营销工作过程中，他逐渐把注意力专门集中在低等级和不入级的证券业务上，这种业务后来成为他的标志。

几年后，米尔肯不断创造奇迹，他被认为是一个“天才”，能够从众所周知的被贬称为“垃圾债券”的东西中发现潜藏的价值。但米尔肯说他在低等级债券上的兴趣基础是别人提供的，对这一点他从不掩饰。**W. 布拉多克·希克曼**对低等级和不入级债券进行过开拓性的研究，米尔肯在加利福尼亚州立大学伯克利分校上学时就读过他的著作。希克曼对 1900 年至 1943 年之间的公司债券表现情况进行了彻底分析，结果表明，以多样化的方式投资长期性的低等级债券比投资蓝筹股的高等

级债券能带来更高的收益率，而且风险不比后者大。其后对 1945 年至 1965 年之间债券表现情况的研究得出了相同的结论。

后来，米尔肯在与约瑟夫的早期交流中，不断宣扬他在高收益证券方面的信条。约瑟夫的兴趣被激了起来，他要了一本希克曼的书来读。米尔肯说，低等级债券的惟一问题是缺乏流动性。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的大多数顾客仍不愿投资高收益债券，但米尔肯开始取得一些进展。他对低等级债券的发行者进行大量的研究，细致发掘其中潜在的业务前景，以此打消投资者对投资这种债券的疑虑和不安。令约瑟夫深感惊奇的是，米尔肯对各种证券发行者的神秘之处都掌握了，能够预测一个公司在债券到期时偿付利息和本金的能力。

这是一项宏大的任务。华尔街上还没有其他公司进行这种研究，它们的研究部门几乎都把注意力集中在交易业务广的公司的股票上。米尔肯就这样做着自己的研究，携带装满研究报告和其他资料的公文包来回奔波。他利用自己的研究发现说服投资者投资他看中的高收益证券，而结果往往表明，这些证券的价值事先被投资者低估了。

米尔肯的一些准客户也是德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的潜在客户，约瑟夫和米尔肯一起四处奔忙，宣传高收益债券的投资思想。每到一处，米尔肯就发布一通他的观点：债券市场风险极低；多种投资有价证券收益率更高；随着债券投资者的增多，低等级债券的流动性在提高；收益会大大超过风险溢价。这是一个简单而有效的讯息。渐渐地，宣传发挥了作用。

拥有大量资产的保险公司尤其急于寻找利润丰厚的投资机会，米尔肯早期成功争取来的大客户就是一些拥有保险公司的金融富商，他们大多是犹太人。这些成为米尔肯客户者都不是华尔街上的，他们不在乎低等级债券存在的缺点，喜欢米尔肯的新思想。索尔·斯坦伯格、梅舒拉姆·里克里斯和卡尔·林德纳都是米尔肯投

资思想的早期追随者，其中林德纳甚至还去影响别人。林德纳来自辛辛那提，不是犹太人。他们的年收益都达到或者超过米尔肯的预测，因此他们对米尔肯的支持越来越坚定，也成为德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的忠实客户。从米尔肯方面看，他不在乎这些人的名声好坏或地位高低。林德纳连中学都没毕业，他是证交会的调查对象，在辛辛那提无处容身，被华尔街许多人视为贱民；斯坦伯格夺取信赖（Reliance）保险公司的控制权，并试图恶意兼并金融巨头化工银行，激怒了银行业界及其投资银行联盟；里克里斯刚从以色列移民来的时候是一个穷光蛋，一有几个钱就去看电影和喝酒。他们都曾无数次受到华尔街的冷落和拒绝，他们也从不会忘记是米尔肯把他们当作客户来挖掘。

到 1977 年初，米尔肯业务的市场份额惊人，占到高收益证券市场的 25%，他所在的公司成为仅有的着眼于促进市场流通而积极进行市场开拓的公司。（市场开拓者是市场流通的关键，他会向证券持有者做出保证：无论证券持有者什么时候想出售手里的证券，他都会购买。而市场开拓者可以把手里的证券再出售，获取买卖差价产生的利润。纽约证券交易所和纳斯达克场外交易市场就是专门的市场开发组织，提供除制定上市价格之外的服务。）其他银行（如高收益债券业务的市场领袖：莱曼兄弟银行）会承销一些新发行的债券，并节省使用自己以前承销过的债券，但这大多是一种对现有客户的服务。其他公司对积极开拓市场不感兴趣。

因此，米尔肯实际上成了高收益债券的“市场”。他记忆力惊人，知道谁买有什么债券、出价多少、到期收益率多高、还有谁想买等等。渐渐地，客户们对他的研究和敏锐的市场意识建立起了很强的信心，对他提出的投资建议言听计从。他们不在乎没有上市价格，也不关心米尔肯的利差是什么，只要能给他们带来盈利就行。除米尔肯和他的少数同事之外，没有知道这个市场上的价格结构（包括不断提高和买卖利差）。

在某种程度上，米尔肯可以为所欲为，因为他的这个市场几乎完全没有制度控制。他的交易几乎都是以所谓的“二次销售”方式进行的。在这种交易中，一个大型保险公司可以决定大笔抛售从原始发行者那里买来的债券，它可以售给德莱克赛尔·伯恩汉姆公司，然后由该公司在它的券商网络里再进行转卖。这种销售不用在证交会登记，也没有已定的挂牌价可以作为依据。垃圾债券市场早期在美国是一个金融边缘市场，由强者主导一种兼顾弱者的总体公平。

第一章 华尔街之星(9)

一天，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的营销员加里·温尼克给他一个客户从米尔肯手里买了一些债券，温尼克在利差上挣一点的 $1/8$ 。（一“点”就是债券价格面值的 1%，这样，如果利差是 100 万美元，一点的 $1/8$ 就是 1250 美元。）温尼克发现米尔肯的利差实际上有 30 点，自己独揽了利差的 29 又 $7/8$ 点，他对此怒不可遏。他对米尔肯的贪婪程度非常震惊，他和米尔肯毕竟是同事，但米尔肯对他也这样狠。温尼克去米尔肯的直接上司坎特那里去投诉，但坎特没有管。到 1976 年，温尼克悟出来：米尔肯是“财神”，谁都不能惩治他。

对米尔肯来说，做债券业务只是另一种交易，交易人从另一方获得的利益越多越好。在随后的几年里，米尔肯的同事们会在交易台上惊奇而又高兴地看到他是怎样从交易对手那里一点一点地挤得利益的。几乎没有人能占到他的便宜，如果有，他就会争取把这个人雇来为他服务，沃伦·特莱普就是一个例子。特莱普原是迪安·威特公司的固定收入交易主管，有一次他卖空一些不动产投资信托证券，交易的对方是米尔肯手下的人。结果，该证券价格急剧下跌，给米尔肯造成了严重损失，而特莱普收益甚丰。于是，米尔肯要手下的人去了解迪安·威特公司的这个交易人是谁，

然后把它挖到德莱克赛尔·伯恩汉姆公司来。就这样，特莱普成了米尔肯的交易主管。

随着米尔肯业务的增长，约瑟夫的业务也不断增长，只是增长速度可能不像米尔肯的那样引人注目。约瑟夫立即着手加强德莱克赛尔·伯恩汉姆公司金融业务人员的力量，聘来了几个他在希厄森公司的同事，这些人中有约翰·基西克、赫伯特·巴特勒、弗雷德·麦卡锡、约翰·索蒂和大卫·凯，由他们组成一个兼并收购业务部。约瑟夫还雇来了一个名叫利昂·布莱克的哈佛商学院毕业生，这个圆脸的年轻人很傲慢，而且刚愎自用。他的父亲是联合商标（Unitd Bramds）公司的负责人，他在哈佛商学院读书时，他父亲因丑闻事发从办公室窗户跳楼自杀。

为了使德莱克赛尔·伯恩汉姆公司在吸引投资金融业务上建立自己的优势，约瑟夫决定把大投资银行漏做的某些新兴业务或小公司作为主攻目标。公司开始把研究范围扩展到场外交易的股票，虽然这种研究不能立竿见影给公司带来利润。公司金融部千方百计开拓业务，这样到 1977 年，金融部的奖金额达到了 100 万美元。

1977 年的一天，约瑟夫告诉米尔肯，公司的一个客户：得克萨斯国际公司需要筹集资金，但公司的债务已经很高，不能取得投资资信，因此想请德莱克赛尔·伯恩汉姆公司策划一种公开的高收益债券，承销并直接向外发售。对德莱克赛尔·伯恩汉姆公司来说，这将是原始发售一种新债券，不是它以前惯常做的二次销售。

米尔肯说他试试。接着，他做了这项业务，并轻而易举地发售了 3000 万美元的债券，从中索取 3% 的承销费。那一年，他接下去又为其他一些因别的原因不能筹到资金的公司发售了六只债券。大约与此同时，他提出了高收益共同基金的想法，允许小型投资者投资多种类型的垃圾债券。米尔肯的低等级债券流通之梦就要实现了。一场金融革命的机制已经就位，就在鄙视低等级债券的华尔街精英们的眼皮底下。

这时，温尼克奉坎特之命调到公司高等级债券业务处工作。他也买卖一些米尔肯的高收益债券，很快就成为公司里低等级债券处之外成绩最突出的营销员。他工作非常努力，每天都工作很长时间。一个星期五晚上，他向米尔肯提到他和妻子周末要去韦切斯特县选购房子。米尔肯含义不太明确地说：“什么也别买。”不久，他让温尼克为他干，跟他到遥远的加利福尼亚贝弗利山附近的世纪城去工作，那里是他的老家。

那时，米尔肯两岁的儿子乔治身体不好，父亲又患癌症。他之所以做出迁往老家工作的决定，想离家人和儿时的朋友近一些是因素之一，但决不仅仅是因为这些。已成为不争之实的是，米尔肯的成功与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司关系甚微，而公司的成功却与米尔肯须臾不可分。公司总裁伯恩汉姆有名无实，除了日益无利可图的零售经纪业之外，他基本一无所知。他进行公司合并是精明的一招，合并后他认识到了米尔肯的潜力，并对米尔肯进行严格控制。坎特的影响更小，他是一个过气的交易员，新兴的电脑运算和新开发的复杂策略使他有些落伍。米尔肯没有兴趣参与他们政治喜好的争论。

米尔肯想，为什么不迁往别处呢？这样既可以利用德莱克赛尔·伯恩汉姆公司这把保护伞，又可以在自己的全面控制下实行自主操作。垃圾债券只是一种新的融资方法，他打算在加利福尼亚这个基地上扩大这块业务，从承销交易到兼并收购，每个有利可图的方向都做。只要他实行的奖金制度不变（公司里没有人敢对它提出质疑），公司利润的大部分就会在他的掌控之下。而且，他的下属人员赚的钱已经比公司里其他人多很多。因此，当他把这个想法向温尼克及其他人透露时，他们都自愿跟他走。

米尔肯和家人在家乡恩西诺买了一幢房子，克拉克·盖博和卡罗尔·劳巴德曾经做过这所房子的主人。1978年，米尔肯带领十五名德莱克赛尔·伯恩汉姆公司

的雇员（包括温尼克）在世纪城星光大道上租了几间小办公室，开始工作。办公室太小，米尔肯和他的交易主管特莱普挤在一起。在交易日里，米尔肯整天听着交易员和营销员们的喧闹声。

在米尔肯的控制下，每个人都要按照他的要求做。在工作日里，每天早上 4 点半（纽约是 7 点半）开始上班，晚上 8 点（纽约是 11 点）下班。办公室里电话声此起彼伏。米尔肯办公桌上有两部电话，经常在接听其中一个时，另一个也响了，于是就两个一起接听。交易室里人声鼎沸，有大声问问题的，有高声发表意见的。闭市（加利福尼亚时间下午 1 点）后，米尔肯的会议安排得满满的，在各个会议室来回穿梭。每个会议室都坐满了客户，他们都希望直接见他。

米尔肯有时提前来到办公室。当雇员们 4 点半上班时，经常发现办公桌上有他写的字条，上面列着当天的工作安排。

1981 年，米尔肯招进一个名叫詹姆斯·达尔的营销员，这个人的营销技术就像特莱普的交易技术一样高。表面上看，达尔与米尔肯或公司其他人基本没有共同之处。他属 W A S P 派，出身于迈阿密一个中低层家庭，父亲是房地产经纪人。他以优异成绩从位于塔拉哈西的佛罗里达州立大学本科毕业后，获得入读该校商学院的奖学金，后获 M B A 学位。达尔很英俊，长长的金发，蓝蓝的眼睛，褐色的皮肤有“沙滩小子”的风采，脸上经常挂着迷人的微笑。

米尔肯以前对人的这些特点好像不太在意，但同事们发现现在他似乎被达尔身上所拥有而他所缺少的特点所吸引，好像雇用达尔就是要表明，他能吸引那些至少看起来像美国梦化身的人，吸引债券界的罗伯特·莱德福德。米尔肯与达尔进行了一连串的谈话，先是在洛杉矶谈，然后在纽约广场饭店的早餐会上谈。在谈话中，米尔肯询问达尔家庭背景如何、妻子怎么样、准备要几个孩子、业务时间干什么、父亲做什么工作等等，但他从没有问过达尔在哪儿上的学或学习成绩怎么样。

显然，米尔肯已经发现达尔具有他所需要的基本条件：真正渴望挣钱并有家庭观念。达尔来米尔肯这里之前正处于失业。他先后在花旗银行、莱曼兄弟银行和第一佩恩银行的一个附属贸易机构（最近倒闭）工作，然后去西部贸易公司，这家公司也倒闭了。之后，他返回佛罗里达，就在这时，一位朋友把他引荐给米尔肯。尽管达尔的一些雇主经营不善，但达尔本人工作很出色，他在第一佩恩银行附属机构时挣了 45 万美元。米尔肯给他开的薪金是每月 2 万美元，并许诺日后晋升他为二把手。

米尔肯对达尔的要求和对其他雇员的要求一样，就是必须忠诚、敬业。吃饭不能离开办公室，每天由公司供应早餐和午餐，而且常常还供应便餐。为了让大家集中精力工作，米尔肯雇了几个妇女替他们做后勤工作，如洗衣服、跑邮局、看宠物等。达尔刚来这里不久，还处于调适状态。一个星期五，闭市后他要离开办公室。

“你去哪儿？”米尔肯严厉地问。

“我累了，想回去看研究报告。”达尔回答。

达尔精力这么不济，米尔肯感到吃惊。“在这儿看，然后再回家休息。”他说。达尔乖乖地坐回办公桌。

又有一次，达尔听到他母亲被诊断患了癌症的消息后，要离开办公室前去看望。“你去哪儿？”米尔肯再次问他。

达尔说他很担心，他的姨妈和舅舅都已死于癌症，他想去看看他母亲。米尔肯有点不高兴地问：“你什么时候回来？”他没有表示任何关心或同情。

第一章 华尔街之星(10)

几年后，达尔的妻子早产，孩子生出来两小时就死了。第二天，悲痛欲绝的达尔

到办公室上班，知道米尔肯不会注意到他的哀伤。他听说过米尔肯不过问工作以外的事。

大家都没有多少私人生活。具有讽刺意味的是，尽管米尔肯口头上要大家忠诚婚姻和重视家庭观念，但紧张、沉闷的工作环境却使大家远离家庭，并引出男女员工间的风流韵事。特莱普与米尔肯的行政秘书珍妮特之间就发生了这样的事，米尔肯似乎一直蒙在鼓里，直到他们宣布订婚才知道。

有一位秘书在日记中详细记述了她与多位男同事在办公室里发生性关系的事，里面记载最多的内容之一是她如何与一位营销员进行口交和吸毒。这种事情很平常，办公室里有些交易助理甚至隆胸。

1984年米尔肯生日那天，为了表示庆祝，员工们给他请了一个脱衣舞演员来表演。这个演员到的时候正值证券交易时间，她在米尔肯的办公桌上边跳边脱，然后靠在米尔肯的身上，在他面前晃动她的乳房。正在这时，米尔肯的电话响了，他接起电话，是一个客户要做交易。为了躲开这个脱衣舞演员，米尔肯手里握住话筒弯着腰钻到办公室底下。她趴跪着跟他到桌子下面，直到他打完电话。

米尔肯很少与办公室的其他人交往，也很少与妻子和孩子（两个儿子和一个女儿）呆在一起，但他会参加孩子们的重要体育活动和学校的活动，并指导儿子所在的篮球队打球。有一次，米尔肯一家去夏威夷度假，他在宾馆订了三套房间：一套他和洛丽用，一套孩子用，一套当他的办公室。在度假期间，他每天在夏威夷时间凌晨3点到上午8点工作，这段时间是纽约股市开市的时候。

米尔肯在上班期间因非工作原因离开办公室的现象非常罕见，一年只有一次，那就是在结婚纪念日外出带妻子吃饭。他通常在办公桌上吃饭，吃的东西大多是粗茶淡饭。他好像从来不锻炼身体，空闲时间常常呆在家里的办公室里，即使夜里很

晚了还在那里，往那儿打电话他总会很快接听。周末他也整天泡在那里。如果哪次百年不遇地参加社交集会，他就好像很不自然。在生日聚会上，他大部分时间都是与孩子们一起玩。

米尔肯是个过分的完美主义者，对员工的要求苛刻得近乎无情。他对一项交易会一遍又一遍地盘查，哪怕一丁点的事情也不放过。同一个问题他会翻来覆去地查问，直到问得交易员表示某个地方做错了或做傻了。有一次，特莱普以实例向米尔肯表明他在五个有争议的交易中做的是对的，他对米尔肯说“不要再找我的岔”。大部分而言，米尔肯是吹毛求疵。

达尔有一次问米尔肯，为什么他经常批评大家而从来就不表扬。“我们没有时间坐在这里互相表扬，”米尔肯严厉地回答，“我们没必要谈论成功，只需要谈论失败。”

在这种氛围里，别处看来可能很平常的友好举动也显得不同寻常而令人难忘。一次，当温尼克罕有地准备去意大利度假时，米尔肯给他发了一封送别信，祝他一路平安、旅途愉快。当大家搬到洛杉矶地区时，为了让大家能买到好房子，米尔肯扩大个人贷款的范围，使几乎每个雇员都得到了贷款。当达尔和妻子在棕榈泉庆祝结婚纪念日时，米尔肯为他们举办了一场盛大的宴会，并送给他们一张贺卡，上面写着：“结婚周年愉快！迈克和洛丽贺”。有一次，办公室一位后勤人员的哥哥病危，米尔肯到医院看望，并出钱帮助救治。

米尔肯在交易中总是肆无忌惮地榨取巨额利润，特莱普对此感到吃惊。他经常要提醒米尔肯，按照有关规定证券经销商只能获取**5%**的加价。米尔肯对市场的影响太大了，他可以为所欲为，经常试图加价高达**25%**。作为交易主管，特莱普的职责之一是签署交易单据，当看到单据上加价太过分时，他就把它发回米尔肯。但有

时，米尔肯总是仍然把交易做了，由别人伪造特莱普的缩写签名。特莱普不知道是谁模仿他签的。

至少有四次，特莱普认为米尔肯做的不当交易太严重，就大声与他争辩，并以辞职相威胁。这时候，米尔肯总是让步。米尔肯从不解雇员工，因为他始终认为，谁只要一离开这里就会泄露他的秘密，揭露他的“圈钱之术”。

压力导致大家产生各种生理或心理问题，程度各异。彼得·阿克曼最初是一个交易员，有一次被米尔肯训得哭起来。他后来就不干交易工作，转而进行客户开发，更像是米尔肯的助手。他对米尔肯极尽阿谀奉承，使得其他人都很讨厌他。大家给他起了个外号叫“闻屁狗”，因为，用他的一个同事的话说，“他的鼻子总是伸在迈克的屁股上闻来闻去”。

特莱普开始抽起烟来，一天四包。一个交易员养成了嚼橡皮条的习惯，还有一个逐渐嗜酒成性。布鲁斯·纽伯格这个被大家认为才华横溢的交易专家，血压变得不正常起来，开始吃降压药。一天，纽伯格正在电话里与一位客户商谈一件重要的事情，电话突然听不到声音了，气得他歇斯底里地大叫一通。而实际上，是他自己把听筒软线嚼断了。

温尼克被大家认为患了办公室忧郁症，因为他老是认为自己得了脑瘤和其他严重疾病，有时到圣地亚哥斯克里普斯学院去检查。

最坏的情况可能是，加里·莫塔斯克患了严重的心理疾病，必须去看精神病医生。米尔肯让他回纽约，在那里担任米尔肯与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司总部的联络员，实际上是当米尔肯的耳目。他在那里继续为米尔肯处理交易，每天结束时按照米尔肯的命令把交易记录销毁，因此在纽约谁也看不到米尔肯交易的具体情况。

米尔肯不喜欢手下的交易员和营销员利用时间自己做交易，基于这个主要原因，他把大家组成各种不同的投资合伙关系，共同利用他提供的投资机会。他禁止个人交易，但允许每个雇员在合伙关系中所分配的数量内随意投资。在办公室内，雇员们根据在合伙关系中所分配数量的多少，分为“A”队或“B”队。一些享有优惠权的雇员，如阿克曼，甚至可以得到更多的合伙福利，以作为奖金的一部分。在有些情况下，为了让大家能够对所分配的数量进行全额投资，米尔肯向大家提供大量个人贷款。

达尔到米尔肯这里工作不久，米尔肯邀请他到位于恩西诺的家里做客。这是米尔肯少有地拿出时间休息，陪达尔在水池边放松。米尔肯告诉达尔，投资合伙关系会让他富起来，但同时告诫他不要因此太奢侈。他告诉达尔不应该买大房子，至少不要马上买，以后会有大量的时间和钱来做这些事。

这种承诺只能算作票面价值，因为对合伙信息的接触是严格限制的。谁也不会预先知道钱要投到什么地方。办公室的电脑运行是经过改造的，只有米尔肯能知道合伙交易的运作。

在这里，每个人的收获当然就是钱。他们的收入虽然还没有达到80年代中期的奇高水平，但已经是华尔街上大多数同行们收入的五倍。例如达尔，在他来到这里第二年，收入就超过100万美元。1982年，米尔肯的收入为4500万美元，这是一个惊人的数字，当然当时没有人知道。

然而，由于米尔肯一直警告大家不要露富，外面的人几乎都不知道他们在这里如此挣钱。特莱普买了一辆劳斯莱斯敞篷车，但米尔肯不让他往办公室开。米尔肯自己生活比较朴素，他开的是一辆有点发旧的黄色奔驰车，跑了八万英里时卖给了达尔。他的妻子每年参加圣诞晚会都穿同一件简朴的黑色天鹅绒礼服。有一次，米尔肯的一位重要客户（也是德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的重要客户），著名实业

家阿曼德·哈默到办公室参观时，米尔肯用泡沫塑料杯冲咖啡招待他。办公室墙上只挂了几幅镜框装的奥运会宣传画，没有其他装饰。

在好莱坞社交界，米尔肯故意表现出一副普普通通的样子，不给别人留下印象，甚至在生意和业务圈子里也是如此。他阅读的东西无一例外都是研究报告、投资参考及其他金融资料。在同事们眼里，他是一个不谙世事的人，对文学、艺术、政治等几乎不懂，即使是时事问题，如果不是他兴趣之内的，他也一无所知。

第一章 华尔街之星(11)

温尼克、达尔和其他几个交易员看过罗伯特·路德拉姆 1979 年出版的惊险小说《马特里斯圆圈》，发现米尔肯与书中的主人公极为相像。这本书是路德拉姆的代表作，描写的是一个通过跨国公司征服世界的故事，内容怪诞，情节紧张。小说的主人公是一个聪明而野心勃勃的金融家，一心想征服世界。他的名字叫格德伦，但在书中始终被称为“牧羊人”，因为他出生于一个科西嘉牧羊人之家。他的追随者对他非常忠诚，为了帮助他实现征服世界的愿望，不惜牺牲自己的生命。

“我听说过他，”书中一个人物说，“他是今日的卡内基或洛克菲勒，是吗？”

“比卡内基或洛克菲勒还厉害，还厉害得多。”另一个人物回答，“吉宁们、卢卡西们、布鲁霍恩们、底特律和华尔街的神奇小子们等等，他们都不能与格德伦相比。格德伦是最后一位巨人，是一位工业和金融帝国的真正的仁慈之君。……我想你可以把它叫做美国之梦的真实故事。”

米尔肯在贝弗利山的追随者们也开始称他“牧羊人”，这个绰号一直叫了起来。温尼克把路德拉姆的这本小说借给米尔肯读，想看看他读后有什么反应，是否会看出自己和书中的主人公有相似之处。但这本书米尔肯根本就没有看。

1979年，米尔肯的弟弟洛厄尔加入到德莱克赛尔·伯恩汉姆公司驻贝弗利山分部，从此，对这里的许多雇员来说，办公室的生活更加难过了。洛厄尔是一个律师，曾是洛杉矶艾拉尔和曼尼拉律师事务所的合伙人，专事税法。米尔肯与他的弟弟既有竞争的关系（他似乎老想着打网球时击败他），又有保护关系。据这里的同事们说，洛厄尔到这里来是替米尔肯监督投资合伙活动，并打理税务。在大家看来，米尔肯在这些事务上只信任自己的直系亲属。

洛厄尔与他哥哥一样是个不甘平庸的人，但他对人从来都是冷冰冰的，这还不如米尔肯，米尔肯有时对人还表现出一点热情。他有一副律师的头脑，这种人在随意自然的交易员们看来是冷淡而令人生厌的。洛厄尔基本不与其他人交流，他在办公室里单独加了一扇门与外面隔开，这样就可以不用从交易室经过。他的办公室由专门定做的木条装饰，并摆放着昂贵的艺术品，装修之美超出了公司的标准。除了米尔肯，如果其他人走进洛厄尔的办公室，他会把桌上的材料翻扣起来。有几个同事故意嘲笑他，无论他什么时候走近他们的桌子，他们也把桌上的东西扣起来。他们还出洛厄尔的其他洋相，典型的是，当洛厄尔背过身去时，他们也两手抓住胯部，模仿洛厄尔紧张时的一种习惯动作。

洛厄尔不放过任何一个捞钱的机会，他帮助安排德莱克赛尔·伯恩汉姆公司西海岸办事处从世纪城迁到贝弗利山，搬进威尔榭大街一座属于他和米尔肯哥俩所有的房子里。这是一项精明的投资，公司租用他们的房子，他们既可以收取租金，纳税上又划算。这个位置非常好，街那头就是著名的贝弗利·威尔榭饭店，旁边还有不少高档精品店。

现在这里成了德莱克赛尔·伯恩汉姆公司驻贝弗利山西海岸办事处的办公室，虽然办公室周围环境不错，但就米尔肯而言，办公室内部却远远谈不上高档、雅致。米尔肯在办公室里安放了一个巨大的X形交易台，他坐在交易台的中央，手下的交易员和营销员们沿X的四条分枝呈放射状排列而坐。台子上装备的都是最新式的通信和交易工具，但办公室的装潢仍然很简朴。只有地址号牌——贝弗利山威尔榭大街9560号——有显示优越的标志。

洛厄尔到这里后，向大约十二个雇员分发密封的白信封，里面装的是贷款明细表，上面列着米尔肯给他们的房贷数量、累计利息和偿还要求。从那时起，洛厄尔被视为米尔肯的财务管家。办公室其他人还传播贬损洛厄尔的段子，包括说他与妻子之间的私生活如何如何。

1981年的一个下午，米尔肯正在交易台工作，突然昏倒在地。特莱普、达尔、温尼克和旁边的其他人都吓坏了，担心米尔肯心脏病犯了。他们赶紧去叫洛厄尔。洛厄尔从他的办公室出来，看了看昏倒的米尔肯，然后转身回去了，把办公室的门关上，一句话没说。大家站在那儿惊呆了。过一会儿米尔肯自己醒了过来，算是有惊无险。

虽然办公室的生活非常紧张，但与在米尔肯的带领下所挣得的钱相比，却显得微不足道。米尔肯说过，保证每个人挣的钱一年比一年多。大体上说，大家发现米尔肯这个领头人身上有着令他们真正喜欢的东西。

奇怪的是，无论他们中大多数人多么追求大把大把地挣钱，他们却清楚地发现，单单这些钱基本吸引不起米尔肯的兴趣了。在他看来，这些钱所能做的很有限。一天，米尔肯在与温尼克聊天时说，他的梦想之一是把他的净资产增加十倍，比如从30亿美元增加到300亿美元。说完，他望着从世纪城越过西洛杉矶再到太平洋之间的广袤地域，问道：“你觉得把从这儿到海边之间的建筑物都买下来得多少钱？”

米尔肯只通过继续主宰债券二次销售和发售新债券这块业务就可能实现这些目标。在洛杉矶，他建立起了一个垃圾债券客户网，这些客户比他在纽约的早期客户更有利可图。在与他关系亲近的客户中，有一个叫托马斯·斯皮格尔的，是哥伦比亚储蓄信贷银行的负责人，他跟米尔肯一样是个工作狂。斯皮格尔与米尔肯认识不久，他的办公室墙上就挂满了他与米尔肯及其妻子的合影，有一起吃饭的，有一起聚会的。

查尔斯·基廷也与米尔肯关系很近，他是林肯储蓄信贷银行的负责人。基廷与米尔肯经常一起探讨家庭问题，两人都重视家庭关系，认为这是生活中惟一真实的东西。

客户中与米尔肯关系最近的可能是弗雷德·卡尔，是人寿保险公司的总裁。卡尔很精明，他是最先拥护米尔肯债券投资理论的人之一，很早就是米尔肯的热情支持者。令办公室其他人惊奇的是，每个星期五下午米尔肯都对卡尔和德莱克赛尔·伯恩汉姆公司投资的债券进行检查，然后也不问卡尔就随意在这两个账户间进行交易。与此对比明显的是，米尔肯与美国金融公司的负责人查里·克耐普关系不好，毫不掩饰地说他是“白痴”。

米尔肯不满足于只在与大型信贷储蓄银行和保险公司做债券业务方面叱咤风云，特别是，联邦政府放宽了有关政策，使储蓄信贷业务领域出现了许多新的机会，在这种情况下，米尔肯就更不满足现状了。垃圾债券本身利润很丰厚，但还可以发挥更大的力量。米尔肯能清楚地看到美国金融市场上就要发生的变化，他从卡尔·林德纳和索尔·斯坦伯格等客户那里听到过这些消息。要挣大钱，就要争取公司操控，就要介入兼并收购，就要不断进行公司买卖。公司买卖是公司操控和兼并收购的一种变体，它可以把一个公司由公有的变成私有的，这种挣钱方式在米尔肯看来似乎更有可为。操控公司会产生威力。

米尔肯在悄悄地把他的金融客户网改造成一台巨大的造钱机器，很清楚，他杀入购股兼并领域只是时间问题了。那时，米尔肯经常告诉特莱普说，没有他不能做的交易，没有哪个公司强大得可以蔑视他的力量。他以比较坚定的语气对特莱普说：“我们要收拾通用汽车公司、福特汽车公司和国际商用机器公司，让它们俯首称臣。”

第二章 利文的秘密(1)

在花旗公司曼哈顿总部，罗伯特·威尔基斯扫视着拥挤的房间，他以前从没有看到过这么多年轻的WASP们齐集一处。他们是不是都是被吸引到银行业来的，就像大马哈鱼凭本能溯流而游一样？这场1977年迎新鸡尾酒会使他更加感到孤立和另类。他刚刚握过花旗公司董事长的手，这位董事长就是大名鼎鼎的沃尔特·里斯顿。但是，里斯顿没有怎么注意他，因为他太忙了，要依次接见下一个新员工。威尔基斯叹了一口气，走回吧台再要杯酒。

这时，他看到一个人似乎比他更离群索居。这个人一个人在那儿站着，不像其他大多数人看上去像常青藤联合会的前运动员，他身材肥胖，留着长长的头发和黑色的髭须。威尔基斯上前走近一些，看到他名牌上印的名字：丹尼斯·利文。

“你这个可爱的犹太小子在这种地方干什么呢？”威尔基斯问。接着两人聊了起来，但通过交流他们发现，两人除了都是犹太人外，几乎没有其他相同之处。威尔基斯又高又瘦，虽然他对未来缺乏明确定位，但他以前的履历令人羡慕。他加入花旗银行深负盛名的国际金融部工作，从事体面的国际借贷业务。在此之前，他曾在世界银行工作过，并在美国财政部短期工作过一个夏天，参与一些主要经济问题的研究。威尔基斯世故练达，经历丰富，周游过许多地方，还在国外生活过。他是哈佛大学毕业，妻子是古巴籍人。他会流利地讲五种外语：法语、德语、意大利语、阿拉伯语和希伯来语。

利文与威尔基斯反差很大。他在花旗银行所谓的“公司咨询”部工作，自己甚至好像还没弄清楚这个部门究竟是干什么的，但他余暇比较多，想悄悄做些其他工作。利文出生于纽约昆西区一个中层犹太人家庭，游历很少。他在纽约城市大学巴鲁克学院毕业，学习成绩一般。

利文和威尔基斯发现彼此共同语言比较多。他们都在位于公园大道 399 号的花旗公司总部上班，他们的办公室沿大厅互相斜对着。威尔基斯猜想利文会经常来找他。他身上有一种能即刻给人留下印象的东西，那可能是热情，也可能是一种几近觉察得出的想博人好感的渴望。

威尔基斯的预想很快就应验了。他们认识后下个星期的一天，利文早早找到威尔基斯的办公室，问他在忙什么。还没有等威尔基斯答话，利文就接着说：“我们去喝咖啡吧。”

“不行，”威尔基斯回答，“我得把这个东西发给一个客户。”

“哦，去你的客户！”利文说，然后哼笑一声走了。

威尔基斯吃了一惊。他这个人责任心强得有点过分，他经常想，这是他所受的正统的希伯来教育作用的结果。他是在巴尔的摩长大的，从小一直接受这种教育。

第二天，利文又来了，这次提了个更过分的建议：“咱们午饭后逃工。”威尔基斯更是一惊。利文补充道：“你知道你很烦这工作。”

威尔基斯确实很烦他的工作，并且对自己生活和事业的方向举棋不定。他 28 岁（比利文大三岁），上斯坦福大学商学院就读前，他从没有想过要在华尔街工作。在政治上，他一直属于左派，但他仍然认为自己是个自由主义者。大学毕业后，他在波士顿公共学校教过残疾儿童。

他是为了寻求高薪职业而申请上商学院的，而被录取后又不喜欢了。他考会计学差点儿不及格。他对班上的许多同学都瞧不起，认为他们是“居然想当会计师”的“白痴”。他担心自己也得成为一个依赖他人为生的寄生虫。他虽然最后调适得很好，但这个经历对他的自我形象是一个打击。

在他 1977 年毕业前，妻子就怀孕了。他的母亲正在闹离婚，经济上很困难。他变得一文不名。同学们都在找高薪工作，当花旗公司表示接收他时，他就抓住了这个机会。其实，关于做国际金融方面的工作，他的思想不是很清楚。

但是，迄今为止，花旗公司的环境令人厌恶。这里简直就是一座西装的军营，他在这里接受新兵训练。到处都是条条框框，把他的举手投足都做出了具体规定。这里人际关系淡漠，除了丹尼斯·利文，没有人表示有兴趣与他交往，而利文的交往兴趣又过于强烈。

有时，利文说些恭维他的话，非真非假地问：“你是上过哈佛的人，愿意跟我说话？”有时老谋深算地说：“你知道，在这个敌对的 WASP 环境里，我们是仅有的犹太人。”有时怂恿、好战地大叫：“去他妈的规定！去他妈的老板！”而有时说话还富有哲学意味。他称威尔基斯是一个“左派小共党分子”。“你知道你的问题在哪儿吗，威尔基斯？”他问，并接着说，“你对生活中‘单调乏味的’东西操心太多，这就是我们不同的地方。我有清晰明确的目标，你没有。”

威尔基斯很少遇到像利文这样对个人事业如此明确而专注的人。利文说，他在巴鲁克学院上学时看到过一本名叫《金融家》的书，是介绍投资银行业运作情况的。他被书中描写的银行家们的生活方式深深迷住了，他们的华衣美服、珍馐异饌和名车豪宅，令他心驰神往。利文此前从来不知道还有这样一个行业。

利文在纽约昆西区一个叫贝赛德的居民区长大的，这里都是砖墙平房。他们一共弟兄三个，他是最小的。他曾有个妹妹，但不幸 5 岁时夭折了，他母亲非常伤心，此后一直没有恢复过来。他的父亲菲利普·利文做铝材和乙烯基板材生意，他不信任银行，不跟银行打交道，把生活中积蓄的钱都放到床下面。

丹尼斯·利文在中学时各方面都平淡无奇，不过在一帮朋友中人缘挺好，毕业后他还与其中几个一起在昆西闲逛。后来，想到这样混日子没什么意思，他就申请去免费的巴鲁克学院读书，被该校录取。他几乎每天都穿着西装、扎着领带去上课，这使他在同学中很出名。他讨好给他们上课的教授，确信这些“接触”对他晋身华尔街是必要的。大学四年级时，利文向华尔街每家投资银行都发了求职申请，但全被拒绝了。他把这完全归咎于他没有“高贵白人血统”，并心生怨恨。

另一方面，威尔基斯认为自己有知识、有文化，他的主要兴趣就是看书。他从来没有觉得因为自己是犹太人别人就对他有偏见，没有把周围的世界看成是敌对的。不过他理解和同情利文。利文的母亲在利文上大学时突然去世了，威尔基斯的父亲也是在威尔基斯上大学时去世的。利文一再强调，他和威尔基斯一起干肯定会成功。可能最关键的是，尽管威尔基斯有妻子埃尔萨和新添的小千金，但他仍然很孤独。

第二章 利文的秘密(2)

一天，利文告诉威尔基斯，他认识了一位女孩子，名叫劳丽·斯考尼克，并说他想“拥有她”。威尔基斯是一个对男女平等问题很敏感的人，利文的话让他很吃惊。后来，威尔基斯参加了他们的婚礼。劳丽也是个犹太人，金发碧眼，很讨人喜欢，说话带着纽约口音。她说她信任“传统的”婚姻：利文在外挣钱她在家养孩子。威尔基斯觉得利文的婚宴办得粗俗，格调很低，不过他没把这个印象告诉利文。就他所知，利文的大多数朋友都沾毒品。利文和他的朋友圈子与威尔基斯和他的哈佛朋友圈子不可同日而语。

奇怪的是，这种感觉只是似乎加深了他对利文的同情。不知什么缘故，威尔基斯感到他是在拯救利文。他们的相处越来越频繁了，利文经常向威尔基斯吐露内心深处思想和愿望。一天晚上，他有点闪烁其词地对威尔基斯说：“我确信有内幕途径，关键是得有信息。”他还常常向威尔基斯念叨他的梦中之梦：“在9月12日看到9月13日的《华尔街日报》，该是何等的痛快，何等的神通。”

威尔基斯对利文这些痴言妄语很少在意，而利文在寻找信息途径方面也似乎没有什么进展。第二年，当利文和威尔基斯这些新雇员见习期满接受验收时，利文没有得到晋升，这并不奇怪，因为他的工作态度不好，而且经常旷工。威尔基斯晋升了，他有资格到初级经理人员餐厅就餐，不用再去普通员工自助餐厅了。利文对自己未获晋升大为光火，经常让威尔基斯把他作为客人带去经理餐厅吃饭。后来，他要威尔基斯违反公司规定，给他弄一张经理餐厅就餐卡，以便他不用威尔基斯带而自己。尽管有些战战兢兢，但威尔基斯还是给他弄来了一张。

在花旗公司里未获提升后不久，利文准备去其他银行工作，于是再次向二十五家纽约投资银行发去求职信。这次，他获得一家银行的接收，这就是史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司。在获得新工作的第一个星期，他打电话给威尔基斯，说有一只股票的内幕消息。

“买它，”利文语气坚决地说，“什么也别问。”于是威尔基斯买了几百股，结果，不久这只股票猛涨。“瞧，鲍勃，”利文说，“我不会坑你的。”

不久，利文被派往公司驻巴黎办事处工作，他搜集内幕信息的机会受到影响。威尔基斯对利文的这个差使很羡慕，实际上他想去国外工作，并视巴黎为首选之地。利文对这个工作却兴趣很少或根本没有兴趣。在巴黎办事处，他从事公司欧洲债券的发售工作，即向欧洲客户出售本公司发行的欧洲债券，这需要他穿梭欧洲各地，遍访欧洲的金融之都。他和劳丽住在巴黎第16区福煦大街一套宽敞的公寓里，这套

房子为公司所有。利文在巴黎工作期间经常给威尔基斯打电话，在电话中，他总是牢骚满腹，特别是对妻子抱怨甚多。

“她妨碍我的事业，”利文说。劳丽怀念在纽约的舒适生活，在巴黎感到孤独。她心情很不好，最后还住医院了。利文更不高兴，他为不能在公司纽约总部参与“交易流程”感到丧气。虽然作为公司里一个初级职员他基本上只做一些报表分析，但他向威尔基斯吹嘘说办公室里进行的每项业务他几乎全知道。他说他掌握了倒着看同事桌上文件的能力。

威尔基斯也离开了花旗银行。他转去布里斯·伊斯门·狄龙公司工作，这是一家老字号的WASP公司，现正在筹建一个新的国际招商银行。威尔基斯想，该公司这个新的部门会为第三世界国家的建设项目融注资金，但由于公司内部发生权力争斗，整个事情都泡汤了。威尔基斯向利文诉称，他没有获得去国外工作的机会，而且心中希望的东西一样也没有实现。利文劝他放弃国际金融工作，从事兼并收购业务。

“我真不明白你，”利文生气地说，“你要去帮助那些非洲黑鬼和拉美人？你为什么要做第三世界这种破事儿？”接着他的调子变过来，“鲍勃，你是我的朋友，我只是为了你好。你太天真了。华尔街会吃掉你。没有人关心你这种左派破事儿。他们只是利用你。你得为自己想想，为你的家庭想想。你得多做些帮助你妈妈的事。”这是利文人性唯危观的另一种版本。他最后对威尔基斯总结道：“我是惟一你可以信任的人。”

但是不久，威尔基斯就把利文的劝告抛在了脑后，接受了拉萨德·弗雷雷公司国际部一份工作。这家公司虽然小但名气很大，它拥有闻名遐迩的银行家菲利普斯·罗哈汀。利文继续喋喋不休地指责威尔基斯的选择，不过他越来越多地把精力投入到自己在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司的发展上。

无论利文什么时候从巴黎回纽约，都要顺便拜访J. 汤米尔森·希尔三世，游说希尔接收他到兼并收购业务部工作。希尔是从第一波士顿银行到史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司来的，第一波士顿是最大的从事兼并收购业务的银行之一。希尔受过良好教育，举止温文尔雅。他衣着考究，一身剪裁得体的名牌。他梳着整齐的背影，头发油光锃亮。虽然有人觉得他为人冷淡，甚至傲慢，但他给客户们的印象是经验丰富，精明强干，而且专业水平高。他来这里的时候，史密斯·巴尼公司和哈里斯·厄帕姆公司刚刚合并。史密斯·巴尼公司历史上是一个实力较强的零售经纪和研究公司，像伯恩汉姆公司的经历一样，零售经纪业务的日益衰落使公司的利润急剧下滑；哈里斯·厄帕姆公司在市政融资和免税债券领域实力较强。这两个公司都没有像样儿的金融部，更没有兼并收购业务部。两个公司合并后挖希尔过来，就是要组建一个兼并收购部。

希尔需要为他新建立的部门配备人员，他发现利文身上有哈佛大学和斯坦福大学的毕业生所缺少的优点。在他看来，那些毕业生们自认天之骄子，恃才傲物。他觉得利文是一个为达目的而敢于耍弄手段的人。利文上的是城市大学，希尔想，如果他上的是哈佛大学或斯坦福大学，他一定会做得更好。利文身上隐约透出一种希尔所称的“综合魄力”。

希尔向公司巴黎办事处利文的上司调查了利文的情况，他们称赞利文有闯劲儿、有抱负，是一个积极进取的人。他们还说，利文性格外向，喜欢尝试新业务，似乎天生具有开发客户的能力。他会毫不犹豫地拿起电话与老客户们谈笑风生，或主动联系新客户。他们把利文简直夸成了一朵花。

终于，1979年夏天，希尔满足了利文的愿望，把他从巴黎调回纽约，在兼并收购部工作。利文欣喜若狂，他邀威尔基斯在曼哈顿一个餐馆庆祝。“谁付钱？”利文问威尔基斯，“你付？啊，好。服务员，来一瓶七十一年代的‘城堡猎狗’。”

利文急于卖弄新学来的高档法国葡萄酒的知识。两人举杯祝贺利文的如愿归来，接着利文把身子俯向威尔基斯，神秘兮兮地说：“我现在要像大亨那样玩了。”

“什么意思？”威尔基斯问。

“作为一个上过哈佛的人，你还不够聪明。”利文说，“你不能猜一猜吗？我给你一个提示。欧洲有些什么山？”利文顿了一下，威尔基斯一脸困惑。最后，利文把秘密说了出来：“鲍勃，我都就绪了，我有了一个瑞士银行账户。”

威尔基斯仍然困惑不解，他认为只有诈骗犯才有瑞士银行账户。“这样怎么了？”他问。

但利文拒绝多说，“如果你还不明白，我就不再多说了。”他似乎对威尔基斯在这方面缺乏兴趣感到失望。

第二章 利文的秘密(3)

然而，利文有一个很突出的弱项，那就是他的数学技能差。他在兼并收购部开始工作不久，这个弱项就显现出来了。兼并收购工作需要对贴现现金流量进行详细计算。对于通常是大宗交易的兼并收购工作，为了得到准确价格，必须对交易的方方面面做出各种各样的估算。这种工作大多由兼并收购部的初级业务人员去做。但是，希尔发现，利文以一种一成不变的方式组织工作，以便由其他人去做这种数学计算。利文嘴巴很能说，在兼并收购这个新部门显得很抢眼，但逐渐地希尔意识到，他是一个——用希尔的话来说——“花言巧语者”。

希尔悄悄地四处询问，了解在各项业务中谁在具体做什么。调查到利文的情况时，他得知，在利文的工作中，很多数学计算是由一个名叫艾拉·索科洛的哈佛

商学院暑期实习生做的。不像利文，索科洛文静、勤奋，对工作极端负责，是一个过分的完美主义者。为了留下好印象，索科洛对利文言听计从，唯命是举。为了完成利文布置的工作，他不辞辛苦，不计得失，常常忙到深夜，有时周末也不休息。而且，他没有任何怨言。

于是，希尔把利文叫来。“你别糊弄我。”希尔对利文说，并告诉他，如果不掌握数学计算的基本技能，他在这个部门不会有什么发展。

“但我有更重要的工作，”利文辩解道，“那种活儿谁都会做。”

希尔说：“丹尼斯，你还不会爬就想跑。你必须勤学苦练才会有收获。很多专业人士在危机中能快速反应、英明决策，那是因为十到十五年前，他们常常夜以继日地做对照分析表。”

但利文把希尔的告诫基本上当作耳旁风。那年核发奖金时，他的收入为大约10万美元，其中包括固定工资。这个数字在同资历人员中不是最高，利文大为恼火。

“丹尼斯，你对待此事的态度可不像一个想学东西的人，”希尔对他说，“你好像认为世界上都是傻子，可惜你错了。”

利文向威尔基斯抱怨说，史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司全是一些以高贵白人自居的平庸之辈，包括他的上司希尔，他们对他有眼无珠。他对威尔基斯说：“希尔反犹太人。”

“那不可能。”威尔基斯回答，“他只是不喜欢你。”

利文似乎对他的奖金一事耿耿于怀。他不断找希尔汇报思想，问希尔会不会重新评价他，问他的毛病能不能治好，并查找他进步不快的原因。虽然利文老这样缠着希尔，比本部其他人都更使希尔费心，但总体上希尔认为，利文的这种做法是

健康的，它说明利文想积极进取。希尔想，兼并收购是一项事业，需要有进取心的人去做。让他有所担心的是，利文自我认识不够，总自以为水平高、贡献大。

接下来，利文取得了一个他所认为的胜利。当本部门其他人都致力于做对照分析表时，他已开始把精力集中在他所谓的“识别机会”上。一天下午，他注意到一家公司的股票交易似乎异常活跃，于是跑去告诉希尔，手里拿着几段股市行情收录带。“让我们打电话，强力防守。”他对希尔说，“这家公司看来有人要收购它。”

希尔做了一些研究，发现这家公司确实看来有些被低估，可能会成为收购目标。他给该公司打电话，建议它采取措施预防非善意兼并。虽然该公司没有雇史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司当反恶意兼并的顾问，但希尔定期与它交流，向它解释其股价和交易量为什么不正常。果然有人要收购这家公司，它收到了收购报价，利文不禁大喜。史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司虽然没被请去做反收购工作，却受聘研究如何反盘，就反盘价是否代表公司的真正价值提供“公正意见”。为此，史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司挣得 25 万，利文将此次所得全部归功于他及早提供情报。

现在利文把自己看作是一个利润中心。他开始经常关注股市动向，寻找可能预示发生恶意兼并的类似交易波动。他不断缠着希尔要求增加奖金，强调他现在作用的重要性。在这种情况下，当接下来这一次奖金核算他又未能在同级别中得到最多时，他更是气愤不已。而且，希尔告诉他，他没有像与他同资历的其他人那样被提为副经理。“我很失望，”希尔坦率地对他说，“你还没有成为一个真正的投资业务员。”

对利文来说，在公司的这种经历只是更坚定了他的想法：不采取非常措施，就永远不能实现自己的远大抱负。这并不是说他对采取非常措施特别吃惊。他经常对威尔基斯说，他相信每个人都在利用内幕信息做交易，大家都在游戏中作弊。当

他们一起吃饭时，或一起在中央公园散步时，他还告诉威尔基斯，在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司巴黎办事处，几乎所有的合伙人都有日内瓦银行的账户，他们经常周末去瑞士。他声称，即使希尔也不干净，他在与狄龙一里德公司的一个投资业务员交换信息。利文相信希尔也有一个秘密交易账户。“我把知道的说出来，希尔就得完蛋。”利文夸称，但没有做过具体说明。（希尔从没有被指控以任何不当方式使用机密信息。）

一天下午，利文在和威尔基斯一起散步时，问威尔基斯能不能给他提供拉萨德·弗雷雷公司进行的未决交易的信息，以帮助他识别收购目标和为史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司招揽业务。他继续道，或者他可以利用这些信息以他的瑞士银行账户进行交易，不会被发现的。只要是他所在的公司没有涉入的交易，没有人会怀疑他预先掌握交易信息。他停一下，看威尔基斯的反应，然后接着说：“你也可以利用我从史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司给你提供的信息这样做。这很容易，你只需建一个账户。你会富起来，离开华尔街。你可以去尼泊尔，当一个僧人。难道你不想这样吗？”

现在，所有利文关于瑞士账户的暗示都清楚了。威尔基斯以前对正在发生什么多少悟出一些，但他不愿仔细琢磨这些事情。现在他问利文是不是正在凭借瑞士银行账户利用内幕信息做交易，利文盯住威尔基斯的眼睛，点头称是。利文说，就在从巴黎返回纽约前，他在日内瓦皮克蒂特与塞（Pictet&Cie）银行用不到4万美元的开户费开立了一个账户。此后他用这个账户做过四次交易，当然数目都很小，以免引起注意。如今他账户里的钱已超过10万美元。

威尔基斯很害怕。他知道，无论是在拉萨德·弗雷雷公司还是在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司，员工不告诉公司而私开账户是要被开除的，即使私开经纪账户也不允许。员工之所以开账户必须告诉公司，是因为这样账户中的交易可以

接受合规部门的监督。不言而喻，内幕交易是犯罪。“这是违法的，丹尼斯。”威尔基斯说，“我害怕。”

尽管如此，利文敏锐地认识到他把他的秘密泄露给威尔基斯没什么危险。威尔基斯感到与利文关系更近了，他的朋友把这种足以毁掉他的秘密都告诉他。利文的命运现在放在威尔基斯的手里，威尔基斯感到受宠若惊。另外，威尔基斯脑子里在酝酿一种想法。他不喜欢花旗银行的工作而跳槽到布里斯·伊斯门·狄龙公司，后又不喜欢布里斯公司的工作而跳槽到现在的拉萨德·弗雷雷公司，但是，他对现在公司的工作也一样谈不上喜欢。或许，按照他朋友的建议做他会富起来，并永远离开华尔街。

不久，两人又在散步的时候，威尔基斯问利文那种交易的收益如何。“不公布交易你怎么交税？”他问。

利文高兴地看到他就要把威尔基斯争取过来了。威尔基斯关注的问题正在从这种计划的道德层面转变到被发现的机会上。

“你真是傻冒！”利文大叫道，“你不交税！这正是它吸引人的部分原因。你需要做的就是开一个账户。这样吧，让我给你详细说说。”接着，利文一五一十地向威尔基斯介绍如何开立空壳公司，如何进行匿名交易，加勒比地区的银行保密规定如何等等。利文说，许多瑞士银行在加勒比地区设有分行，这些分行受瑞士保密法的保护。

一切看来都那么容易。连着好几个星期，威尔基斯的脑子里基本上全是在琢磨利文的建议。他在为自己的思想寻找合理依据。他认为，华尔街上每个人似乎都在利用机密信息为自己谋利益，此言不虚。这又有什么真正的坏处呢？他每天在做

的那些合法工作难道不就是经常在饱投资业务员们的私囊，而很少或根本没有给社会带来好处吗？

而且，利文的方案看来是万无一失的。他的交易是匿名进行的，而且他不作可能直接追查到他或他的公司的交易。他要信任利文，当然利文也信任他。一旦他们一起实施这个计划，两个人的命运就拴在了一起，一荣俱荣，一损俱损。威尔基斯就这样翻来覆去权衡风险和收益，通过不断地权衡，他发现风险似乎微不足道。

第二章 利文的秘密(4)

1979年11月，威尔基斯说服埃尔萨去巴哈马度假。埃尔萨本来很想去迈阿密度假的，因为那里古巴籍人多。威尔基斯把他所有的存款——4万美元现金——都取了出来，塞到一个手提箱里，然后他们乘飞机前往拿骚。他们在巴哈马那几天，天气很坏。

如果这趟巴哈马之行作为度假不算成功的话，其真正的任务却完成得很好。威尔基斯严格按照利文的指导去做。他注册了一个巴哈马公司，起名为鲁泊尔公司，他自己化名为“格林先生”，公司资产就是他所带的4万美元。然后，他去瑞士银行设在当地的分行了解情况，他去了三家分行，都是主要的瑞士银行开设的，经过比较，最后在瑞士信贷银行开了账户。没有人对他这一系列安排起疑。到度假结束时，他此行的任务完成了，用利文的话来说，就是他“准备就绪了”。

威尔基斯在拉萨德·弗雷雷公司国际部工作，以前不怎么注意公司金融或兼并收购业务的进行情况。现在他开始注意了，并与其他投资业务人员建立联系，然后把了解到的情况都传递给利文。同样，利文把从史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司了解到的有关信息告诉给威尔基斯。

威尔基斯开始时很紧张，害怕这样联系会被人发现，于是利文建议使用化名和暗语联络。威尔基斯化名为“阿伦·达比”，利文有时也使用这个化名，有时使用“迈克·施瓦茨”这个化名。使用暗语联络很有趣，给他们的内幕交易活动蒙上一种“勇敢小子”异境冒险的气氛。他们在交谈中使用暗语，使对话听起来很滑稽。

利文以“达比先生”的身份给威尔基斯打电话。“你好，鲍勃，我们得谈谈公司业务。”公司业务意指交易计划。“我正在啄食珠宝”意指利文正在一点点地买进珠宝公司的股票。“德克斯特龙（Textron）看来很好”意指威尔基斯应该多注意那方面的情况，再给利文搜集一些补充信息。

他们有些暗语还有出处。当时的证交会执法主任约翰·费德尔斯被称为“空调器”，这源于他的姓。利文的眼中钉希尔被叫作“三根棍”，因为他们认为他在他的名字 J. Tomilson Hill III J. 汤米尔森·希尔三世）中自命不凡地用了罗马数字“III”，而这个罗马数字看上去就像立着的三根棍。

拉萨德·弗雷雷公司在兼并收购业务方面比史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司活跃得多，现在利文想去那里工作，为此不断争取。威尔基斯竭力帮助他，甚至配合他做模拟面试。虽然利文被拉萨德·弗雷雷公司面试了几次，但人家对他不感兴趣。这种拒绝只是增强了他窃取该公司信息以进行交易的欲望，他对威尔基斯说：“他们瞧不上我，好，我要让他们摸不着北。”

利文对威尔基斯提供的信息流量表示不耐烦。1980年5月，他给威尔基斯打电话，在交谈中提到“威利说拉萨德·弗雷雷公司很忙。”威尔基斯听后吃了一惊。那年早些时候，利文透露说他正在沃克泰尔和利普顿律师事务所培养一个内线。利文常夸口说他与威尔基斯的计划只是刚刚开始，他设想组建一个信息圈，成员包括重要投资银行中和合作者和两家大的合并事务律师所中的合作者，这两家律师所是

沃克泰尔和利普顿律师事务所和斯卡登和阿普斯律师事务所。利文推想，信息来源者越多样化，他们的内幕交易越不可能现出模式性，从而他们挣的钱就会越多。

威尔基斯想知道“威利”是否已被利文劝诱成功，但他很明白这种事不能在电话里问。利文接着说：“我们得忙活起来。”既然知道了拉萨德·弗雷雷公司正在运作一项业务，利文要威尔基斯查清楚这项业务是什么，甚至一再逼着威尔基斯闯入办公室去翻文件。“这很容易，”利文说，“在办公桌里找。”

威尔基斯听到利文要他干这个吓得浑身发抖。“我做不了这个，丹尼斯。”他坚持道，“这太危险。”

“那只有我亲自做了。”利文不耐烦地说，“今晚我到你办公室找你。”

晚上8点左右利文来了。这是一个星期五的晚上，拉萨德·弗雷雷公司空无一人。利文一副很放松的样子，他开始搜索办公室，翻查办公桌上的文件，打开办公桌的抽屉，翻看工作日志。他甚至不慌不忙地停下来，对公司合伙人路易·珀玛特办公室里存放的古巴雪茄爱不释手。

威尔基斯留在楼道里放哨，魂不守舍地看着入口处，简直吓呆了。如果有人进来他该怎么说呢？突然，他听到门响了，并看到有人拧门把手，他的心就要跳出来了。“丹尼斯，”他小声喊，想让利文小心。但那只是一个清洁女工，她走了过去，什么也没有注意。

最后，利文找到了他要的东西：一份关于埃尔夫·阿基坦公司拟收购克尔—麦克吉公司的文件。埃尔夫·阿基坦公司是法国石油巨头，克尔—麦克吉公司也是一家大型石油公司，如果这项收购得以成行，它将成为最大的一起收购案，也就会为通过内幕交易获取巨利提供一个千载难逢的良机。利文迅速把这份文件复印，然后放回原处。“看到这多容易了吗？”利文和威尔基斯离开办公室时笑着说。

利文对在拉萨德·弗雷雷公司的收获兴奋不已。除了成功找到上述收购文件，他还发现并影印了该公司各个投资银行业务员的座位图，图上显示了这些业务员在公司里的办公位置。现在，只要“威利”稍微提示一下，说明拉萨德·弗雷雷公司的哪个业务员在做一个秘密事项，利文就可以准确找到那个人的办公桌，从而找到里面可能存放的确认收购目标和收购者的机密文件，同时最大限度地缩短窃取这些材料所需要的时间。这下子利文相信，他就要把“威利”彻底争取过来了。

伊兰·里克匆匆穿过曼哈顿的大阿米广场。广场饭店前面的场地上，周六购物的人熙来攘往。里克走到大厦的多彩旗下，空气里的风有些暖意。现在是三月底，但今年三月底的风格外温暖。

里克不安地踱来踱去，不知道自己这样做会带来什么结果。他是沃克泰尔和利普顿律师事务所的一名新入伙的律师，虽然当律师还不到一年，但已挣了4万多美元，几乎比纽约与他同资历的任何其他律师都多。那么，为何还要拿自己的事业冒险呢？他还没有来得及多想，利文就来了。利文满脸是笑，一个劲儿地要他放心，甚至还询问了里克的家庭情况。

两人横过59大街，走进中央公园，绕过一个小湖，然后在一个长椅上坐下。前下方能看到溜冰场，溜冰的人们在那里来回转圈儿。远处是隐隐约约的大厦。周围的草丛和树木刚刚泛出新绿。

第二章 利文的秘密(5)

里克前几天在电话里答应给利文提供一个内幕消息，但现在利文并没有向他催要。利文向里克强调说计划万无一失，并承诺在做涉及里克的交易时，所用账户不具里克的名字。他给里克2万美元作为开始，并采用他自己正在使用的交易策略。里克

无论什么时候想用钱，只需给利文说一声，利文会把钱给他递过去。

里克似乎被说服了。他告诉利文，有人要收购美国一家大型石油公司克尔—麦克吉，目前这项收购正在秘密酝酿。里克说他不负责这项案子，但因为该收购案规模非常大，在沃克泰尔和利普顿律师事务所引起了关注和议论，它将成为首起超过 10 亿美元的恶意兼并案。沃克泰尔和利普顿律师事务所正就此案与拉萨德·弗雷雷公司合作，后者受雇于埃尔夫·阿基坦公司研究收购克尔—麦克吉公司的可能性。现在看来这项工作正在进行。他以为利文听到这个消息会又惊又喜。

里克错了。利文不动声色地听着，把胳膊放在长椅背上，身子倾向里克。“我知道。”利文微笑地看着里克，轻轻地说。接着，他滔滔不绝地把从偷来的文件中得到的信息说出来，以显示在这个问题上他所知道的信息比里克知道的多得多。里克非常吃惊，他想，利文说过每个人都已经在传播内幕消息，看来他说的是对的。利文对里克说，里克提供的这类信息固然是他们所需要的，但他还必须做得更好。他一方面需要谨慎，一方面要争取获得外界尚不知道的机密信息。

利文的手腕玩得很有效果。两人在公园告别时，里克同意和利文一起干，并誓言下次要搞到更多、更有用的信息。一旦里克决定要做什么事，几乎总能做到。

里克一直是个不服输的人，不断努力赶超他的哥哥雅龙，上大学时竞争参加法律评论小组就是一个例子。在哥伦比亚大学法学院读书时，比伊兰大一岁半的哥哥雅龙在学校是优秀生，因一年级时成绩突出获选参加久负盛名的法律评论小组。伊兰的成绩也很好，但没有雅龙的好。按照规定，凭成绩未选拔上的学生可以参加写作比赛，在比赛中胜出也可以获选。伊兰就参加了这种比赛，但没有胜出。在艰苦努力下，下一年他又参加了写作比赛，这时他是一个二年级的学生，这次被选上了。

像威尔基斯一样，里克在一个正统的犹太家庭长大。他的父亲原是波兰人，二战前移居以色列，1950年又移民美国。父亲是一个验光师，母亲是哲学博士，在纽约城市大学教英文，一家人住在布鲁克林区米德伍德一个中层犹太人聚居区，过着舒适的生活。里克中学上的是一所犹太学校，在那里每天有半天时间学习宗教。里克所在的家庭最为重视犹太教和学习成绩。

里克不擅社交，他在哥伦比亚大学上学时没有什么朋友，周末都在家度过。他学习很努力，从不参加课外活动。大学一年级后，他交的一个女朋友跟他吹了，他非常痛苦，想要自杀，为此还去看心理医生。他与家里人越来越疏远，抛弃了他们正统的犹太价值观，但又找不到用什么来替代。

里克第一次遇到利文时刚到沃克泰尔和利普顿律师事务所不久。那是1979年10月，他在该事务所工作还不到一个月，被安排接手一个水泥公司的并购案，这是一起互惠收购，收购方为另一家水泥公司。这种并购案的工作程序都是例行性的。该律师事务所代理的是收购方的投资公司——史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司，即当时利文所在的公司。谈判休息时，里克注意到史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司的一个业务员不停地跟别人握手、闲谈，似乎每个人他都认识。最后，那个人来到里克面前，主动地说：“你好，我叫丹尼斯·利文。”

五个月后，即1980年3月，里克接到利文打来的一个电话，觉得挺奇怪。利文在电话里说：“伊兰，你好，我是丹尼斯·利文。我请你吃饭。”接到这个邀请里克有点受宠若惊，还从来没有人请他吃过饭。

这顿饭里克吃得很高兴。他喜欢边吃饭边说话，而利文表现出认真倾听的样子，并称赞里克在兼并收购业务上嗅觉敏锐、判断力强。利文向里克介绍了自己的家庭背景，谈了他的妻子，并诉说了自己在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司的

失意。利文的话引起了里克的共鸣。里克刚刚结婚，理解利文的家庭环境，而且，他在沃克泰尔和利普顿律师事务所也经常感到意志消沉和怀才不遇。

利文告诉里克他有一个远大理想，就是尽快把个人资产从 1000 万美元增加到 2000 万美元，之后自己单独干，可能当公司收购手。然后，他将雇用像里克一样的律师和像自己一样的投资业务员，大家一起干。

“你打算怎样挣到那笔钱？”里克问。

利文把身子向前倾了倾，说：“信息可以挣大钱。你看那些套利人，他们就是用信息进行交易的。再看看银行的投资业务员，每个人都在这样做。”他停了一下，接着说：“沃克泰尔和利普顿律师事务所就是一个信息集中地，那里有一些非常有价值的信息。如果你把这些信息拿来与我交流，你就可以挣到很多钱。”

谈话的调子突然变了，里克严肃地看着利文。他知道利文想要什么，而且他知道那是犯罪。他表示不同意，说他在事务所里资历太浅，接触不到利文所需要的信息，但他反对的态度不是很坚决。他希望利文不要再谈这个话题，他不想失去这个新交的朋友。但是，利文一再说里克能做这件事，并强调这个计划毫无风险，万无一失。最后，里克让步了，他说：“让我考虑考虑。”

接下来，利文经常给里克打电话，说他了解瑞士的银行保密规定，并知道如何通过国外指定账户做交易，怂恿里克在瑞士银行开一个账户。里克不同意，他知道即使指定账户也需要出具开户者的真实姓名，至少有一页上要填写真名。这时，利文主动表示可以以他的名字给里克开账户。于是，他们又在一起吃了顿饭。席间，利文在恭维里克业务能力出众之后，又一再强调“每个人都在这样做”，并不断重复他拉拢威尔基斯时说的那些话，称希尔就在用别人提供的信息进行交易。“我翻过他的办公桌，”利文声称，“找到了六本希尔的交易纪录，可以证明这一点。”

那一周快周末时，里克听到了埃尔夫·阿基坦公司收购克尔—麦克吉公司的具体计划，他马上给利文打电话：“我有一个你感兴趣的东西。”利文提醒他不要在电话里说。在掌握了这起收购案的进一步信息后，利文认为可以有把握地下注了，于是大量买进克尔—麦克吉公司的股票。具有讽刺意味的是，法国政府不同意埃尔夫·阿基坦公司这么大规模地恶意兼并一个美国公司，把此次收购劝阻了。于是，克尔—麦克吉公司的股票价格开始下跌，利文不得不割肉甩卖。此事使里克感到很不安，他觉得必须给利文补偿。

利文在皮克蒂特与塞银行账户上进行的交易虽然数量都比较小，但也表现出了与兼并收购活动的明显相关性。就在利文约里克在中央公园见面后不久，皮克蒂特与塞银行审查了利文的交易活动，发现交易的模式很明显：总是正好在兼并收购案宣布之前买进股票。于是，该银行命令停止利文的交易，并要利文撤户。但是，它没有向有关部门举报此事，使利文得以顺利移走账户。

接着，1980年“阵亡将士纪念日”那天，利文飞往巴哈马。就像他建议威尔基斯所做的那样，他要在那里重开账户。他找了很多家银行，但有意避开瑞士信贷银行，原因很明显，他不能让银行发现他和威尔基斯的交易存在相似性。最后，他选择了莱屋国际银行，这是一家历史最悠久的瑞士银行，最近才拓展国际业务，急于向从事美国证券交易的外国富商提供服务。

第二章 利文的秘密(6)

利文在保密方面提出了特别要求：他要通过对方付费电话传达交易指令；他要化名为“戴蒙德先生”（戴蒙德是他母亲娘家的姓），账户只能以这个化名开立；除了当面联系或由他主动通过对方付费电话与银行联系，他与银行之间不进行其他联系；

所有的记录和账目表应该保存在银行里。最后，他问银行这些条件能否接受。

银行方面表示接受这些条件。接着，利文填写了一个账户申请表，填上他的真名和地址——东 57 街 225 号，职业一栏写的是“业务员”，委托书授给他的父亲。申请表填好后，他在上面签上自己的真实姓名。他的护照照片复印件和申请表钉在一起，以便他想取款时银行工作人员辨认身份。即使按照瑞士银行的标准，利文对保密所做的这些强调也显得过分。莱屋银行巴哈马分行负责人让一皮埃尔·弗雷赛在利文开户后写了一份备忘录指出，“戴蒙德先生”似乎“对安全问题格外小心”，他账户里的交易需要密切关注。

几天后，利文把 12.89 万美元分两次电汇到他在莱屋银行的账户上，其中只有稍过一半是他在皮克蒂特与塞银行已撤账户上的钱，说明此前他通过内幕交易的非法所得还不是很多。其余 6 万美元是他父亲的，他父亲把这些钱从床底下拿出来“贷”给他儿子。

利文的第一个大手笔出现在几个月后。当时，一心想“戴罪立功”的里克向利文提供了一个消息：沃克泰尔和利普顿律师事务所的一个客户——杰斐逊国民人寿保险公司将被一家大型保险公司兼并，这是一起互惠兼并案，这起兼并确定于 9 月份进行。利文对此铭记在心。9 月 24 日，他拿出莱屋银行账户上的几乎所有存款，购买了 8000 股杰斐逊国民人寿保险公司的股票。结果，正如里克预先所说，两天后这起兼并案宣布。该公司股价一路攀升，利文立即将股票出手，一下子获利逾 15 万美元。

利文一方面利用外面的信息做交易，一方面利用在本公司掌握的信息做交易，两者并行不误。他缠着希尔，要求承揽更多的兼并收购业务，最后希尔把公司一个老客户——泰勒（Tyler）公司收购通用信赖（Reliance Universal）公司一案交给

他做。1981年4月7日，就在这起收购案宣布前不到一个星期，利文公然置公司规定于不顾，购买了5000股通用信赖公司的股票，从中获利超过4.5万美元。

里克很快成了利文最有价值的信息来源，不断向利文传递可靠的信息。他们有时在饭馆见面，有时手里拿着比萨饼沿着街边的人行道边吃边谈。利文喜欢利用外面的信息做交易，这样他在购买股票时可以随心所欲地大量买进，从而使获利快速增加。大多数这种信息他在自己利用的同时还传递给威尔基斯。

里克对自己的行为仍然心存矛盾。有一次，利文邀请他参加在他家里举行的一个聚餐会，说参与这项“游戏”的其他人也将参加。里克对此很不高兴，说他不认识其他人，也不想让其他人认识他。他担心利文会变得粗心大意起来。在此之前，他就已经从他们以前的许多有关谈话中认识到，他的这个搭档根本没有那么精明。

利文意识到里克的不情愿。他企图把里克往这项活动中拖得更深，于是建议里克自己建一个交易账户，并催他把利文在账户里给他积存的钱取走。有一次，利文告诉威尔基斯，他想取出一捆百元大钞，在与里克一起吃饭时塞给他。他是想用现钞刺激和鼓励里克。

里克继续表现出抵触情绪，而利文对他的依赖也越来越小。1981年夏，利文在发展信息圈方面取得了新进展，他把艾拉·索科洛拉了过来。利文在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司工作时，索科洛曾在那里当过暑期实习生，并接受利文的指导。从哈佛大学毕业后，他进入兼并收购业务活跃的莱曼兄弟银行。一天，利文邀请他吃饭。

利文拉拢索科洛所用的方法与拉拢威尔基斯和里克的方法如出一辙，先是强调称“每个人”都在利用内幕信息做交易，然后信誓旦旦地说他的计划周密安全、

万无一失。他安排的与索科洛的合作方法和他与里克的合作类似：索科洛提供信息，他用信息交易，获利两人分成。索科洛对单位分配的工作感到厌烦，另外他从在利文手下当暑期实习生起就一直尊敬他。他很容易就成了利文的“皈依者”，乐意与他合作，向他提供信息。

一次，索科洛和利文一起吃饭时向利文报告说，他有一个关系很近的朋友，是个律师，在戈德曼和塞克斯公司抵押业务部工作，他愿意把他拉拢进来。在戈德曼和塞克斯公司里发展一个线人，真是太好了！利文喜出望外。他许诺索科洛他这位朋友也参加利润分成，但告诫索科洛不要泄露这位朋友的身份，甚至向他也不要泄露。索科洛这位朋友的代号是“戈蒂”。“戈蒂”不断从戈德曼和塞克斯公司内部及时搜寻发现兼并案的线索，成了一个更有价值的信息来源。利文借此嘲笑威尔基斯，指出信息圈里的其他人都在卓有成效地工作。他对威尔基斯说：“索科洛非常棒！他忠诚热情，积极主动。”并挖苦地加了一句：“跟你不一样。”

那年（即 1981 年）秋天，利文终于迎来了盼望已久的事业转机。

莱曼兄弟银行兼并收购业务主管埃里克·格里切尔准备面试利文，他看了利文的简历，高兴地发现利文不是常青藤联合会的成员。格里切尔是一个为人热情、工作认真的银行家，毕业于位于麦考姆这个小镇上的西伊利诺伊大学。

利文去莱曼兄弟银行接受面试时，在威尔基斯的参谋下刻意打扮了一番，穿着一身高档黑色条纹西服。面试时他直入要点：“我想找一个比史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆强的公司，史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司是个二流公司，而莱曼兄弟银行实力强而且影响大。我一直想做兼并收购业务，但未能如愿。”格里切尔又扫了一眼利文的简历，注意到他几乎模式化的犹太人城市生活背景。利文还强调表示：“我去花旗银行只是要得到一张进军华尔街的证书。”

格里切尔被利文的坦率所打动。莱曼兄弟银行有一个传统，就是不拘一格使用人才，它为自己在用人上的冒险精神感到自豪。例如，格里切尔曾大胆聘用一个名叫史蒂文·拉特纳的《纽约时报》记者，这个人在投资银行业务上没有任何经验，而后来成了业界的一颗明星。莱曼兄弟银行当初雇用格里切尔时也是冒险而为，当时他并不是商学院的毕业生。

莱曼兄弟银行急于扩充工作多、任务重的兼并收购部，利文至少有一些这方面的工作经验，被索科洛推荐给公司。莱曼兄弟银行准备对他先试用一段，开出的薪酬最低，一年不到5万美元。如果他表现优秀，可以再发给奖金。如果表现一般，至少也能处理例常性工作。格里切尔觉得这样没有什么不妥之处。经过格里切尔面试后，利文又接受了兼并收购部其他几个人的面试。最后，格里切尔提出安排他担任副经理一职，这个职位是他在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司梦寐以求却未能得到的，因此他迫不及待地接受了。

利文急不可耐地把他换工作的消息告诉了威尔基斯。他不担心与索科洛在同一公司工作有什么不利，索科洛能接触到他不能参与的业务。他对威尔基斯说，他要“当面损希尔一通”，一想到这个他就心花怒放。但是，当最后要与希尔面对面时，利文却让步了，因为他认识到，在兼并收购这个较小的业务圈子里，对人过河拆桥是不明智的。他走进希尔的办公室，坐下来，简要说明他要辞去在史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司的工作，转去莱曼兄弟银行。希尔既不对利文突然辞职表示吃惊，也不对他将要离去表示遗憾。他没有说挽留利文的话，只是祝他今后一切顺利。

几个星期前的10月30日，利文又去了一趟巴哈马，飞机票由史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司报销。这次，他注册了一个巴拿马公司——戴蒙德股份公司，并以该公司的名义在莱屋银行又开了一个账户，保密性比第一个还强。从表面上根

本看不出利文是这个公司的受益所有人。他把资金从个人账户转移到这个新开的公司账户中，并借此机会取出了 3 万美元现金，都是面值一百元的钞票。他把这些钱塞到一个塑料旅行袋里带回美国，拿它下馆子、置衣服、打的士和买礼物。这些钱似乎给了他信心。他对威尔基斯说，这些是他的“零花钱”。

格里切尔喜欢给新雇员出难题考验他们。利文到莱曼兄弟银行后不久，有一天，格里切尔把他叫到办公室说，公司有个客户准备进行一项收购，规模之大堪称历史上最大的收购之一。利文对提到的目标收购公司从未听说过。格里切尔要利文找出一个类似收购的案例。利文茫然不知所措，在办公室里像无头苍蝇一样到处乱撞，发疯似地寻求帮助。突然，格里切尔出现在办公室门口，他边看手表边大声说：“你还有三十分钟，丹尼斯。你要完成任务，这很关键。” 格里切尔对下属要求严格，作风犹如军人，有“上校”之称。

半小时后，利文向格里切尔汇报说，他没能找到任何类似的案例，甚至没能识别出目标公司或其业务范畴。这时，他满脸通红，汗流浹背，看上去无精打采。利文向格里切尔汇报时，有几个同事悄悄聚集在格里切尔办公室外面。“是吗，利文！” 格里切尔大叫道，“这点事都做不好？”

格里切尔说完，旁观的几个同事突然大笑起来，其中彼得·所罗门笑得最响。所罗门是莱曼兄弟银行的合伙人，他的办公室与利文的隔壁。原来这项所谓的收购案是格里切尔编造出来的。利文和其他人一起笑起来，过后他只有向威尔基斯抱怨此事。

第二章 利文的秘密(7)

只几个月工夫，利文就成了莱曼兄弟银行兼并收购部的小丑。格里切尔得出了这

样的结论：利文在传统投资银行业务上根本拿不起来。他分析能力弱，综合能力差，缺乏条理性，办事效率低。在这里，他的缺陷比在原来的公司更为突出。

在莱曼兄弟银行，年轻的投资业务员要依靠资历较老者给分配任务。利文在办公室里人缘挺不错。在这种环境里，许多同事一向傲慢、世故，利文却态度和蔼，经常讲一些黄色笑话，极力博得大家的好感，这对办公室里许多人来说，不啻一股清新的空气。有几个同事称他为“bubeleh”，这是意第绪语中的一个词，意思相当于英语中的“sweetie-pie”（意为开心果）。他还很殷勤，经常给大家端茶倒水。但是，人缘好归人缘好，大家并没有因此给他分配多少任务。

利文到莱曼兄弟银行四个月后，公司里流传一个消息：莱曼兄弟银行准备从另一公司聘请一位兼并收购业务主管作为公司的合伙人，这个人叫汤姆·希尔。利文听到这个消息后气急败坏，从桌上抓起一本书狠狠地摔到墙上。那天晚上，当他把这个消息告诉威尔基斯时，仍然余怒未消。他誓言要“毁灭”希尔。

希尔到莱曼兄弟银行后，对利文的不良印象依然如故，从不让利文参与他组织的业务。希尔对索科洛很器重，语重心长地告诫他注意与利文的关系。索科洛却反过来提醒利文“小心”希尔。

这时，里克赶来援救利文。1982年8月初，他打电话邀利文一起吃饭，说明有信息给他。两人见面时，里克说，沃克泰尔和利普顿律师事务所正在做一个私人投资集团——戴森—基斯纳—莫兰公司的代理，该公司拟收购西雅图的克里顿公司。

利文迅速跑回公司，直接去找格里切尔，一副火烧火燎的样子。他对格里切尔说，他“从股市行情收录带上”发觉克里顿公司的股票交易量特大，说明可能有人即将要对该公司发起收购。格里切尔对此表示怀疑，莱曼兄弟银行的其他人也都没有听到过这个消息。克里顿公司的股票交易量是大于平常，但没有到异乎寻常的

程度。“我们必须布置应对。”利文坚持道，“有人要收购它。”格里切尔耸了耸肩，让利文去与克里顿公司联系。

令格里切尔非常惊奇的是，利文满载而归。克里顿公司马上派总律师来纽约与莱曼兄弟银行接洽，商讨如何应对收购。利文给公司联系成了一桩业务。

这下格里切尔认真对待这件事了，他会见了克里顿公司的总律师，接下了这桩业务。格里切尔、利文和索科洛（负责估算工作）三人飞往西雅图，会见克里顿公司的董事长。接着，格里切尔还单独与收购方的负责人约翰·莫兰进行了会谈。运用莱曼兄弟银行做出的估算，格里切尔设法使莫兰大大提高了收购价，达到每股 46 美元。克里顿公司对这个价格非常满意，就接受了对方的收购。这起收购案就这样达成了。不过一天左右，莱曼兄弟银行就获得了 250 万美元的中介费，而这直接源自于利文的“先知先觉”。

利文突然从小丑变成了英雄。格里切尔专门给他配置了一部电脑终端，使他可以同时查看许多股票的交易情况。他可以即时得到股市信息，免去操作股市收录带的麻烦。公司把利文从他厌烦的分析工作中解放出来，安排他从事新客户的发掘工作，这使得与他同资历的同事对他很忌妒。利文从来没有现在这样高兴过，他正在开发一种投资银行业务中的新行当：“信息皮条客”。

利文在克里顿公司“大捷”中还有其他收获。就在这起收购案宣布前一周的 8 月 17 日，也就是在他鼓动格里切尔争取克里顿公司这个客户之前，他买进了 2.7 万股该公司股票，从中获利 212628 美元，是他迄今交易中获利最多的一次。

利文很快领会到克里顿公司“大捷”的意义。他对威尔基斯说，这种“游戏”的妙处在于它能获得双丰收：一方面他可以利用信息做交易，另一方面可以利用信息为莱曼兄弟银行带来客户。

然而，利文的星运依赖他的信息圈子的忠诚和有效，而这不是总能保证的。里克是第一个动摇者，他在惊恐和悔恨交织中备受折磨。

接着，里克又受到了一次震动。1981年9月初一个星期三的上午，沃克泰尔和利普顿律师事务所召集全体人员开会，传达了一个令人震惊的消息：该事务所合伙人、37岁的卡洛·弗洛伦蒂诺涉嫌内幕交易被捕，事务所已将其开除。弗洛伦蒂诺以自己的名字在赫顿银行开了一个账户，利用他在事务所得到的内幕信息进行交易，累计非法获利60万美元。

里克知道，他和利文的交易活动安排得比弗洛伦蒂诺的要复杂、周密得多，但是，这个消息仍使他惊恐不已。他决定停止向利文提供信息。他甚至还故意误导利文两次，希望他受到损失后罢手。一次与利文一起吃饭时，里克挖苦地说：“这种活动可能没有风险，但它也会颗粒无收。”但利文不罢手，他向里克保证从错误中吸取教训，以厉再战。里克没有办法，只有不给他打电话，他来的电话也尽量不回。终于，1982年8月，里克彻底向利文挑明，他要退出，而且以前的交易所得他一分也不要。同时，他向利文保证他会继续和他做朋友。

“你相信吗？”利文向威尔基斯抱怨道，“威尔要退出。”

“随他去，别强迫。”威尔基斯建议。

里克和利文继续一起吃饭，但他们之间的信息流干涸了。

那年夏天，莱屋银行的让-皮埃尔·弗雷赛告诉利文，银行的经纪员收到了证交会的质询书，要求核查“戴蒙德先生”账户的交易情况。利文对这种质询表示不屑一顾，说这是例行检查。其实，弗雷赛对“戴蒙德先生”许多交易的时间选择的离奇性非常清楚，但没有去阻止他。现在，他建议“戴蒙德先生”把交易速度放慢一些，购买股票的范围放宽一些，至少目前要这样。利文对这些建议置若罔闻，

他相信他的账户的保密性无懈可击。此后不久，他便购买了克里顿公司的股票，大赚了一笔。

不久，威尔基斯也经历了一番惊吓。他的开户行瑞士信贷银行也从经纪员那里得到消息，证交会对威尔基斯的交易下了质询书。银行通知了威尔基斯，威尔基斯把这个消息告诉利文，利文说：“让他们作假。这是例行检查。”但是，瑞士信贷银行没有等闲视之，也不像莱屋银行那样好说话。该银行驻巴哈马分行的主席约瑟夫·莫格给威尔基斯打电话，说银行建议他放弃他的银行保密权。这个建议把威尔基斯吓坏了，他说他要去巴哈马见银行负责人。

莫格是一个传统的瑞士银行家，他身材很高，为人严厉。当威尔基斯到来时，莫格把他的交易纪录放在面前的桌子上。

“你在莱曼兄弟银行工作？”莫格尖锐地问。威尔基斯买卖的股票与莱曼兄弟银行之间的相互联系性很明显。

“不是。”威尔基斯不乐地回答。

“那就奇怪了。”莫格停了一下说，“你的所有交易做得都不怎么样，是吧？”的确如此，威尔基斯利用内幕信息进行交易的能力很差，最后总是赔钱，只有很少盈利。莫格把面前的资料合起来，看着威尔基斯说：“你去别处吧。”

威尔基斯吓坏了。他取出了4万美元现金，其余的让银行给他电汇过去。他不想再与瑞士的银行有任何关系。这种行为太愚蠢了，他是在拿他的事业和名誉冒险。他当初要是把钱投资到债券上，也能得到这么多收益，债券的回报率可达16%。他家里有妻子和两个孩子，他不能整日在恐惧和焦虑中生活。他决定向利文说明这些。

威尔基斯一回到纽约，就给利文打电话，并罕有地去他的办公室找他。他匆匆走进利文的办公室，一脸不安，关上门，一屁股坐下来。“完了，丹尼斯。坏了，我们在犯法。我天生不适合干这个。”他说着说着眼泪都快出来了。

利文很镇静。“这太糟糕了，鲍勃。”他说，“这个‘游戏’我一直做得很顺利，现在已赚了 100 万。我可以说是游刃有余，心想事成。”利文把身子俯在桌子上，问道：“你在拉萨德·弗雷雷公司怎么样？他们关照你吗？”利文当然知道答案。威尔基斯在公司里很不得志，他在国际部工作，而最红火的部门是金融部和兼并收购部。他的自尊在一点点地减少。

“这个‘游戏’很有意思，鲍勃，也很容易。”利文继续说，“政府是傻瓜，里面的人都是无能之辈，他们只会虚张声势。”他注意到他的话对威尔基斯的影响，然后把身子靠到后面，拉开办公桌的抽屉，从里面拿出一个小本，递给威尔基斯。

“去开曼群岛。”他对威尔基斯说。

这是一本简明飞机航班表。威尔基斯看看它，又看看利文。利文现在看上去泰然自若，沉着自信，威尔基斯需要他指点迷津。

一个星期后，威尔基斯去了开曼群岛，在诺瓦·斯考希亚银行开了一个新账户，用的还是“鲁泊尔公司”这个名字，并在账户里存入 8.6 万美元。

第三章 套利人的游戏(1)

中央公园西与哥伦布大道之间的西 67 街是曼哈顿最漂亮的街区之一，这里树木成行，绿草茵茵。这条街上有一家老字号餐馆，名叫艺人餐馆。1976 年的一天，伊凡·布斯基来到这个餐馆，约见一个名叫约翰·穆赫伦的年轻华尔街交易员，这是他们第一次见面，同时参加聚餐的还有穆赫伦的上司萨利姆·B·刘易斯和妻子。为了与这家餐馆传统的高雅格调相吻合，来这里的男顾客几乎都是西装革履，布斯基当然也不例外。

穆赫伦来了。他穿着一件鲜艳的马球衬衫和一条卡其布裤子，身材高大结实，浅黄色的头发有点蓬乱，一副爱尔兰人的面孔上透着和善。他 27 岁，看上去像一个发育过快的在校学生。穆赫伦现在美林公司工作，协助组建一个套利业务部。他当初在美林公司面试时也是一身休闲行头，随意、休闲的打扮成了他的标志。他的上司刘易斯（也是慧眼识才招他进来的人）曾试图以强迫手段让他晚上参加社交活动时穿正规套装，但他执意我行我素，即使与布斯基这样的被刘易斯视为天才的套利人见面也是如此。穆赫伦携妻子南希来到时，刘易斯夫妇和布斯基夫妇已经在席上等候他们。布斯基之所以想结识穆赫伦这个年轻后生，并不是对穆赫伦的中层天主教徒家庭背景有认同感，而是因为眼热穆赫伦独树一帜的套利方法。穆赫伦在套利业务中开发出了一些新的方法和技巧，从事股票购买权的交易，只几年工夫就跻身于华尔街上最精明能干的股票购买权交易员之列，而布斯基在这方面基本一窍不通。股票购买权交易比传统的以利差买卖股票利润空间更大。布斯基犹如馋猫逐鱼一样，追逐任何可带来更高利润的东西，穆赫伦套利方法中蕴藏的巨大获利潜力简直令他着迷。

穆赫伦毕业于弗吉尼亚的罗诺克学院政治学系，这是一所规模不大的文科学校。尽管他在大学里成绩平平，毫无过人之处，但在华尔街上，他在股票购买权的

交易和分析方面却能力不凡，堪称奇才。大学毕业后，他进入美林公司工作，招聘他进来的是刘易斯和美林公司的董事长唐纳德·雷根。雷根是社会名流，后来在里根当政时担任白宫办公厅主任和财政部长。穆赫伦在工作中开发出了一种用于分析股票购买权的电脑程序，这种程序以前还没有，这使同事们啧啧称奇。

穆赫伦对布斯基也挺感兴趣。他一直认为自己是一个不循常规的人，凡事有点离经叛道，但他不得不承认布斯基更是一个与众不同者。当餐馆服务员过来让他们点菜时，布斯基说他还没有决定，让其他人先点。然后轮到他点时，他说：“我每道主菜都要。”听到这个，服务员惊奇得手里的笔在空中停下了。布斯基又重复了一遍：“这些主菜每样都来一份。”

穆赫伦轻轻抬了抬眉毛，朝布斯基的妻子看了一眼，发现西玛继续在聊天，好像什么事也没有发生一样。穆赫伦感到诧异：富人们是否就是这样吃饭的？

上饭菜时，服务员推着一个菜案车来到他们旁边，上面是当天的八种特色菜。布斯基仔细挨个儿看了看，把菜案转过来，每样都尝一口，然后选出一种，把其余的都放回去。

布斯基总共只吃了一点儿。穆赫伦很庆幸不用他付账。

但是，自从这次吃饭后，布斯基和穆赫伦之间开始建立起一种亲密的业务关系和私人友谊。一年后，穆赫伦和南希在他们的家乡——新泽西州拉姆森补办结婚仪式，受邀宾客五百人，布斯基也参加了。穆赫伦夫妇也曾参加布斯基大儿子和女儿的受戒仪式。

这次吃饭后不久，刘易斯开始和布斯基合作，但不到一年两人就闹翻了，布斯基赶走了刘易斯，起因是两人对一笔 25 万美元的盈利应该归谁争执不下。布斯基打电话问穆赫伦的意见，穆赫伦说：“把这钱给他，伊凡，这该有什么呢？”

布斯基想了一会儿说：“不行，我不能给他。这是一个原则问题，倒不是我在乎这笔钱。”

“别跟我说这种废话！”穆赫伦回答，“钱就是你的原则。”

然而不久，25 万美元在布斯基和穆赫伦眼里就将成为一笔微不足道的小钱。美国行将出现历史上规模最大的收购狂潮，这股收购潮将给他们带来做梦都想不到的巨额财富。

在收购潮中，许多人突然发疯似地并购现有公司，而不创建新公司。对于这种现象，虽然业内人士从经济方面做出了很多解释，但是，它可能还有金融原因和心理原因。整个 20 世纪 70 年代，投资商一直注重公司的盈利和相应的价格—盈利比，把这些东西作为衡量公司价值大小的尺度。越战和欧佩克（O P E C）引起的通货膨胀使经济遭到很大破坏，同时税率居高不下，利率不断攀升，使得公司利润微薄，步履维艰。这样，正当通货膨胀把公司资产的价值推得越来越高的时候，公司的股票价格却始终在低迷中徘徊。

与低价资产发生关系的是政府税法在债务利息支付方面非常慷慨。公司股息不能减免，而债务利息支付则可以全部减免。这样，用借贷资金购买公司资产就意味着可以把很多成本转嫁给联邦政府。1980 年罗纳德·里根当选总统，向金融市场发出了一个强有力的信息：“怎么着都行”。里根当政后，首先做出的一系列政府举措之一就是，司法部撤消了针对 I B M 的十年反托拉斯案。在这个资本主义肆意膨胀的新时期，公司兼并做大显然不会再成为问题。于是，在像石油这样的已经是寡头垄断的行业，规模经济突然可以实现了，而在卡特当政时期，这些行业要想进行公司合并，连考虑的余地都没有。

激发收购狂潮的真正原因是收购能够赚大钱。先收购公司，然后再把它卖出去，一买一卖之间，金钱便滚滚而来。前财政部长威廉·西蒙（尼克松和福特政府时期在任）1982年买下吉布森问候（Gibson Greetings）公司，十六个月后将其中出售，获利7000万美元（投资商的收益为最初投资的一百倍）。这起收购案成为华尔街上的热门话题。突然之间，“现金流动”成了估价的代名词，取代了过去的盈利概念。（“现金流动”是在出现公司拆卖的情况时用来支付利息或“资产价值”的资金。）公司袭购手开始出现，他们买下一个公司，大刀阔斧地削减费用或无情地化整为零，然后将资产出售获取巨额利润。在公司买卖中下一个最好的差事是当投资业务员、律师或套利人，他们在金钱倒手过程中收取中间费，风险要低得多。

第三章 套利人的游戏(2)

1981年，杜邦公司以78亿美元的惊人天价买下美国第九大石油公司——克诺克公司，公司收购狂潮从此真正开始。这起迄今历史上最大的收购案卷入的竞购者多达四家，即多姆石油公司、美孚石油公司、西格莱姆公司和杜邦公司。它们在竞争中都需要大批的投资业务人员和收购事务律师，华尔街上每个大的公司实际上最后都参与了进来。这起收购对套利者来说可谓天赐良机，每个套利人都大发了一笔。克诺克公司的股票在交易市场上每股不到50美元，5月份恶意兼并开始时，多姆石油公司出价每股65美元，此后一路飙升。8月份，杜邦公司最终赢得这起收购时，其出价达到每股98美元。

每个套利者在这起收购案中都收获颇丰，但布斯基的表现更是卓而不群。他安排他的法律顾问斯蒂芬·弗莱丁领导一个律师小组，研究这起收购案中的有关法律问题，包括涉及美孚石油公司的复杂的反托拉斯问题。他不断与穆赫伦及其他套利人进行电话联系，密切关注克诺克公司股票的交易数量和交易模式，适时预测接

下来可能出现的更高的收购报盘。他周密考虑各种可能情况，充分利用每一条信息。然后，他根据所掌握的信息和对形势的分析，把布斯基股份公司（此时刚成立不久）的资金悉数押在克诺克公司的股票上。如果他此次失算，公司就会彻底倒闭。结果是，只此一役，布斯基使他的资金翻了一番，到手纯利将近 4000 万美元。对布斯基及其同事们来说，这是一场惊心动魄的战斗，也是一次令人陶醉的经历。

穆赫伦也始终一帆风顺。他以前总是梦想赚大钱，并希望别人说“他是诚实致富”。现在看来，他的梦想实现了，而且在“克诺克大捷”之前就实现了。

在美林公司，穆赫伦不到 30 岁就成了一个身家数百万的富翁。1980 年，他在家乡新泽西拉姆森的高尚社区购置了一幢维多利亚风格的滨水豪宅。这所房子是由一个富有的教区居民遣赠给教会的，弗朗西斯·斯贝尔曼主教曾在这里住过。穆赫伦的母亲嫌他买这房子花钱太多。穆赫伦说：“如果你不知道我有多少钱，怎么知道我花钱太多？”

“天哪，40 万美元！”她惊叫道，“这太多了！”

穆赫伦加入了斯比尔·利兹和凯洛格公司，这是纽约股票交易所最大的专家公司，其股票交易和套利业务都很活跃，公司的办公地点在曼哈顿百老汇南侧的律师俱乐部旧址。穆赫伦把他的交易台直接安放在一扇哥特式窗户旁边，这扇窗子很大，镶着有色玻璃。

穆赫伦沉浸在金钱带来的快乐中。他慷慨地向母校罗诺克学院捐款，向当地慈善机构捐款，也向其他邀他捐助的机构捐款。他立了一条规矩：有人要他捐助他就捐，不问为什么。他和妻子收养了五个孩子，其中三个无学习能力。他买了一个海滨度假屋，并在弗吉尼亚山地买了一处六千英亩的农场，在那里放牧一群北美野牛，此外还在劳德戴尔堡购置了一套冬用房屋。有时，他乘豪华私人快艇往返华尔

街，把快艇泊在南街港。他打猎，滑雪，收藏古董，玩喷气式飞机。到 20 世纪 80 年代初期，他的钱已经多得连他自己都不能确切说出有多少，全由会计和律师打理。他只是告诉他们，如果发现他花得太多就制止他，而他们从来没有这样做过。

穆赫伦还为自己在套利交易行业手法怪异、特立独行而怡然自乐。他喜欢与套利人斗智斗勇，他认为大多数套利人都是肥胖而懒惰的，他还吹嘘说他常常“一顿就把他们吃掉”。他最喜欢做的一种把戏是，在某个大的市场决定宣布前半小时左右开始重手出击，比如，一项可能促成或撤消一起合并案的法庭判决宣布前夕，他着手大量买进或售出股票。实际上，穆赫伦常常事先并不知道结果会如何，只是出现的结果往往与他的判断一致，使人觉得他似有先知先觉。套利人都对他佩服得五体投地，特别是布斯基。

“你发现了什么？”布斯基经常在电话里屏着呼吸问，“你知道了什么？”

“什么也没有。”穆赫伦平静地回答，“我只是给人们玩玩捉迷藏。”

“你神经病！你简直是个小孩儿。”布斯基会这样大叫，然后挂断电话。这时，穆赫伦就哈哈大笑起来。

当市场疲软时，穆赫伦喜欢大量抛售股票，知道这样会进一步压低股价，使其他拥有大量股票的套利人备受折磨。这时，这些套利人会蜂涌给他打电话，寻求信息。一般情况下，他都对其置之不理。接着，当看到他们在惊慌失措中纷纷出售手中的股票时，他就折身回来，以更低的价格重新买进。

穆赫伦有一个原则，就是不与投资业务员来往。在他看来，这些人傲慢自大，华而不实，对他没有实际用处。他们只会向他说谎，或给他提供内幕信息，而谎言毫无价值，内幕交易违法。有一次西格尔打电话找他，他没有理会。另外，他还回避新闻媒体。

穆赫伦与布斯基关系密切，布斯基是他经常与之交流信息的少数几个业内人士之一。他们两人几乎天天联系，如果布斯基没找着他，他就给布斯基回电话。几乎从他们第一次见面起，穆赫伦就让布斯基觉得此人可交。虽然穆赫伦具有叛逆性格，但他一直想博得大多数人的喜欢。向布斯基提供信息使他感觉很好。随着时间的推移，穆赫伦成了资深交易员，从事大宗股票的交易，对主要买卖者的身份比较熟悉。这对套利人来说是非常宝贵的信息，因为买主的身份常常可以间接反映出它可能是恶意兼并者还是普通购买者。例如，如果买主是某个州的养老基金会，那它就是普通购买者，买股票只是进行投资，不可能进行恶意兼并。而且，布斯基在股票购买权交易方面还要依赖穆赫伦的技能。作为对穆赫伦的回报，布斯基把他的许多交易都交由穆赫伦所在的公司经手，使该公司赚取交易佣金。他成为穆赫伦所在公司的最大客户。

但是，他们在交流中很少谈及私事。布斯基认为，每个人都为了一件东西所驱动，那就是钱。布斯基偶尔提到他的孩子，但他从不谈论他在生活中真正关心什么。穆赫伦收养的几个孩子中有三个无学习能力，布斯基最小的孩子是一对双胞胎，也无学习能力。布斯基甚至不谈论他的性生活，这在华尔街是不多见的。在穆赫伦的经验里，华尔街上每个人都谈论自己的性生活。有一次，穆赫伦在新泽西的家附近新开了一个水上游乐园，穆赫伦对布斯基说：“伊凡，我要拽你去游乐园玩，把你从滑水道上推下去。”布斯基默不做声。

布斯基有时很体贴人。一个星期五，穆赫伦的妻子带着孩子去了佛罗里达。他和布斯基打电话时，布斯基非要派车接他来位于基斯科山的家里参加聚餐会。其他客人有，曼哈顿政界人士安德鲁·斯坦因、作曲家朱尔·斯坦因、喜剧演员阿伦·金以及他们的妻子。穆赫伦是个汽车迷，布斯基带他去车库参观他新买的一辆劳斯莱斯 Silver Cloud 系列敞篷跑车，这辆车旁边还停放着一辆老式劳斯莱斯 Phantom Five 系列豪华轿车。

有一阵子，穆赫伦在婚姻上遇到了严重问题，跟布斯基说他想离婚。“不要离婚。”布斯基说，“你可以找哈桑·韦基利谈谈。他是我的好朋友，我打 14 岁就认识他，我们一起上学，一起长大，关系很铁。”穆赫伦和韦基利相约在广场饭店的棕榈厅会面。韦基利身材纤瘦，彬彬有礼，长得像欧洲人。他询问了穆赫伦的婚姻问题和个人生活情况，然后开导他：“家家有本难念的经，冲突是不可避免的。离婚并不是解决问题的最好方法。”穆赫伦听取了他的建议。

第三章 套利人的游戏(3)

1982 年 5 月，著名袭购手 T. 布恩·皮肯斯对另一家大型石油公司——都市服务公司发起恶意兼并，这起收购似乎要成为克诺克收购案的翻版。几个星期后，海湾石油公司以每股 63 美元对都市服务公司进行善意兼并，做“白衣骑士”拯救该公司。都市服务公司同意被海湾石油公司并购，以避开皮肯斯的魔掌。布斯基调集了一笔相当于他公司总资产的资金——7000 万美元（其中 90% 是借贷的），用来购买都市服务公司的股票，信心十足地等待重温克诺克之梦。用负责研究工作的兰斯·莱斯曼的话说，这是一笔“把老祖宗都押上”的交易。

8 月 6 日（星期五）下午早些时候，莱斯曼看到布斯基急急忙忙走出办公室，脸上挂着惊慌。他告诉莱斯曼，他刚刚听到传言，称海湾石油公司出于反托拉斯的忧虑，可能要退出对都市服务公司的收购。纽约股票交易所刚刚收市，但都市服务公司的股票正在太平洋股票交易所（到东部时间下午 4 点半才收市）和所谓的秘密“第三市场”上交易，交易情况现出不祥之兆，股价开始下跌，下跌了 4 到 8 美元。

布斯基公司办公室里的麦克风响了，布斯基在里面喊道：“都开足马力！”交易员们立即行动起来，发疯似地给西海岸的股票经纪商（如杰弗里斯公司）打电

话，为布斯基手里的股票寻找买主或做套期保值。这时，股市收录器上传来的消息确认了可怕的传言：海湾石油公司要从收购案中抽身而退！布斯基的买入股权价值急转直下，他进退维谷。更糟的是，追加保证金的通知开始蜂涌而来，要求全额偿付借来购买股票的资金。

布斯基股份公司陷入了严重困境，即使它持有的所有其他股票全部变现，也远远不够兑付追加保证金。更糟糕的是，布斯基还从银行借了 2000 万美元的无担保贷款，其中 500 万贷自大通（Chase Manhattan）银行，500 万贷自化工银行，1000 万贷自两个欧洲的银行。这些贷款是即要即付的，即无论什么原因，只要银行一下付款通知，公司就必须兑付，而这些银行几乎肯定会得到布斯基陷入危机的消息。接着，纽约股票交易所和美国证交会会找上门来。虽然最后究竟如何很大程度上要看下星期一开市时都市服务公司股票的价格走势，但十之八九布斯基会破产，并被控违反资金管理规定。布斯基的公司可能要被清算。

那天晚上，布斯基离开办公室去与律师和会计开紧急会时，脸色苍白，表现出罕有的平静。他的这种情绪使莱斯曼很担心，于是他夜里往布斯基家里打了个电话。使他惊奇的是，布斯基好像镇定自若，挫折中仍不失高雅。“这就是游戏，”布斯基说，“游戏就是这样玩的。”莱斯曼努力宽慰他，指出这次投资实际上并没有问题：海湾石油公司的反托拉斯问题本来无关紧要，显然只是退出的借口。莱斯曼说：“这就像你决定过马路。绿灯亮了，你开始过，这时一幢建筑物却倒下来砸住你。”布斯基好像很喜欢这个比喻，让莱斯曼又说与西玛听。

接下来的星期一上午，都市服务公司的股票没有在纽约交易所上市交易，原因是“买卖失衡”，即都是卖主而没有买主。交易所要到这只股票的价格能够吸引购买者时才将它开盘交易，而它的价格走向很大程度上取决于布斯基将如何行事。他会不会迫于还贷的压力将这只股票大量抛售，使股价变得更低？在布斯基公司的

各个办公室，每个人脸上都写满焦虑和紧张。除了都市服务公司的股票外，其他股票都变现了。大家在股市行情收录器旁不安地走来走去，紧盯着电脑屏幕，等待开盘价格。开价指示牌上的价格显示不断下降，从每股 50 美元降到 45 美元，然后更低。大家知道，如果跌破 30 美元，他们就可能彻底完蛋。

布斯基及其公司命运系于一线，在这紧要关头，他开始了一场“外交斡旋”，陪同者有他的法律顾问弗莱丁、外聘会计史蒂文·欧彭海姆和主管会计西特拉格·穆拉迪安。他首先去拜访借给他无担保贷款的四家银行，敦请他们不要收回贷款。这是一项棘手的任务，处理方法必须恰到好处，既要让他们不收回贷款，又要使他们不会因他现在的窘境而过度担心他的偿付能力。但是，布斯基表现得很好。他沉着冷静，能言善辩，相信在都市服务公司股票上的投资最终会获得成功。他要努力争取时间。

然后，他们去股票交易所会见有关官员。

“如果这只股票以 45 美元的价格开盘，你们怎么样？”一位交易所官员问道。

穆拉迪安快速算了一下，回答说：“我们觉得不错。”

“以 40 美元开盘呢？”

“有点吃紧。”穆拉迪安承认。

“30 美元呢？”

穆拉迪安看到，布斯基对这个官员的强横口气和轮问法感到厌烦。“你看！”穆拉迪安生气地说，“如果股票以零美元开盘，我们就不要做生意了，华尔街上的其他人也不要做生意了。”这位官员简捷地告诉他们，他们必须符合交易所的资金规定，不会有特殊照顾。

他们回到公司等待。最后，在离当天收市只剩半小时时，都市服务公司的股票开盘交易了，开盘价为 30 美元，还不到海湾石油公司当初出价的一半。在这个价格下，还不能确切地知道布斯基是否破产，但形势愈加严峻了。布斯基不得不抛售这只股票。以前曾有许多次，他被赶到失败的边缘，现在，他又一次落到了这般境地。

这时，他想只有一个人他可以求助，那就是约翰·穆赫伦。像大多数套利人一样，穆赫伦买进了大量的都市服务公司股票，但他有先见之明，把其中很多通过购买权交易做了套期保值，因此没有遭遇布斯基这样的情况。就在那个星期一下午，大约 3 点多钟，布斯基给穆赫伦打电话。

“我们遇到了一个大麻烦，”布斯基说，说话的口气让人听来情况很严峻，“你能帮我们一把吗？”

“是吗，什么大麻烦？我知道你损失了一点。”穆赫伦回答。虽然布斯基是穆赫伦所在的斯比尔·利兹和凯洛格公司的最大客户，他的大多数交易都通过该公司进行，但穆赫伦并不了解布斯基的具体股票购买情况，这些内容在公司里是保密的。

“我不得不抛售手里的都市服务公司的股票了。”布斯基说，没有对问题做过多解释。穆赫伦认为都市服务公司的股票看起来会有新的起色，所以在询问了公司的立场后，他说要接下 100 万股。布斯基一听穆赫伦要那么多，反而犹豫了，但后来还是出于需要，同意以每股低于 30 美元的价格给他 40 万股。

一个小时不到，布斯基又给穆赫伦来电话了。“我们又有大麻烦了。”他说，并要求收市后与穆赫伦和他在斯比尔·利兹和凯洛格公司的合伙人见面。“帮助想

想办法，看我怎样才能摆脱困境，怎样才能符合交易所的规定，因为他们说我没有符合他们的规定。”听起来布斯基开始绝望了。

“好，”穆赫伦同意，“我看看能帮你做些什么。”

穆赫伦与几个同伙人碰了个头，他们对此事都很担忧。由于布斯基手里的股票很多，如果他垮掉，可能引发抛售恐慌，从而给斯比尔·利兹和凯洛格公司带来损害。而且，布斯基是该公司的最大客户，他们不愿眼睁睁地看着他破产。

下午4点半左右，布斯基、欧彭海姆、弗莱丁和穆拉迪安等人来了，一同到来的还有一位股票交易所的官员。

“你不能解决这个问题吗？”欧彭海姆问穆赫伦。

“我不知道该怎么解决。”穆赫伦回答。

“我倒有一个解决办法。”欧彭海姆说，接着转向布斯基，“这个办法在公文包里。”

欧彭海姆打开公文包，拿出一把日本自裁刀，递给布斯基。布斯基没有笑。

第三章 套利人的游戏(4)

然而，经过三个小时的紧张磋商，他们拟出了一个解决方案。穆赫伦设计了一套复杂的股票购买权交易，借此可将都市服务公司股价进一步下跌给布斯基带来的损失转移给斯比尔·利兹和凯洛格公司。这样，布斯基就不用抛售余下的股票，从而减轻市场上的销售压力。作为回报，布斯基手里的都市服务公司股票日后若有收益，一半以上归穆赫伦及其所在公司所有。股票交易所官员对此表示同意，认为这种安

排化解了布斯基的抛售压力，也符合资金管理规定。

穆赫伦和布斯基一直相信都市服务公司的股票是有价值的，事实果然如此。尽管海湾石油公司退出了对都市服务公司的收购，但皮肯斯还在“继续玩”。正像华尔街的人常说的，一个公司一旦被别人瞄上，除了举手投降或寻找救星，基本别无他法。就在两个星期后，奥克西邓特尔（Occidental）石油公司介入收购，出价每股 58 美元，引起股价猛涨。最后，穆赫伦及其所在公司从布斯基拯救计划中赚了将近 1000 万美元，穆赫伦在公司上下被叹为英雄。据估计，这场危机使布斯基损失了 2400 万美元，约为其公司资产的三分之一。

这场变故似乎使布斯基变乖了。那个月底他和穆拉迪安翻看账目时，他说：“你知道吗，这样的月份会让你变得谦虚。”他让穆拉迪安把一些有关这次交易的记录搜集在一起，放在一个专门的文件夹里，封面上注着：“荨麻酒”。他叮嘱穆拉迪安不要向别人说起这个文件夹，但他后来也从未再提起过，于是穆拉迪安最后把它给扔了。

此次失利确实对布斯基影响很大。他对穆赫伦非常感激，认为穆赫伦在他身陷绝境时出手相助，这种友谊是真诚的，是弥足珍贵的。他给穆赫伦打电话说：“真没想到你这样够意思。”不久，布斯基问穆赫伦能否担任他子女的信托基金的联合受托人，穆赫伦接受了。显然，这种邀请是一种感恩。穆赫伦觉得这样很不错。他说自己是一个“正直的人”，并以此感到自豪。

布斯基像这次这样差点全军覆没已不是第一次。当时，他感到他的全部家当就要耗尽。他的岳父母一家不会容忍他再有任何闪失，特别是他在拿他们的钱这样玩火。让布斯基窝火的是，他在这起交易的运作上并没有错，谁都不会预料海湾石油公司会中途转向。布斯基的推理始终是正确的，然而，他几乎被他所能控制之外的东西所摧毁。

就在都市服务公司股票突然看跌的那个星期五（即8月6日）晚上，布斯基在他基斯科山的家里举行了一个晚餐会，参加的客人有穆赫伦和几个他所在公司的合伙人，以及他们的妻子。这个晚餐会是先前就计划好的，而并不是因为都市服务公司股票形势突变而安排的。一轮鸡尾酒下肚，大家开始谈论市场的不利形势。穆赫伦说：“我希望这只股票不会崩溃，不然我们可能都会完蛋。”这时西玛插了进来：“我想，这种事情永远不会再发生了。”并以强调的语气重复道：“永远不会再发生了。”

穆赫伦知道布斯基公司的资金有很多是西玛的，因此觉得她的意思是，她不会再让布斯基把这么多钱投到一只股票上来冒险。

而布斯基有其他考虑。这永远不会再发生，说的好。有控制乃至消除风险的方法。套利不像摔跤比赛，没有裁判在旁边监督他执行规则。他要再次站起来，这次是永远站起来。

就在紧接着的下个星期，即在奥克西邓特尔石油公司介入对都市服务公司的收购从而解救套利界之前，布斯基拿起电话打给马丁·西格尔。

“你好，马蒂。”布斯基说，声音显得随意而轻松，听不出他被一起收购案搞得焦头烂额，自己的公司都差点搭进去，也听不出他要发出一个邀约，这个邀约将不可挽回地改变他们的命运。“你该考虑考虑参加哈佛俱乐部的事了。我们去那里喝两杯怎么样？”

1982年6月的一天，西格尔邀请布斯基去他家打网球。西格尔的家坐落在一处名叫绿色庄园的高档生活区，家里的房子是按他和简·戴的设计建造的，最近刚竣工。这所房子很时尚，室内墙上包着一层灰白色木质壁板，两层楼连体大型落地窗是用平板玻璃制成的，隔窗可以看到池塘的风景，还可以隔开外面的声音。近来，

西格尔在这里玩起气滑板来。院子一侧放置的是西格尔常用的东西，他的私人网球场离池塘不远，掩映在柏树丛中。

一辆粉红色的劳斯莱斯跑车拐入西格尔家的私人车道，然后轻轻地在停车位上停下来。布斯基笑容可掬地从车上下来，肩上背着他的网球拍。西格尔有点好奇地发现，布斯基还夹着一个皮包，就是有些欧洲男子经常携带的那种，不过这个皮包与他的气质根本不吻合。西格尔寒暄着夸他的新车漂亮，布斯基说：“是西玛给我的。”

西格尔同时邀请的还有两个富商，其中一个叫塞缪尔·海曼，以前当过检察官，后转行成了一个成功的房地产开发商，目前对正在兴起的兼并收购行业很留意。海曼也住在绿色庄园，而且就与西格尔家挨着，那是一幢巨大的用石材建成的乔治风格的楼房。海曼家有一架直升机，用院里的草坪作起降场地。这架飞机经常捎载西格尔去曼哈顿。

那天下午，他们四个人打了一场单打循环赛，最后海曼赢了。布斯基的球技明显最差，不过他输得很体面。布斯基的网球水平之差让西格尔很吃惊，因为布斯基好像一心一意想让他儿子成为网球明星，为此还雇了一个教练。

便餐后，其他两个人先走了，西格尔送布斯基上汽车，两人边走边聊。西格尔对基德尔和皮博迪公司的财政状况很担心，但更担心他负责的兼并业务。这方面的交易正变得越来越大，基德尔和皮博迪公司的客户都是中型公司，这种客户基础逐渐不合时宜。1981年，西格尔获悉联合技术公司打算收购卡里厄（Carrier）公司，但当他上门为卡里厄公司提供应对服务时，该公司却把业务交给了摩根·斯坦利公司，认为摩根·斯坦利比基德尔和皮博迪公司实力强。

更不妙的是，西格尔觉得他正在逐渐淡出由律师马丁·利普顿和约瑟夫·弗洛姆领导的兼并收购俱乐部。利普顿仍以自己的方法行事，他往利普顿那儿送客户，但都不是大生意。弗洛姆与第一波士顿银行和摩根·斯坦利公司这样的客户合作不好，西格尔担心他最终会失去这些大客户。西格尔曾问弗洛姆，为什么与这些客户合作不好，问题出在哪里。弗洛姆说：“他们想依靠他们传统的投资业务员。”

西格尔就这样向布斯基诉说着他的忧虑。布斯基说：“来我这儿干怎么样？你考虑考虑。”

虽然西格尔向布斯基一个劲儿地诉苦，但他仍然是基德尔和皮博迪公司无可争议的年轻明星，也成为公司吸引优秀商学院毕业生的一个招牌。每年，来基德尔和皮博迪公司实习的商学院暑期实习生都要到西格尔在康涅狄格的新宅第畅玩一天，又是游泳，又是玩滑浪风帆，又是打球，最后美餐一顿。

那年春天，西格尔的妻子生下他们的第一个孩子，是个女孩。34岁的西格尔拥有娇妻爱女，住着豪宅大院，他的家简直就是一个功能齐全的乡村俱乐部。借此，基德尔和皮博迪公司不无鼓动地向商学院毕业生发出这样的信息：“来基德尔和皮博迪公司吧，明天你也会拥有马丁·西格尔的生活。”

在公司的组织结构中，西格尔仍然隶属于公司金融部，但他实际上已把其他人都甩在后头，现在直接向德农齐奥负责。德农齐奥似乎挺喜欢这样，不过其他人对此感到不平衡。1981年底，德农齐奥把西格尔叫来核算他的奖金。西格尔的薪水是8万美元，他的收入中主要部分是奖金。“你要什么？”德农齐奥问，“你认为你该得到什么？”

西格尔实际想的是，他应该得到一部分基德尔和皮博迪公司的股份，但他没有向德农齐奥提出来。德农齐奥拥有公司7%的股份，是除艾尔·戈登之外公司最大

的个人股东。德农齐奥决定公司的股权分配，这种对公司所有权结构的支配是他权力的来源。虽然西格尔很能干，但德农齐奥在向他奖励股权方面一直很吝啬，宁愿把股份分配给能力逊色但对公司忠诚度高的员工或资历老的员工。因此，为了找出一种他认为公平的补偿方法，西格尔查看了公司的成果和他个人的贡献。然后，他算出德农齐奥股份的收益，提出要求相同数量的奖金。这个数字是 52.6 万美元，德农齐奥如数给了他，什么也没有问。这使他成为公司里身价最高的员工。西格尔还是公司里惟一拥有个人“叫车账户”的人，无论什么时候，车子和司机都可以召之即来。

尽管如此，西格尔的焦虑仍然与日俱增。除了担心兼并收购业务和基德尔和皮博迪公司的衰弱，他的消费支出看来越来越高。康涅狄格的土地和房产花了他将近 75 万美元，现在简·戴又得全职带孩子，同时他们还需要在曼哈顿购买一套公寓房。按照德农齐奥的要求，公寓的档次要与基德尔和皮博迪公司的地位和形象相匹配，因此必须在第五大道、公园大道或萨顿广场找。他和简·戴在这些地方看了几处三室和四室的房子，显然，要买一套合适的公寓房又得花 100 万美元。突然，西格尔觉得手里的钱那么不经花，一年 50 万还难以做到收支平衡，虽然他的收入其实已堪称丰厚。

同时，他还被工作的压力所困。一场紧张而变化莫测的恶意兼并战会使他精神时刻绷得紧紧的，一周要工作上百个小时，然后才会结束。他会突然感到心力交瘁，昏昏欲睡，晚上九十点钟一到就想上床睡觉。他甚至患上了轻微过敏症，开始吃一种叫耐奎尔（Nyquil）的药，而且剂量不断增加。有时在晚上，他要一口吞下七到十盎司的药物。每起业务结束时，他会更加紧张，因为这意味着下一个紧张工作可能又要开始。

这就是布斯基打电话邀西格尔到哈佛俱乐部约会时，西格尔的处境和感受。

纽约市哈佛俱乐部大楼是西 44 街上著名的标志性建筑，它是由麦基姆·米德和怀特公司设计的。该俱乐部是独立于哈佛大学的一个自发性组织，虽然其成员必须是哈佛大学的毕业生和教职员工，或者是哈佛的荣誉员工。布斯基是通过一般人想像不到的方式获得入会资格的：他向哈佛大学最不知名的研究生院——公共卫生学院捐了一大笔钱，被任命为学校监事会成员，从而成为哈佛大学的荣誉员工。因此，实际上，他参加该俱乐部的资格是买来的。

布斯基对自己拥有与哈佛的联属关系感到无比自豪。哈佛俱乐部墙上镶着暗色的嵌板，悬着严肃的肖像，地上铺着东方地毯，窗子上挂着深红色的布帘，整个环境透射出一种体面和尊贵的氛围，而这正是布斯基所渴求的。然而，这些东西却没有给西格尔留下什么印象，他推开双层门，走进最受欢迎的烤肉房。

第三章 套利人的游戏(5)

布斯基坐在一个昏暗的角落里，西格尔差点没看到他。坐下后，西格尔要了一杯啤酒，他的酒量不是很大。布斯基一开始漫无目的地闲聊，谈起他喜欢的壁球运动，鼓励西格尔学打壁球，这样他们可以一起在哈佛俱乐部玩。接着，布斯基把话题逐渐过渡到西格尔的压力。他引着西格尔像以前那样谈起自己的各种忧虑和烦恼——关于兼并收购业务的问题，关于基德尔和皮博迪公司存在的弊端，关于他不断膨胀的消费支出。这时，布斯基又提出让西格尔到他那儿去干，但西格尔谢绝了。“我可以替你做些投资，或许做些什么帮帮你父亲。”布斯基继续道。

“一直以来我基本上成了你的顾问。”西格尔回复，“我提供的那些建议客户要付很多服务费的。”他觉得，他可以在继续于基德尔和皮博迪公司工作的同时，充当布斯基的某种形式的顾问，以此增加自己的收入。这很简单。事实上，他以前

给布斯基提供过各种各样的关于兼并收购交易策略的洞察性意见或建议，其中有些是他自己的，有些是别人的。布斯基承认，西格尔提供的意见和建议非常有价值，并表示愿意向西格尔支付酬金。

接着，布斯基把谈话引向关键性的一步，他说：“如果你提前给出某项交易的有关信息，使我有大量时间主动应对，我也付钱。”

在某种程度上，西格尔可以认为这个建议并非不妥。他拥有判断哪种和哪些公司易受攻击的经验和技能，能够据此识别可能的被收购目标。从另一方面说，毫无疑问他们在越线。很明显，布斯基在要求西格尔提供内幕信息。他们甚至讨论起这样一个问题：布斯基按照西格尔的内幕信息进行交易，如果与实际发盘太接近可能会引起怀疑，因此，西格尔预先向西格尔提示信息要恰到好处。

“我们年底商议报酬，商议报酬。”西格尔说。布斯基点点头。

此事话就说到了这里，没有再具体谈钱的问题，也没有谈布斯基以什么方式向西格尔支付。交谈转向了其他话题。最后，他们喝完了杯里的酒，起身离开。这是一个温暖的夏夜，他们在第 44 街上握了握手，然后消失在夜幕里。

西格尔越回想他和布斯基的这项协议，越觉得它有意义。他给布斯基的建议确实很值钱，而且布斯基的信息和帮助对他也很重要。他经常需要布斯基套购股票，针对某种股票制造购买压力，引起价格变动，甚至围攻某个公司，使之“软化”，以便西格尔的某个客户对它发起袭购。如果他要想与摩根·斯坦利公司和第一波士顿银行这样的巨擘竞争，就需要具有某种优势。

而且这样做看来不会有风险。西格尔不直接交易，所有的交易记录都不会追查到他。布斯基也不会被抓住，他是本埠最大、最成功的套利人。他什么交易都做，无论西格尔给他提供什么信息，都可以掺混在各种交易里而将其冲淡。政府有关部

门永远难以证实专业套利人在利用内幕信息做交易，当然也难以证实布斯基这样做。布斯基是一个非常精明的人，他不会冒任何风险。

西格尔没有马上按布斯基的邀请行事。1982年8月26日，即与布斯基哈佛俱乐部之约几天后，本迪克斯公司在老谋深算的威廉·阿基率领下，出价15亿美元对大型军火承包商马丁·马利塔公司发起恶意兼并。西格尔受马丁·马利塔公司之聘组织应对。

这起收购案引起了媒体的广泛关注。这一方面是因为阿基是个知名度很高的人物（他与玛丽·坎宁安的办公室恋爱和婚姻事件曾被炒得沸沸扬扬，从此他的名字便家喻户晓），而更重要的是，这起较量一开始就很快变成了一场最变化莫测、最艰苦卓绝的收购与反收购之战，其主要原因在于西格尔在拯救马丁·马利塔公司过程中采取了积极大胆的策略。在这场战斗中，西格尔被媒体和收购界叹为天才。他在兼并收购俱乐部里的地位止跌回升，基德尔和皮博迪公司一下子窜升到利普顿和弗洛姆的收购事务推荐名单的榜首。

在这次反收购战中，西格尔采取了一种创新性的应对方法，名叫“派克曼”法，这个名字是根据一度非常流行的电视游戏得来的。这是一套最为果敢的应对策略。在“派克曼”应对法中，收购目标公司奋起反击，易守为攻，反身力图把收购者吃掉。虽然“派克曼”法实际上并非西格尔所发明，但在此之前华尔街上很少有人听说过它，其他有关人士也鲜有所闻，而且，这种方法此前从未在如此大规模的收购案中试用过。

西格尔警告阿基，除非本迪克斯公司偃旗息鼓退出收购，否则马丁·马利塔公司将以眼还眼，以牙还牙，把本迪克斯公司收归帐下。西格尔知道，为了使这种计策有效发挥作用，他必须要向阿基和业界表明，他发出的威胁并不是虚张声势。

一天下午，西格尔正在准备反击策略，突然想起了他和布斯基在哈佛俱乐部所谈的话。这是一个绝好的机会！他现在需要布斯基助他一臂之力。一般来讲，在收购案中，被收购方的股票价格急升，而对收购方来说，由于预计其资金消耗大增，股票价格会下降。所以，本迪克斯公司的股价若出现上升现象，将会传递出一个有力的信息：有非常情况发生。西格尔需要有人对本迪克斯公司的股票展开购买行动，推高其股价和交易量。要使阿基尽快感到西格尔的威胁并非虚张声势，最好的方法就是发出这样的信息，即有套利人——特别是布斯基——在恶意囤积本迪克斯公司的股票。与此同时，西格尔可以为布斯基做些什么。

西格尔拨通了布斯基的电话。他清了清嗓子，以神秘的语气说：“告诉你，我们准备采取“派克曼”应对法。买进本迪克斯公司的股票！”打完电话，他忧虑了片刻，觉得自己不应该在电话里说这种事，如果布斯基的电话被窃听怎么办？但他很快就沉浸到这场战斗的激动里。他看了看股市行情自动收录纸带，看到本迪克斯公司的股票立即现出大量套购的迹象，价格正如他预期的那样不断上升。不久，华尔街和媒体都议论纷纷，认为马丁·马利塔公司真地要以牙还牙地进行反击。

几乎每个人都被相信了，除了阿基。他拒不退却，并逼迫马丁·马利塔公司以自己的 15 亿美元的发盘对发出的威胁做出补偿，同时迫使本迪克斯公司的股价升得更高。这场较量使双方都元气大伤。伤痕累累的本迪克斯公司最终成为其他公司的收购目标，联盟公司和联合技术公司竞相对它发起收购，最后联盟公司获胜。在这场收购与反收购之战中，如果说有胜利者，那就是马丁·马利塔公司，它虽然在财政上受到严重削弱，但最终冲破重重困难，粉碎了收购者的美梦，维护了自己的独立。为此，西格尔受到该公司的感谢和公众的赞誉。

布斯基在本迪克斯公司的股票上赚了 12 万美元，按照他的交易规模，这是微不足道的一笔钱。但是，他买进本迪克斯公司的股票是根据西格尔的吩咐做的，所以，这笔钱有更为重要的意义，它是一笔没有风险的收益。

那年年底，西格尔给布斯基打电话，索要 15 万美元的“红利”，布斯基表示同意。西格尔算了一下，他每年的日常开支（包括孩子的保姆费、管家费等）为 8.5 万美元。本迪克斯公司一案后，他没有再给布斯基提供内幕信息，他也不知道布斯基在本迪克斯公司的股票上赚了多少钱。但是，他认为，这一年他给布斯基的贡献值 15 万美元，其中包括他给布斯基提供的所有合法建议的价值。西格尔觉得，跟布斯基商议他的“红利”就如同跟德农齐奥商量他的奖金。

“这钱你想以什么方式要？”布斯基问。

“现金。”西格尔回答。

“这有点不好办。”布斯基说，“别的方式不行吗？能不能我替你做投资，比如投资在房地产上？”

西格尔坚持要现金。他不想有任何麻烦，不想要日后能追查到的东西。

布斯基勉强同意了：“给我些时间把它理一理，过些天给你。”

过了几个星期，圣诞假期结束了，时间进入了 1983 年 1 月。一天下午，西格尔乘出租车赶往广场饭店。他下了出租车，从饭店东侧的一个旋转门进去，来到华美的丽人大厅。按照布斯基的安排，西格尔在这里等一个给他送钱的人。他们没敢把约见地点安排在邻近的棕榈厅，过一会儿一个四重奏弦乐队要在那里给品茶的女士们演奏沙龙音乐。西格尔四处把望一下，发现了那个布斯基派来送钱的人，这时西格尔突然打了一个寒战。

那个人就像间谍小说里的人物。他黝黑的皮肤，身材结实、有力。布斯基说他在伊朗时知道间谍是什么样的，他还说过他就是一个中央情报局的特工。西格尔能信任他吗？

大厅里人不多，那个人很容易就认出了西格尔，并小心翼翼地走上前来。

“红灯。”那人走到西格尔旁边时低声说。

“绿灯。”西格尔说。他是按照布斯基的安排说的。于是，那个人把拎着的手提箱递给西格尔。

西格尔径直回到他在东 72 街的公寓。他关上门，放下手提箱，急忙把它打开。在里面，整齐地码放着一捆捆的百元钞票，用恺撒宫的卡西诺带子扎着。

西格尔直盯盯地看着这些钞票。一切都顺顺利利地过去了。这些钱现在是他的了，是他挣的。他应该感到心花怒放才是，但他没有，反倒觉得有点不舒服。他坐在那里，两手托腮，等着这阵不适过去。

第四章 掠食者的集会(1)

“给我叫米尔肯。”米尔肯的秘书苏·科克兰在电话里听到一个熟悉的声音在命令她。她回答说米尔肯正在忙。“少对我撒谎，”对方厉声道，“不要给我胡说！快叫他接电话。”

又是布斯基，又嚷又骂。科克兰和同事珍妮特·常都讨厌接他的电话。每次他的电话因米尔肯忙而不能马上接通，他就指责她们撒谎。米尔肯通常都很忙，如果赶上这时候，布斯基就每隔两三分钟一打，简直像发疯一样。当秘书们被骂得受不住时，沃伦·特莱普或其他人可能过来帮助，想先替米尔肯接一下，但布斯基只跟米尔肯说话。

到1983年年底时，布斯基和米尔肯一天要通两三次电话。他们的时间安排配合得很好，当布斯基上午七点到纽约的办公室时，米尔肯在凌晨四点（美国西部时间）到达贝弗利山的办公室。他们养成了一个习惯，到办公室后第一件事就是互相通个电话。他们知道，当他们的对手们还在床上酣睡时，他们已在忙着研究对付他们的策略，他们似乎从中获得一种满意感。他们两人互相吹嘘自己睡眠少，每晚只睡三四个小时。米尔肯助长了布斯基的远大梦想——一个可能借助米尔肯的力量来实现的梦想。

布斯基与许多人的密切关系都是从电话里开始的，与米尔肯的关系也是如此。他们两人是通过斯蒂芬·J·康威认识的，康威以前是纽约德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的一位投资业务员。1981年，一家猎头公司给当时还在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司工作的康威打电话，说有一位著名套利人想雇一个投资业务员，他看上了康威。“这个套利人是谁？”康威问。猎头公司说暂时保密。“如果是布斯基，或许我有兴趣。”康威说，“如果不是，就件事就算了。”这个套利人正是布斯基。

随后，布斯基和康威进行了多次面谈。“在套利行业我已经成功了。”布斯基解释说，“今后大的机会将出现在股权买入和抢占战略位置方面。”布斯基已经获取了一些这样的机会，他是融资买断（LBO）基金的主要投资商，该基金的管理人西奥多·福斯特曼也在布斯基股份公司有投资。布斯基还与亨利·克拉维斯走得很近，克拉维斯是科伯格—克拉维斯—罗伯茨公司的领头人，该公司一个是成立不久的融资买断公司。布斯基解释道，做融资买断业务有助于“投资多样化”，使他“不用把鸡蛋都放在一个篮子里”。

布斯基希望自己成为一个“商业银行家”。商业银行家是英国叫法，指在其他商业公司里拥有股份的投资银行家，布斯基认为这个叫法体面。布斯基称他对“绿票讹诈”的做法不感兴趣。“绿票讹诈”是一种反收购策略，指目标公司以高于市价的价格回购恶意兼并者囤积的本公司股票。

康威与布斯基签了约，他有个愿望，就是想跟着一个可能成为下一个布恩·皮肯斯或卡尔·伊卡恩的人干。他的德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的同事们高兴了，他们认为康威会为本公司拉来业务。

的确，为了实施自己的宏伟计划，布斯基需要更多的资金，而德莱克赛尔·伯恩汉姆公司好像是绝好的资金来源。他在套利运营中的资金基础本来就不是很雄厚，在都市服务公司收购案中又受到重创，现在他的资金甚至不能满足他以所需要的规模进行日常的套利活动。康威把这个情况与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司兼并收购主任大卫·凯谈了，大卫安排康威和布斯基与公司金融部的斯蒂芬·韦恩罗思联系，韦恩罗思了解了这个情况后又与在贝弗利山的米尔肯商量。最后，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司表示可以给布斯基提供1亿美元的资金，这个数字是布斯基股份公司启动资金的两倍多，布斯基对此喜出望外。

布斯基去德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部拜访时，通常住在贝弗利山饭店，他在饭店一层有一套自己专用的房子。他经常在游泳池边一个私人凉台上晒太阳，从这里可以看到水池里的粼粼波光，可以看到花园和棕榈树，也可以看到粉红色饭店的全景。这里是他的领地，他和西玛拥有对这个饭店的控股权。

布斯基生活中的很多东西都得益于他的岳父母，拥有贝弗利山饭店也是如此。他的岳父本·西伯斯坦 1979 年去世，大部分遗产均分给西玛和她的妹妹穆丽尔·斯拉金，贝弗利山饭店就是其中之一。这个饭店是老西伯斯坦在 1954 年购置的，是西伯斯坦家最贵重的家产之一。

贝弗利山饭店不是一个普通的饭店。它建于 20 世纪 30 年代，建成不久就成为好莱坞的一个交际场，影星、经纪人和制片人云集。凯瑟琳·赫本有一次打过网球后，在这里穿着衣服游泳；诺玛·希乐曾在这里“发现”罗伯特·埃文斯；费尔南多·拉马斯是这里的常客；最近，埃迪·墨菲在跳板上做后空翻。

老西伯斯坦去世后，他拥有的贝弗利山饭店的 95% 所有权在西玛和穆丽尔之间平均分配，另外 5% 在其他亲戚手中。布斯基觊觎这 5% 的股份，知道一旦把它弄到手，他和西玛就可以取得对饭店的控股权。1981 年，布斯基成功夺得这 5% 股份的所有者——瓦格邦德（Vagabond）公司（系西伯斯坦家族的公司）的少数股权。毫不知情的穆丽尔发现得太晚了，当她知道时，她的姐姐和姐夫已经攫取了对饭店的绝对多数控制。

瓦格邦德公司盈利不是很多，但它拥有资产、现金流和稳健的资金平衡表，这些都很有价值。它是一种很有用的工具，借助于它，再加上米尔肯的援助，布斯基可以从一个成功的套利人一跃而晋身为鸿商巨贾。同时，它可以成为筹措资金的工具，筹得的资金还可以分配一些给布斯基股份公司进行套利活动。瓦格邦德公司后来更名为诺斯维尤（Northview）公司。

米尔肯和德莱克赛尔·伯恩汉姆公司一提出给布斯基提供大量资金，布斯基立即乐昏了头，对该公司提出的注资条件都不再计较——至少在兰斯·莱斯曼看来是这样。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司提出的注资条件都够狠。首先，它在对资金收益的要求上狮子大开口，这是它的典型做法。这一点不难理解，因为在这方面华尔街上没有其他公司与它竞争。接着，它要求的利率令人咋舌，高达 17%。而且，它要求获得购买瓦格邦德公司（后为诺斯维尤公司）股权股的权利，这是它在这种交易中的常用手法。莱斯曼担心，因为高利率意味着布斯基公司要支付高额利息，这会给公司的套利运营带来巨大压力。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司手里的股权股会使它对瓦格邦德公司（后为诺斯维尤公司）的重要经营决策具有巨大的影响力。

还有，如果一个投资金融公司与一个套利公司之间存在利益关系，就很容易产生一种危险，即诱发泄露机密信息。莱斯曼对这一点没有说出来过，他很明白这种问题是不能提的。但他把他的其他意见向布斯基提出来了，但布斯基很不耐烦，对这些意见漠然视之。是啊，毕竟布斯基现在有了西格尔当他的“顾问”，在套利上挣大钱是不成问题的。的确，他与西格尔之间的“君子协定”撑大了他的胃口，激发他筹集更多的运作资金。“除了米尔肯和德莱克赛尔·伯恩汉姆公司，我们还能找谁呢？”布斯基回应莱斯曼，“我们没有任何选择。”

在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司，弗雷德·约瑟夫有点烦恼。他是套利者经常找的人，对此他已习以为常，当他忙于一项交易时，这些套利人总是不断地给他打电话。但是，对于与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司有利益关系的套利人（他挣的钱也有德莱克赛尔一份），他却不习惯。他告诫公司金融部的人注意，一定不要向布斯基泄露任何东西。布斯基常常向德莱克赛尔·伯恩汉姆公司问这问那，一项交易刚开始，他就马上给约瑟夫打电话套取信息。这时约瑟夫会这样打发他：“我不知道，我查一查回头再告诉你。”过后，约瑟夫确实会告诉布斯基想了解的信息，但是是在这种信息已公开发布之后。在这种情况下，布斯基给约瑟夫的电话越来越少，最

后一个都没有了。但是，一旦布斯基开始定期与米尔肯本人联系，给约瑟夫打不打电话就没有多大关系了。

第四章 掠食者的集会(2)

1983年年中，布斯基通过瓦格邦德公司（后为诺斯维尤公司）得到了德莱克赛尔·伯恩汉姆公司注入的1亿美元资金，从此之后，他和米尔肯之间的金融关系很快便难解难分了。米尔肯同意给布斯基股份公司直接转销1.1亿美元的高收益债券，并为布斯基投资的坎布莱恩和通用证券（Cambrian&General Securities）公司提供附权发行，该公司是一家英国的封闭式基金公司，布斯基借助于它做欧洲市场的业务，并对美国市场上的收购业务做额外投资。另外，米尔肯还为法恩斯沃思和黑斯廷斯（Farnsworth&Hastings）公司发行6700万欧洲债券，该公司是布斯基创立的，基地设在百慕大，是他的海外投资工具，公司的名字来源于布斯基少年时代生活的底特律某居民区的一个交叉路口的名字。现在，布斯基的大多数资金都是米尔肯带来的。

布斯基定期去贝弗利山拜访米尔肯，顺便监管贝弗利山饭店的事务。他与米尔肯的关系越来越密切，这从米尔肯邀请他到位于恩西诺的家里吃饭可见一斑，米尔肯一般很少请人到家里吃饭。后来一次宴请布斯基时，米尔肯的几个同事参加了。客人离开后，米尔肯的妻子洛丽抱怨对布斯基的不满，说她讨厌布斯基的冷淡和傲慢。她对丈夫说：“我再不愿让他到家里来。”

有一次布斯基去贝弗利山拜访时，米尔肯太忙没时间见他，派詹姆斯·达尔与他谈。米尔肯向达尔交代说：“给伊凡介绍介绍储蓄信贷方面的事，因为他想开办这块业务。”但是，达尔见到布斯基时，布斯基并不提储蓄信贷方面的茬儿，而

是一个劲儿地向达尔推销海湾石油公司的股票，当时布斯基手里有这种股票。他要达尔给他介绍对这只股票感兴趣的客户，并说保证他们稳赚不赔。达尔感到很吃惊：这是明目张胆地邀请别人参与非法“寄存交易”。通过这种交易，布斯基把自己的某些股票暂时寄存在别人名下，以隐匿他对这些股票的真正所有权。第二天，达尔把这件事告诉了米尔肯。米尔肯显得漫不经心，没有理会此事，他对达尔说：“对伊凡别在意，他是个怪人。”

其他人也对布斯基看不惯，特别是洛厄尔·米尔肯，几乎一打认识布斯基起就不喜欢他。洛厄尔提醒哥哥注意与布斯基的关系，但米尔肯不予理会。米尔肯常说：“德莱克赛尔·伯恩汉姆公司支持成功者，而伊凡·布斯基就是一个成功者。”但是，布斯基即将体会到这种支持的真正代价。

米尔肯阵营里另一个“成功者”是怪异的迈阿密金融家维克托·波斯纳，他是美国最早的公司袭购手之一。他身上找不到任何有助于提升袭购手形象的东西，他的操作伎俩也是如此。他以下述手法出名：获取一个公司的控制权，接着进行大肆劫掠，让小股东们对公司的未来忧心忡忡，有时致使公司破产。

波斯纳 64 岁，出生于一个俄罗斯移民家庭。他发迹于三四十年代的房地产市场，购得迈阿密海滨的维多利亚大厦，这是一个衰落的度假饭店，他到这里后，以巴洛克风格对饭店进行了装修。大厦十七层是他的办公室，办公室外面有一个台球桌和几台弹球戏装置。波斯纳文化程度很低，连中学都没有毕业，说话带有巴尔的摩蓝领工人的口音。他最初用于公司袭购的工具是莎伦钢铁公司，这个公司是他于 1969 年获得的。他的其他实体有 NVW 公司、DWG 公司、宾夕法尼亚工程公司、APL 公司和皇冠公司等，这些公司的所有权都是纵横交织，错综复杂。

波斯纳在从业生涯中，一直把有关法律法规不当回事。他收购莎伦钢铁公司后不久，就指示该公司拿出 80 万美元购买他的 DWG 公司的股票。证券交易委员会

对此提起诉讼，指控波斯纳自我交易。这起诉讼后来达成庭外和解，波斯纳的实体对控罪既没有承认也没有否认。最后证交会还进行了其他调查，但没有提出控罪。

在证交会干预之前，波斯纳的许多个人消费（还有他两个孩子的）一直由莎伦钢铁公司支出，包括住房、汽车、司机、用人、游玩等，甚至还有日常用品，这些都被认为是特权享有的东西。即使在公司赔钱的时候，波斯纳及其家人以及随从的生活仍然非常奢侈。有一年，莎伦钢铁公司赔了超过 6400 万美元，但这并不耽误波斯纳往自己腰包里收钱，这一年他在该公司光薪水和奖金就有 390 万美元，而身为公司副董事长的儿子史蒂文拿了超过 50 万美元。另外，他们还随意使用公司的游艇和飞机。

但是，在熟悉波斯纳的人中，很多都发现他有一个最让人反感的品行，就是喜欢十几岁的年轻姑娘。最新的一个令人瞩目的例子是，他的新情妇是他以前一个情妇的女儿，现在担任他的公关发言人。

波斯纳是通过德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的唐纳德·恩杰尔与该公司拉上关系的。恩杰尔是德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的客户开发能手，他是原伯恩汉姆公司的员工，后随该公司来到合并而成的现在的公司，在金融部工作。恩杰尔为人热情，开朗大方，具有许多古板投资业务员所缺少的资质。他不假装世故，也不故作高深，他精明敏捷，能很快发现潜在的客户。他认识到，与许多客户发展关系的关键是了解他们的个人生活，而不是他们的业务。为此，他总是努力了解有关客户生活的一切东西，包括他们婚姻家庭和与情人的关系。他并不评价这些东西的是非曲直，而是分享他们的喜怒哀乐，以此建立友谊，拉近关系。在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的重要客户中，经恩杰尔开发出来的有：罗纳德·佩雷尔曼、纳尔逊·佩尔兹、杰罗姆·科伯格、杰拉尔德·蔡、欧文·雅各布斯和哈夫特与普里兹克家族。

恩杰尔在有些方面与米尔肯有相似之处。他们把成功的富商戏称为“白人小子”，对这种人他们关注不多。对于德莱克赛尔·伯恩汉姆公司来说，他们需要的是像赫布·哈夫特这样的客户。哈夫特雪白的头发梳理得一丝不苟，留着锥形发型，看上去像星路历程（Star Trek）里的人物。他曾经一贫如洗，在华尔街上被大多数人嘲笑，但他渴望出人头地，用恩杰尔的话说，他“憋住一肚子火”。恩杰尔喜欢身材不高、婚姻不顺和命运多舛的客户，这些人是他理想的进攻目标。

恩杰尔和米尔肯知道如何利用这种人的自尊心和挫折感。人生坎坷者总是渴望战胜对手，超越他人，他们要朝最好、最大、最富去努力。在恩杰尔看来，只有两件事可以激发这些客户，一是下次交易，一是下次性征服。此无他，只是人性使然。

在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司里，不是每个人都认同这种方法。恩杰尔虽以给公司引进新业务受到称赞，但他有个外号叫“烂货王子”。他被认为是“公司皮条客”，喜欢为重要客户（如法利工业公司的威廉·法利）安排异性约会。有一次，恩杰尔应邀对公司新进员工发表讲话，主题是如何开发新业务，他在介绍经验时说：“美国的生意人喜欢女人，找到了小姐你就找到了客户。”

维克托·波斯纳最后成为恩杰尔的最大客户之一，而恩杰尔成了波斯纳和米尔肯之间的中间人。20世纪70年代中期，在米尔肯迁往贝弗利山之前，波斯纳就已经开始投资米尔肯的垃圾债券。到80年代初，无论米尔肯发行什么债券，波斯纳都会照单购买。

但是，约瑟夫对波斯纳这个人不太放心，指示公司的高级金融业务员斯蒂芬·韦恩罗思对波斯纳的财务结构进行分析。分析结果令人震惊：波斯纳已停止在旗下大多数公司召开年会，而且在财务成果上报中不断违规操作。他的个人收入（包括从他的私人公司里挣的钱）比对外公开的要多得多，1984年达2300万美元，而

这些公司的经营状况都不好。按韦恩罗思的说法，波斯纳正在“把黄金变成废铁”。如果德莱克赛尔·伯恩汉姆公司销售的债券出现问题，公司声誉肯定蒙受损失。

波斯纳在利用莎伦钢铁公司袭购其他公司方面胃口很大。在高峰时期，莎伦钢铁公司拥有四十多家公司的股票。波斯纳要对它们发起袭击行动，买下它们的全部股票，或把它们收编旗下。为此，他需要大量的额外资金，而这要靠现有公司的盈利来筹集是远远不够的，就是在钢铁工业的好年头也不行。

这里有一个波斯纳收购费斯克拜奇（Fischbach）公司的例子。该公司是纽约的一家建筑公司，波斯纳想把它与自己的宾夕法尼亚工程公司合并，但这次收购行动出师不利，一波三折。1980年，波斯纳已拥有超过5%的费斯克拜奇公司股票，他向证交会提交了一份申明股票持有情况的13-D报告表，接着威胁费斯克拜奇公司，说要对它进行恶意兼并。但费斯克拜奇公司勇敢反击，称要以反托拉斯和其他理由对波斯纳提起诉讼。于是，波斯纳被迫与该公司签署了一个让他现在还后悔不迭的限时协定。按照协定，他承诺不再增购费斯克拜奇公司的股票，除非有其他人对该公司发起袭购，或有其他人提交13-D报告表，申明对该公司的股票拥有量超过10%。

波斯纳把这个情况给米尔肯和德莱克赛尔·伯恩汉姆公司讲了，并称他无论如何要夺取费斯克拜奇公司的控制权。他提出要德莱克赛尔·伯恩汉姆公司为宾夕法尼亚工程公司承销债券，这样，一旦限时问题解决，他就利用筹得的资金收购费斯克拜奇公司。米尔肯一定认识到他有能力满足波斯纳的这个要求，从而为他和德莱克赛尔·伯恩汉姆公司赚取大笔承销费。

第四章 掠食者的集会(3)

1983年12月，执行官(Executive)人寿保险公司向证交会提交了13-D报告表，报称它拥有13%的费斯克拜奇公司股票，这已足以结束波斯纳与费斯克拜奇公司签订的限时协定。碰巧的是，执行官人寿保险公司的老板是弗雷德·卡尔，他是米尔肯最早的支持者之一，持有多种米尔肯承销或发行的垃圾债券。卡尔依靠米尔肯造市和维持债券的流动性。他是米尔肯最忠实的客户之一，一般对米尔肯言听计从。不管发生什么，费斯克拜奇公司的股票没有什么风险。米尔肯知道，纵然卡尔不收购该公司，波斯纳最终也要收购它。

无论波斯纳、米尔肯和卡尔想得再好，他们显然忽视了一个主要问题，虽然这个问题是技术性的。因为执行官人寿保险公司是保险类公司，它应该向证交会提交13-G报告表，而不是13-D报告表。费斯克拜奇公司警告波斯纳说，因为限时协定只有在有人提交13-D报告表时才可中止，所以在目前情况下这个协定仍然有效，并称它要提请法院对此做出判决。无论这场争论的是非曲直如何，费斯克拜奇公司至少要成功地将整个问题诉诸法庭了，收购费斯克拜奇公司又要被迫搁浅。这场威胁客户投资潜力的诉讼没有结果，米尔肯就不能发售债券。于是，波斯纳和米尔肯极为愤怒。

米尔肯决定亲自操作这件事情。他要给布斯基打电话。像往常一样，他的电话直接就接通了。布斯基立即拿起话筒，仔细地听米尔肯讲。米尔肯让他（准确地说是“命令他”）大量买进费斯克拜奇公司的股票。毕竟，最近米尔肯给布斯基融进了很多资金，布斯基欠他人情。

米尔肯选择通过布斯基来解救波斯纳摆脱限时协定。他指示布斯基囤积费斯克拜奇公司的股票和可兑换债券，但不要一下子买很多，而要慢慢地、一点一点地买进，以免引起过多注意。米尔肯向布斯基保证说，波斯纳会宣布收购费斯克拜奇公司，从而刺激股价上扬，使布斯基获利。如果这种情况没有发生，米尔肯也担保

布斯基不受任何损失。看来这是一笔稳赚不赔的生意，于是布斯基在 1984 年 5 月 4 日开始买进。他按照米尔肯的吩咐，在买进量接近 10% 时暂停一下。接下来，7 月 9 日，他又直接从米尔肯那里购入了 14.5 万股。这样，布斯基买进的费斯克拜奇公司股票达到了可使波斯纳与该公司签署的限时协定中止的数量。接着，他向证交会提交了申报股票拥有情况的 13-D 报告表，当然没有说是米尔肯让他买的，也没有提米尔肯给他做过不让他受损的保证。

看到这种情况，一般人都会错误地认为布斯基真地对费斯克拜奇公司有兴趣，他们会猜想他（或别人）即将要对该公司发起收购。按照规定，拥有某公司股票超过 5% 都必须向证交会提交 13-D 报告表，其目的就是公开说明一个公司的股票正在出现囤积现象（囤积量超过 5%），以此保护投资者的利益。报告表提交者还必须披露投资该股票的目的，包括说明是否考虑继续增购。当有人提交 13-D 报告表时，每个人都会注意：一场收购战可能即将开始。这时，该只股票的价格通常都会上涨。因为投资者非常倚重 13-D 报告表，所以在提交 13-D 报告表方面弄虚作假是一种犯罪。

这方面一般不会让布斯基太费脑子，因为在 13-D 报告表上违规很少有受到起诉的。让他更焦虑的是，尽管米尔肯当初预测时很自信，但费斯克拜奇公司的股价现在却一直在下降，从他开始购买时的 35 美元左右下降到了 25 美元左右。米尔肯和他的同事们继续一个劲儿给布斯基打保票，说他的损失会得到弥补。

前些时间，米尔肯要布斯基大量买进哥伦比亚储蓄信贷银行的股票，这是一家深获米尔肯信赖的垃圾债券购销商。他没有向布斯基解释购买的原因，只是承诺说如果有损失他会给予补偿。布斯基答应了。在购买这只股票的过程中，布斯基让他的主管会计穆拉迪安建立了一份不让其他人知道的秘密文件，就像那份“荨麻酒”文件一样。穆拉迪安把这份文件用红线扎起来，注上“专案”二字。现在，布

斯基又把穆拉迪安叫来，要他把购买费斯克拜奇公司股票的有关情况也记录下来，包括花费的成本和交易的利润或损失，然后把它们集中存放在“专案”文件夹里。由于费斯克拜奇公司的股票继续稳跌不止，布斯基从穆拉迪安的纪录中发现，他的损失在继续增加。

布斯基越来越坐不住了，最后在 11 月 28 日那天给米尔肯写了一封信。信中写道：“亲爱的迈克：请查收随信所附的迄止 1984 年 11 月 27 日（包括此日）之有关情况明细表。”信中接着说：“我觉得应当解决附表中所列的所有问题了。”米尔肯收到信后，回复的方式是安排了几起使布斯基获利的交易，再次表明他在垃圾债券市场上具有呼风唤雨的能力。（这些交易涉及的都是米尔肯可以自主定价的证券，交易量都不大。）但这几起交易要想抵消布斯基现在所受的巨大损失，那是杯水车薪。

与此同时，这项米尔肯借布斯基解救波斯纳摆脱限时协定的计划达到了目的。当布斯基买进的费斯克拜奇公司股票超过 10% 这个界限时，波斯纳与费斯克拜奇公司之间的限时协定无效了。费斯克拜奇公司只好让步，它放弃了上述诉讼，屈从于这个无法避免的现实。波斯纳和米尔肯可以自由地往前进行了。

但是，米尔肯要为波斯纳这么大的一项收购计划筹措资金，这让约瑟夫和韦恩罗思非常担心。约瑟夫派韦恩罗思和另一个公司金融部负责人前往贝弗利山，说服米尔肯不要介入波斯纳对费斯克拜奇公司的收购，并提醒米尔肯波斯纳现正在因骗税问题受到调查。开始时米尔肯表示不服，用德莱克赛尔·伯恩汉姆公司里常说的一句话来争辩：“这笔生意如果德莱克赛尔不做，第一波士顿就会去做。”但慢慢地，他似乎回心转意了，还称赞韦恩罗思对波斯纳的财务结构调查做得好。当韦恩罗思离开时，他觉得已经成功说服了米尔肯退出对费斯克拜奇公司收购案的参与。

然而，他哪里知道，米尔肯早已没魂似地陷入了这起收购案，他表现的回心转意不过是装出来的。

紧接着的下一个星期，在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部，费斯克拜奇公司收购案的有关准备工作继续进行，就好像韦恩罗思的贝弗利山之行没有发生过似的。韦恩罗思很失望，向约瑟夫做了汇报。于是约瑟夫打电话亲自跟米尔肯谈。米尔肯坚持认为这起交易不能不做。他引用波斯纳以前的成功收购案做例子，说明承揽这笔生意不会有错，并对约瑟夫说，他还要重视波斯纳的“信息流”。

约瑟夫只是进行了象征性的反对，尽管他知道费斯克拜奇公司的盈利和股价都在下降。他以费斯克拜奇公司市场份额大为理由来说服自己这起交易具有合理性。他坚持要求米尔肯提供的筹资只用于购买费斯克拜奇公司的股票，而不用于波斯纳的其他活动。他还成功地稍微改动了为波斯纳筹款的条件。但是，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司了解情况的人都知道：说话算数的是米尔肯，而不是约瑟夫。

德莱克赛尔·伯恩汉姆公司为宾夕法尼亚工程公司直接转销了一批高收益债券，通过这种方式，宾夕法尼亚工程公司在 1985 年 2 月筹集到了 5600 万美元。当然，米尔肯对他与布斯基之间的秘密交易只字不提。如果人们知道这是一起非法阴谋，他们就不会购买这些债券，就是布斯基的铁杆儿客户也不会购买。这些债券很多销给了德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的一个老客户——多特·卡梅伦三世（此人原是米尔肯手下的雇员，深得米尔肯关照，后来加入巴斯家族投资合伙公司，在那里经销米尔肯发售的证券），其余大部分由德莱克赛尔·伯恩汉姆公司自己吸收了。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司在这起转销业务中获取的服务费为 300 万美元。

接下来，一切都按米尔肯事先计划的顺利进行。几个月后，布斯基悄悄在伦敦股票交易市场以相当于每股 45 美元的价格出售了手里的费斯克拜奇公司股票，而这时纽约股票市场上这只股票的价格不到 40 美元。即使如此，按照布斯基的计算，

他仍损失了大约 500 万美元，不过他相信过段时间会得到补偿。当然，布斯基在给证交会的披露交易情况的例行报告里，没有说明接收他售出股票的买方是谁。事实上，买方是宾夕法尼亚工程公司，它用德莱克赛尔·伯恩汉姆公司给它筹集的资金，以相同的价格和相同的数量买下了布斯基手里的费斯克拜奇公司股票和债券。这种情况是很难在证交会成千上万的交易报告单里被人发现的。米尔肯一定事先预测过，没有人会注意到布斯基出售与宾夕法尼亚工程公司购入之间具有相关性。

当然，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部注意到了这个情况，甚至该公司纽约总部也注意到了。显然这个买卖是讲不通的：为什么波斯纳明明可以在纽约以较低价格买进股票，却在伦敦市场以高价购买布斯基的股票？韦恩罗思等人讨论了各种可能性，但最后不了了之。没有人想去问米尔肯。

那年晚些时候，费斯克拜奇公司宣布了它的新任董事长，那就是维克托·波斯纳。米尔肯彻底胜利了。波斯纳很快把他的管理风格带到这个公司，大量增加自己的薪水，肆意劫掠公司的资产，大批解雇公司的工人。结果，这个一度红红火火的公司开始日益衰落。

第四章 **掠食者的集会(4)**

在这起收购过程中，费斯克拜奇公司的俯首称臣在华尔街上没有引起多少套利人和投资者的注意。但是，那些真正了解这起事件的人无不对米尔肯的表现充满敬畏。波斯纳自己作茧自缚，被限时协定绑住动弹不得。这时，米尔肯参与进来，冲破种种障碍，最终使费斯克拜奇公司束手就擒。这就是威力，而这起收购案对米尔肯来说不过是小菜一碟。就在他策划费斯克拜奇公司收购案的同时，他还操纵波斯纳发起了另一起棘手的收购，这一次直面的是一个更大的对象——纳申纳尔坎

（National Can）公司。

纳申纳尔坎公司是芝加哥的一家大型包装公司，多年来波斯纳一直在不断买进该公司的股票。到 1981 年，他持有的该公司股票达到 38%，成为最大的股东，但他宣称他拥有这些股票只是为了投资。接着，1983 年末，大约就是米尔肯开始介入费斯克拜奇公司收购案的时候，纳申纳尔坎公司宣布了一项例常性的债券筹资计划，称将筹资 1 亿美元，筹资债券决定按该公司惯例由萨罗门兄弟公司承销。

纳申纳尔坎公司的这个决定引起了德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部的不满。看到这笔米尔肯认为应该由他来做的生意要落到一个竞争对手的手里，他不由怒火中烧，决心把它争抢过来。纳申纳尔坎公司必须将这笔筹资债券交给德莱克赛尔·伯恩汉姆公司承销，如若不然，它就会成为波斯纳的又一个刀下之鬼。

波斯纳与纳申纳尔坎公司管理层进行联系，并首次直接干涉他们对公司的运作。他说他对公司计划让萨罗门兄弟公司承销债券感到不满，要公司主管人员就这个问题与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司接洽。波斯纳是纳申纳尔坎公司的最大股东，公司主管人员同意了他的要求，在那年 12 月与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的恩杰尔等人在芝加哥会谈了几次，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司提出由它承销纳申纳尔坎公司的筹资债券。但是，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司要求的利息成本比萨罗门兄弟公司要求的整整高出一个百分点，弃“萨”（萨罗门兄弟公司）选“德”（德莱克赛尔·伯恩汉姆公司）没有正当理由，波斯纳显然是在逼使纳申纳尔坎公司接受德莱克赛尔·伯恩汉姆公司。

纳申纳尔坎公司主管人员抵抗这种做法。这时，波斯纳直截了当地提出，要么纳申纳尔坎公司以优惠价格全部买下他的股票（一种“绿票讹诈”），要么和他一起参加由德莱克赛尔·伯恩汉姆公司融资支持的股票买断，藉此他最终会拥有公

司股票的 80%，公司管理人员可以有 20%。当然，他无需点明的是，他可以轻而易举地把公司接手，将这些管理人员扫地出门。

纳申纳尔坎公司管理层从来没有遇到过如此丑陋的、赤裸裸的收购挑衅，而这一切是由一次例常性的债券筹资计划引起的。该公司董事长是德高望重的弗兰克·康西丁，他是芝加哥商界的要人，也是中西部精英的典范。波斯纳在与康西丁和公司首席财务官沃尔特·斯特泽尔谈话时，不停地威胁他们。尽管波斯纳在提交的 13-D 报告中从来没有说过他与其他纳申纳尔坎公司股票持有者结成了圈子，但他现在却一再向公司管理层宣称，超过 50% 的该公司股票在他的“朋友”手上，这些朋友会听他的指挥。在这种情况下，看来别无他法，纳申纳尔坎公司只好选择与波斯纳一起参加由德莱克赛尔·伯恩汉姆公司支持的股票买断。

德莱克赛尔·伯恩汉姆公司开始紧张准备，以每股 40 美元安排这起股票买断，这样总额即为大约 4.1 亿美元。波斯纳现有的股票都是以大大低于 40 美元的价格买进的，这下他可以大赚一笔，而且最后他将要获得该公司的控制权。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司也将收获甚丰，除获得咨询费外，它通过米尔肯发行的垃圾债券会筹得 1.5 亿多美元，这样按它通常的收费标准，仅融资服务费就达五六百万。

米尔肯等人的收益远不只这些，他们的真正收入隐藏在贝弗利山严格保密的合伙公司账目里。在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部，以米尔肯为首组建了不少投资合伙公司，目的是让参与者借近水楼台从事私人投资。这些合伙公司以巨额差价来回倒腾德莱克赛尔·伯恩汉姆公司承销的垃圾债券，在债券交易前以优惠发售价买进，而这些债券一开始交易售价就会很快窜升，因此这些合伙公司一直非常红火。在第一批成立的合伙公司中，有一个叫奥托克里克（Otter Creek）。它建立于 1979 年，合伙人有米尔肯，他的弟弟洛厄尔，以及德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部享有优惠权的员工，总共 37 人。参加者都是与米尔肯关系近的人，

他们根据要求不准向公司纽约总部的人透露合伙人的名字或其收入情况，以免引起嫉妒。就是约瑟夫也不知道这些合伙公司的活动范围。有一次，韦恩罗思问都谁参加了贝弗利山的合伙人公司，一个米尔肯圈内的人回答说这不关他的事。这些合伙公司的交易活动只受德莱克赛尔·伯恩汉姆公司贝弗利山分部的监管，纽约总部的合规部门过问不了。

在纳申纳尔坎公司一案前，奥托克里克合伙公司基本上只投资垃圾债券和相关证券，如认股证书和可兑换债券，从不投资普通股票。但是，它的交易纪录显示，1983年12月，它买进了5.42万股纳申纳尔坎公司的公开交易的股票。毫无疑问，这些就是波斯纳在威胁纳申纳尔坎公司时经常提起的“朋友”股票的一部分。

纳申纳尔坎公司在1983年圣诞节期间最后决定同意参加由德莱克赛尔·伯恩汉姆公司融资的股票买断，这是一个非常敏感的信息，可能引起股市立即做出反应，因此知道这个消息的有关各方一般都是严格保密的。然而，1984年1月3日，这时距上述决定做出后仅仅几天，还没有公开宣布，奥托克里克合伙公司又买入了1万股纳申纳尔坎公司股票。

1月5日，纳申纳尔坎公司董事会开会，同意德莱克赛尔·伯恩汉姆公司制订的买断计划。就在同一天，奥托克里克又买进了2.13万股纳申纳尔坎公司股票，并在两天后追加了2000股。奥托克里克合伙公司的购股时间“巧”得离奇。据说，这些购股决定都是由米尔肯的弟弟洛厄尔负责的奥托克里克管理小组做出的。

平常，纳申纳尔坎公司股票的平均日交易量只有4000股左右。交易量的突然增加和股价的相应上涨立即使纳申纳尔坎公司管理层和董事们产生一种担忧，他们担心有关信息泄露到了市场上。因此，他们赶紧在1月12日公开宣布了关于参加股票买断的计划。不难预料，该公司的股价应声上扬。

奥托克里克合伙公司在纳申纳尔坎公司做出上述宣布前夕进行的“巧妙”交易引起了纽约股票交易所的注意，交易所对此展开了一次内幕交易调查，要求德莱克赛尔·伯恩汉姆公司提供有关奥托克里克的情况。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司对调查故意掣肘，千方百计不让调查人员获取有关线索，称奥托克里克的交易是发生在一个“不可任意支配账户”中的“自发交易”。经过多次追问，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司最后承认奥托克里克合伙公司里的投资者是德莱克赛尔的员工，但接着又专门捏造一个虚假声明，称奥托克里克、德莱克赛尔和纳申纳尔坎相互之间没有其他关系，而这时正是德莱克赛尔为纳申纳尔坎公司的股票买断计划融资的时候。

这次调查表明德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的监管部门形同虚设。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司本来应该借交易所的问询在公司里认真调查一下：为什么本公司的员工在客户准备进行股票买断的当儿交易该客户的股票？但是，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司包庇了问题，公司贝弗利山分部负责合规事务的人向参与交易的洛厄尔报了信。最后，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的包庇法成功了，交易所最终撤消了这项调查，在总结报告中说“没有确切证据”证明奥托克里克合伙公司与纳申纳尔坎公司有关系。显然，交易所始终没有觉察出奥托克里克合伙公司的人就是为纳申纳尔坎公司股票买断计划融资的人，这真是不可思议。

在这起收购案的最后，波斯纳没有得到纳申纳尔坎公司。由于举债太多、管理不善（这种情况在费斯克拜奇公司收购案之前就引起了约瑟夫和韦恩罗思的担心），波斯纳旗下的公司经营状况日益恶化，财务结构几近崩溃，因此参与纳申纳尔坎公司买断业务的银行都撤了出来。康西丁抓住机会想自己筹资进行买断，但较量不过米尔肯。米尔肯把收购纳申纳尔坎公司的机会让给了他的其他忠实客户，相信他们的出价会盖过康西丁，从而代替波斯纳攫取这个公司。

公司袭购手卡尔·伊卡恩曾认真考虑过收购纳申纳尔坎公司的问题，甚至大量买进了该公司的股票，但最后犹豫了。最后，米尔肯的另一位老客户纳尔逊·佩尔兹把这个公司买下了。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司通过承销纳申纳尔坎公司债券为佩尔兹收购该公司筹集了 5.95 亿美元，赚得的融资费比原计划由波斯纳收购时还要多。这些债券的购买者都是常客，包括弗雷德·卡尔的第一执行官

(First Executive) 公司、托马斯·斯皮格勒的哥伦比亚储蓄信贷银行 以及梅舒拉姆·里克里斯、卡尔·林德纳和罗纳德·佩雷尔曼等人。

至于奥托克里克合伙公司，它悄悄把手里的纳申纳尔坎公司股票卖给了佩尔兹，换来了 380 万美元，其中利润不菲，仅在 1984 年 1 月买入的那部分就赚了将近 50 万。就这样，在米尔肯的导演下，纳申纳尔坎公司被迫易主，而在这个过程中，米尔肯他们还进行了一场内幕交易，恶意兼并与内幕交易如此紧密相连，难解难分，而这种伎俩还将反复上演。

第四章 **掠食者的集会(5)**

在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司纽约总部，弗雷德·约瑟夫（仍为金融部主管）对奥托克里克合伙公司的情况一无所知，更不知道它在纳申纳尔坎公司收购案中的交易。米尔肯仍然是向坎特负责，坎特向公司董事长林顿负责。而恩杰尔直接在约瑟夫手下工作，他与波斯纳的关系给公司带来了不少生意，这一点约瑟夫是承认的。而且，恩杰尔与米尔肯圈子里的另一位人物罗纳德·佩雷尔曼也很快成了朋友，佩雷尔曼是麦克安德鲁斯和福布斯公司的负责人，该公司是一个控股公司，正在成为德莱克赛尔·伯恩汉姆公司业务上的理想伙伴。但有一天，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司合规部人员给约瑟夫送来了一些交易记录，这些材料使他不得不对恩杰尔的道德观和是非判断力进行重新审视。材料显示，公司一位营销员在一项业务中进行了

内幕交易，这个营销员与恩杰尔是好朋友，恩杰尔也卷入其中。约瑟夫不能容忍发生这种情况。

约瑟夫很生气，命令恩杰尔和那个营销员一起到他的办公室。交易纪录显示，该营销员曾经经手一项交易，这项交易前期看来好像要谈成，可后来破裂了；他在看着要谈成时一直买进股票，而后又正好在破裂的消息宣布前将股票卖出。约瑟夫知道，恩杰尔对此事的前后过程都知情。“解释一下，为什么时间选得这么准？”约瑟夫道命令道。恩杰尔很镇静，不承认有什么问题，坚持说：“这只是一个巧合。”这个营销员也附和说是巧合。约瑟夫觉得他们是在说谎。“祈求上帝不要再有这样的‘巧合’。”约瑟夫厉声说，显然对他们的话不相信，“如果再有，你们两个都滚蛋。”

又过了两星期，韦恩罗思告诉约瑟夫，他从一个客户那儿了解到，恩杰尔向公司一个客户“借”了 6.5 万美元，并签了一份期票，而此事没有向公司汇报。约瑟夫对恩杰尔的这种做法感到恶心。虽然公司在这方面没有正式规定，但不言而喻的是，公司的员工不应在钱上欠客户人情，否则会影响员工的判断力和客观性。约瑟夫把恩杰尔叫来，当场炒了他。

恩杰尔径直去找米尔肯，说实际上是那个客户欠他钱，欠他 10 万美元，那 6.5 万美元是部分抵债的，并称韦恩罗思是向约瑟夫打小报告，目的是要搞掉他。米尔肯给约瑟夫打电话，要求让恩杰尔回来，说恩杰尔“是有用的”。约瑟夫知道，米尔肯就重视收益，而恩杰尔能给公司挖来客户，带来收益，虽然方法约瑟夫不敢苟同，但似乎很灵。约瑟夫还知道，米尔肯做事很少考虑职业道德。但是，有多少交易员在交易中考虑了职业道德呢？

因为米尔肯极力反对解雇恩杰尔，约瑟夫感到不得不做出妥协。他不愿在开走恩杰尔一事上手软，但米尔肯建议让恩杰尔当德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的“顾

问”，不是正式员工，他称之为“客户开发者”；恩杰尔根据他开发客户给公司带来的收益按比例提成，幅度从4%到20%。约瑟夫坚持认为恩杰尔没有资格当公司的代表，但最后还是让步了。

这是在诚实正直问题上的重要妥协。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司内外的人都知道，恩杰尔的“顾问”头衔是块遮羞布。米尔肯战胜了约瑟夫，搭救了一个忠诚分子。恩杰尔把他的办公室搬到了麦克安德鲁斯和福布斯公司（佩雷尔曼的公司）总部办公楼的第三层，不过要打电话找他，还要通过德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的总机转接。现在，恩杰尔当德莱克赛尔的顾问比以前当正式员工挣的钱还多，而他对米尔肯也更加忠诚了。

1983年底，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司兼并收购部主管大卫·凯兴高采烈地到约瑟夫的办公室串门，身上像以往一样穿着一套欧式西服。他最近去了一趟贝弗利山，回来看上去有点晒黑了。“我们干得很棒。”凯说，接着如数家珍地把兼并收购部的收入罗列了一遍。但约瑟夫不以为然。

“咱们看看那些数字。”他说。自从约瑟夫来到德莱克赛尔·伯恩汉姆公司，由于米尔肯在垃圾债券业务上的成功，公司的总收入增长很快，已接近10亿美元，是原来的十倍。约瑟夫对凯说：“你们部门只获得了公司10%的收入，也就是大约1亿美元，而在大多数公司，兼并收购部的收入占公司总收入的30%到40%。”

“你这人说话真讨厌。”凯回答。

约瑟夫的话对凯不是完全公平。由于米尔肯部门的收入增长太快，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司其他部门在公司的收入份额难以与华尔街上其他公司类似部门在本公司的收入份额一样。约瑟夫想打破米尔肯部门唯我独大的局面，因为他知道，在华尔街上兴衰更替的循环中，过分依赖一个人和一项业务是危险的。但他又能怎

么样呢？每次金融部、兼并收购部或其他部门好不容易有所表现，米尔肯的部门马上又远远超过它们。

与大卫·凯这次谈话之后，约瑟夫对兼并收购部在公司里的作用问题想了很多。那些大公司，如约瑟夫立志十五年内赶超的摩根·斯坦利公司和戈德曼和塞克斯公司，在兼并收购领域里正变得越来越突出，但是，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司拥有这些公司所没有的一个人，那就是迈克尔·米尔肯，他可以成为约瑟夫一直寻觅的“杀手锏”。从公司与波斯纳合作的案例可以看出，米尔肯的“造钱机器”与兼并收购业务可以紧密联合。

几年来，约瑟夫一直向一位名叫卡瓦斯·戈拜的管理权威咨询有关事务。戈拜是印度籍人，生于孟买，擅于针对问题组织人员召开两天密集型会议，会上利用“头脑风暴法”让大家“直抒胸臆”，集思广益。1983年11月，约瑟夫又请戈拜组织一个会议，会议的目的是寻找使德莱克赛尔·伯恩汉姆公司在新兴的兼并收购领域获取领先地位的方法。考虑到米尔肯的部门在公司具有举足轻重的影响，这次会议选在离米尔肯的总部只有一街之隔的贝弗利·威尔榭饭店举行。

会议邀请了10人参加，都是德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的业务主力。贝弗利山分部有4人：米尔肯、特莱普、阿克曼和鲍勃·戴维多，纽约总部有6人：约瑟夫、凯、利昂·布莱克、约翰·基西克、赫伯特·巴特勒和弗雷德·麦卡锡。在会议上，大家很快对一个问题取得了共识，即德莱克赛尔·伯恩汉姆公司需要一个能够吸引重要客户的兼并收购“明星”。他们还列出了可以称得上“明星”的人物：第一波士顿银行的布鲁斯·瓦瑟斯坦、莱曼兄弟银行的埃里克·格里切尔和新近在马丁·马利塔公司收购案中表现非凡的马丁·西格尔，其中西格尔在名单中居于首位。大家认为，找出这几个明星很容易，只是恐怕他们会对德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的垂青不屑一顾。

但是与会者想出了更有吸引力的主意。那些大公司之所以能在兼并收购中呼风唤雨，原因只有一个，就是它们资金雄厚和借贷能力强。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司可以打出这样的旗号：如果德莱克赛尔给你准备好了资金，你就无需自己考虑钱的问题。波斯纳就是一个例子，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司给他的 10 亿美元筹款使他在收购战中毫不逊色于拥有 10 亿美元现金和借贷能力的一流大公司。对于股东和大量投资收购目标公司股票的股票人（特别是后者）来说，他们只要能获得支付，对收购资金的来源不怎么关心。

大家顺着这个思路又往前进了一步：如果德莱克赛尔·伯恩汉姆公司要在尚未筹到钱时承诺提供融资，该怎么办？德莱克赛尔可以发一个正式誓约，称本公司“高度自信”能为发起收购者筹集到所承诺的资金。只要德莱克赛尔·伯恩汉姆公司一直坚守诺言，这份誓约书就会等同于现金。

显然，那些能在银行和信贷市场上获得贷款的大公司不会因这份誓约书而转来求助德莱克赛尔·伯恩汉姆公司，但是，没有任何融资渠道可选择者可能会被吸引过来。与会者从经验中知道，融资无门者是存在的，特别是恶意兼并的发起者，他们融资非常困难，银行避之唯恐不及，而像戈德曼和塞克斯公司这样的金融公司也把他们视如瘟神。大家讨论了公司与这种人打交道可能产生的负面影响，并讨论了与类似波斯纳这样的人联系太紧密可能给公司带来的风险。米尔肯毫无保留地支持这种做法，连一向谨慎的约瑟夫也认为在收购热中可以尝试这种方法。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司要繁荣，要发展，在目前形势下确实别无选择。而且，与恶意兼并者打几次交道不至于会对公司的声誉造成多大影响。

约瑟夫和同事们会议结束返回纽约后，在公司里要大家注意收购市场上的业务。但他决定，大的举措将在适当的时候在高收益债券会议上做出，届时他和米尔肯将宣布改变恶意兼并游戏规则的新战略。

第四章 掠食者的集会(6)

高收益债券会议是在 1976 年开始定期召开的，一开始规模很小。那是米尔肯把他的部门搬迁到西海岸前两年，当时市场萧条，米尔肯罕有地情绪低落。他向约瑟夫诉苦说，没有人听他宣传低等级债券，更找不着买主。“给我找些客户吧。”米尔肯恳求道。

于是约瑟夫产生了一个想法，就是把他所在的金融部的客户、发行不入级债券的公司以及米尔肯的一些客户等召集到一起开交流会。第一次会议不怎么成功，约瑟夫只叫来了三个公司，米尔肯的客户也只到了七八个。会议是在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的一个会议室里举行的，当时是 3 月份一个寒冷的雨天。米尔肯在会上满怀热情地宣传垃圾债券的市场潜力，好像他的听众不是十来个人，而是数百人、上千人。

下一年的会议参加者增多了，有五十人。1979 年，米尔肯把会议移师到贝弗利山的贝弗利希尔顿饭店举行。星期五的晚宴是两天会议的高潮，却组织得很不成功。客人入座前十分钟，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的负责人接到了安排与他们同坐一席的与会客人的名单，他们应该招呼这些客人，并引导他们入座。但是，大多数人以前没见过，所以不认识客人，无法招呼，客人只得随意乱坐。食物太油腻，而且餐巾纸发得不够，大家还要再找。晚宴上也没有娱乐活动，只有阳光化学（Sun Chemical）公司董事长发表了一个内容枯燥的讲话。

事后，恩杰尔去找米尔肯。“这些头头脑脑们做事习惯讲高雅。”他说，“饭前开胃食品太次，晚宴乱七八糟。”米尔肯觉得恩杰尔提的有道理，就让他组织下一次会议。

按照恩杰尔的安排，1980年的会议在接待上又上了一个档次，开会地点改在更高级的贝弗利·威尔榭饭店。这次会议星期二晚上开始，星期六上午结束，后来的会议都沿用这个时间安排。恩杰尔邀请了现有客户、潜在客户和债券投资商。有发行低等级债券经验的公司负责人应邀在会上发言，称赞垃圾债券具有神奇力量。

在星期五的晚宴上，菜肴质量明显提高，座席安排也很得当。美中不足的是，几个学者和一个民意调查人的发言很乏味，一百七十五名客人中很多都昏昏欲睡。

到1984年，高收益债券会议得到了充分发展。这一年的会议有八百多人参加，会场上座无虚席。会议仍在贝弗利·威尔榭饭店举行。米尔肯是东道主，也是会上的明星，每组讨论会他都参加。他不仅谈论垃圾债券，还把话题扩展到更宽、更大的领域，如就业、教育和人力资本的缺乏。这些话题他在以后几年的无数次演讲中不断重复，他的崇拜者如醉如痴地振耳倾听，把他的话一字不拉地记下来，仿佛他这个垃圾债券营销商已成为80年代的圣贤哲人。

这次会议有恩杰尔等八人负责组织，但米尔肯对会议的每个细节都亲自审定，包括座位安排。一切都严格按照计划进行，杜绝随意和无序。20世纪福克斯电影公司的总经理巴里·迪勒与派拉蒙电影公司有隙，所以不能安排他与派拉蒙母公司——海湾和西部公司的董事长马丁·戴维斯坐挨着。斯通货柜（Stone Container）公司总经理罗杰·斯通是垃圾债券发行商，他要与费德利蒂（Fidelity）共同基金公司的代表们坐在一起，因为该基金公司是斯通债券的大主顾。对与会客人的服务工作更是无微不至、有求必应。例如，如果有客人要求在饭店房间的天花板和墙上加装镜子，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司就马上派人装上。

星期五晚上的宴会参加者达一千五百人，专门转移到世纪广场饭店举行。这次没有人打瞌睡了。宴会上没有了枯燥的演说，取而代之的是一个大屏幕，在昏暗的灯光下播放着由史蒂夫·怀恩和弗兰克·辛纳特拉出演的宣传德莱克赛尔·伯恩

汉姆公司的录像片。录像放完后，米尔肯和怀恩走到台上的聚光灯下。“你们这些家伙不知道怎么从商。”米尔肯向怀恩开玩笑说。

“哦，是吗？”怀恩回答，“让我们找专家判定一下。”

怀恩话音刚落，辛纳特拉大步走上台来，手里攥着一把钞票。“这些钱给你，伙计。”辛纳特拉把钱递给怀恩说，“自己去买些债券吧。”

接下去，辛纳特拉表演了四十五分钟的歌曲联唱，大家如醉如痴，兴奋不已，气氛非常热烈。

德莱克赛尔·伯恩汉姆公司为辛纳特拉支付了 15 万美元的出场费，但这笔钱与活动带来的效益相比只是九牛一毛。

一年后，在 1985 年的高收益债券会议上，约瑟夫望着人头攒动的舞厅，对参会人数之多感到惊讶。这次会议由于人数太多，为了把大家都容纳下来，又回到贝弗利希尔顿饭店举行。一百多位与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司合作的垃圾债券发行商在会上发言。约瑟夫从主会议桌走上讲台，他要趁会议间歇给大家献上一只他和米尔肯所称的“简短插曲”，也就是借机向台下的听众宣传德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的新思维。

现在该向大家鼓吹德莱克赛尔挥师收购战场的新战略了。“我们一直在研究为非善意兼并融资的方法。”约瑟夫说，大家全神贯注地听着。他解释了本公司 1983 年 11 月那次战略会议上讨论的“高度自信”誓约书的概念，然后接着说：“我们认为我们已经解决了问题，并相信我们能够做到这一点。”约瑟夫详细阐述了自己的观点：被收购的公司应该属于甘愿冒险的人。换句话说，应该属于德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的客户，而不是公共股东。这就是资本主义的意义所在。任何获得德莱

克赛尔支持的人都能买下想要收购的公司。约瑟夫最后说：“我们做了一件前所未有的事，就是让大家平等地在游戏场上竞争，小的也可以追逐大的。”

约瑟夫想知道他的讲话大家是不是都理解了。一会儿后，他在男宾房间无意中听到两个与会者的谈论。“你听了弗雷德的讲话吗？”一个问。另一个回答说：“听了，哎唷，太厉害了！”

由于从新的角度着重谈到了恶意兼并问题，那一年的会议被称为“掠食者的集会”。这个绰号就像“垃圾债券”一词一样，一叫便叫开了，想收回去都不容易，以后的高收益债券会议也都这样叫起来。

那天下午早些时候，约瑟夫和米尔肯召集了一场兼并收购专题研讨会，几乎每个袭购手、准袭购手和袭购专家都出席了，米尔肯估计参加者可共同积聚起 10000 亿美元的购买力。卡尔·伊卡恩在研讨会上发了言，著名英籍法国金融家詹姆斯·戈德史密斯爵士提了几个疑问，卡尔·林德纳也问了几个问题。传媒巨头鲁珀特·默多克谈了自己的意见，得克萨斯石油公司袭购手布恩·皮肯斯和收购事务律师乔·弗洛姆也分别发表了个人看法。研讨会上还有几分华丽的色彩，德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的一个客户安排服装模特儿进行了一场奥斯卡·德拉兰塔新款芭比娃娃晚礼服表演。

但是，更重要的活动将在一个私密的地方进行，这里就是贝弗利山饭店 8 号平房。8 号平房在饭店豪华的热带风情花园里，它是饭店最大的平房，里面有三个卧室、一个起居室和一个餐厅，还连着一个私人庭院。

8 号平房是会议的神经中枢，也是商谈交易和追求其他梦幻最狂热的地方。从 1983 年开始，恩杰尔每年都要到这里来，在此主持星期三晚上的鸡尾酒会，这成为高收益债券交流会活动的一个组成部分。获邀参加这个酒会的客人是经过挑选的，

都是与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司关系密切者。这里邀请了许多年轻漂亮的姑娘（多是女演员和模特儿），她们与富商们一起联欢。夫人们谢绝入内，不过她们可以参加随后在奇森（Chasen）餐厅举行的盛宴。但是，这个宴会很少有夫人们去。

德莱克赛尔·伯恩汉姆公司金融部恳求恩杰尔邀请他们的客户参加鸡尾酒会。客户们自己也会找恩杰尔，要求参加，他们有一句典型的常用语：“我今年给德莱克赛尔带来了 5000 万，应该有资格参加了。”到 1985 年，这种参加鸡尾酒会之争更激烈了。

那个星期三晚上，又一批挑选出来的客人来到 8 号平房参加鸡尾酒会，殷勤的恩杰尔在门口迎接。约瑟夫也陪客人来了，他刚进来，就一下子注意到人群里有一些令人眼花缭乱的年轻姑娘。组织者给他说过，这些女孩儿不是妓女。但是，请她们到这里来是谁出钱呢？这里面有个女孩儿被卡尔·林德纳的儿子看上了，林德纳托约瑟夫了解这个女孩儿的情况。了解得知，她是一位医生的女儿，这位医生德高望重，与德莱克赛尔·伯恩汉姆公司一个董事私交很好。约瑟夫说过，他不能容忍有违老字号伯恩汉姆公司优秀道德准则的做法，特别是在德莱克赛尔·伯恩汉姆公司正要走向舞台中心的时候。

但是，约瑟夫很快就不想这些了，因为那天晚上有更重要的计划在这里酝酿着。布斯基在一个角落里与伊卡恩窃窃私语，詹姆斯爵士与皮肯斯和弗洛姆开怀畅谈，默多克和林德纳跟凯和恩杰尔相言甚欢。仅仅几个星期之内，皮肯斯准备发起对尤纳考公司的收购，佩尔兹打算收编纳申纳尔坎公司，詹姆斯爵士打起袭击皇冠齐勒拜奇（Crown Zellerbach）公司的主意，法利拟将西北工业公司据为己有，这些收购都要求德莱克赛尔·伯恩汉姆公司提供融资支持。

强烈的兴奋感在 8 号平房的人群里涌动，甚至外面的与会者也是如此。德莱克赛尔·伯恩汉姆公司将会给他们提供数十亿美元的融资，他们可以拿着它去实现

自己的梦想，这种美好前景使他们陶醉。人们的激动和兴奋在星期五的晚宴上达到高潮。大家和着屏幕上播放的《捉鬼队》的旋律，抑扬顿挫地叫道：“想快速来钱你找谁？找德莱克赛尔。”接着，流行歌星黛安娜·罗斯身着缀满闪光装饰亮片的演出服款款走上舞台，为大家表演节目，激起一阵惊喜。她唱了几首流行歌曲，并中途换了两次服装。

这一年的会议使大多数与会者印象深刻，但也留下了一些疑问。一位参加者后来在接受《旧金山新闻》采访时说：“你不清楚的是，这是美国商业上的一个转折点，还是一场不正当的投机？”

第五章 交易与欺诈(1)

拉萨德·弗雷雷公司。威尔基斯正在上班，办公桌上的电话响了，这是上午第一个电话。不出所料，是利文打来的。“今天别上班了。”利文劈头就说。

“丹尼斯，”威尔基斯不耐烦地回答，“不行的。”

威尔基斯很纳闷儿，利文的空闲时间怎么这么多。利文在花旗银行时就旷工，现在还是这样。

“那我们一起吃饭。”利文说，“去河流餐馆。”

威尔基斯同意了。当然，“我们一起吃饭”意味着利文又要给他谈“游戏”的事。现在，这种事他们从不在办公室的电话里谈，如果非要用电话谈，他们就用投币电话。不过，还是面谈最好。

这是1984年6月，纽约天气很热，但河流餐馆是最“热”的地方。这是一个高档而昂贵的餐馆，开设在布鲁克林码头一个大型游艇上。如今，纽约的餐馆突然成了富人们的新兴社交场所，来这里的人多数都是用报销账户支付。红男绿女在这些地方出入，在这里可以看到最时新的东西，大家还比着谁能占到最好的位置。

利文喜欢这种热闹的地方，喜欢用他的“零花钱”抢占最好的桌位。那天下午他就占了一个绝佳的位置，从这里可看到横穿东河的曼哈顿地平线，景色很美。他坐在这里边看风景边等威尔基斯。

“我正在试你忠诚不忠诚。”威尔基斯到来时，利文说，“你付账吗？”

威尔基斯点点头，觉得利文既然这样问了，只有同意。

“好。”

威尔基斯支付这个钱是小菜一碟。最近他去了一趟开曼群岛，这是账户挪到那里后第一次去。他到那里时，银行的人都笑容满面。还不到一年时间，他账户上的钱就增加了一半以上。

利文要了一瓶昂贵的波尔多酒，然后盯着威尔基斯说：“鲍勃，我想问你一个问题。你来和我见面是因为你把我们当铁哥们儿，还是仅仅因为我能给你提供信息？”

“少说废话，丹尼斯。”威尔基斯回答，对利文突然变得多情善感感到别扭，“谈谈正事吧。”

但利文好像非要谈别的东西。他喜欢说他妻子的不是，并让威尔基斯也谈这些，但利文粗野、甚至刻薄的话让威尔基斯感到不舒服。“我讨厌回家。”利文常说，“你想要什么样的女人我都可以给你买来。”

威尔基斯无论提起什么，利文都用类似的方法对付。威尔基斯第一次开始享受曼哈顿的生活，他听音乐会，看歌剧，逛书店，与情趣相投者欢聚。这些都引不起利文的兴趣。

利文还喜欢讲述他在莱曼兄弟银行遭遇的不公平。他说，彼得·所罗门“喜欢他”，但其他人几乎都歧视他。“莱曼兄弟银行是老混蛋。”他解释说。威尔基斯感到不解：“我不明白。他们不是犹太人吗？”

“他们是德国人。”利文回答，“他们和 WASP 们一样坏。”

过了一会儿，利文把话题转到此次吃饭的真正目的。“我们得谈谈。”他说，一副严肃的样子。

“谈什么？”威尔基斯问。

“放松点，鲍勃。”利文回答，然后故意把住话匣，让悬念拖长一些。“来瓶白兰地。”他接着说。等到上等白兰地上来后，他才重新打开话匣。

“威利真了不起。”他说，“戈蒂也是。”

威尔基斯有点不安，他知道他的贡献一直不大。联合技术公司计划收购本迪克斯公司的预前信息是他搜集到的，他把这个消息告诉利文后，利文在这起收购案宣布前四五天购进 2 万股本迪克斯公司股票，出手后获利 10 多万美元。但大手笔都是其他人的功劳。利文自己从莱曼兄弟银行获取利顿工业公司收购伊泰克公司的信息，据此进账超过 80 万。这个交易的具体情况是索科洛向他透露的，利文在收购案宣布前五天一下子买进了 5 万股。另外，在赫克利斯（Hercules）公司收购西蒙兹精密产品公司（为戈德曼和塞克斯公司的客户）一案中，利文根据戈蒂提供的信息赚了将近 15 万美元。

“我都有记录，”利文继续说，“这是戈蒂的，这是威利的。威尔基斯，你的是赤字。”

威尔基斯心里一阵焦虑。他成了无足轻重的人吗？尽管他对与利文的这种关系感到不自在，但利文仍是他关系最近的朋友。这种游戏把他们紧紧拴在了一起，他与利文之间的这种亲密程度跟其他人还没有过。他确实认为利文是在乎他的，而利文好像经常需要威尔基斯向他保证两人的朋友关系。

但是现在有一个更重要的因素，就是威尔基斯喜欢上了在收购案中押宝的兴奋和刺激。他陶醉于交易悬而未决时的紧张和收购最终宣布而股价窜升时的强烈快感。这些胜利使他产生一种凌驾于人的优越意识，钱的因素倒似乎越来越不重要了。威尔基斯不像利文那样走到哪儿口袋里都鼓鼓囊囊地揣着钱，他的交易所得虽在不断增加，但他几乎没有取出过一分。

利文要求威尔基斯卖力一些，争取多在拉萨德·弗雷雷公司获得些情况。同时，他明确表示不会中止与威尔基斯的关系，至少现在不会。“我需要有人帮助我把交易做下去。”利文说，并解释说威尔基斯可以起到这种作用。“你的记忆力有时让我害怕。”他继续说。的确如此，威尔基斯具有精确持久的记忆能力。利文接着说：“关于我，你知道的比我多。”

无论福祸，现在威尔基斯和利文两人的命运难解难分地联系在一起了，你中有我，我中有你。威尔基斯对这个事实感到安慰。利文坦承，这个游戏几乎是惟一对他有意义的事。“这是最神圣的工作。”他说。

威尔基斯回到拉萨德·弗雷雷公司上班。他下了新的决心，要干漂亮一些，让利文满意。

尽管利文总是对在莱曼兄弟银行的处境牢骚满腹，他在那里的地位却随收购业务逐渐红火和公司发生内部争斗而不断提高。这场内部争斗在很畅销的《华尔街上的贪婪与荣耀》一书中有记载。在莱曼兄弟银行，以刘易斯·格鲁克斯曼为首的“平民派”交易员与以彼得·G·彼得森为首的“贵族派”投资业务员势不两立，最后前者占了上风，之后不少投资业务员离开了这里，于是利文的资历相应提高。格鲁克斯曼得势后，安排理查德·平汉姆担任兼并收购部主管，不受重用的格里切尔1983年底离开这里去了摩根·斯坦利公司。利文想办法把自己调换到平汉姆隔壁的办公室，他辩称他的情报搜集工作非常重要，他的工作地点必须紧挨兼并收购主管，以随时“报告重要消息”。

第五章 交易与欺诈(2)

1983年夏，利文抓住机会参与了由莱曼兄弟银行支持的克莱伯尔（Clabir）公司收购HMW工业公司一案。HMW工业公司是一家军火商，以生产集束炸弹出名。克

莱伯尔公司是莱曼兄弟银行投资业务员史蒂夫·沃特斯的客户，沃特斯指定利文担任这项业务的第二负责人，利文转而安排索科洛做分析工作。这起收购案涉及金额约1亿美元，进行得比较低调，其参加者多是华尔街上的明星人物。西格尔是目标收购公司（即HMW工业公司）的代理；里克被沃克泰尔和利普顿律师事务所派来参与其中，因而可以和利文一起工作；布斯基和罗伯特·弗里曼自然不会放过这起收购，他们成为影响收购结果的重要人物。弗里曼是戈德曼和塞克斯公司的套利主管，他囤积了大量的HMW工业公司的股票。

利文不久专门负责与套利人联系，并收集有关布斯基和弗里曼意向的信息。沃特斯之所以安排利文做这些工作，是因为他发现如今信息流通的方式令人惊异。有时他向西格尔说些什么事，不到一个小时布斯基和弗里曼就会打来电话，原来他给西格尔说的话已经到了他们的耳朵里。当然，其他投资商对这种情况一无所知，但是他们谁都没有过多地考虑证券法规是否被回避了的问题，这方面成了广阔的“灰色地带”。

布斯基和弗里曼在这起收购案中发挥了关键作用，充分表明套利人在收购事务中拥有新兴的中心地位。HMW工业公司一开始抵抗克莱伯尔公司的收购，但沃特斯想他可以让克莱伯尔公司出个适当的价格，使这起收购友好成交。然而，布斯基和弗里曼拥有大量的HMW工业公司的股票，HMW的态度怎样几乎无足轻重了。西格尔利用他与布斯基和弗里曼的关系，说服他们并肩行动，让他们利用掌握股份多的优势要求收购方出高价。他还说服他们提交一份13-D报告表，这样他们就可以名正言顺地作为一个整体共同行动。

因此，问题的关键是布斯基和弗里曼要以什么样的价格出售手中的股票。沃特斯和利文前往戈德曼和塞克斯公司拜访弗里曼，直截了当地问他：“我们怎么做你才愿意卖？”

显然，克莱伯尔公司必须提高报盘价格，而最后的价格越高，莱曼兄弟银行挣得的服务费就越多。克莱伯尔公司的董事长亨利·克拉克住在康涅狄格州格林威治城。一个星期天的晚上，利文提出开车带沃特斯去克拉克家与他会谈。利文把车停到沃特斯家外面的栅栏外，那是一辆锃亮的新宝马轿车，还是最新型的。沃特斯看到这车很是吃惊，猜想它的价格怎么也不下 5 万美元，比他的哪辆车都贵得多。利文告诉他说：“这是给我妻子的礼物。”

会谈中，克拉克很固执，似乎对沃特斯给他解释的复杂财务形势预测满不在乎。但利文的雕虫小技使他就范了。“得了，亨利。”他说，“提高发盘吧。如果你改变报价，我就吻你。”

克拉克的眼睛突然亮了一下。他说：“丹尼斯，即使你不吻我，我也改变报价。”就这样，他真地把发盘价提高了。

利文对这个小小的成功很兴奋，沃特斯也不得不承认利文的旁门左道对有些客户还挺管用。但是，当 KKR 公司在西格尔的鼓动下参与对 HMW 工业公司的竞购时，利文的方法很快就黯然失色了。在 KKR 公司的竞争压力下，克拉克不得不再提高发盘价格，最后达到每股 47 美元。

最后，沃特斯根据里克的要求给布斯基和弗里曼打电话，提出放弃股权收购，全部买下他们的股票。由于担心最后失去讨价还价的机会，这时 HMW 工业公司同意签署合并协议，而这正是沃特斯所代表的收购方所希望的。西格尔立即给沃特斯打电话，寻求进行善意兼并谈判。

虽然这起收购表面看来对西格尔是一个失败，但实际上他又一次胜利了。他一方面操纵套利人，一方面鼓动 K K R 公司加入竞购，这种精明的策略迫使克莱伯尔公司多次提高价格，使得最后的成交价比原来的价格高出两倍多。有讽刺意味的

是，在这起收购案中，惟一的真正失败者却是表面上的胜利者，这种情况后来被认为是那个时代的标志。克莱伯尔公司一直没有成功地把收购来的H M W工业公司同化过来，钱却搭进去了很多。最后，H M W工业公司不得不卖掉，克拉克也被逐出了公司。

利文认为克莱伯尔公司成功购得HMW工业公司是他个人的胜利，但他的表现并没有给人们留下什么印象。尽管沃特斯承认他有某些特长，但对他的分析能力从不心存幻想。西格尔对利文更是没有印象。后来，利文开始打电话给西格尔，表示想去基德尔和皮博迪公司工作。西格尔面试了他，但这次面试只是加深了他对利文的厌恶，利文没有被录用。但是，西格尔对索科洛印象不错，邀请他加入基德尔和皮博迪公司。

索科洛在收到基德尔和皮博迪公司录用通知的同时，也收到了戈德曼和塞克斯公司的录用函。如何选择呢？他打电话询问格里切尔的意见。格里切尔鼓励他去戈德曼和塞克斯公司，但没有解释原因。最后索科洛哪儿也没去，仍然留在了莱曼兄弟银行，继续给利文提供他所经手的交易的信息。

11月，克莱伯尔公司收购HMW一案的参与人员在21俱乐部（一直是投资业务员和经理们最爱光顾的地方）欢聚一堂，举行庆功宴会。这个宴会给利文提供了一个重修与里克关系的机会。他们两人的关系不太稳固，虽然保持着朋友关系，但从1982年下半年开始里克就停止给利文提供内幕信息了。

利文不想在沃克泰尔和利普顿律师事务所内部失去一个线人，但他听从威尔基斯的建议，没有去强迫里克。但是，在这个晚宴上，他打算略施小计，再找里克谈谈。他挪到里克和他同事们的席上，热情洋溢地谈论里克在这起收购案中的表现，盛赞里克至功厥伟，如果没有他的创新性思想，收购就不会成功。里克显然对利文

的过奖很高兴。晚宴快结束时，利文把里克拉到一边，耳语说：“我们应该重新在一起干。”不久以后，两人又时不时地一块吃饭了。

利文重新拉拢里克的时机选得恰到好处。尽管里克在克莱伯尔公司收购案中表现不俗，但他觉得自己在沃克泰尔和利普顿律师事务所里一直未受充分赏识。他一年工作约三千个小时，这是一个惊人的数字，但在 1983 年年度总结时，仍然受到了一些负面批评。他看不上事务所里的日常事务，不屑做这些工作。那年年初，他在与一个他不喜欢的客户会谈时公然看报纸，受到客户的投诉，大家认为他做得太出格了。大家提醒他说，他在工作中有怠工现象，而且越来越自负。

他对这种评价非常不满，发誓在 1984 年干出个样儿给他们“瞧瞧”，争取在仅当了五年准合伙人之后在这一年晋为本事务所的正式合伙人。他更加积极地投入到工作中，怀着怨恨和不服。

他在个人婚姻上也遇到了问题，正在考虑离婚。利文投其所好进一步拉拢里克，他对里克也谈起自己妻子的不是，表示理解里克婚姻上的不顺，他强调说沃克泰尔事务所不欣赏里克，不会公正地待他。于是，利文没怎么费劲就把“威利”这个圈内老手儿拉回了身边。那年春季和夏季，里克成了一个“信息金矿”，给利文提供了六起拟行交易的内幕信息，利文又把这些信息转递给威尔基斯。其中有一起涉及 G. D. 瑟尔公司的交易，利文根据这起交易的预前信息获取非法所得 60 万美元。

对利文和威尔基斯来说，最辉煌的“战例”是美国仓储（American Stores）公司收购珠宝（J e w e l）公司（芝加哥地区的食品连锁集团）一案。那是 1984 年 3 月，利文和里克的关系刚恢复不久，里克向利文透露，美国仓储公司正准备收购珠宝公司，出价为每股 75 美元左右。沃克泰尔和利普顿律师事务所在做美国仓储

公司的代理，所以里克能接触到该案的具体计划。利文不惜押上一笔大注，斥资 300 多万美元买下 7.5 万股珠宝公司的股票。

然而，接下来却毫无动静。尽管里克保证说不会有问题，利文却按捺不住心里的忐忑，急得像热锅上的蚂蚁。他还从来没有在一起交易上冒过这么大的风险。他开始找套利人放风，大谈珠宝公司被收购的可能性，希望套利人介入这只股票，以引起股价的上涨和交易量的增加，从而给美国仓储公司制造压力，赶紧宣布收购。但是，无人理睬，这只股票仍然死气沉沉。于是，利文和威尔基斯酝酿一项新的计划——把这起拟行收购的消息捅给媒体。这种方法由来已久，投资业务员们想把某些公司拖入“游戏场”时常用这一招。利文和威尔基斯相信，他们可以利用媒体作催化剂，激发市场对珠宝公司股票投机交易。

具体媒体他们决定选择《芝加哥论坛报》。该报财经版内容丰富而权威性强，上面刊登的消息常常很快被其他金融报刊转载，而且，芝加哥远离华尔街，有关方面严查泄密事件的危险非常小。接着，威尔基斯给《芝加哥论坛报》打电话，要求找兼并收购事务记者讲话。他对记者说，珠宝公司要被美国仓储公司收购，现正在进行谈判。威尔基斯没有透露自己的身份。对方立即就此找珠宝公司董事长核查，该董事长一口否定，称合并的消息是无稽之谈。于是，这个消息没有见报。

几天后，威尔基斯又给《芝加哥论坛报》打电话，向记者提供了更具体的信息：这两个公司的董事长在丹佛一个饭店举行了秘密会晤，商讨这项拟议的交易。这个消息容易核实，记者很快进行了确认，于是《芝加哥论坛报》发出了报道，称美国仓储公司准备向珠宝公司发起非善意兼并，珠宝公司大约 44 美元的股价最终将达到 75 美元。

这一招一如计划的那样奏效了。《芝加哥论坛报》的报道在华尔街上引起了骚动，投资商纷纷买进珠宝公司的股票，而这两个公司也在一个月后宣布了合并。

利文和威尔基斯都获得了进行内幕交易以来最大的一笔收益，利文进账超过 120 万美元。这种方法的成功使他们乐此不疲，他们后来如法炮制，向记者匿名发送另一起拟行收购案的交易材料，这是涉及博伊西·卡斯卡达公司的一起收购案，他们又要从中推波助澜。比钱更吸引人的是兴奋和刺激。通过内幕信息，他们完全把交易操纵在自己的手中。利文正在实现他的一个梦想——提前“阅读”《华尔街日报》，因为报纸上的消息正是他制造的。

然而，里克又开始进行思想斗争。1984 年 8 月，他向利文泄露了沃伯格·平卡斯公司收购 SFN 公司的细节，利文立即买进 SFN 公司的股票，最后赚了 10 多万美元。但是，由于另外的原因，SFN 一案成了里克在沃克泰尔和利普顿律师事务所事业上的转折点。在这起收购案中，拥有 SFN 公司 30% 股票的家族成员反对沃伯格·平卡斯公司的收购，这起收购看来要无功而返。这时，里克发现 SFN 公司有一个鲜为人知的“公平价格”规定：家族成员无权利用自己的股权反对收购。代表收购方的沃克泰尔和利普顿律师事务所公布了里克的发现，两天后，反对的家族成员屈服了。

第五章 交易与欺诈(3)

沃克泰尔和利普顿律师事务所的客户（即收购方沃伯格·平卡斯公司）对此非常高兴，而里克成了事务所的英雄，更重要的是，利普顿对里克的表现极为赞赏。突然之间，里克晋升正式合伙人的誓言看来要实现了。两星期后，里克找到事务所的一位高级合伙人詹姆斯·福格森，问道：“你听到了 SFN 一案的消息吗？大家欣赏我吗？”福格森有点隐晦，说他不能给里克谈他晋升合伙人的机会问题，但可以向他保证，大家对他很欣赏。现在，里克能够感觉到，他晋升合伙人的希望就在前面。另外，他与妻子的关系也和好了，妻子现在又有喜了，这是他们的第二个孩子。

SFN 收购案成为里克给利文提供的最后一个信息。像以前一样，现在他不再回利文的电话。他想中止与利文的这种关系，但又不想当面告诉他，担心自己经不住利文的再煽动。最后，他同意与利文在第一大道的一家汉堡包店再吃一次饭。见面后，里克简要介绍了他在 SFN 收购案中采用的方法。利文一如既往抱怨自己在莱曼兄弟银行受到的“不公”，但这次里克没有与他产生共鸣，相反，他告诉利文说，他很有希望马上成为事务所的正式合伙人。

饭后往回走时，里克告诉利文他要退出“游戏”。“这样不好，丹尼斯，这是错误的。”里克说。他说他整日为忧虑所困，每次泄露信息他都深感不安。

利文无奈接受了里克的决定。他告诉里克，他给里克办理的“账户”上已有 30 万美元，提出付给他。“那是你的钱，你不要吗？”利文问。里克不要。利文表示要替他保存着，但里克说他永远也不会要。里克坚辞这笔钱，他要忘掉这件事，把它从人生中彻底抹去。

几个星期后，沃克泰尔和利普顿律师事务所的合伙人召开年度会议，增选新的合伙人。那天，里克紧张极了，不知干什么好。他呆坐在办公桌前，一会儿看看这个，一会儿摸摸那个，什么事也没做成。他不停地往利普顿的办公室跑，看利普顿是不是开完会回来了。终于，他的电话响了，是利普顿的秘书叫他过去。

当他走进利普顿的办公室时，看到利普顿脸上挂着微笑——发自内心的微笑，结果如何显而易见了。“祝贺你！”利普顿说着，站起来握住他的手，“你已成为正式合伙人。”里克顿时感到无比的自豪和激动，他飞快地跑回办公室，拿起电话把这个喜讯告诉亲朋好友。那天晚上，他和妻子在一家著名的法国餐馆吃饭庆祝。里克自从看过一篇声称酒精杀灭脑细胞的文章以来就没有喝过酒，但这次，他开怀畅饮起来。成功使他欣喜若狂，他陶醉了。

里克的退出对利文是一个很大的损失。1984年夏，利文的收获异常之大，其内幕交易的非法所得总共达到了200多万美元。随着里克的离开，威尔基斯的作用开始显现。上次与利文见面后，威尔基斯曾暗下决心要提供更好的信息，现在开始初见成效。那年夏天，威尔基斯获悉拉萨德·弗雷雷公司拟帮助有限（Limited）公司收购卡特·霍利·黑尔百货，该百货公司是加利福尼亚的一家大型百货商场连锁集团。威尔基斯把这个消息告诉了利文，尽管这起收购最后没有成功，利文仍然据此赚了20多万美元。此后，威尔基斯的信息逐渐多了起来。

1983年，大约就在利文快忙完克莱伯尔公司收购案时，威尔基斯终于设法从拉萨德·弗雷雷公司国际事务部调到了公司金融部。金融部是公司的主流业务部门，他在这里负责融资买断和企业收购、清算或过户等业务。那一年，威尔基斯认识了本公司一个年轻的分析员，名叫兰德尔·西科拉。威尔基斯注意到这个小伙子经常在股市收录机旁忙来忙去，研究股市形势。威尔基斯想，他一定很喜欢做股票交易，否则不会对股市这么感兴趣。表面上看，西科拉与威尔基斯似乎没有共同之处，他是中西部人，家庭经济条件不太好，个人教育程度也不是很高。但是，西科拉和威尔基斯都住在曼哈顿上西区，两人开始一块儿走着回家，经常从中央公园西北角穿行。

西科拉告诉威尔基斯说，他家弟兄三个，他是老大，最小的弟弟有智障。在他和弟弟很小的时候，他父亲就把家抛弃了，是母亲含辛茹苦地把他们拉扯大。西科拉时常说起他需要更多的钱交付商学院的学费和贴补家用。一天晚上，在哥伦布大道繁华路段上的一个墨西哥餐馆里，威尔基斯向西科拉讲述了他进行内幕交易的事，包括如何在国外开账户，如何利用利文的信息做交易，甚至还说出了“游戏圈”里的其他人，这是威尔基斯第一次向利文之外的人吐露这种事情。西科拉对此不只是感兴趣，还告诉威尔基斯说，他已经在利用内幕信息买卖股票了，所用账户是以他女友的名字开设的。威尔基斯说他愿意给西科拉专开一个账户，并预付给他1万

美元，作为账户里的交易本金，交易所得归西科拉。他根据利文的经验得知，最好要始终掌握西科拉的交易情况。

西科拉告诉威尔基斯，他掌握一个绝密信息：拉萨德·弗雷雷公司正在帮助芝加哥太平洋公司筹划收购大型企业集团德克斯特龙（Textron）公司。西科拉说，这是一个绝佳的交易机会，他已经着手准备了。

威尔基斯当晚就给利文打了电话，透露了这个信息，并讲了西科拉的情况。他觉得他给利文着实表现了一把，因为正当里克之失给他们的活动造成不利影响时，他发展了一个能接触到大量交易信息的新成员。利文非常高兴，马上利用这个信息展开行动。他买进了 5.15 万股德克斯特龙公司的股票，威尔基斯买了将近 3 万股。同时，利文还准备利用这个信息提高他在莱曼兄弟银行的声誉。

利文把自己的购股办妥后，接着去找史蒂夫·沃特斯。沃特斯与德克斯特龙公司做过交易，认识该公司的总裁贝弗利·多兰。利文准备套用克里顿公司收购案时的手法。他激动地走进沃特斯的办公室，告诉沃特斯说，他得悉德克斯特龙公司将要遭到恶意兼并，莱曼兄弟银行应该争取帮助它部署应对。沃特斯一开始表示怀疑，问道：“你是怎么知道的？”利文未做明确回答，只是说他有一个“匿名消息者”。沃特斯查看了德克斯特龙公司股票的价格走势和交易量的变化情况，发现可能真有此事。

沃特斯给多兰打了个电话，利文也在听着。沃特斯告诉多兰，利文得到消息说德克斯特龙公司将会成为恶意兼并的目标，敦促多兰考虑应对措施。但多兰听上去不是很惊慌，说他还没有听到过这样的消息，并表示如果沃特斯和利文再有新消息可以告诉他。

两个星期后，利文的消息果然应验了，芝加哥太平洋公司向德克斯特龙公司发起了收购。但是，德克斯特龙公司没有委托莱曼兄弟银行组织应对，而是聘请了摩根·斯坦利公司，这使利文非常失望。不过，利文从这起收购中赚了近 20 万美元，这多少使他感到些安慰。

威尔基斯把德克斯特龙公司股票出手后获取收益大约 10 万美元。在这起收购案中，利文和威尔基斯都如愿以偿地获取了内幕交易所得，但这次他们差点露出马脚。他们两人的购股量太大（加在一起近 10 万股），而且有事实表明德克斯特龙公司被收购一事显然事前在华尔街上泄露了。大额购股量和消息的泄露使得德克斯特龙公司股票的交易量和股价变化在芝加哥太平洋公司宣布收购之前就出现过度异动。这个情况引起了证券交易委员会的注意，他们决定对德克斯特龙公司的股票交易进行调查。

按照通常的程序，证交会的律师找这起收购案的有关各方谈话，了解消息可能被泄露的线索。多兰告诉他们，他第一次听到收购的消息是从沃特斯和利文打给他的电话里。于是，证交会决定传讯沃特斯和利文。

听到利文被传讯，索科洛很着急，提醒他小心。但利文一副满不在乎的样子，对索科洛的提醒不当回事。

“我以前没有经历过这种事，”他对沃特斯说，“我该怎么说？”

沃特斯不慌不忙地说：“把你知道的告诉他们就行了。”他过去几年经历过不少这样的传讯。

“我要讲实话吗？”利文随意地问。

利文问这样的话让沃特斯大吃一惊。“是啊，当然！”他回答，“你当然会讲实话。你要发誓的。”

就在这起收购案宣布后几星期，1984年11月14日，利文前往应讯。他后来向威尔基斯谈起此事，显出不屑一顾的样子，夸称对付“像娘儿们一样”的证交会律师们易如反掌。讯问利文的是证交会律师伦纳德·王。利文在应讯中谎话连篇，而且说得天花乱坠。他否认利用代理账户进行股票交易，也不承认开有国外账户。当被问及他是如何事先得知德克斯特龙公司将被收购时，他是这样说的：一天，他正在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司接待区坐着，突然无意间听到两个人的谈话。那两个人“穿着像我们这样的灰色条纹西服，手里拿住公文包。”他们提到莱斯特·克劳恩和收购案中涉及到的其他几个人的名字。（利文称认识莱斯特·克劳恩，知道他是芝加哥太平洋公司的一位董事。）“接下去他们说的话我觉得比较含糊，他们提到提交13-D的事，提到斯卡登和阿普斯律师事务所和第一波士顿银行，还提到‘罗得岛上的烟火表演’。”利文声称，他从克劳恩这个名字的出现和德克斯特龙公司总部在罗得岛这个事实，推断出芝加哥太平洋公司将要对德克斯特龙发起恶意兼并。

利文的辩解完全是自己编造的，极其荒谬。而且，他拿不出证据证明自己去过德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司接待区。事实上，他根本没有去那里。他还声称，他去那里要见的那个人当时不在，他没有见到。王律师知道利文在撒谎，在证交会当讯问员这么多年他几乎从没听到过如此离谱的辩解。但是，由于没有能证明利文做过交易的证据，也没有能证明他向做交易者泄露消息的证据，而且，没有能推翻利文陈述的证人，证交会的调查搁浅了，并最后无果而终。

对利文来说，与证交会人员的这次过招儿好像只是增加了玩内幕交易“游戏”的兴奋度和增强了自我能力感。

利文证词中至少有一个点是对的，那就是他最近去了一趟德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司。该公司准备招聘一个人负责与西海岸分部的业务协作，它此前看上了不少人，但人家都拒绝了，现在它开始瞄上了利文。

内哄不断的莱曼兄弟银行遭到希厄森 / 美国运通

(Shearson/American Express) 公司的兼并，合并后的名称为希厄森·莱曼兄弟银行。此后不久的 1984 年初，利文在哈德利·洛克伍德猎头公司备了案，该公司把他的简历在华尔街上投放，帮他联系新的工作。利文对莱曼兄弟银行的兼并很恼火，他告诉希尔说，他一直梦想成为莱曼兄弟银行的合伙人，但现在这个梦想破灭了。他说：“我本该享有的东西被剥夺了。”

第五章 交易与欺诈(4)

莱曼兄弟银行兼并后不久，总部要求各部门上报有资格晋升“常务董事”（相当于合伙人）者的名单。兼并收购部的沃特斯、希尔、平汉姆、彼得·所罗门及其他资深人员一起开会，讨论拟订本部门的名单。会上，大家勉强决定把利文也列为考虑人选。

大家做出这种决定并非说明他们对利文的看法改变了，而是出于对公司内部环境的考虑。希厄森·莱曼兄弟银行是一个全新的环境，前莱曼兄弟银行的合伙人觉得，在考虑可能的常务董事人选时应该把面放宽一些。他们还认识到，现在是一个提升大家级别的机会，新成立的希厄森·莱曼兄弟银行显然不愿让原莱曼兄弟银行的人才流往别的公司。

但是大家对利文的看法并没有改变，他的基本业务技能仍很薄弱，就是最支持利文的所罗门也这么看。利文在拉业务方面还差强人意，但拉业务是每个业务人

员都起码要做到的。总体来看，利文的成绩毫不起眼。而且，他爱耍态度、摆架子，本部门的很多年轻成员对他都敬而远之。因此，经过全面考虑，利文很快就被从名单上刷了下来。这完全可以理解，因为综合考评比他强得多的索科洛只是因为年轻就被刷下来了。

利文得知这个结果简直惊呆了。他伤心地向威尔基斯诉说此事，并开始缠着所罗门帮他。所罗门劝他保持信心，说那年年底会重新考虑他。年底时，利文又没能成功晋为常务董事，但公司还是很重视他，把他提升为高级副经理，给他的薪资待遇为底薪 7.5 万美元加 50 万美元奖金。

这个报酬在华尔街当然算不上突出，但在华尔街以外的地方堪称丰厚，是利文 33 岁的昆西区同龄人中很多都梦寐以求的。但是，利文对此却不屑一顾。在他眼里，区区 50 万美元远远不足以供养他享受新兴的生活。

从一开始，利文就告诫“游戏圈”里的其他成员，个人消费和生活方式应保持适度，以免引起别人对他们的收入生疑。但是，他刚说完就自己违背，先是取出“零花钱”，口袋里随时都是鼓鼓囊囊的，后来又购置许多显示身份的高档消费品。

他的新型宝马轿车已经引得同事们侧目，而这还只是开始。他和妻子经常光顾曼哈顿最高级的餐馆，成了那里许多高档餐馆的常客。他给妻子买了一条昂贵的钻石项链，并送给他父亲一辆新的美洲虎牌（Jaguar）汽车。他开始经常出入贵重的名人字画店，很快成为精明而世故的字画商们的目标。他购买了一些毕加索、米罗和罗丹等人的作品。

他还斥资 50 万在公园大道买了一处深宅大院，购置这种产业在曼哈顿是“成功”的象征。这是一所哥特风格的建筑，坐落在公园大道东侧，占地几乎整整一个

街区。进入内院要经过厚重的大铁门。这所建筑原来的战前豪门风格不合利文的口味，他决定根据自己的喜好对它进行改造。

利文雇来建筑师和内部装修师，对这所建筑物进行细致的改装。房子内部全部掏空，加装弯曲式内墙，铺上栎木地板，加工豪华浴室。还用高科技手段改造出一个厨房——确切地说是两个，第一个用着不合意，又换掉了。

住在曼哈顿西区一所陈旧褐砂石房屋的里克，对利文豪宅改装后的精巧时尚、富丽堂皇瞠目结舌。利文显然非常中意他的这个新环境。他最喜欢的一个地方是对大彩电的设计，这台彩电平时隐藏在一个定制的橱柜里，轻轻摁一下旁边的按钮，它就可以出来。整个建筑物的改装花了 50 万美元。利文夸称他的这所宅第为“百万”庄园，倒不为过。

为了支付这些开支，利文经常去巴哈马的莱屋银行取钱，而他给同事们说是去玩赌。银行工作人员总是必须按照他的要求，准备好足够的一百元面值的钞票。仅在 1984 年一年间，利文就取走了近 50 万美元，其中 3 月份 20 万，7 月份 20 万，12 月份 9 万。这些钱他好像当年就都花完了。

在利文得到他只被提为高级副经理的消息之前，他就已经决定不在希厄森·莱曼兄弟银行干了。那一年，随着兼并收购业务的不断红光，其他公司都急切需要这方面的人才，即使稍有一点兼并收购工作经验，很多公司都求之若渴。帮助利文找工作的那个猎头公司发现，个人简历上并无惊人之处的利文快成了香饽饽，几乎所有的主要投资银行都至少愿意考虑雇用他，就连现在摩根·斯坦利公司工作的格里切尔也想把他招来。

但是，几乎从一开始，利文就对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司情有独钟。1984 年 3 月，他与该公司进行了第一次接触。后来他告诉威尔基斯：“他们喜

欢我。”他还说，这个公司需要的就是像他这样的“优秀业务员”，具体工作是负责与西海岸分部的业务协作。他设想与詹姆斯·戈德史密斯爵士和罗纳德·佩雷尔曼促膝交谈，并希望有朝一日自己也成为著名的公司袭购手。

哈德利·洛克伍德猎头公司特别针对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司为利文量身定做了一份简历，措词基本都是从当时初显的价值观念出发斟酌的，开头写道：“丹尼斯认为，自己真正热爱的只有两件事：做交易和挣大钱。”

简历上接着说，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司“特别适合”利文施展自己“积极大胆”的交易技巧和“新型业务开发能力”。简历还对利文上学成绩一般和个人活动面窄的弱点做了巧妙处理：“丹尼斯毕业于与投资业务领域不搭界的学校，他费尽千辛万苦才拼入现在的主流阵地。在这个过程中，他像一个工作狂一样勤奋工作，几乎无暇他顾。”

利文得到了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司兼并收购主管大卫·凯的垂青，而且两人马上产生了共鸣。不像格里切尔或希尔，凯似乎与利文有很多共同点。虚伪、吹嘘和捏造等别人眼里的骗子行为，在凯看来却是“明星品质”的应有特点。不仅如此，凯甚至把利文说成是“白璧无瑕”。凯也对利文做过一些调查，他印象特别深的是，利普顿和弗洛姆这两个赫赫有名的收购事务律师也热情赞扬利文。

与此同时，利文也收到了摩根·斯坦利公司和第一波士顿银行的录用通知。但是，利文认识到，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司几乎不存在竞争，而且潜力很大。他与该公司谈好了报酬：底薪 14 万美元，加上 1000 股公司股票，再加年终奖金，第一年奖金最少 75 万美元。他到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司报到时，公司可以从他的第一年奖金中预先给付 20 万。由于成功把利文介绍给德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，哈德利·洛克伍德猎头公司获取服务费 26.7 万美元（由德莱克赛尔支付）。

利文没有立即去德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司报到，他企图借助德莱克赛尔的录用通知要挟一下希厄森·莱曼兄弟银行。他拿着这个录用通知去找沃特斯，要求希厄森·莱曼兄弟银行提升他为常务董事，并把他的报酬增加到超过 100 万美元。“不然我就走人。”他说。沃特斯没有答应他的要求。沃特斯的确不能答应他，希厄森·莱曼兄弟银行的常务董事近来开会决定，在经历公司内部动荡之后，公司要实行分权管理，并强调敬业奉献高于自身利益。利文的要求与这个精神相背离。“丹尼斯，我们不能为你那样做。”沃特斯回答，“或许你应该接受德莱克赛尔的邀请。”

为了庆祝自己工作“乔迁”，利文又买了一件奢侈品。一个阳光灿烂的星期天上午，格里切尔正在中央公园散步，突然利文笑着地走了过来，同时看上去见到格里切尔他很激动。“走，看看我的新车。”他催着格里切尔说，接着便领他往第五大道方向走。那里路边上停着一辆鲜红色的两座法拉利跑车，是利文花 10.5 万美元买的。格里切尔不是很爱好车，但利文非要让他坐上去兜兜风。利文狠踩油门，车子呼啸着顺着大街绝尘而去，惯性使格里切尔紧贴在座位上。过后利文眉飞色舞地给威尔基斯讲述此事，说他让这位以前的上司“吓得屁滚尿流”。

第五章 交易与欺诈(5)

1985 年 2 月 4 日，利文去德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司报到。不久，该公司的弗雷德·约瑟夫碰到了彼得·所罗门，所罗门抱怨说，他“很气愤”德莱克赛尔“偷走”了他的爱将。约瑟夫只是笑，把所罗门的生气看作是一种高度赞扬。

急于让利文驶入星途快道的凯安排他参与本公司客户海岸（Coastal）公司收购经营天然气管道的美国自然资源公司（简称 ANR 公司）的计划。在这起拟议收购

案中，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司担任海岸公司的代理，这是德莱克赛尔纽约总部首次尝试进入由垃圾债券支持的恶意兼并领域。德莱克赛尔计划以每股 60 美元的全现金发盘发动一场闪电战。

2 月 14 日，即利文来到德莱克赛尔刚刚十天，他使用投币电话吩咐伯纳德·梅耶尔（负责管理莱屋银行“戴蒙德先生”账户的一位瑞士银行业务员），用他账户上的 700 多万全部余款购买 14.5 万股 ANR 公司股票。这是一个十分惊人的数字，为避免引起注意，他提醒梅耶尔通过多个经纪人买卖。

利文又像以前那样，赶紧拿出自己的“独门暗器”，立即用大量时间在他华尔街上的信息人员中展开活动，散布谣言和泄露消息，并保持与套利信息网的密切联系。在与海岸公司管理层召开前期策略研讨会时，利文向他们保证说，ANR 公司会越来越容易攻下，因为它的股票正在越来越多地进入套利人的手中，而套利人对长期投资不感兴趣，他们总是急着把股票卖给收购者而快速获利。利文不断与套利人进行联系，了解一切可能影响收购计划的新情况。

在此之前，布斯基和利文两人尚不互相认识。虽然利文一直渴望给布斯基留下印象，为此还以匿名方式给布斯基发送过他和威尔基斯从拉萨德·弗雷雷公司偷来的埃尔夫·阿基坦公司收购克尔—麦克吉公司的文件，但他从没有给布斯基打过电话。在利文来德莱克赛尔之前，布斯基还从未听说过他。如今，凯和布斯基在德莱克赛尔的其他熟人都在称道利文，说他是振兴德莱克赛尔兼并收购业务的希望之星。如果说利文进入德莱克赛尔没有其他成就的话，在这里得以与布斯基拉上关系倒是件令人瞩目的事情。

布斯基刚开始接利文电话的时候，拿出他与不熟悉者打电话时的惯用做法，对利文闪烁其词，并拐弯抹角地套问利文，寻求任何拟行收购案的蛛丝马迹，并试图评判这位投资业务员对 ANR 公司股票的态度（这只股票布斯基已开始囤积）。他

一定想不到，让利文说出这起拟行收购案的重要机密信息是那么容易。利文急于在布斯基面前表现自己，以给布斯基留下好印象，因为他认识到与布斯基拉好关系对他在德莱克赛尔的事业非常重要。于是，利文开始频繁地给布斯基打电话，常常一周达二十次之多。虽然利文对他提供给布斯基的重要信息没有提出回报的要求，但布斯基本能地向利文做出回报，把他从自己的信息来源处（如约翰·穆赫伦那里）得来的有关其他交易的信息提供给利文。

从布斯基在 ANR 公司股票上的交易纪录可以看出，利文每次给他提供的信息的数量和机密程度非同一般，因为海岸公司的收购策略每次一出现新进展（可想而知是机密的），布斯基紧接着就增加 ANR 股票。最后，布斯基共积聚了 9.9% 的 ANR 公司股票。

鉴于 ANR 公司股票的交易量这么大，海岸公司赶忙在 3 月初提前宣布了这起收购。ANR 刚开始对海岸公司的收购进行了抵抗，但两个月后屈服了。利文在这起收购案中赚了将近 140 万美元，布斯基的收益则超过 300 万。

这起提前宣布的交易情况很反常，使得股交所和证交会的股票监视器鸣声大作。但是，这些电脑对实际查证内幕交易帮助不大。调查人员也没有什么收获，甚至还没有在德克斯特龙公司收购案上的收获大，这次连利文的可疑性都没有发现。最后，由于缺乏有价值的线索，这次调查又放弃了。

这次收购案是利文在德莱克赛尔参加的第一起斗争艰苦而引人注目的交易。在这起交易中，利文不仅获取了巨额非法收益，取得了布斯基的信赖，而且证明了自己的“不凡”。凯对利文收集市场信息的能力印象很深，他确信利文的确就是德莱克赛尔所需要的明星。

ANR 收购案是利文迄今为止从中所获非法收益最多的一起收购案，但不久就被超越了。他到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司后，接触收购业务的机会比在希厄森·莱曼兄弟银行时多，而且所获信息的含金量也更大。与此同时，他的信息圈里的其他人员还一直大量地向他提供其他交易机会，内幕交易活动计划正像利文所梦想的那样有效地运行着。1985年3月，“戈蒂”向他提供了麦克格劳·爱迪生公司的股票买断计划。4月，西科拉向威尔基斯透露，休斯顿天然气公司聘请拉萨德·弗雷雷公司筹划收购因特诺思（Internorth）公司（一家天然气管道公司）。威尔基斯把这个消息传递给利文，利文又通过梅耶尔大量买进股票，不慎重地表现出这起尚未宣布的收购是“十拿九稳”的交易。5月，ANR 收购案刚刚结束，希厄森·莱曼兄弟银行的索科洛告诉利文，雷诺兹公司即将对纳比斯科商标（Nabisco Brands）公司发起收购。得此消息，利文立即于5月6日购进了15万股纳比斯科商标公司的股票。不到一个月，雷诺兹公司宣布了这起收购，利文于是获利270万美元。

此后不久，利文和威尔基斯在曼哈顿帕姆图牛排餐厅吃饭庆祝。在吃饭中，他忍不住告诉威尔基斯，信息圈里又多了一个成员，是个“俄国佬”，并向威尔基斯耳语道：“我把纳比斯科商标公司收购案的消息也透露给了他。”接着，利文不断强调这个“俄国佬”的重要性，这时威尔基斯非常清楚他指的是套利人布斯基。威尔基斯对此又吃惊又不安，因为让布斯基这样的重量级人物掺和进来会刺激他们的内幕交易活动变本加厉，从而更容易引起有关部门的注意和检查。

利文一再向威尔基斯保证，说他们最终会从这个“俄国佬”那里获得更多的东西，比他从他们这里得到的要多。不管怎么说，自ANR公司收购案以来，利文一直向布斯基传送从自己圈子里得到的信息，以此讨好他。他不知道布斯基的交易量有多大，只知道布斯基的交易活跃，每次获利百万计。

利文连续不断地向布斯基传送内幕信息，后来两人干脆决定正式订立一个协议。利文一开始无偿向布斯基提供信息，以此引诱并成功接近他。现在，他要与布斯基分赃。就像以前与西格尔那样，布斯基建议两人在哈佛俱乐部见面。在哈佛俱乐部和许多其他地方的多次见面中，布斯基与利文进行了激烈的讨价还价，比以前与西格尔之间的高谈费劲得多。利文不同意布斯基用界定模糊的“奖金”打发他，而是要求对自己的所得进行精确计算。

尽管利文很注意自己的谈判技巧，但最后订立的协议对他并不是很有利，似乎还不如西格尔的。他们的最后协议是：如果布斯基对某只股票的购买决定是根据利文的信息做出的，那么利文有权得到布斯基在该股票上所获盈利的**5%**；如果在得到利文的信息之前布斯基已经买入某只股票，但该信息在后期交易中仍然发挥了作用，那么利文应该得到布斯基在该只股票上盈利的**1%**。而且，利文向布斯基做出了一个很大的让步：如果布斯基按照利文的信息操作不得反失，该损失要从利文的分成中弥补。

以前，利文总是一有新的收获马上就一五一十地告诉威尔基斯，但现在，他在与布斯基订立协议一事上没有向威尔基斯讲实话。一天中午，利文和威尔基斯在外面散步，当谈及与布斯基在哈佛俱乐部的会面时，他对威尔基斯说：“令人难以置信，伊凡要给我**100**万现金。不管怎么说，钱多不扎手，我需要这笔钱，但是我拒绝了，没有要。他控制着很多人，像格里切尔和瓦瑟斯坦。”

威尔基斯不相信，讽刺地说：“这听起来可不像是你。”

利文回答说：“我要让那个俄国佬欠我，而不让他控制我。”

第五章 交易与欺诈(6)

在与布斯基打得火热的同时，利文又期望结识其他更著名的“大人物”。那年（1985年），利文第一次参加了“掠食者集会”，在那里尽享ANR收购案成功所留下的余热。凯和德莱克赛尔的其他负责人热情洋溢地称赞利文是公司的新星，并把他引见给公司的大客户们。利文在那里面对面地见到了布斯基。但是，他常常对威尔基斯说，在那里给他留下印象最深的是詹姆斯·戈德史密斯爵士，戈德史密斯在会上发表了演讲。

利文与詹姆斯·戈德史密斯毫无共同之处。詹姆斯爵士是英籍法国金融家，也是为数不多的几个最早的公司收购手之一，他精明世故，老成持重，依靠过人的智慧和深邃的思想成为腰缠万贯的鸿商巨贾。他厌烦无聊的欧洲旧秩序，痛恨公司管理中顽固的“官僚作风”，笃信英才管理和自由市场。他主要通过恶意兼并建立起了一个庞大的企业集团，旗下有法国的出版业（他拥有法国畅销周刊《快报》），有欧洲百货连锁业，还有美国的森林和自然资源开发业务。然而，利文对这些都不怎么留意，他只羡慕和追求詹姆斯爵士纸醉金迷的生活方式。

詹姆斯爵士离过一次婚，现在有一个妻子和一个情人。他有时同时与他的两个家庭一起度假，乘船在位于意大利半岛上的两个家之间来回穿梭。他在曼哈顿也有一处房宅，室内铺着大理石地板，摆着古式家具，贴着锦缎壁纸，各种陈设中还点缀着字画、雕塑等艺术品，整个府第具有雍荣华贵的气度和古色古香、精美雅致的韵味。同时，他在伦敦、巴黎、撒丁岛和巴巴多斯等地购置或租有高档寓所，后来还在墨西哥的太平洋沿岸修了一所豪宅。詹姆斯爵士对人亲切、友好、彬彬有礼、善于接受新思想。

利文曾去巴巴多斯度过一次假，回来后激动地告诉威尔基斯，他在那里有幸看到了詹姆斯爵士的豪宅。利文开始模仿詹姆斯爵士的一些行为习惯，虽然威尔基

斯觉得有东施效颦的滑稽可笑，但这样做仍不失为是对利文自己平时粗俗举止的改善。

1985 年的高收益债券会议上促发了几起收购交易，其中之一是詹姆斯爵士在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的支持下对皇冠齐勒拜奇公司发起收购。皇冠齐勒拜奇公司是旧金山的一家大型林业产品和造纸公司，詹姆斯爵士已经拥有大量该公司的股票。他向该公司提出善意兼并的建议，但遭到拒绝。凯指定利文领导德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司兼并收购部的一个小组参与这项收购案，利文非常激动。（当然，融资工作仍由米尔肯领导的德莱克赛尔西海岸分部负责。）

詹姆斯爵士对皇冠齐勒拜奇公司发起收购后，该公司开始与另一家造纸公司——米德（Mead）公司谈判，希望米德公司做“白衣骑士”拯救它，使它并入该公司。皇冠齐勒拜奇公司期望被米德公司收购后能保持自己的完整，而不像詹姆斯爵士那样威胁将它肢解卖掉。米德公司同意以每股 50 美元的优惠价收购皇冠齐勒拜奇公司，并安排把詹姆斯爵士囤积的股票都买过来。利文自己已经购入了大量皇冠齐勒拜奇公司的股票，像以往那样进行内幕交易。现在，考虑到米德公司可能要介入这起收购，利文又给莱屋银行打电话，安排再大量购入一批这只股票，这样在购买该只股票上一共花了大约 400 万美元。布斯基对皇冠齐勒拜奇公司的股票也是大量吃进。在这起收购过程中，利文能联系到布斯基的支持，并安排詹姆斯爵士购买布斯基手里的股票，这给詹姆斯爵士留下了印象，利文对此很是兴奋。

米德公司董事会在俄亥俄州代顿市对收购皇冠齐勒拜奇公司一事进行表决那天，詹姆斯爵士在曼哈顿的家里举行午餐会，招待参与这起收购案的有关人员。席上的菜肴是家里的厨师准备的，用法国里摩日细瓷盛着，喝的是名贵红酒或白酒。应邀参加者有利文、詹姆斯爵士的助手罗兰·富兰克林和代理米德公司的克拉瓦丝、

斯韦恩和穆尔律师事务所合伙人乔治·洛威。利文在席上情绪很好，詹姆斯爵士的兴致也很高。席间，洛威出去接了一个米德公司的电话。

洛威接完电话回来时显出一副局促的样子。他对詹姆斯爵士说：“您不用再给我上餐后甜点了，我得马上走。”接着，他宣布了一个让大家震惊的消息：米德公司董事会否决了对皇冠齐勒拜奇公司的收购。这个决定一旦对外公布，肯定会导致皇冠齐勒拜奇公司股价下跌。詹姆斯爵士若无其事地耸了耸肩，宣布他要继续自己对皇冠齐勒拜奇公司的恶意兼并。然后，他坚持要洛威留下来把饭吃完。

利文听到米德公司退出收购的消息情绪马上低落下来，富兰克林注意到了这一点。利文匆匆吃完，先行离开。他急急忙忙找到一个投币电话，要求莱屋银行赶紧抛售他的皇冠齐勒拜奇公司股票。利文急匆匆地离席后，詹姆斯爵士笑着说：“他一定是给他的经纪人打电话去了。”大家都笑了，但谁都没有把这当回事。

由于及时将手里的皇冠齐勒拜奇公司股票抛出，利文避免了巨大损失，并且还小赚了一点。尽管皇冠齐勒拜奇公司极力反抗，詹姆斯爵士最终依然完成了对该公司的收购。利文又获得了凯的称赞，但詹姆斯爵士对他却兴趣渐失。

利文与德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的蜜月就要过完了。不久，他又故态复萌，经常向威尔基斯诉说自己得不到重用。利文说他讨厌利昂·布莱克，骂布莱克为“大肥猪”。他还说，布莱克是德莱克赛尔纽约总部中惟一能对位于贝弗利山的公司实际权力中心产生影响的人。他还抱怨说，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司与希厄森·莱曼兄弟银行不同，它的业务全部是融资驱动的，所有的兼并收购和金融业务西海岸分部都占大头，这样他的奖金就相应减少了。

威尔基斯觉得自己在拉萨德·弗雷雷公司不会再有什么发展，想离开这里，希望利文能帮他在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司找份工作。但是，利文对威

尔基斯的未来好像越来越不关心了。威尔基斯后来设法得到了德莱克赛尔的一个面试机会，但他的理智和内向性格似乎不合该公司的需要，因此他没有被录用。威尔基斯责怪利文没有替他帮忙。最后，赫顿银行表示愿意录用威尔基斯，给他发去了录用通知，这使威尔基斯非常高兴。但是，赫顿银行告诉他，他必须接受一个测谎检查，这是该公司招聘新雇员时的一项例行程序。

听说要接受测谎，威尔基斯吓出一身冷汗，心想届时他得在开设国外账户和进行非法交易问题上撒谎，如何能过？他打电话给赫顿银行，以测谎贬损人格、要求不合理为由请求免去这项程序，但该公司不同意。他在拉萨德·弗雷雷公司的一个同事听到了他打电话，问他出了什么事。“人人都有过失，”威尔基斯回答，“人人都偷过东西。”接受测谎前一天，威尔基斯紧张得从头到脚起了一身荨麻疹。

但最后的结果是，威尔基斯有惊无险地通过了测谎。检查很草率（这在当时是常见的），没有遇到不能如实回答的问题。他被问的是有没有吸过毒，没有问到内幕交易问题。

威尔基斯到赫顿银行上班了。在这里，他似乎找到了自己的位置。该公司的兼并收购部虽然不是一支重要力量，但是正在发展，他在这个部门被视为经验丰富的专家，属于重要成员。为庆祝自己找到新工作，他在公园大道买了一套公寓，堪与利文的媲美。同时，他开始考虑不再与利文走得太近。

威尔基斯夫妇和利文夫妇一起吃晚饭时，利文常常喋喋不休地吹嘘自己在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的成绩，利文的妻子劳丽则心不在焉地望着夜空出神。威尔基斯的妻子被这种聚会弄得心烦，不愿再参加这种活动。西科拉完成了在拉萨德·弗雷雷公司的分析项目，那年秋天离开那里去哈佛大学商学院读书去了，于是威尔基斯在该公司的消息源断线了。“我在上学时你们不能分点甜头儿给我吗？”西科拉向威尔基斯恳求道，他想边上学边继续做那种交易。威尔基斯不愿再

发展线人，不想连累自己在赫顿银行的工作。无论如何，利文正在从他身边游离开去，在威尔基斯永远不可企及的财富和名利场上乐而忘返。

利文在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司工作了十个月后，第一次在该公司进行奖金核算，核算工作是和凯一起做的。在此之前，利文已经计算了部门的收益，列出了自己的贡献。他明确表示奖金对他极为重要，不断提醒凯说他想“成为最富的人”，他想“一年比一年挣钱多”。凯认为这些态度是积极的，是兼并收购行业明星应有的品质。在核算中，凯回顾了利文过去十个月的工作，告诉利文说，他觉得利文“可资依赖，自信心强”。然后，他给利文核定出了奖金数额，深信这个数额是偏高的，甚至高于利文对自己能力的估量。他对利文说：“你 1985 年的奖金是——100 万美元。”

“这，”利文回答，“这是一种侮辱。”说完，站起来从凯的办公室拂袖而去。

第六章 白衣骑士(1)

“我们去喝咖啡吧。”西格尔在电话里对布斯基说。这是他们约定的新暗号，表示想与对方见面。西格尔现在凡事总是坚持与布斯基面谈，因为他担心布斯基的电话被人窃听。布斯基给他说过中央情报局的事，还说他就当过中情局的特工，而且上次还想出派人给他送钱的点子，因此西格尔认为什么情况都可能发生。西格尔来到离基德尔和皮博迪公司相隔几个街区的沃特街，在那里踱来踱去，等待布斯基，布斯基的办公楼在这条街的 55 号。他一边踱步，一边考虑如果在这里碰到熟人该怎么说。这是 1983 年 1 月，是寒冷的冬天，这个时间一个人在街上溜达是有所反常的。

过了一会儿，布斯基从他办公楼的大厅里出来了，然后朝着西格尔匆匆走过去。他们沿着大街边走边说，西格尔告诉布斯基，戴蒙德—歇姆洛克公司（一家大型化工和自然资源公司）拟收购一个石油公司，特委托基德尔和皮博迪公司进行策划。虽然一切都还没有确定，但戴蒙德—歇姆洛克公司向西格尔展示了他们开列的计划收购对象名单，其中最有可能成为收购目标的是规模较小的纳托莫斯（Natomas）公司。

西格尔认为布斯基可以买进纳托莫斯公司的股票。如果现在就开始买，即在收购可能进行的几个月前动手，提前的时间很长，内幕交易不会被股市合规部门发现。当然，布斯基如果现在开始买入，他不是惟一可能获利的人。西格尔要让纳托莫斯公司股票表现出一些购买压力。他要先对纳托莫斯公司进行说服工作，告诉它戴蒙德—歇姆洛克公司可能以友好方式收购它，劝它接受善意兼并，而要做好这件工作，最好的方法是让纳托莫斯公司明白，它正处在一个虎视眈眈的环境中，随时可能成为恶意兼并的目标。

西格尔和布斯基两人离开沃特街，朝东河方向走去，那里是南街港南边的曼哈顿荒芜区。两人不停地悄悄商谈，西格尔不时四处张望一下，看有没有人监视他

们。他和盘托出了戴蒙德—歇姆洛克公司的收购计划，催促布斯基开始买进纳托莫斯公司的股票，但幅度不要太大，并提醒他收购也有可能不成功。

此后不久，布斯基开始购买纳托莫斯公司股票，一切进展顺利。然而 3 月份，戴蒙德—歇姆洛克公司决定放弃收购计划，原因是它在为收购进行筹资时遇到了麻烦。布斯基有点慌了手脚，但西格尔要他不要着急，持股等待。

最后，戴蒙德—歇姆洛克公司通过出售一只股票筹到了收购所需的资金，这起收购案在 5 月份结束了。在那之前，布斯基已购入了大量纳托莫斯公司股票，但他从没有向西格尔透露过购买的具体数量和价格，因为西格尔不让他电话里谈论任何购买股票的情况。这方面的数据还是西格尔在核查这起收购案的有关资料时看到的，他吃惊地发现，布斯基买进的纳托莫斯公司股票竟超过 80 万股，所获总收益达 480 万美元。西格尔想，这笔钱里有他的一部分，过后会提取给他。

不久，西格尔又给布斯基找了一个挣钱的机会。那年 9 月，J. 保罗·格蒂的遗产继承人——行为古怪的戈登·格蒂给西格尔打电话，说他对格蒂石油公司的运作方法不满意。西格尔认为，格蒂的意思可能有两个，要么是想自己收购这个公司（可能与他人联合），要么是想把他拥有的该公司的股票卖给想收购该公司的人。

家族控股公司的股票通常价格不高，因为人们都认为这些公司别人收购不了。因此，势力强大的控股家族成员之间闹分裂的消息是套利人梦寐以求的。西格尔把这个信息透露给了布斯基，布斯基据此买进了一些格蒂石油公司的股票购买权，将其出手后获利 22 万美元。后来，由于佩恩索亚（Penzoil）公司和德克萨科（Texaco）公司先后向格蒂石油公司发起收购，布斯基在这起交易上挣得更多，有人估计高达 5000 万美元。

西格尔总是根据他认识到的客户的利益确定信息泄露的数量和程度。他手里的秘密信息比他提供给布斯基的要多得多，布斯基总是想方设法让他多透露一些，为此甚至提出替他往一个欧洲账户里存钱。“伊凡，我对这不感兴趣。”西格尔说，“看在上帝的面上，我没想逃到国外去。”布斯基又想其他招数，如提出替西格尔投资房地产，甚至还提出要为西格尔的父亲安排工作。

有时，西格尔给布斯基的信息并不灵，最明显的例子可能是莱诺克斯(Lenox)收购案。莱诺克斯公司是一家精细瓷器生产商，布朗—福尔曼酿酒公司对它发起收购，它委托西格尔组织应对。在应对过程中，西格尔帮助莱诺克斯公司采用了一种名为“毒药丸”的反收购法。“毒药丸”法是20世纪80年代最有效的反收购方法之一，现在美国企业界应用得很普遍。这种方法的主要创始者是著名收购事务律师马丁·利普顿，但西格尔对它的不断演进做出了很大贡献。这种方法的原理是，如果发生恶意兼并，收购目标公司通过赋予股东无限权利来加大恶意兼并的代价，使恶意兼并代价奇高。例如，莱诺克斯公司就通过开发一种“药丸”拯救自己，如果布朗—福尔曼酿酒公司对它发起收购，它给予股东购买布朗—福尔曼股票的权利。

这起收购案对套利人来说不好把握，因为被收购方莱诺克斯公司组织了奋勇反击。莱诺克斯公司的股价一开始突然增高，之后一路下跌。形势不断复杂，甚至进入了诉讼程序，使其结果更加扑朔迷离。许多套利人在惶恐不安中把手里的莱诺克斯公司股票卖了，但布斯基却在继续购买。就在莱诺克斯公司决定最后投降而接受布朗—福尔曼酿酒公司收购的当天，布斯基又买了6.2万股。最后，他一共拥有9%的莱诺克斯公司股票，出手后赚了大约400万美元。

其他套利人对布斯基既惊奇又妒忌，同时华尔街上开始传言，说布斯基有内幕信息。按常理，没有人会如此一直拥有先见之明，特别是在像莱诺克斯公司收购案这样扑朔迷离的交易中。然而，在这起交易上，西格尔给布斯基的信息是失灵的。

实际上，在反收购过程中，莱诺克斯公司直到最后一刻还想反击，因此西格尔认为“毒药丸”法将会成功，他建议布斯基不要买莱诺克斯公司股票。当莱诺克斯公司董事会突然投降时，西格尔确信布斯基在这起交易上有另外的内幕信息。

有时西格尔对布斯基隐瞒消息。有一次，布斯基给西格尔打电话，说他得到了一些有关古德（Gould）公司的机密信息。该公司是西格尔的一个客户。西格尔猜想布斯基的信息是从基德尔和皮博迪公司一个名叫唐纳德·利特尔的波士顿经纪人那儿得来的。利特尔为布斯基经手过很多交易，他是一名马球爱好者，通过玩马球与古德公司董事长威廉·伊尔维萨克成了好朋友。布斯基让西格尔确认这些信息，但西格尔撒谎了，说他不知道。

第六章 白衣骑士(2)

1983年12月底，西格尔又和布斯基讨论他的“奖金”。西格尔提醒布斯基，他在纳托莫斯公司收购案和格蒂石油公司收购案中提供的内幕信息价值非同寻常。他们还讨论了西格尔提供的建议类信息的价值，如对一个犹他州管道公司所做的价值评估。虽然这些信息的价值不能与内幕信息相比，但西格尔认为它们也应给予报偿，这样才公平，因为他在布斯基的交易中发挥着一种“顾问”的作用，这种报偿是合理的。最后，西格尔要布斯基付给他25万美元。他没有做详细计算，只知道布斯基在纳托莫斯公司收购案和格蒂石油公司收购案中收益甚巨，25万是一个他认为“公平”的数额。

这个数额也是西格尔认为自己需要的。他那一年的薪水和奖金是73.3万美元，比前一年的要少。他刚刚在格雷西广场买了一套四室一厅的公寓，就在纽约市长官邸对面。这套公寓花了97.5万美元，装修工作刚刚开始。

布斯基同意给他这个数，这只是他根据西格爾的信息所获收益的很小一部分。这笔钱的交接方法也谈好了，与上次一样。西格爾又来到广场饭店大厅等那个皮肤黝黑的送钱人，暗号还是“红灯”和“绿灯”，之后那人把手提箱交给西格爾。

西格爾返回公寓清点钱数，发现只有 21 万，少了 4 万，他估计是布斯基派的那个送钱者短走了。而且，有一摞钞票不是他要求的百元面钞，而是一元的。西格爾觉得受骗了。

西格爾又安排与布斯基见面，说他派的送钱者偷钱，质问他是怎么回事。布斯基很气愤，肯定地说那人是可以信赖的，不是个手短的人。西格爾无可奈何地耸了耸肩，觉得再争辩下去没什么意思。虽然如此，交易还要做下去。他暗自发誓下一年向布斯基谈“奖金”时要提高数额，因为其中 15% 到 20% 会跑到另一个人的腰包里去。

海湾石油公司收购案是布斯基的一个辉煌“战例”，他的这起交易与西格爾的信息无关。海湾石油公司可谓是布斯基的老冤家，1982 年 8 月，它从都市服务公司的竞购中突然退出，差点毁了布斯基。1983 年 9 月，得克萨斯石油大王、著名袭购手 T. 布恩·皮肯斯公开宣布大量拥有海湾石油公司的股票。之后，他在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的融资支持下，对这家大型石油公司发起了收购。海湾石油公司立即求助加州标准石油公司，并最终获其兼并，成为当时历史上规模最大的兼并案。这起兼并事件震动了华尔街，也展示了德莱克赛尔支持下的袭购手的力量。

这起交易也大量增加了布斯基的财富。他开始追踪皮肯斯的购买动向，定期从穆赫伦那儿了解大宗交易的消息。同时，随着这场收购的辗转前行，他继续稳步增购海湾石油公司的股票，直到 1984 年。就像以前的做法一样，布斯基拿出大部分资本在一只股票上冒险，最后一共购进了约 500 万股海湾石油公司股票。这一次，

他的努力没有白费。在这次收购过程中，爆发了一场收购大战，K K R公司也参加了，是在西格爾的建议下参加的。西格爾这次没有向布斯基提供任何内幕信息，尽管他了解K K R公司的所有详细计划。这起收购战还惊动了国会，国会考虑对这起兼并采取反托拉斯行动。因此，这起收购曾一度前途未卜，不过加州标准石油公司最终还是完成了对海湾石油公司的兼并。据估计，布斯基最后在这起收购案中获利6500万美元。

穆赫伦也在这起收购案中收益甚丰，为表示庆祝，他举办了一场盛宴，邀请了约二十五名套利界的朋友参加。他在餐桌中央装饰着橘黄色的海湾石油公司的商标图案。当上等的白酒、鸡尾酒和白兰地上桌的时候，穆赫伦站起来发表宴会致词。“我要告诉大家一个好消息。”他说，“詹姆斯·E·李（在这次收购案中失败的海湾石油公司董事长，他做出的退出对都市服务公司竞购的决定曾使许多套利人苦不堪言）决定参加我们的宴会，与我们言归于好。”说完，穆赫伦做了一个手势，随着便进来一只经过训练的猴子，身上套着印有海湾石油公司徽标的罩衫。布斯基笑得眼泪都出来了。他非常喜欢这只猴子，后来有一次自己举办宴会时也借它去表演。

1984年3月结束的那个财年是布斯基的丰收年。上个财年，由于在都市服务公司收购案上遭到惨败，他损失了1370万美元，而这个财年他大获全胜，赚取了惊人的7650万美元。这个数字肯定是他以前在底特律卖冰淇淋时不曾想的，那时他有许多次濒临破产。布斯基把公司一部分搬到了位于第五大道650号、地处曼哈顿中心区的豪华办公楼，这里以前是巴列维（Pahlevi）基金会的办公处，该基金会曾在伊朗国王被推翻前为他管理财产。神秘的哈桑·韦基利和布斯基在一起，他有自己的办公室，也领有一份薪水和奖金。他的奖金每年高达100万美元，尽管和布斯基一起工作的其他人看不出他都做了什么。然而，康威、莱斯曼、穆拉迪安等人学着与韦基利拉近关系。

布斯基公司原来的办公条件简朴，现在可谓“鸟枪换炮”了，新的办公环境豪华而现代化。这里的装修是在西玛的帮助下完成的，走廊里铺着大理石，镶着蚀刻玻璃，摆放着各种雕塑。布斯基的办公室非常大，铺着雪白的地毯，墙壁四白落地，窗外能看到中央公园和市中心一座座闪亮的办公楼。

这里的现代化设施一应俱全，相比之下布斯基原来的麦克风系统显得很原始。每个员工办公桌上除有一个话筒外，还有一部台式可视装置，上面可以显示出布斯基的图像。布斯基自己的办公桌上也有一台可视装置，但屏幕比一般的大，分为上下两个区域，上面区域根据需要可以显示出每个员工的图像，包括他自己的，下面区域又分为 16 个小区，上面同时显示着各个员工的图像，这些图像是由正对着每个员工的摄像机发回的。布斯基可以随时听到和看到每个员工的工作情况，员工一不在位，哪怕是去洗手间，就会立刻被发现。还有其他装置：布斯基的电话交换机容纳一百六十条直拨线路，可以直通穆赫伦、米尔肯、股票经纪人以及其他公司的套利人、研究员、交易员等等；电子股市行情收录器把股市情况显示在他办公桌对面的墙上；数字挂钟上同时显示着全球各个时区的时间。

布斯基办公室搬迁对他与西格尔见面没有什么影响。当西格尔又要向布斯基透露信息时，仍然像以前那样邀布斯基“喝咖啡”。不过现在他们真地找地方喝起咖啡来，是在 52 街对面一个叫帕斯特拉米恩—瑟英斯（Pastrami'n Things）的咖啡店。这是个低档店铺，地上摆着假绿色植物，餐桌上铺着一层福米卡塑料布，放着自用的蕃茄酱、辣椒酱等调味品。是布斯基把这里选为见面地点的，他觉得喝咖啡在这种地方就可以，没必要花钱喝昂贵的。西格尔认为这种地方不会有人认识他们，比较安全。

1984 年春天，卡内申公司准备出售一大批股份，委托基德尔和皮博迪公司和西格尔组织操作，并要求西格尔尽力获取最高价格。西格尔推测该公司要出售，把

消息告诉了布斯基。布斯基那年夏天开始大量买入这只股票，预期它的价格将会上涨。

到 8 月份，由于布斯基的购入量很大，引来了许多跟风者，使得纽约股票交易所介入此事。交易所问卡内申公司对其股票价格突然上升和交易量突然增加有没有什么解释。该公司当然知道自己关于出售股票计划的秘密谈话，但对股票的这种市场变化确实也感到困惑。卡内申公司发表公开声明称：“本公司对公司股票的交易变化无法解释，也无能为力。”几星期后，它又说，“最近本公司股价上涨没有公司方面的原因”，同时断然表示，它“没有与任何人谈过本公司股票的事”。这些声明违反了交易所和证交会的股票披露规定，是典型的掩盖真相的行为。

卡内申公司的声明使华尔街上许多套利人慌了神，但布斯基依然故我。西格尔让他不要理会这些声明，继续购买该公司股票。布斯基从其他消息来源处也得知，卡内申公司可能被收购。他趁该公司股价回落又增购了一批。“这活脱儿又是一个格蒂收购案。”西格尔向布斯基保证说。

事实上，这起收购比格蒂收购案还要好，它干净利落，而且收益更丰富。卡内申公司是一家老字号，是美国知名度最高且最受信赖的品牌之一，最终接受了瑞士食品业巨头雀巢公司的兼并。在这起收购案中，布斯基赚了 2830 万美元，是他根据西格尔的内幕信息一次性获得非法收益最多的个案。

这一次布斯基又引起了其他套利人的嫉妒和怀疑，华尔街上以前还没有哪个套利人像布斯基这样连战连捷。他由于股票购入量特别大，得到了“贪猪”的绰号。穆赫伦总是维护布斯基的声誉，遇到别人抱怨或暗示布斯基进行内幕交易，他就站出来替布斯基说话：“得啦，你就不能承认别人比你聪明、比你好？”

第六章 白衣骑士(3)

一天下午，布斯基给穆赫伦打电话，要他主持一个筹款晚宴。这个筹款宴会布斯基出面召集的，拟为犹太神学院筹集一笔资金。犹太神学院位于曼哈顿哥伦比亚大学附近，是一个著名的学术机构。穆赫伦从来没有发现布斯基对犹太教真有兴趣，但知道他经常给该神学院捐款，可能是为了给犹太投资商们留下印象。穆赫伦问道：“伊凡，你知道我不喜欢当主持的，我只给你一张支票不行吗？”他给自己定了个原则：无论是什么种类的慈善捐助，只要朋友张口，他有求必应。布斯基半天没吱声，然后像小孩一样沮丧地说：“问题是别人都不行。”

穆赫伦没有办法，只得同意，并强拉着卡尔·伊卡恩和他一起主持。由于大家普遍对布斯基怀有敌意和妒恨，主持这次筹款活动不太容易，但最后仍筹到了近50万美元。筹款晚宴要求穿戴齐整，穆赫伦穿着晚礼服，打着领结。布斯基的母亲也从底特律赶来参加，她给穆赫伦的印象是可爱而高贵，时时表现出一个犹太人母亲对儿子的自豪和关爱。穆赫伦把她介绍给来宾后，对大家说：“我知道你们今晚为什么要到这儿来。你们到这儿来是因为你们不相信伊凡·布斯基真地有一位母亲。”大家哄堂大笑。

布斯基几乎每战皆捷，使他的员工们也心存疑窦。研究主管莱斯曼知道，布斯基选择购股不是根据公司研究人员的研究结果进行的。但是，他没有意识到布斯基交易的模式化，没有注意到基德尔和皮博迪公司在这些交易中的特殊参与。就在那年布斯基鸿运当头期间，有一次，莱斯曼得知基德尔和皮博迪公司和西格尔在一起收购案中担任目标公司的代理，而布斯基的公司也在这起收购案中做交易。他知道布斯基和西格尔经常通电话，于是去向布斯基通报这个消息。

“我刚才听说基德尔在这起收购中当代理。”莱斯曼说，好像对得到这个信息挺自豪，“为什么不给马蒂·西格尔打个电话，看能不能得到些帮助？”

“你说这话什么意思？”布斯基警觉地问，看上去生气了，“马蒂·西格尔凭什么会帮我？”

“我的意思是说，你跟他关系不错，是吧？”莱斯曼说，“你可以……”

布斯基打断了他，厉声说：“实话告诉你，本公司与马蒂·西格尔没有特殊关系。没别的事你出去。”

1984年夏发生了一件对西格尔和布斯基不利的事，让西格尔惴惴不安。近些时间，尽管布斯基取得了很大成功，却没有怎么引起金融媒体的关注。然而，1984年夏天，《财富》杂志女记者格温·金基德约访布斯基，准备写一篇大型特写报道。布斯基很少搭理记者，不过这次他接受了金基德的采访，但是拒绝谈论交易问题和生活琐事。

西格尔知道这篇报道正在准备。金基德找过他，没有找到，就给他的秘书留了个字条儿，而西格尔给她回电话时她又不在，而且后来也没再来联系他。西格尔猜想金基德只是寻求他对布斯基的评论。7月最后一个星期，布斯基给西格尔打电话，提醒他注意文章中对布斯基与基德尔和皮博迪公司和第一波士顿银行关系的不利“报道”。

西格尔被惊呆了。“这很不好，”他生气地说，“对你不好，对我也不好。”

布斯基显得满不在乎。“你反应过度了。”他对西格尔说，并说这篇文章里其实没有什么新东西，只是“重复”《洛杉矶时报》一篇报道的内容，那篇报道也提到布斯基与这两家投资公司的关系。这话更让西格尔感到不安。《洛杉矶时报》的报道！他甚至就没有听说过这件事。这会不会引发大量不利报道的出现？他知道他的业务对媒体来说非常敏感。

西格尔要赶在这篇报道刊出前把消息告诉德农齐奥。德农齐奥很关心这件事，但没有过分担忧，也没有问西格尔这篇报道的真实度如何。他们把兼并收购部主管彼得·古德森（名义上的主管）叫来，一起讨论这篇报道对公司兼并业务可能产生的不利影响，最后得出结论说影响会很小。各种谣言一直在华尔街上流传，但他们很感宽心的是，第一波士顿银行在报道中也被提到了。

下个星期一，西格尔老早就跑到报刊亭买 8 月 6 日出版的那期《财富》，关于布斯基的特写报道就在这一期上发表。报道中的大多数内容是无伤大雅的，着重描写布斯基的辉煌成就和远大志向，也直言不讳地详细述及他早期的生活背景。然而，随着报道的深入，文章中出现了两段让西格尔不安的内容，上面写道：“布斯基的竞争对手们对他交易时间把握得出神入化地准确窃窃私语。有许多谣传说，他介入的交易都与基德尔和皮博迪公司和第一波士顿银行有关。布斯基极力否认使用了内幕信息……”

接着，文章提到一件特别敏感的事：“去年，当马里兰州液化气分销商帕尔加斯（Pargas）公司被加拿大名门望族——贝尔兹伯格家族追购的时候，布斯基的招术（以及基德尔和皮博迪公司和福斯特曼·利特尔公司的招术）吸引了华尔街。”这起事件涉及到布斯基与几个人的密切关系，其中有西格尔、特迪·福斯特曼和穆赫伦。西格尔跟布斯基谈过帕尔加斯公司的事，但没有向他透露内幕信息；特迪·福斯特曼是福斯特曼·利特尔公司的创建人，经常与布斯基谈论此事；贝尔兹伯格家族是穆赫伦的主要客户和支持者。西格尔知道，穆赫伦经常向布斯基传送贝尔兹伯格家族活动的消息。

文章继续道：“在贝尔兹伯格家族把收购决定知会帕尔加斯公司之后而做出公开宣布之前，布斯基买进了 3.5 万股帕尔加斯公司的股票……”虽然这完全属于

细节描写，但它明显是暗指布斯基掌握了这起收购案的内幕信息——可能是通过帕尔加斯公司掌握的，从而矛头指着了西格尔。

文章接下去说，在福斯特曼·利特尔公司宣布退出对帕尔加斯公司的收购而引起股价下跌之前，布斯基抛售了大量的帕尔加斯公司股票。这是指福斯特曼可能事先向布斯基泄露了这个计划，而西格尔也有这样的怀疑。布斯基对这个问题做出了反应，金基德引用了他的原话：“交易方面的事我无可奉告。我们每天买卖股票，一直都做得很好。我们有一流的顾问一直在指导我们。”

西格尔惴惴不安。怎么会弄成这样？他最担心的是他与布斯基的关系可能被发现，他们的事现在就白纸黑字地印在这份全国性的畅销刊物上，华尔街上的人都不会看不到。莱斯曼的朋友们开始戏称西格尔是布斯基的“执行副总”，“专门负责有关基德尔和皮博迪公司的事务”。

第六章 白衣骑士(4)

临近8月底的一天，西格尔接到戈德曼和塞克斯公司套利主管罗伯特·弗里曼的电话。弗里曼是一个很有影响的套利人。多年来，西格尔几乎每天与他在电话里交谈，关系变得很密切，刚开始时他们谈论业务方面的事，后来话题逐渐发展到体育、哲学、薪水、追求等，进而无话不谈。弗里曼的家原来在新泽西州，后来搬到纽约州东南部的拉伊市。他在这里买了一处豪宅，紧挨着有名的阿帕沃米斯乡村俱乐部。西格尔把弗里曼看作是电话“笔友”。

弗里曼风度翩翩，温文尔雅，说话斯文，办事稳健。他大学先是上的达特茅斯学院，专业是西班牙语，接着入读哥伦比亚大学商学院，毕业后进入戈德曼和塞克斯公司工作。在公司里，他跟着罗伯特·鲁宾学习套利，鲁宾后来成为该公司的

联合业务总监。戈德曼和塞克斯公司的董事长古斯塔夫·利维是个知名人物，他本身也是个套利人，而且是华尔街上套利界的泰斗。1978年，弗里曼被提升为公司的合伙人。随着套利工作对兼并收购、资本调整及其他重要业务的结果所发挥的作用越来越重要，公司其他合伙人经常向弗里曼问这问那。

为了保护公司的声誉，戈德曼和塞克斯公司做出严格规定：套利业务部与其他部门之间不许交流情况。公司还印发一份“限制名单”，上面都是参与未决投资金融活动的客户的名字。公司规定，由于公司参与了这些客户的投资活动，本公司的套利人和其他人员不允许交易这些客户的股票。因此，弗里曼经常向西格尔诉苦说他有很多交易做不了。

像布斯基一样，弗里曼也是一个不可缺少的信息源，因为他周围有一个密集的资深套利人圈子。实际上，西格尔一直怀疑这些套利人之间互通信息。可以想见，尽管某个套利人因为本公司参与某项活动而被禁止在该项活动上交易，但这个圈子里的其他套利人并不会被禁止。他们可以自由交易，只要他们与其他人分享类似的信息。这就是这种圈子的妙处。

西格尔知道，这种信息总是以某种方式赶在公开宣布之前找到进入市场的途径。如果股市上某只股票的交易量突然增加、股价突然上涨，任何人都会看到，而且按图索骥找到购买者也不难。华尔街上出现了一种风格独特的套利人，他们只跟在套利人圈子成员的屁股后面走，盲目以跟风方式进行买卖。

这次西格尔接到弗里曼电话的时候，卡内申公司收购案正进行得如火如荼，这加强了西格尔对套利人圈子的怀疑。弗里曼在电话里说，他知道布斯基买了100万股卡内申公司的股票。这话让西格尔感到更加吃惊，既惊于布斯基的购股量如此巨大（他对布斯基的交易量一直不了解），又惊于弗里曼对布斯基的情况这么清楚。显而易见，布斯基那里保密不严，至少对像弗里曼这样有影响的套利人是这样。难

怪媒体上会报道出来。弗里曼不停地说着，西格尔的脑子快速地转着。然后，弗里曼又说了一句让他更加担心的话。“你应该注意点。”弗里曼说，“外面都在说你与布斯基走得太近。”

“我不会再给他提供了。”西格尔脱口而出道，“我以前常常这样。”

弗里曼的话使他下了最后决心，他发誓卡内申公司收购案是他最后一次给布斯基提供信息。他必须与布斯基拉开距离，而且要赶快，否则，外面的传言会永远缠着他。

接着，正当西格尔觉得《财富》报道事件平静下来时，接到了《大西洋月刊》记者康妮·布拉克的电话，她也要写一篇关于布斯基的报道。她看了《洛杉矶时报》和《财富》上报道布斯基的文章，准备在她报道中涉及到布斯基与西格尔关系的地方把西格尔的名字提出来。西格尔恳求布拉克不要把他往文章里写，但无济于事。于是西格尔再去找德农齐奥，向他反映了这个情况，表示必须采取措施制止布拉克。他们采取了措施。当布拉克向杂志社交稿时，杂志社的律师告诉她说，必须删去文章中关于西格尔的内容，否则不予刊载。她一开始表示抗议，但后来迫于压力让步了。这篇文章在12月那一期上刊出，没有提到有关西格尔的情况。西格尔后来才知道，基德尔和皮博迪公司的律师介入了，他们威胁《大西洋月刊》杂志社说，如果布拉克文章中的冒犯性材料不删去，基德尔和皮博迪公司将提起诉讼。

那年（1984年）后来，西格尔坚持不与布斯基联系，也没有再给布斯基提供内幕信息。然而，快到年底时，尽管他有各种忧虑，还是盘算起在布斯基那里的年底“奖金”来。1984年，西格尔收入很丰厚。他在基德尔和皮博迪公司的薪水和奖金突破了100万大关，获得的现金和公司股份共计110万美元，这些都是他的合法收入。不过，格雷西广场那套公寓的装修费超出了他的预期，接近50万美元。最后，

他还有一份“外快”，布斯基用他提供的价值连城的信息和建议赚取了巨额利润，他应该从中分得一杯羹。

1985年1月，西格尔和布斯基又相约来到帕斯特拉米恩—瑟英斯咖啡店，商讨西格尔的“奖金”。鉴于上次的教训，这次西格尔在拟订的数额上提高了一些，以把送钱人的短头儿也包括进去。他要求40万美元，除去送钱人的，期望实际到手35万左右。用这些钱，他可以把公寓的装修费都补齐了。布斯基对这个数欣然同意，其实卡内申公司收购案中的信息价值还没有算。关于这笔钱的交接，布斯基这次准备采用一种新的方式，不再沿用以前在广场饭店大堂交接的方法。

布斯基计划的新方式是这样的：西格尔于约定日期上午9点准时到达第55街与第一大道交叉处的一个投币电话亭，拿起话筒，装出打电话的样子。这时，送钱人将站在他的身后，好像等着要打电话。他会把一个手提箱放在西格尔的左腿边，然后走开。西格尔觉得这听起来比原来的方法还可笑，像是蹩脚的间谍小说里的东西，但布斯基坚持采用这个方法。

在约好那天，西格尔早早就来到指定地点。为了打发时间，他到马路对面一个咖啡馆去喝咖啡，选一个靠窗的桌子旁坐着，边喝边观察外面的动静。忽然，他看到了一个可能是送钱的人。那人皮肤黝黑，身穿一件黑色粗呢上衣，手里拎着一个手提箱，在电话亭旁的一幢小楼附近来回走动。

接着，他看到在离这条街不远处还有一个人。那人也是黝黑的皮肤，在路边走来走去，眼睛盯着西格尔怀疑是送钱的那个人。这时，西格尔心里开始发毛了。怎么回事？怎么还有一个人？突然，西格尔又想起布斯基说的他当过中央情报局特工的事，心里更害怕了。西格尔心想：“他们是要来杀我。”布斯基之所以想出让送钱人站在他身后的怪主意，就是要让那个人谋杀他。想到这里，西格尔赶紧喝完

杯里的咖啡，付了账，起身逃走，留下那个送钱人提着满满一箱子钱继续在那里溜达。

西格尔刚回到办公室，布斯基打来了电话，问他：“事情办得怎么样？”

“没有办成。”西格尔回答。

“为什么没有？”布斯基不安地问。

“那里又出现了一个人。”西格尔解释说，“有个人在监视。”

“那当然，”布斯基叫道，“一直是这样的。我要确保交接成功。”

西格尔吃了一惊，原来布斯基连自己找的送钱人都不信任。

第六章 白衣骑士(5)

布斯基坚持要西格尔再去电话亭交接钱。他说：“我好不容易把这钱给你弄来了，你得把它取走。”西格尔仍保持着警惕，不愿用这种方法，但他又不能不去把这笔钱取回来。拖了几个星期后，他让步了。他又去到那个电话亭，这次一切进行得很顺利。与上次一样，箱子里的钱少了一些，但西格尔懒得再跟布斯基说。他在心里发誓：“这是最后一次。”他不想总是生活在恐惧中。

在西格尔看来，与布斯基的协议结束了，最后的付款也结讫了。他开始彻底停止给布斯基打电话，而当布斯基打电话给他时，他要么躲避，要么说忙，要么刚说两句就急着挂线。很快，布斯基就意识到了怎么回事。

一天下午，西格尔又接到了布斯基的电话，当他又想急匆匆地结束通话时，布斯基轻轻地问：“怎么回事，马蒂？你不想跟我说话，也不再给我打电话。我再也见不着你了。你不再喜欢我了吗？”布斯基的声音柔柔的，透出一种发自内心的伤感。

对西格尔来说，他与布斯基的内幕交易关系不是他对《财富》刊出那篇报道感到恐慌的惟一原因。就在他坚持与布斯基保持距离的时候，也就在弗里曼提醒他注意关于与布斯基关系的不利谣传的时候，他正在与弗里曼进行着内幕交易。与弗里曼的这种关系不是受西格尔个人利益需要的驱使，而是受基德尔和皮博迪公司利益需要的驱使。

基德尔和皮博迪公司表面上看起来不错，实际上公司运作陷入了危机，公司盈利严重依赖于西格尔。就在公司传统的收入来源（如经纪和承销佣金）已经枯竭的时候，公司决策者却迟迟不愿开发新的业务增长点。基德尔和皮博迪公司没有自己的套利业务部，与华尔街上几乎所有的其他公司不同，它不自我开户交易。阿尔·戈登和德农齐奥都认为，公司自我开户交易会模糊公司对客户利益的责任。没有这些顾虑的公司运作都很红火，如戈德曼和塞克斯公司和摩根·斯坦利公司。戈德曼和塞克斯公司有一个套利部，一直在从事大规模的套利业务，摩根·斯坦利公司近来也欣然介入了这个领域。

德农齐奥被公司里一些年轻人起了个“鸵鸟”的绰号，讽刺他是一个不正视现实的人。每当有人提议新的业务方向时，他都要问该项业务是不是公司为给客户提供服务所“必须”从事的，而答案很少是肯定的。在这种情况下，当对手们的基础资本都在飞速增长时，基德尔和皮博迪公司的资本增加处于停滞状态。该公司仍然在依靠它的零售经纪网和分销能力来增加资本，这是一种过时的方法，而且利润率越来越低。

更为糟糕的是，基德尔和皮博迪公司苦心孤诣建立起来的声誉在 1984 年 3 月遭受了一次重创。该公司年轻的证券经纪彼得·布兰特向证交会承认参与内幕交易。布兰特经常在宣传基德尔和皮博迪公司的杂志广告中出现，是一个为人圆滑、不甘平庸的人。在威南斯内幕交易案中，布兰特是政府的主要证人。威南斯全名 R. 福斯特·威南斯，原为《华尔街日报》记者，主持该报富有影响的“道听途说”专栏，曾多次预先向布兰特泄露专栏内容。这是多年来最耸人听闻的一起内幕交易案。

这起案件轰动一时。它公开了一个耸人听闻的故事，故事中有酒鬼律师，有同性恋者，还有在豪华餐厅和马球俱乐部里召开的秘密会议。基德尔和皮博迪公司没有其他人被卷入，公司极力淡化这件事，但公司的法律顾问罗伯特·克兰茨成了证人席上的倒霉蛋。基德尔和皮博迪公司的监管程序好像形同虚设。

这起事件后，基德尔和皮博迪公司寻找新的业务增长源的工作显得更加迫切。早些时候，德农齐奥和戈登面试了一个名叫蒂莫西·塔伯尔的年轻人，对他挺有好感。塔伯尔英俊潇洒，看上去有点孩子气，获得过罗兹奖学金。他的会计经验和牛津大学背景吸引了德农齐奥和戈登，他们聘他为公司顾问，直接向德农齐奥负责，头衔是负责计划的副总裁。

塔伯尔审查了基德尔和皮博迪公司的业务运作及其盈亏状况，得出结论说，公司的生存取决于开发新的盈利渠道，公司必须大胆进行自我开户交易，舍此别无选择，为此公司需要建立一个套利业务部。塔伯尔主动要求亲自参与这项新业务，他说他做过一些股票购买权的自我开户交易，但并没有套利方面的经验，交易知识也不多。

德农齐奥不太情愿地接受了塔伯尔的建议，决定在公司开展套利业务，但要求不公开地进行。他安排公司的资深交易员理查德·威格顿具体负责这项工作。威格顿当过信贷分析师，他的大部分职业生涯都是在基德尔和皮博迪公司度过的，曾

在多个岗位上工作过。他工作兢兢业业，但成绩不瘟不火。威格顿身材肥胖，为人和善，但不是很精明。在公司里，大家都叫他“威吉”。

威格顿当交易员时，跟在公司的一些精明的客户后面做些“搭车”交易，看他们买卖什么，他也买卖什么，通过这种方式多少挣得一些利润。就以这么微弱的一点基础，德农齐奥让他启动基德尔和皮博迪公司的套利业务部。塔伯尔来这里和威格顿一起工作，公司图书馆的一位雇员被派到这里当文员。

德农齐奥把西格尔叫到他的办公室，给他通报了组建公司套利部的事，同时提醒西格尔说，他不想让公司外边的人知道本公司有套利部，以免客户们产生不良反应。

西格尔熟悉威格顿，也喜欢这个人，但认为他做套利业务能力欠缺。至于塔伯尔，西格尔不太了解，只知道他看上去毫无经验，而且刚到本公司来。接着，德农齐奥做出了一个让西格尔意外的决定：要求西格尔当套利部的“顾问”，指导他们的工作，而且不能让其他人知道。西格尔不由暗暗叫苦。

那时，即 1984 年 3 月，海湾石油公司收购案正在如火如荼地进行，西格尔正在做 K K R 公司的代理，参与对海湾石油公司的竞购。当时国会也介入了，当它对这起收购案提出反托拉斯议案时，套利人和其他投资商都非常紧张，纷纷抛售海湾石油公司的股票，使其股价不断下跌。这时，西格尔决定测试一下自己做这个新的套利“顾问”的能力如何，于是给威格顿和塔伯尔打电话，让他们买进海湾石油公司的股票。他说：“这只股票的价值是明摆着的。该公司要被别人收购，这是肯定的。”他说这话是有根据的，他是 K K R 公司的代理，对海湾石油公司的盈利能力和资产状况进行过研究。因此，他对国会的反托拉斯威胁不屑一顾。威格顿和塔伯尔购进了 20 万股，按照基德尔和皮博迪公司的标准这个数量算是很多了。（而当时布斯基购入了 400 多万股，对比何其鲜明。）当加州标准石油公司最终完成了对

海湾石油公司的收购时，基德尔和皮博迪公司赚了 270 万美元，西格尔被惊呼为套利天才。德农齐奥非常兴奋，一个劲儿地称赞西格尔眼光独到。西格尔感到惊奇：套利这么容易！他相信他会做得好。这时，他感到自己正在为公司做出另一份重大贡献。

好像没有人认识到西格尔几近违反一个通例，即在投资金融公司中套利业务与公司其他业务应互相隔离，不能互通信息。西格尔在担任 K K R 公司的金融顾问时，获得过不少机密信息。虽然他在指导威格顿和塔伯尔时没有使用这些机密信息，但接近了危险的边缘。

一天下午，罗伯特·弗里曼又像往常一样给西格尔打电话，提到他看好沃尔特·迪斯尼公司的股票，并说他个人也买了一些。公司袭购手索尔·斯坦伯格对沃尔特·迪斯尼公司股票大量囤积，套利人都推测他要收购该公司。同时，以投资精明著称的得克萨斯州巴斯家族也大量积聚该公司的股票。弗里曼虽然没有明说，但明确暗示他与理查德·雷恩沃特有直接联系。雷恩沃特是一位金融家，巴斯家族的许多成功都有他的功劳。

西格尔想，套利网络就是这样运作的——大家互相提醒、暗示、示意、相互联系、建立互惠关系，再接下去就该实际传送内幕消息了。既然任何人都能证实某个消息的可靠而不用问消息是怎么来的或从哪里来的，还有什么可愁的？

西格尔吩咐威格顿和塔伯尔购买沃尔特·迪斯尼公司的股票。此后不久，1984年6月，市场上出现了“绿票讹诈”的传闻，称斯坦伯格不但收购沃尔特·迪斯尼公司不成，而且要被该公司反拿。西格尔马上给弗里曼打电话，弗里曼向他保证说没事，称“不会发生那种情况”。于是，基德尔和皮博迪公司没有把股票抛出，而西格尔匆匆赶往机场，乘机前往克里弗兰。按计划，他要去那里会见一个客户。

西格尔一在克里弗兰机场下飞机就给办公室打电话，得到了一个不好的消息：斯坦伯格接受了绿票讹诈，他的收购威胁结束了。沃尔特·迪斯尼公司的股价跌了下来。更糟糕的是，威格顿和塔伯尔对此还一无所知。基德尔和皮博迪公司在迪斯尼股票上失手了，损失超过了上次在海湾石油公司股票上赚的 270 万。西格尔惊呆了。他这个套利“天才”不过尔尔。

第六章 白衣骑士(6)

第二天上午，西格尔气愤地给弗里曼打电话。当弗里曼告诉西格尔他在消息公开之前已把自己的股票出手时，西格尔更愤怒了。“你为什么不告诉我？”西格尔喝问，“是你让我买那只股票的，现在你有了这个消息却不让我知道？”西格尔不相信弗里曼会那样玩弄他。

弗里曼真地很无辜。他说他不知道西格尔买了这么多沃尔特·迪斯尼公司的股票，而且，他得到这个消息时打电话找过西格尔，要告诉他的，但西格尔当时正在去克里弗兰的飞机上。西格尔稍微缓和了一些，但损失仍让他心痛。他不知道该怎么向德农齐奥解释这件事，特别是，在事先有那么多绿票讹诈传闻的情况下，他竟然还让威格顿和塔伯尔握住股票不放。

几天后的一个星期五，西格尔在位于康涅狄格的家里给弗里曼打电话。这时，他已彻底从迪斯尼股票失手事件中恢复过来，两人又像以前那样谈论起股市和兼并收购的新动向，就好像什么事也没有发生过似的。西格尔不假思索就把话题引到了大陆（Continental）集团公司上。该公司是一个包装公司，是戈德曼和塞克斯公司的一个大客户，当时已成为詹姆斯·戈德史密斯爵士的收购目标。西格尔问弗里曼他认为詹姆斯爵士的收购会不会受阻。

鉴于戈德曼和塞克斯公司是大陆集团公司的投资银行，正在积极参与大陆集团公司的战略策划，西格尔期望从弗里曼那里得到一些有用但不一定详细的信息。或许弗里曼对大陆集团公司的情况一无所知，因为戈德曼和塞克斯公司严格禁止套利部与其他部门之间的交流。但是，弗里曼知道了消息，他说：“没关系，他们无论如何会把公司卖掉的。”

西格尔很是吃惊。这句话从大陆集团代理公司的一个合伙人口里说出来，听着像是一个内幕消息。他挂断电话，望着窗外一览无余的暮春中的康涅狄格海岸风景，陷入了沉思。他知道，在与弗里曼的交谈中，他们刚刚越过了一条不言而喻的界线。他也知道，他可以不采取行动，从而很容易地不犯内幕交易的错误，因为内幕交易就是根据内幕信息进行交易，如果没有交易行为，就算不上内幕交易。但是，他还想到，在他遭受颜面尽失的迪斯尼股票折戟后，弗里曼欠他一份人情。套利网络不就是这样运作的吗？

西格尔拿起电话找到威格顿和塔伯尔，建议他们购进大陆集团公司的股票。但是，让他非常恼火的是，他们拒绝了，他们两个还在对迪斯尼股票一事耿耿于怀。西格尔提高了声音，告诉他们他刚给弗里曼打过电话，并一字一句地向他们重复弗里曼说的关于该公司打算卖掉的话。“现在你们明白了吗？”他问。他们明白了，并顺从地开始买进。

大约一个星期后，西格尔又向弗里曼询问大陆集团公司的消息。弗里曼情绪很高，他说：“我也干起投资金融了，我也干起你的活儿了，马蒂。”接着，弗里曼大胆地越过了内幕消息的界线。他解释说，戈德曼和塞克斯公司正在安排一个与他关系密切的朋友充当拯救大陆集团的“白衣骑士”，他叫大卫·默多克，以前是一个公司袭购手。弗里曼把默多克的计划详细地讲了出来，并说他在做默多克的顾问。这下子好了，西格尔可以从两个方面获取内幕消息，一个方面是大陆集团公司，

一个方面是默多克。西格尔给威格顿和塔伯尔打电话，敦促他们多买些大陆集团的股票。

詹姆斯爵士提高了发盘价格，使大陆集团的股价急剧上升。西格尔又给弗里曼打电话，弗里曼劝他：“别急，我们要再多买一些。”基德尔和皮博迪公司又买进了一批，最后总共购进了价值 2500 万美元的大陆集团公司股票，这是它历来购入量最多的一次。

在基德尔和皮博迪公司，除西格尔、威格顿和塔伯尔之外，只有两个人可以看到套利部的交易单，即德农齐奥和公司总裁约翰·T·罗切。鉴于上次在迪斯尼股票上遭到的损失，德农齐奥对公司在大陆集团公司股票上大量押注越来越担心，最后让西格尔到他办公室对情况做出解释。

德农齐奥看上去很着急，额头上汗都出来了，他心情紧张时经常这样。西格尔怎么能拿公司这么多钱去冒险？他怎么能这么有信心？最后，西格尔脱口道出了实情：“消息都是从鲍勃·弗里曼那儿得来的。”德农齐奥很清楚弗里曼是谁。他停顿了一下，显得很严肃，然后只说了四个字：“保护自己。”而后，他对公司买进大陆集团股票的数量没有再说什么。

大陆集团公司收购战在 6 月 29 日达到高潮。默多克提出了最高报价——每股 58.50 美元，超过了詹姆斯爵士报出的 58 美元，而另一个竞购者坦尼科（Tenneco）公司（系一家大型集团公司）提出的价格只 55 美元多一点。下午 4 点钟左右，大陆集团公司董事会特别秘密会议接受了默多克的报价。这个消息在下午近 5 点半时才公开宣布，但西格尔知道得比这早，弗里曼在董事会决定做出后不到二十分钟就打电话告诉了他，比消息公开时间早了一个多小时。

威格顿和塔伯尔将大陆集团股票出手后为基德尔和皮博迪公司赚得 380 万美元，补偿上次在迪斯尼股票上的损失之后还有余。每个人都非常高兴。西格尔“套利天才”的名声又恢复了。当然，德农齐奥知道，西格尔的成功并非只建立在“天才”上。罗切拍着西格尔的肩膀说：“你让公司活了。”

西格尔意识到，是弗里曼确保他挽回了上次的损失。现在，他感到他可以信任弗里曼，弗里曼是一个声誉卓著的人。西格尔发现，自己喜欢套利的刺激和兴奋。他喜欢当消息的接收者，而不是提供者。这个过程看来是非常安全的，被发现的可能性非常小，几乎可以忽略不计。

西格尔继续从与弗里曼的联系中获取内幕信息。同时，为了使基德尔和皮博迪公司的这种交易不引起注意——既不引起监管部门的注意也不在本公司内引起注意，威格顿和塔伯尔通过第三方经纪人进行买卖。例如，博伊德·杰弗里斯就是这种第三方经纪人，他是洛杉矶的一个经纪人，开了一个主要接手这种秘密交易的经纪公司。这种交易方法被称为“第三市场”交易或“场外市场”交易。这样做的好处是，从交易纪录上看不出弗里曼打给西格尔的电话与基德尔和皮博迪公司的交易有直接联系。威格顿喜欢把这种策略称为“垂帘听政”。

西格尔没有告诉弗里曼基德尔和皮博迪公司在做套利业务，因为德农齐奥仍然坚持要对本公司建立套利部的事保密。西格尔对弗里曼说他是在自己做个人开户交易。令西格尔吃惊的是，弗里曼告诉他，他也在积极进行个人开户交易，而且还在以他子女为受益人的账户上交易。

通常情况下，大公司都严格禁止本公司的套利人做个人开户交易，因为做个人交易容易把个人利益放在公司利益之上，从而在交易时以个人账户买卖第一，即所谓的个人交易先行。西格尔肯定戈德曼和塞克斯公司一定也有这样的禁令。弗里曼对西格尔的询问显得漫不经心，他解释说：“公司的交易做完我才去做自己的。”

毫不奇怪的是，弗里曼不久就向西格尔寻求报偿了，这个报偿使得布斯基给西格尔的变得不值一提。在大陆集团收购案期间，西格尔和弗里曼还忙于另外两起正在酝酿的大宗收购业务：一起是废物处理公司考虑收购 S C A 服务公司，另一起是鲁珀特·默多克意欲收购圣里吉斯造纸公司。废物处理公司是废物回收与处理行业的巨头，成为它收购目标的 S C A 服务公司是该行业的一家小型公司，是西格尔的客户。传媒巨头鲁珀特·默多克是戈德曼和塞克斯公司的客户，被他瞄上的圣里吉斯造纸公司是一家大型林业产品公司。

6 月份，在废物处理公司发给 SCA 服务公司一封收购意向书之后，戈德曼和塞克斯公司根据弗里曼的建议开始买进 SCA 服务公司的股票。这封意向书措词强烈，向 SCA 服务公司提出对它进行善意兼并，这种手段被套利人称为“黑熊之拥”。这封书信公开发出后，SCA 服务公司立即组织抵抗，并聘请西格尔帮助筹划。该公司筑起的第一道防线威力很大，它宣称这起拟议的收购涉嫌反托拉斯问题，可能引起政府的干预。

由于戈德曼和塞克斯公司买进的 SCA 服务公司股票数量很大，反托拉斯问题的传言引起了弗里曼的极大不安，他赶忙给西格尔打电话探听虚实。“马蒂，SCA 一案你得帮我。”弗里曼说，“这个反托拉斯威胁是真的吗？”

西格尔顾左右而言它，极力坚持不泄露内幕消息，但弗里曼逼着追问，最后西格尔坚持不住了。他把 SCA 服务公司的具体防卫计划都告诉了弗里曼，并说提出反托拉斯问题只是一个策略，主要是为了使对方提高收购价格。“这个公司正日薄西山。”西格尔给他的朋友吃了一颗定心丸，并鼓励他增加购股量。

随着 SCA 收购案的一步步发展，西格尔和弗里曼在通话中逐渐开发出了一种暗语，使传送的消息听起来不那么直白。就在另一家废物处理公司——勃朗宁·费里斯公司加入对 SCA 服务公司的竞购之前，西格尔告诉弗里曼：“这个家伙真地准备去交易了。”听到这个，弗里曼知道 SCA 股票的价格即将上涨。

8 月 13 日（星期一），SCA 服务公司宣布，除废物处理公司外，它还在考虑其他公司的报盘。接着传出了勃朗宁·费里斯公司将以更高价格发起竞购的消息，于是 SCA 服务公司的股价立即上升。上星期四和星期五戈德曼和塞克斯公司买了 7 万多股 SCA 股票，本星期一又买了 5.7 万股，是在 SCA 服务公司的通告引起股价上涨之前买的。

这次股价突涨后，弗里曼担心，由于人们都认为这起收购还要涨价，市场对这起收购的前景太过狂热。他思忖是不是应该把戈德曼和塞克斯公司手里的股票抛出一些，于是又给西格尔打电话。

“你对这只股票的价格怎么看？”弗里曼问。

西格尔决定向他卖卖关子，问道：“你是什么意思？”

但心中不安的弗里曼无心给西格尔捉迷藏，他有些急了，不耐烦地说：“你知道我是什么意思。”

“我看很好。”西格尔赶忙认真地回答。他知道“很好”一词弗里曼会理解，并据此再购入更多的 SCA 股票。于是，在以后几天里，戈德曼和塞克斯公司又买进了 12.35 万股。最后，废物处理公司的出价的确实超过了勃朗宁·费里斯公司，戈德曼和塞克斯公司套利部大获全胜，利润数百万美元。

现在球跑到了弗里曼一边，又该他欠西格尔人情了，而圣里吉斯造纸公司收购案看来是用以回报这份人情的理想工具。詹姆斯·戈德史密斯爵士一直想收购一个林业产品公司（最终购得皇冠齐勒拜奇公司），1984年年初就开始了圣里吉斯造纸公司的攻击。惊惶之下，圣里吉斯求助于摩根·斯坦利公司，摩根·斯坦利又与另一家大型造纸公司——冠军国际联系，商议让它出面拯救圣里吉斯造纸公司。由于冠军国际公司是戈德曼和塞克斯公司的客户，所以圣里吉斯造纸公司的股票在戈德曼和塞克斯公司被列入了“灰名单”。灰名单各个公司都有，这是一种密级更高的限制名单，这种名单上的股票本公司人员禁止交易。一般限制名单在公司内是广泛印发的，发现非常容易泄露，所以灰名单只印发到公司的高级管理人员。

最后，圣里吉斯造纸公司通过“绿票讹诈”全部买下了詹姆斯爵士手里的股票，收购威胁似乎散去了。于是，与冠军国际公司的商议停止了，戈德曼和塞克斯公司也把圣里吉斯造纸公司从灰名单上撤了下来。但是，与冠军国际公司的商讨很快又恢复了，因为新的收购威胁又来了，是鲁珀特·默多克发出的，他和巴斯家族（又是受弗里曼的朋友雷恩沃特的建议）公开宣布拥有大量的圣里吉斯造纸公司股票。

弗里曼给西格尔说过他总是在做完公司的交易后才做个人和子女的交易，他这话说得不够坦诚。7月16日，冠军国际公司与圣里吉斯造纸公司在互相审核了对方的财务状况后签署了一份秘密合并协议。这时候，按规定戈德曼和塞克斯公司的人员是不能交易这两个公司的股票的，但是，第二天弗里曼就个人购买了1.5万股圣里吉斯造纸公司的股票，价格从每股43美元到45美元不等。同一天，默多克宣布以每股52美元收购圣里吉斯造纸公司。戈德曼和塞克斯公司合规部本来应该审查弗里曼的这种交易，但它与基德尔和皮博迪公司和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的同类部门一样无能，资历和级别都较低的合规部人员不敢对弗里曼这样的强势合伙人的交易提出异议。这种现象几乎不是戈德曼和塞克斯公司所特有的。

几天后，圣里吉斯造纸公司正式拒绝了默多克的收购报盘，市场上对圣里吉斯快速就范的希望破灭了。然而，第二天，基德尔和皮博迪公司根据弗里曼提供的消息，开始陆续购进圣里吉斯的股票，直到7月底冠军国际公司宣布出价20亿美元收购圣里吉斯造纸公司。

西格尔和弗里曼的关系有很多功能，交流内幕信息只是其中一小部分，他们的关系还以其他方式发挥作用。圣里吉斯造纸公司收购案刚开始不久，帮助该公司组织反收购工作的摩根·斯坦利公司的人员给西格尔说，他们不会支持冠军国际公司去打收购战。西格尔通过市场信息人员了解到，尽管摩根·斯坦利公司说过那样的话，但它正在利用冠军国际公司企图抬高这起收购的价格，以使自己获取更高的服务费。西格尔立即向弗里曼通报了这种情况，弗里曼又把这个消息直接告诉了戈德曼和塞克斯公司的负责人约翰·温伯格。戈德曼和塞克斯公司对抗摩根·斯坦利公司的做法，而冠军国际公司坚持于当晚签署了最终合并协议。基德尔和皮博迪公司还利用这个信息增购了10万股圣里吉斯造纸公司的股票。

冠军国际公司与圣里吉斯造纸公司签署最终合并协议的消息第二天上午宣布了，基德尔和皮博迪公司和弗里曼将圣里吉斯股票出手后都获取了丰厚利润。

西格尔心花怒放。华尔街开始繁荣起来，而他就是其中一分子。他甚至开始不再担忧这种交易可能会被发现。美国经济正在恢复信心，正在走向欣欣向荣。弗里曼被视为伟大的成功者，获邀去洛杉矶观看1984年的夏季奥运会。在SCA收购案快要接近尾声的时候，有一天弗里曼给西格尔打电话，他赞许地说：“我很佩服你，你对利用信息交易得心应手。”

紧接着，出现了《财富》杂志文章一事。突然，西格尔被弗里曼的话搅得心神不宁。正如他发誓与布斯基拉开距离一样，西格尔决定停止与弗里曼交换内幕消息，不再向他提供任何机密信息。不过他会继续与弗里曼交往，因为他喜欢弗里曼，

虽然不与他谈内幕消息，交流合法的市场信息是完全可以的，在这方面他也是一个很有价值的信息源。

不管怎么说，基德尔和皮博迪公司的套利部已经取得了许多人梦想不到的成功，它成立不到一年就创下了 700 多万美元的利润，一下子成为公司创利最多的部门之一。他、威格顿和塔伯尔即使这年其余时间什么也不干，也一样堪当公司的英雄。尽管如此，套利只是他的副业。

第六章 白衣骑士(8)

西格尔感到很欣慰。他拯救了基德尔和皮博迪公司，至少可以使它再熬过一年。他可以不再感觉自己是罪犯了。

基德尔和皮博迪公司投资业务员哈尔·里奇坐在办公桌前的椅子上，一上午都情绪不佳。1984 年夏，他作为西格尔的助手参加了 SCA 收购案。前一天，他听误了西格尔交待的一件事，从而无意中把传给美林公司的东西弄差了。西格尔大发雷霆，到里奇的办公室来大叫大嚷地喝斥他，简直使他无地自容。

西格尔的这种行为让里奇很厌恶。虽然里奇比西格尔小几岁，但他身上似乎更具有悠久的基德尔和皮博迪公司的特点。他深蓝的眼睛，金黄的头发，是斯坦福大学和沃顿商学院的毕业生，他办事特别细致，考虑问题周全。在年度考评中，西格尔对他的评价是“太好了”。

在来基德尔和皮博迪公司工作以前，里奇与约翰·戈登就是好朋友。（约翰·戈登与西格尔共用一个秘书。）当西格尔一开始想招里奇当助手时，戈登警告里奇不要来。戈登不仅看不惯西格尔的工作老是有优先权，他还对里奇说西格尔这人是

“邪门儿”。西格尔锋芒太露，有时简单粗暴，戈登觉得他不好相处。但在西格尔与简·戴结婚后，戈登改变了对西格尔的看法。他告诉里奇说西格尔成熟了、变好了，并说里奇现在可以来基德尔和皮博迪公司与西格尔共事了。

西格尔的那场大声嚷叫让里奇很难过。他觉得戈登对西格尔性格的乐观评价是不是下得太早了。但是，第二天西格尔出现在办公室门口，看上去有一种内疚的不安。他问里奇：“你没事吧？”里奇说他猜想没事。“对不起。”西格尔说，“我很难过，我不该那样对你叫嚷。”里奇感到好受了一些。

但里奇有时对西格尔感到一种担心。里奇住在康涅狄格州格林威治城，与住在拉伊的弗里曼离得不远，两人经常搭乘同一辆车进城上班。里奇很喜欢弗里曼这个人。一天早上，他们又一同乘车上班，边走边聊起《克莱默夫妇》这部电影。里奇认为，弗里曼似乎对这部影片中描写的离婚等家庭问题很敏感。里奇知道弗里曼是做套利业务的，但觉得他与其他套利人不一样。里奇对大多数套利人都不喜欢。弗里曼在沃特街 60 号下车，在他就要下车的时候，轻声对里奇说：“回去告诉马蒂·西格尔，不要跟伊凡太近乎。”里奇还没有来得及问他怎么回事，他已经下车走了。

里奇不知道弗里曼那话是什么意思。弗里曼为什么不自己去告诉西格尔？里奇的办公桌离西格尔的很近，他知道弗里曼经常给西格尔打电话，一天两、三次。

“博比的电话”成了一句常用语，他知道博比就是弗里曼。还有，弗里曼是一个套利人，为什么他不让西格尔跟另一个套利人太近？难道套利人之间就这样吗？

然后，里奇看到了《财富》上的那篇文章，这篇文章在基德尔和皮博迪公司引起了不小的骚动。弗里曼又对里奇说：“马蒂·西格尔最好小心一点，这看来很不好。”最后，里奇向西格尔提起了这个问题，他对西格尔说：“不要跟伊凡太近乎，马蒂。他是个丧门星。”西格尔坚持认为没什么好担心的，他对里奇说《财富》上那篇文章是“瞎扯”。

里奇相信了西格尔，诚实的他认为西格尔不会与伊凡·布斯基做不正当的事情。另外，他还知道基德尔和皮博迪公司正在做套利业务。尽管公司对这件事保密很严，有些情况还是泄露了出来。套利部创造了巨额利润，这已不是秘密了。大家都不相信仅凭威格顿和塔伯尔两人就能取得如此非凡的成果。经常接近西格尔的里奇猜测到，至少西格尔参与了套利部的运作，在一旁指导他们，或许还根据他的兼并收购经验向他们提供一些真知灼见。

后来西格尔证实了他的这些猜想，给他简单看了套利部的交易纪录，并盛赞从事套利的几个人干得好。里奇惊诧于买卖股票的数量之大和冒险投入的资金之多。“不能让威格顿负责这事，”他说，“他能力欠缺。你们得聘一个专业套利人来负责。”他推荐了他在迪安·威特公司时认识的一个人。西格尔跟那个人谈了，但他后来告诉里奇说不准备雇那个人。“我们不能把威吉拿下来，”西格尔说，“他是团队的一员。”里奇不相信西格尔会那么向着威格顿。他想明白了：西格尔玩套利玩得正开心，不想让其他人插手。

公司的这种做法让里奇感到担心。他在迪安·威特公司时，该公司建立了套利业务部，他曾参与筹建工作。套利部开始运作前，公司专门请两个法律事务所拟定套利业务与公司其他业务安全分离的规定。（这两个事务所是希尔曼和斯特林律师事务所及苏里文和克伦威尔律师事务所，后者是基德尔和皮博迪公司的法律顾问。）套利与其他业务相分离是一种惯例，也是一项基本要求。而今，基德尔和皮博迪公司开展了套利业务，却没有把这项业务与其他业务分开进行。

里奇觉得应该向上司反映这个情况。他不能去找西格尔，因为按照公司的组织结构，西格尔不是兼并收购部的主管，主管是彼得·古德森（名义上的主管）。于是，里奇去找古德森。“彼得，我知道我们公司开始做套利业务了。”他说，“但

公司有件工作没有做，这是危险的。我在迪安·威特公司做过这方面的事，我可以帮忙。西格尔是不能卷入这项工作的。我们必须把套利与其他业务分开。”

古德森显得很关注此事，他说：“你说的对，哈尔，这是很麻烦。我要就这个问题给拉尔夫（即德农齐奥）写一份备忘录。”

但是，情况依旧，里奇还是经常听到西格尔在电话里吩咐威格顿和塔伯尔做这做那。因此他又去找古德森，说情况没有任何改变。古德森承认他没有给德农齐奥呈报备忘录，也没有写其他书面的东西。“不过，我跟拉尔夫谈了这个问题。”古德森说，听起来好像跟德农齐奥谈了就行了，他和里奇就不用再管了。“你知道，”古德森接着说，“马蒂有点疲沓，他做兼并收购做烦了，套利这活他做做也不错。”里奇觉得在这个问题上他只能做到这一步，别的他也无能为力。古德森毕竟是一个部门主管，西格尔也是公司的负责人，他们应该知道自己在做些什么。

SCA 收购案期间，里奇的工作时间特别长。西格尔经常要在康涅狄格的家里陪妻子，当时他妻子怀孕了，还是一对双胞胎。西格尔向里奇和约翰·戈登夸耀说，他妻子怀上的双胞胎是异卵双生，是由两条精子生成的，好像要以此说明他的性能力非同一般。戈登认为西格尔这样说表明他在这方面极不自信。

因为里奇和戈登都参与了这起收购案，他们特别注意 **SCA** 服务公司股票的交易情况，并屡屡对戈德曼和塞克斯公司购股时机把握得恰到好处啧啧称奇。他们从记录上看到戈德曼和塞克斯公司就在勃朗宁·费里斯公司意外加入竞购前大量购进了几批股票，戈登说：“真是邪了！他们怎么会那么精明？”两人推测有泄密的可能性，但他们从来没有想过西格尔可能干这种事。即使有人这样说他们也不会相信。

第六章 白衣骑士(9)

为西格尔选俱乐部的事也让戈登很头疼。基德尔和皮博迪公司决定让西格尔参加一个俱乐部，因为他是公司的顶梁柱，应该加入一个纽约的高级俱乐部，这样可以为他创造与各公司大亨接触的机会，从而为本公司开发客户。西格尔对选择俱乐部一直很挑剔，说他讨厌同质性强的、思想势利的或观念陈旧的俱乐部，要加入就要选档次高的。实际上，他是希望找一个能显示身份的俱乐部。

因此，他让约翰·戈登去替他联系河流俱乐部。这是一个以WASP为主的聚餐俱乐部，入会条件特别严格，位于52街东河附近的河流公寓大楼一层。该俱乐部由洛克菲勒家族成员创办，是纽约东部地区社会名流和工商精英经常出入之地。能成为该俱乐部会员的犹太人寥寥无几，亨利·基辛格是其中之一。

约翰·戈登的父亲阿尔·戈登是河流俱乐部的重要成员，父子俩开始调查西格尔加入这个俱乐部的可能性。结果很不妙，即使他们没敢提西格尔是犹太人，他获准接收的可能性也不大，特别是他在兼并收购领域的名声对他很不利。“他不是那个黑心的兼并收购狂吗？”一个成员问道，口气里透着一种鄙夷。另一个成员说，他认为西格尔是一个“强买强卖的骗子”。约翰·戈登没有争辩，担心这时候太替西格尔说话可能损害自己的声誉。公司收购手罗纳德·佩雷尔曼也派人联系加入该俱乐部的事，一个成员对佩雷尔曼大加挞伐，不言而喻，佩雷尔曼被当即拒绝了。现在，戈登自己也开始产生别人那样的怀疑。SCA收购案后，他偶尔向西格尔汇报说正在继续加紧替他联系，但实际上他只是三心二意地在做这件事。

最后，西格尔加入了另一个俱乐部——联盟俱乐部。这个俱乐部位于公园大道，档次和级别都不可与河流俱乐部同日而语。西格尔在这里没呆多长时间就退了出来。他发现这里特别守旧，而且有性别歧视，不让女性加入。尽管纽约州司法局长敦促它取消性别歧视，但它仍一意孤行，简·戴对此非常气愤。西格尔借此机会

从中退了出来，以示抗议。德农齐奥按旧基德尔和皮博迪公司的标准塑造西格爾的努力付诸东流了。

1985年3月，西格爾夫妇的双胞胎出生了，是一对龙凤胎，他们格雷西广场公寓的空余房间很快都用上了。随着兼并收购交易以人们预想不到的速度继续快速发展，西格爾的业务非常红火。他希望威格頓和塔伯爾能够不用他大量指导，主要依靠自己的力量在前一年的成功基础上有所建树，但这种希望不久就破灭了。

公司对威格頓和塔伯爾的投资额度做了限定，如果是他们自己决定交易，一般情况下最多只允许动用100万美元，在收购案已经宣布、风险降低（潜在利润也降低）的情况下，可以动用500万美元。即使这样，他们也不断赔钱。他们对西格爾说，他们必须得有一把“杀手锏”。西格爾非常明白，他们是期望他把“杀手锏”授给他们。

到1985年春，西格爾发现情况又严重了。德农齐奥继续为公司的财政状况心急火燎。西格爾感到有一种压力，要求他再给威格頓和塔伯爾提供信息，但他阻止了自己，他不能再去向弗里曼索取这种东西。

西格爾和弗里曼仍然几乎每天都通电话，交流各方面的信息，包括布斯基、穆赫伦、桑迪·刘易斯（就是介绍穆赫伦与布斯基相识的那个人）以及其他华尔街著名套利人的有关情况。快3月底时，弗里曼提到一个投资公司，叫科尼斯頓投资合伙公司，该公司系由一个名叫基思·戈拉斯特的投资业务员和另外两人一起组建。

弗里曼是通过好友詹姆斯·里根认识戈拉斯特的。里根是弗里曼在达特茅斯学院上学时的同窗，是他最好的朋友之一。里根开了好几个投资合伙公司，包括新泽西州普林斯頓的普林斯頓—纽波特投资合伙公司。华尔街上一直就有许多私人投资合伙公司，但很少有像20世纪80年代时那样红火的。几乎任何人都可以开一家

这样的合伙公司，向富商们筹集资金（就像布斯基所做的那样），然后拿这些资金去投资，从中赚取资金管理费和一定比例的投资所得。

西格尔从来没有听说过科尼斯顿投资合伙公司。该投资公司是靠投资低值的封闭式共同基金启动的。它开始对基金管理带来压力，从而导致更广泛的和更有利可图的代理权之战和收购威胁。在弗里曼向西格尔提起该公司时，它还不很出名，可信度也不高。然而，弗里曼却看好这个公司，说它是值得关注的一支袭购力量。

弗里曼告诉西格尔，科尼斯顿投资合伙公司现正在囤积斯托勒（Storer）通信公司（一家有线电视和广播公司）的股票，可能要对它发起收购。弗里曼也在大量买入斯托勒通信公司的股票，既有给戈德曼和塞克斯公司买的，也有给自己买的，购股量已达斯托勒通信公司股票约 3%。弗里曼说，科尼斯顿投资合伙公司意欲促成一笔大交易，并表示：“他们是认真的。”

西格尔脑子里映出这样一幅图景：弗里曼坐在源源不断的信息流旁边，信手拈来自己想要的东西，就像一只大棕熊蹲守在湍急的河流边悠然捕食肥美的鲑鳟鱼一样。不过，西格尔有一点不明白：弗里曼是怎么知道科尼斯顿投资公司计划收购斯托勒通信公司这个敏感消息的？最后他向弗里曼提出了这个疑问，弗里曼回答：“我与替科尼斯顿投资公司购买股票的人关系很近。”弗里曼没有提普林斯顿—纽波特投资合伙公司的名字，也没有提詹姆斯·里根的名字。里根在替科尼斯顿投资合伙公司购买股票，同时捎带着为自己的普林斯顿—纽波特投资公司买进一些。一俟斯托勒通信公司被收购，他们就可获取丰厚利润。

这时，西格尔甚至没有想到去告诉威格顿和塔伯尔也买进斯托勒通信公司的股票，虽然弗里曼可能就是希望他参与购买。弗里曼可能想为斯托勒通信公司的股票制造购买压力，好软化它一下，使它对可能出现的收购有思想准备。西格尔这时马上想到的是，基德尔和皮博迪公司或许可以借此机会发挥更大的作用。自从西格

尔在海湾石油公司收购案中做过 K K R 公司的代理之后，经常与该公司的负责人亨利·克拉维斯电话联系，他知道克拉维斯正在寻找收购目标。西格尔通过听到的斯托勒通信公司的有关情况，又检查了基德尔和皮博迪公司自己对这家公司的研究，越想越觉得该公司对 K K R 公司是一个机会。

因此，西格尔给克拉维斯打电话，把这个情况告诉了他。克拉维斯说：“好极了！我们见个面怎么样？”西格尔接着又给斯托勒通信公司的代理狄龙一里德公司打电话，介绍了 KKR 公司的意向，于是他们一起开会就与 KKR 公司交易的前景进行了初步讨论。当西格尔又与弗里曼通电话时，吃惊地发现，弗里曼对会上的一切好像都已经知道了。

4 月 15 日，西格尔给弗里曼打电话，提出要把一些有关斯托勒通信公司的资料给 KKR 公司看。他故意提出这件事，想看看弗里曼会不会反对。弗里曼根本不在乎。

由于拥有内幕信息，弗里曼继续大肆购进斯托勒通信公司的股票，4 月 17 日增购了超过 7.4 万股。他的助手弗兰克·布洛森斯也给自己购买了 2000 股（投资额接近 75 万美元）。

第六章 白衣骑士 (10)

西格尔告诉弗里曼他现在正在做 KKR 公司的代理，于是两人商讨起有关策略。斯托勒通信公司没有发出欢迎善意兼并的信号，而 K K R 公司也尚未开始任何非友好袭购行为。西格尔和弗里曼都希望 KKR 对斯托勒通信公司发起非善意兼并，两人还琢磨起怎样才能使这起收购之战鸣枪开始。他们讨论了发送“黑熊之拥”信件的可能性，即让 K K R 向斯托勒通信公司发出一封恩威并施的收购意向书，提出对它进

行善意兼并，同时表明若善意兼并被拒，将诉诸恶意兼并。投资业务员与套利人之间经常这样讨论问题，其好处是，双方可以在不泄露秘密计划的前提下获取关于未来可能发生情况的线索。

正如西格尔此前给弗里曼保证的那样，4月19日，KKR公司向斯托勒通信公司发出了收购报盘。让西格尔有点失望的是，第二天，斯托勒通信公司拒绝了KKR公司，并向股东们发出一封信，敦促他们拒绝KKR的任何要求。此后不久，弗里曼即给西格尔打电话，他给西格尔打气说：“别着急，科尼斯顿投资合伙公司、戈登·克劳福德和我——我们会一起给它的董事会施加压力。”（然而，弗里曼和他的这个联盟从未向证交会报告他们是一体的。）

接着，下个周末，弗里曼又给西格尔打电话。从声音听得出来，他有点心神不宁。他说他受不了这种悬而未决的状态。他问西格尔这样一个问题：KKR公司准备发送“黑熊之拥”信件吗？事实上，前一天，克拉维斯同意了西格尔的建议，决定向斯托勒通信公司发送一封准“黑熊之拥”信件，西格尔称之为“玩具熊之抚”，就是温和版的“黑熊之拥”，信中有意淡化威胁性语言。西格尔知道，如果他回答弗里曼这个问题，然后弗里曼据此进行交易，那么他们就又非法越界了，他以前的起誓也就白发了。但他同时感到，让弗里曼知道这个消息符合他的客户的利益，因为弗里曼是斯托勒通信公司的最大股东之一，他可以影响该公司做出有利于KKR公司的行动。于是，西格尔回答：“是的，KKR准备发这封信。”

西格尔又去找克拉维斯讨论，几天后他们增加了一些购买股票的认股证书，以此作为推动交易成功的催化剂。西格尔又与弗里曼联系，弗里曼不太高兴，他希望KKR提高收购报价。“这是底线了。”西格尔说，“我们不准备再高了。”4月22日，KKR公司发出了修订报盘。

接着，斯托勒通信公司威胁要破坏他们的计划。它再次拒绝了 **KKR** 的收购报盘，向股东们提出了一个资本结构调整计划，但这个计划价值大小很难评定。在弗里曼和里根继续购买斯托勒通信公司的股票和选择权的过程中，科尼斯顿投资合伙企业宣布将发起一场代理权之战，以挫败斯托勒通信公司的资本结构调整计划，并逼迫该公司接受出价最高者的收购。

弗里曼和西格尔继续就斯托勒通信公司收购案保持密切联系，就是在这起事件陷入旷日持久的代理权之战时也是如此。7月4日左右，有传言说又有一个公司准备加入对斯托勒通信公司的收购。弗里曼把这个消息告诉了西格尔，西格尔立即把这个重要信息转告给克拉维斯，克拉维斯这时正在英国温布尔登观看网球公开赛。一个星期后，考姆卡斯特（**Comcast**）公司发起了对斯托勒通信公司的收购。弗里曼打电话给西格尔，问道：“**KKR** 会和考姆卡斯特竞争吗？”西格尔向他保证说会。他相信克拉维斯不会介意他把这个消息向外泄露。西格尔给克拉维斯大体上说过他与弗里曼的关系，虽然克拉维斯对泄露内幕信息一直持反对态度，但他承认对斯托勒通信公司保持压力对他有利。弗里曼现在对 **KKR** 公司方面的秘密信息了如指掌，就如同他是这个公司里的成员一样。

最后，7月末，竞购价达到了出乎人们预料水平。弗里曼又给西格尔打电话，说他个人买入了大量的斯托勒通信公司股票（其实这一点西格尔早就很清楚）。弗里曼问：“我刚刚以 **90+2** 美元的价格出售了 8 月份的股票购买权。我是做对了还是做错了？”（出售购买权乃基于对最终价格不会高于某个水平的判断——在本案中，购买权价格是 **90** 美元，选择权价格是 **2** 美元。）

西格尔知道 **KKR** 公司要出的最终秘密价格是多少。不知为什么，弗里曼卡得很准——就是 **92** 美元。西格尔说：“我听着不错。”听到这个，弗里曼满意地笑了。西格尔决不会知道戈德曼和塞克斯公司、弗里曼、里根、戈拉斯特和科尼斯顿投资

合伙公司这个“小集团”具体赚了多少钱，但有一点他是知道的，那就是他们的利润非常之巨，因为他们操纵着一笔联合资本，形成了一种合力，积聚起恢然破竹之势，这种优势是布斯基所不具备的。

KKR 公司对西格尔的工作很满意。它以每股 92 美元的价格买下了斯托勒通信公司，尽管价格不菲，但斯托勒通信公司成为 K K R 最成功的收购之一。

此役后，西格尔再次感到弗里曼欠下了他的“人情”。在自觉与不自觉之间，西格尔下定的断绝与弗里曼交流内幕信息的决心烟消云散了，他们之间的这种关系又从断连处续接上了。弗里曼不久就开始对西格尔慷慨相报。

弗里曼在戈德曼和塞克斯公司的地位更高了，现在可以参加与公司一些最重要的客户举行的高层战略会议。这些最重要的客户包括尤纳考（Unocal）公司，这是一家石油公司，最近成了布恩·皮肯斯的袭购目标。这起收购不久就演变成了一场最激烈、最艰苦的收购战，戈德曼和塞克斯公司在这场收购战中帮助尤纳考公司组织应对工作。戈德曼和塞克斯公司的兼并收购业务主管彼得·塞克斯经常每天与弗里曼磋商应对策略，每次长达两三个小时，从而使得弗里曼可以针对各种应对方案如何为套利所用向本部门的人员提出独特的富有价值的意见。塞克斯与弗里曼的这种交流违背了套利业务与其他业务分离的规定，而且，塞克斯不曾知道的是，弗里曼还向外泄露尤纳考公司的秘密。

就在西格尔第一次向弗里曼泄露 KKR 公司收购斯托勒通信公司的具体计划不久，他就提到他买有尤纳考公司的股票。弗里曼向他保证这只股票会“有利可图”，于是西格尔要求威格顿和塔伯尔增加购股量。后来，尤纳考公司计划把一些石油生产部门分离出去，以其为主体专门设立一个独立的由它控股的有限责任合伙制公司。当弗里曼把尤纳考公司的这项计划具体泄露给西格尔时，西格尔再敦促威格顿和塔伯尔增持该公司的股票。

弗里曼向西格尔泄露的关于尤纳考公司的许多信息都表明，在金融业务中，即使是看似秘密的信息，对于老练的投资商也是非常重要的。戈德曼和塞克斯公司帮助尤纳考公司策划了多种反收购策略，其中一个，尤纳考公司提出以每股 72 美元的价格回购本公司 50% 的股票，未被购回的股票将按市场价格正常交易，但是，皮肯斯手里的该公司股票不在回购之列。这个消息在市场上引起了恐慌，因为皮肯斯可能要提出起诉。这个时候，西格尔正在从达拉斯飞往塔尔萨的途中。他一飞机就给威格顿和塔伯尔打电话，由于基德尔和皮博迪公司购进的尤纳考股票很多，这两个人正急得发疯。为使电话记录上显示不出直接给弗里曼的办公室打过电话，西格尔打通秘书的电话，由她转接到弗里曼办公室。“别着急，”弗里曼说，“这没关系。我们（指尤纳考公司）无论如何都要以部分股权收购的形式收购股票。”这就意味着，即使法庭判决皮肯斯的股票必须包括在尤纳考公司的回购之列，尤纳考公司也要按既定计划行事（最后果然如此）。

得知这个情况，西格尔立即挂断弗里曼的电话，又打给威格顿和塔伯尔，建议他们采取一项策略，即出售购买权，以锁定勿需回购的那一半股票的利润。（威格顿和塔伯尔实际上购买了股票出售选择权，即以固定价格出售尤纳考公司股票的权利，这样实施了同样的策略。）

第六章 白衣骑士 (11)

西格尔放下电话的时候，心里非常兴奋。他知道尤纳考公司收购战就要达到高潮了，现在他可以保证，在弗里曼信息的帮助下，基德尔和皮博迪公司在这次收购中最终定将大有斩获。他将会挽回威格顿和塔伯尔前期的损失并创造新的利润，

基德尔和皮博迪公司套利部将迎来又一个丰收之年，而且可能比前一个丰年还要喜人。于是，来自德农齐奥的压力将会减轻。西格尔感到一种似曾相识的兴奋和喜悦，这种感觉有时与布斯基做交易时产生过。

西格尔在塔尔萨机场误机了，后来才搭乘航班返回纽约。他突然产生一种与别人共享这个好消息的冲动，因此又走进电话亭。激动之下，他贸然把电话打给在家里的德农齐奥，把一切都告诉了他，包括如何给弗里曼打电话，如何让威格顿和塔伯尔锁定利润。德农齐奥似乎也兴奋起来。于是，西格尔心中漾起一种由长者赞许所带来的温暖和兴奋。

尤纳考公司的股票回购策略见效了。部分股权收购实施后，按量系数（即每个股东提交的实际被回购的股票的比例）必须根据实际提交的股票总数来计算。弗里曼把这个属于秘密消息的比例告诉了西格尔，使西格尔可以精确地运作基德尔和皮博迪公司的最终购买权交易，这就如同桶中捉鱼，十拿九稳。弗里曼对西格尔说：“你们就等着数钱吧。”他说的很对。

西格尔与弗里曼的这种关系今年一直继续着。他们不断通电话，常常一天两三次。他们在通话中大多数时候甚至并不交流内幕消息，而是越来越多地谈论在其他方面有用的互惠信息，如如何加强客户开发，如何强行促成交易，如何提高销售价格、赚取服务费，以及如何为公司创造更多利润。当然，他们谈论的东西对外界都是保密的。

但是，内幕消息的交流并没有停止。虽然是非界线有时比较模糊，但越线时西格尔几乎都是非常清楚的。每当这时候，他总是至少会产生一种负罪感和焦虑不安。当国际控制（International Controls）公司收购基德尔和皮博迪公司的客户纵横国际（Transway Transway Transway International）公司时，西格尔把国际控制公司的收购计划提供给弗里曼，弗里曼据此为他的子女购进了大量的纵横国际公

司股票。在戈德曼和塞克斯公司参与菲利普·莫里斯公司对通用食品公司的收购期间，西格尔问弗里曼：“你认为这只股票（指通用食品股票）怎么样？”弗里曼回答：“我看不错。”这就是说西格尔应该购买它，于是西格尔就指示威格顿和塔伯尔照此行事。

弗里曼还给西格尔透露了巴克斯特·塔文诺尔实验室收购美国医疗设备供应公司的具体计划。1986年，戈德曼和塞克斯公司融资支持 R. H. 莫赛公司的一项收购计划期间，弗里曼告诉西格尔，市场上对莫赛公司将要降低收购价格的消息反应过激，该公司的确正在降低出价，但降价幅度比市场上预料的要小。融资工作是安全的。

这期间，布斯基曾给弗里曼打电话，也询问有关 R. H. 莫赛公司收购降价的问题，弗里曼同样慷慨相告，向他保证说融资是安全的。其实，布斯基在戈德曼和塞克斯公司还有一个提供莫赛公司收购案信息的线人，这个人在公司房地产业务部。

这种泄密行为是司空见惯的，使得公平市场的说法沦为笑谈。不过，其他人在泄露信息时很少像弗里曼和西格尔这样直白，因为他们知道没必要这样。另外，其他人也不是事无巨细一概泄露。同时，西格尔仍然把他的泄密行为建立在对他的客户有利这样一个“合理化”基础上。

这些现象在比阿特丽斯（Beatrice）公司收购案中表现得淋漓尽致。比阿特丽斯收购案是最大的一起融资买断交易，也是 1985 年最具代表性的交易。这起收购案是西格尔与 KKR 公司合作的顶峰，也是使 K K R 确立威名的一役。此后，KKR 公司成为美国威力最强大的受融资支持的收购力量，它的名字令人闻风丧胆。同时，比阿特丽斯公司收购案也是涉及华尔街人员非法行为和可疑行为特别多的一场交易。

比阿特丽斯公司收购案是 KKR 的第一起“恶意”收购。KKR 公司一直以友好方式进行公司兼并——在与目标公司资方合作之下实现双方自愿合并，或介入恶意兼并战充当拯救者。然而，在比阿特丽斯公司收购案中，KKR 公司在西格爾的建议下，与比阿特丽斯公司前董事长唐纳德·凯利联起手来，向比阿特丽斯公司施压。如果比阿特丽斯抵制 KKR 的收购，那么 KKR 将其兼并后将解散现任管理班子，安排凯利及其人马取而代之。这个计划与 KKR 公司的一贯理念严重冲突，使得公司的资深合伙人杰罗姆·科伯格不久退出了这个冠有他名字的合伙公司，提出的理由是与其它两个合伙人（即科伯格的表兄弟亨利·克拉维斯和乔治·罗伯茨）“观念不一”。

尽管科伯格有保留意见，收购仍按计划进行。弗里曼不久就为自己、子女和戈德曼和塞克斯公司购买了大量的比阿特丽斯公司股票。在这起收购案期间，他像往常一样几乎每天与西格爾联系，但西格爾不愿透露内幕消息。有时，弗里曼好像不需要从西格爾那里索取信息，他的身份使他可以直接与克拉维斯交谈。例如，万圣节前夕，在约翰·穆赫伦听到 K K R 收购可能搁浅的传言而出售了手中四分之一的比阿特丽斯公司股票后，弗里曼给克拉维斯打电话，问他比阿特丽斯股价为何下跌。克拉维斯对弗里曼说：“一切都平安无事。”然后又加了一句：“我们是不会撤出的。”这是一次格外有价值的通话。几分钟后，弗里曼增购了 6 万股比阿特丽斯股票和几百手儿股票购买权。

比阿特丽斯公司董事会最后接受了 KKR 公司在 1985 年 11 月提出的收购报价——每股 50 美元。此后不久，为 KKR 公司此次收购安排融资的德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司告诉 KKR，他们难以按 50 美元的价格进行融资，价格必须降低或融资方案重新调整。这个消息一旦传出去，对市场的影响是可想而知的。因此，这项决定密级非常高，连西格爾都没有告诉。套利人理查德·奈伊仿佛先知再世，第二天就处理了手中的 30 万股比阿特丽斯公司股票。奈伊是纽约名流，也是资深套

利人圈子里的核心成员。那天晚些时候，弗里曼和奈伊在电话里谈了此事，于是弗里曼又给克拉维斯打电话。

次日（即 1986 年 1 月 8 日）上午，股市一开盘，弗里曼就把股票购买权全部抛售了。不久后，莫里斯·巴尼·拉斯克尔打电话告诉弗里曼，说 K K R 的收购遇到了麻烦。拉斯克尔是纽约股票交易所的名人，也是套利人“俱乐部”的成员。弗里曼找西格尔确认，但西格尔确认不了，因为他还没听说过这个消息，是从弗里曼这里第一次知道。

第六章 白衣骑士 (12)

西格尔很是吃惊。看来这些日子华尔街上真是无密可保了。他是克拉维斯的投资员兼顾问，他连收购融资出问题的消息闻所未闻，外面倒先知道了。这只是证实了他素有的一种怀疑，即非法泄密者不只他一个，交流内幕消息的现象在华尔街上已蔚然成风。西格尔给 K K R 公司打电话，询问了问题的详细情况。

不久后，西格尔给弗里曼回电话。“你这家伙鼻子够尖的。”西格尔说，同时对自己的用语感到挺有趣。得到西格尔对消息的确认，弗里曼那天下午抛售了 10 万股比阿特丽斯公司股票和 3000 手股票购买权（即可再购买 30 万股的权利），获得巨额利润。

KKR 公司的收购条件不久进行了修改，虽然修改后的条件（现金部分从 43 美元降为 40 美元）不像以前那样对股东有利，但比阿特丽斯公司还是别无选择地接受了，其股价也相应下降。其实，即使没有西格尔对消息的确认弗里曼也可以从比阿特丽斯公司股票上获得丰富利润，但是，西格尔的确认使他及时出手，免受了很大损失，从而使他的收益达到最高。

鉴于西格尔在比阿特丽斯公司收购案中的角色，基德尔和皮博迪公司套利部没有参与这起交易。尽管如此，1985 年对威格顿和塔伯尔来说仍然又是一个成绩惊人的年份。尽管该部门的一般管理费和其他费用在公司偏高，但扣除这些费用后，它的总利润依然达到了 700 万美元以上。由于他们又取得了第一年那样的成绩，公司里存在的一些怀疑也就烟消云散了。虽然人们仍然觉得威格顿和塔伯尔的本身技能并不高，但是，这一年的收购交易太多了，使人们觉得仿佛任何人都可以简单地在收购案宣布后投入资金而套利生钱。其实，可能真是如此。

但是，西格尔明白基德尔和皮博迪公司套利威力的真相。就像耽于吸毒一样，一次套利成功兴奋之后，马上会产生对下次收购案的渴求和心理不安，同时产生对新的内幕信息“杀手锏”的需要。西格尔知道，他拯救了公司，使它可以再撑一年。但是，新的一年又来了，日历已经翻到了 1986 年，他能在新的压力下一切再重新开始吗？他对未来越来越担忧。

1985 年初，西格尔在等待他的孪生儿女降生的时候，在《纽约时报》上看到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司做的债券发行广告，那时它刚刚完成海岸公司收购美国自然资源公司一案。当时，西格尔暗中思忖：如果他们能筹得这种钱，定会成为一支威力无比的力量。如今，他看到这种情况发生了。他看到，产生这种力量的发动机就一一排列在他的面前，尤其是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，它能够在几乎一夜之间筹集数十亿美元，这种惊人的能力是基德尔和皮博迪公司永远难以具有的，这种非凡成绩也是基德尔和皮博迪公司永远不可能达到的。难怪在斯托勒收购案和比阿特丽斯收购案这样的交易中，德莱克赛尔能有那么庞大的收益。在这些收购案中，西格尔担任克拉维斯的顾问，以机敏和智慧向克拉维斯提供计谋和策略，为收购的最后成功贡献良多，但是，最后他获得的只不过是区区一些顾问费，而德莱克赛尔得到的却是极其丰厚的融资服务费。例如，在斯托勒收购案中，基德尔和皮博迪公司挣了 700 万美元，而德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的所

得达到 5000 万美元。基德尔和皮博迪公司的其他对手，如戈德曼和塞克斯公司和摩根·斯坦利公司，都正在打造资金基础，开发业务增长点，而基德尔和皮博迪公司却仍然抱残守缺地在无利可图的经纪业务上挣扎。西格尔感到好像是他一个人在支撑着整个公司，而他不知道自己在想放弃之前还能坚持多久。

1985 年底，大概是核算奖金的时候，他去找德农齐奥，但这次不是商讨奖金问题。这年西格尔的奖金没有问题，德农齐奥根据 1985 年西格尔对公司的贡献（包括给公司带来的套利收益），给他核发的奖金是 210 万美元现金，几乎是以前的两倍。然而，西格尔并不觉得高兴，反而感到一种绝望。《机构投资者》上的一篇负面文章加剧了他的担忧：基德尔和皮博迪公司作为一个机构，已是四面楚歌。他恳求德农齐奥：“拉尔夫，我不能再这样下去了，公司不能只靠我一个人支撑。我每天的时间是有限的，光靠我一人给公司带来利润是不能长久的。”西格尔告诉德农齐奥，他认为基德尔和皮博迪公司要生存下去，必须与其他公司合并。与别人合并不就没有独立性了吗？德农齐奥看上去又惊又愁。同时，他表示无权做出这种变卖公司的决定。西格尔难以使德农齐奥面对现实，他非常失望。

西格尔开始考虑离开基德尔和皮博迪公司，到一个实力强大、发展健康和前途光明的公司去。这是他第一次做出这样的考虑，这种想法以前是难以想像的。他必须脱离套利业务，他知道他参与这种业务是错误的。但是，他很清楚，只要威格顿和塔伯尔在基德尔和皮博迪公司套利部，他就难以从中解脱出来。

于是，西格尔同意与拉萨德·弗雷雷公司的负责人迈克尔·大卫—威尔见面。他感到这种见面有点偷偷摸摸。会面地点在纽约上东区的卡莱尔饭店，两人相约在那里吃早餐。西格尔坐在舒适的软长椅上，把自己藏在一簇鲜花后面。大卫—威尔如数家珍地列举拉萨德·弗雷雷公司的优势，表示这里正是西格尔这样明星人物的用武之地，并讲述了菲利克斯·罗哈汀是如何在这里如日中天的。

西格尔突然想起几年前有一天，当时还是年轻投资业务员的他，在项交易上被公司安排与罗哈汀共事。那天，他萌发了一个愿望：有朝一日要成为罗哈汀式的风云人物。可是，后来他并没有朝这个目标去努力，而是在交易中做起了秘密的违法活动。

但是现在，这种愿望又回到了他的心中。他要离开基德尔和皮博迪公司，开始过一种新的生活，一种没有布斯基、没有弗里曼、没有威格顿也没有德农齐奥的生活，一种远离犯罪泥沼的生活。凭着他在兼并收购界的声誉和名望，他可以所向披靡，无往不胜。当 20 世纪 80 年代的华尔街历史正在书写的时候，西格尔想成为其中叱咤风云的中心人物。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(1)

约翰·穆赫伦穿上运动鞋，系好鞋带，开车前往H E A R学会运动场。H E A R学会是一个运动健身中心，位于新泽西雷德胡克，离穆赫伦在拉姆森的家不远。穆赫伦决心把自己的体形再找回来，他讨厌陷入中年发胖。

在他旁边，摇滚歌星布鲁斯·斯普林斯迪恩正在做仰卧举重。穆赫伦心中称奇：“斯普林斯迪恩看着真棒。”他上次见到斯普林斯迪恩的时候，斯普林斯迪恩与其他35岁的男子没什么两样，很纤瘦，肚皮也有点鼓，而现在，他看上去又结实又健美。穆赫伦对斯普林斯迪恩不熟，但他体形的变化使穆赫伦对自己的体形更看不惯了。

与马丁·西格尔一样，穆赫伦在工作中的压力很大。到目前为止，1984年的业务一直像过山车一样，他年初时做得很好，接着春季很差，而夏季又扶摇直上。但是，穆赫伦感到自己心情越来越忧郁。这种心理问题有好几年了，现在他才重视起来。他知道他是一个临床上的躁狂抑郁症患者。他几乎总是很“亢奋”，精力旺盛，睡眠很少，许多事情做起来没有节制，如滥饮、狂欢、沉迷股票分析等。他在服用一种叫锂（lithium）的药，这种药有助于控制他的情绪。但他逐渐发现这种病四年一个周期，周期到来的时候，他有时会极度抑郁，产生自毁倾向，这种心境能持续好几天。在那些时间里，他经常想到自杀。那年夏天，他感到这种心境又要来临了。他对去公司上班越来越没有兴趣，想辞掉在斯比尔·利兹和凯洛格公司的工作。

接着，8月的一天下午，他突然听到妻子南希一声尖叫。他赶紧跑过去，发现他们领养的18个月大的儿子淹在了游泳池里。穆赫伦以前当过救生员，他立即把孩子从水里捞上来，这时孩子已没有呼吸。穆赫伦对孩子进行人工呼吸，他动作很

轻，小心不伤及小孩的肺部。终于，孩子呛出了堵在嗓子眼里的水，穆赫伦夫妇赶紧接着把他送到医院。四天后，孩子恢复了正常。

这次事件对穆赫伦影响很大。他感到，如果那天他不在家，儿子就活不过来了。第二天，他到斯比尔·利兹和凯洛格公司，告诉他的合伙人：“我不来上班了。”

辞职后，时间可以自由支配，穆赫伦全力投入健身运动。通过与斯普林斯迪恩进一步接触，他发现两人有许多共同点。首先，他们都在拉姆森住，都 35 岁，都每天花大部分时间在健身房锻炼，而同时满足这些条件的并不多。他们都不用早早起床。斯普林斯迪恩喜欢熬夜，而穆赫伦几乎就不睡觉。穆赫伦喜欢音乐，在斯普林斯迪恩这位词、曲、唱全能歌手成为大明星以前，穆赫伦就已经是他的歌迷了。穆赫伦以前还是一位打击乐迷。像穆赫伦一样，斯普林斯迪恩做事很投入，他也坚持这样的观点：凡是值得做的事，就要忘我地去做。因为情趣相投，他们不但一起健身，还一起出去游玩。他们在离穆赫伦作为投资购买的海滨俱乐部不远的大西洋近海上玩气滑板，并带领家属一起在洛基山玩高山滑雪。不久，穆赫伦就把斯普林斯迪恩视为最好的朋友。

穆赫伦从斯比尔·利兹和凯洛格公司辞职后，有一天在家里接到布斯基打来的电话。布斯基态度很不好地问：“你为什么要辞职不干呀？”他似乎对穆赫伦的解释很不满意。这个时间正是西格尔开始疏远他的时候，他一定对再失去穆赫伦这个信息源感到不安。此后布斯基很久没有再给穆赫伦打电话，直到出现皮肯斯的一起交易陷入麻烦的消息。这时布斯基给他打电话探听有关信息，因为他知道穆赫伦与皮肯斯是好朋友，两人肯定有这方面的交流。“发生什么事了？”布斯基问道。穆赫伦回答：“我一点都不知道。”他确实没有这起交易的消息。布斯基嚷起来，坚持认为穆赫伦与皮肯斯有这方面的联系。

其他华尔街的同行和朋友经常给穆赫伦打电话，劝他回去工作。拜厄和斯特恩斯公司负责人阿伦·C·格林伯格竭力挖他去加盟。但是，穆赫伦都拒绝了，宁愿炒炒房地产和与斯普林斯迪恩一起健身、游玩。然而，当斯普林斯迪恩开始筹备他的1985年“生于美国”专题巡回演出时，穆赫伦开始坐不住了。斯普林斯迪恩马上就要出发了，两人要分开了。穆赫伦开始怀念起他的老本行来。

富有的贝尔兹伯格家族主动向穆赫伦提出帮他设立一个自己的公司，穆赫伦同意了。他开始筹集资金，最后筹得6500万美元，以此作为新公司的启动资金。这个新设立的公司叫做杰米（Jamie）证券公司，Jamie一词是由穆赫伦的全名（John A. Mulheren）和他的合伙人以色列·英格兰德（Israel Englander）的名字的第一个英文字母组合而成。穆赫伦给布斯基打电话通报了此事，布斯基给他提了一些融资方面的建议。穆赫伦还随时向布斯基介绍自己新合伙人的情况。布斯基突然又成了穆赫伦的朋友，率直的穆赫伦急于像以前那样取悦他。

杰米证券公司1985年7月开业的时候，穆赫伦立即接到了布斯基的电话。布斯基知道穆赫伦有许多资金还没有投向市场，对他说自己急用现金，想卖给穆赫伦一些股票。穆赫伦买吗？如果买，买多少？穆赫伦出于帮忙，提出买1000万美元的。

于是，布斯基让他的交易主管迈克尔·戴维多夫接着与穆赫伦进行具体联系。“伊凡说你要帮我们的忙。”戴维多夫对穆赫伦说，然后提出卖给穆赫伦33万股尤纳考公司的股票。穆赫伦表示同意。

“好，”戴维多夫继续道，“我把这些股票卖给你，可能还会把它们买回来。这对你不会有什么影响，你一分钱都不会损失。”突然，穆赫伦明白了，布斯基是要把他的这些股票“寄存”在他这儿，让人觉得股票是穆赫伦的。与此同时，布斯基会继续承担风险或实现盈利。穆赫伦不喜欢这种做法。

“你先打住。”穆赫伦说，“这种交易我不做。如果我没有市场风险，我就不做交易。”

“好吧，多谢，让我们按你的意思做。”戴维多夫回答，显得急着做这个交易。后来，尤纳考公司的股票价格下跌，穆赫伦损失了几十万美元。一个同事问他为什么要这样做，穆赫伦回答说：“这是帮伊凡一个忙。不要多虑。”

尽管布斯基提出这种要求，穆赫伦并不觉得自己是被布斯基利用。在他看来，华尔街就是一张互帮互惠的大网。帮忙也是一种投资，回报的形式被称为“软美元”，即互惠交换。如果布斯基给穆赫伦提供了一个有价值的信息，穆赫伦要回报他，就把更多的业务通过西玛拉进行，这是布斯基在纽约股票交易所的经纪—销售平台。

当布斯基要求帮忙的时候，穆赫伦不过多地考虑他的动机。但是，由于布斯基购股贪大贪多，甚至举债经营，经常有违反净额资本管理规定的危险，这一点已不是秘密了。

布斯基和许多其他套利人一直把净额资本管理规定不当回事。他的手下康威和穆拉迪安（特别是穆拉迪安，他因布斯基违反此规定而受到牵连，差点失去从业资格）对这项规定很重视，想方设法让布斯基遵守。为此他们甚至采用一种他们所称的“危言耸听法”，即夸大布斯基的实际借贷量，以使他在资金运用中不越界。

但是，1985年，随着兼并收购业务步伐的加快和由此带来的套利机会的增多，让布斯基遵守净额资本管理规定越来越难了。最后，康威那年夏天生气地给布斯基写了一份“陈情表”：“你继续对我们的净额资本数量或我们借贷协议里的债务契约不闻不问……这样下去，我们就难以筹到新的资金或借入资本，从而最终自取灭亡……你的这种经营方法只有一个特点，那就是蛮干而不计后果，你这是孤注一掷，在拿自己的声誉冒险。我们必须尽快缩减投资规模。我们必须把最低净额资本保持

在 1500 万美元……我们正坐在一颗定时炸弹上，再有十八天，债务契约中的违约规定就要开始生效了。你必须马上采取行动。”

当然，布斯基可以通过卖出一些股票马上解决这个问题。但是，当他认为手里的股票仍在升值时，就不好办了。于是，他让戴维多夫再给穆赫伦打电话。

“我们需要你帮个忙。”戴维多夫说。

“怎么回事？”穆赫伦问。

戴维多夫回答：“我们有很多股票，你可以挑一些。”穆赫伦选了三只：斯托勒通信公司股票（当时 K K R 公司收购该公司的战斗已进入后期）、博伊西·斯卡达公司股票（经常有谣传说该公司已被收购者盯上）和沃纳通信公司股票。布斯基知道过段时间后布斯要再把它们买回去。就像上次卖给穆赫伦尤纳考公司股票时一样，戴维多夫说：“风险我们承担。”“我以前给你说过，”穆赫伦插入说：“我不做这种交易。我是一个生意人，我要承担风险，因为你那样做是不合法的。”

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(2)

现在，减去放在穆赫伦那里的股票，布斯基的账目上显示符合资本和债务管理规定。但是布斯基仍然把卖给穆赫伦的股票看作是“他的”，看到沃纳通信公司股票价格一直上扬，他特别高兴。当穆赫伦手里的沃纳股票利润达到 50 万美元时，戴维多夫又打电话来了。他说：“这真地要成一个问题了。”

“哦，不，”穆赫伦回答，“这对你们要成一个问题，而对我来说是一笔利润。”

戴维多夫感到不安起来。他问：“你在这上头什么也不给我们吗？”

“我可没有那样说。”穆赫伦答道，“我只是告诉你这些股票是谁的，而且我对这里发生的事情有决定权。”当穆赫伦最后把沃纳通信公司股票卖回布斯基时，赚了 170 万美元。这下子，布斯基认为，穆赫伦欠他钱。

那年晚些时候，在其他股票上也发生了类似问题后，布斯基亲自打电话给穆赫伦。穆赫伦一开始声称他拥有这些股票，但不久两人就陷入了关于穆赫伦如何补偿布斯基的争论。

“你知道，你是在这些股票上挣的钱。该怎么补偿呢？迈克尔（指戴维多夫）一直给你谈这件事。”

“我知道。”

“你不认为你欠我们什么吗？”

“我不知道。我不知道该做什么。”穆赫伦回答。

“那么，你给我写个支票行吗？”布斯基问。

“这不可能。”穆赫伦答道，“我不会给你钱，不会给你现金。”

“那你什么意思？”布斯基问。

“我可以给你做别的事。我可以给你出主意，可以多给你些经纪佣金，可以通过各种软方式、也就是各种普通方式给你回报。”

布斯基同意了。这之后，穆赫伦言出必行。当布斯基把穆赫伦通过西玛拉交易的经纪账单发给他时，穆赫伦填发票时把佣金数扩大十倍。其他时候，他在给布

斯基付款时多加些钱。最后，布斯基很满意。后来，增加付款停止了，但互惠交换仍在继续。

在布斯基卖给穆赫伦尤纳考公司股票后不久，他又让穆赫伦帮另外一种忙。斯普林斯迪恩的“生于美国”巡回演出成为 1985 年摇滚音乐界的一件大事。这次巡回演唱会使斯普林斯迪恩成了超级明星，他在新泽西梅多兰兹巨人体育场举行演出的票一下子就卖光了。布斯基想托穆赫伦给他的几个孩子弄几张票。虽然穆赫伦与斯普林斯迪恩是关系密切的朋友，但穆赫伦还从来没有向斯普林斯迪恩要过他音乐会的免费票，也从来没有想过利用斯普林斯迪恩的名气做什么事。

“伊凡，我不会去向斯普林斯迪恩要票。”穆赫伦说，“我从来不做这种事。但是，你如果想要，我可以从票贩子手里给你弄几张，不过你得掏钱。这种票很贵。”

“给我弄吧。”布斯基说，“多少钱都行，我不在乎。”

第二天，穆赫伦打电话告诉布斯基票搞到了，他可以来取。“好极了。”布斯基说，“但我的孩子非常想见见斯普林斯迪恩。你可以开着你的直升机把他带到基斯科山来，我们一起吃顿饭。没有别人，就你、我、孩子和斯普林斯迪恩。然后你就可以飞回去。时间不长，就一个晚上。”

穆赫伦不由吃了一惊。“看在上帝的面上，伊凡。”他说，“他不是马戏团的黑猩猩。”

这是 1985 年 1 月初的一个星期五早上，天气阴冷。布斯基的员工们聚集在会议室里，准备召开每早例会。本星期举行了许多场新年联欢活动，大家都期盼过一个安静的周末。会议一般都是在 9 点开始，9 点 45 分结束，由布斯基在会上布置当天的工作，提出有关要求。交易员们通常在 9 点半以前离场，去为开市做准备。

布斯基 9 点准时来到会场。他象征性地向大家点点头，然后在椭圆形会议桌的首席坐下来。离他不远处有一部电话，触手可及。布斯基开始讲话。大约二十分钟后，布斯基的秘书艾安西·彼得斯出现在布斯基背冲着的会议室门口，一副焦急的样子。她知道布斯基最烦在讲话时被打扰，如果强行打扰，一般都会惹他勃然大怒。“迈克的电话。”她说。布斯基立即停止讲话，说道：“我来接。”

大家都知道“迈克”就是米尔肯。交易员们称他为“西海岸”，但布斯基的秘书总是简单地叫他的名。米尔肯是惟一能使布斯基随时接听电话的人。

布斯基把手指放在嘴唇上，环顾四周，示意大家安静，然后拿起话筒。两人在电话里没有寒暄。布斯基不怎么说话，多是嗯嗯啊啊地对米尔肯的话表示同意。当他挂掉电话时，眼睛里流露出激动。

“我们都要紧张起来，开足马力。”布斯基大声叫道。每个人都意识到想过一个安静周末的希望成泡影了。布斯基命令莱斯曼开展对戴蒙德—歇姆洛克公司股票和戴蒙德—歇姆洛克石油公司股票的研究，命令戴维多夫带领交易员立即购买前一只股票，越多越好，同时卖空后一只股票。戴维多夫当即行动，最终抢购了 350 万股戴蒙德—歇姆洛克公司股票。但是，他在卖空戴蒙德—歇姆洛克石油公司股票时遇到了麻烦，只卖出了 1.9 万股。

莱斯曼对突然在这两只股票上大动干戈很纳闷。米尔肯给布斯基说什么了？在那天早上开会以前这两只股票并没有列入研究范围，也没有列为交易对象。他认为情况可疑。接着，在他对这两只股票的研究还没有多少进展时，这两只股票的交易应各自公司的要求突然叫停。然后，这两家公司联合宣布“可能进行业务合并”，现正在就此进行商讨，于是这两只股票的交易又重开了。这项宣布内容不够明确，所以市场上没有什么反应。通常情况下，在兼并收购中，被收购者股价急升，收购者股价下降，但这两家公司在新闻发布中没有说明是谁收购谁。有时，“业务合并”

意味着进行股票交换，在这种情况下，根据交换比值，两家公司的股份可能相同。布斯基对这些情况都不考虑，他对自己的策略信心十足。

前一天，奥克西邓特尔公司总裁雷·伊朗尼（他是米尔肯的客户）正在参加一个讨论与戴蒙德—歇姆洛克公司合并事宜的午餐会，中途出来给米尔肯的高级助手彼得·阿克曼打电话。奥克西邓特尔公司委托德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司仔细考察这项交易，提交一项“公平意见书”，向奥克西邓特尔董事会保证该项交易对股东是公平的。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(3)

伊朗尼向德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司简单介绍了这项拟议交易的条件。次日上午，德莱克赛尔派了一个专门小组赶到洛杉矶奥克西邓特尔公司，开始拟订意见书。根据计划，奥克西邓特尔公司和戴蒙德—歇姆洛克公司通过一对一股票交换的形式实现合并，这就意味着，奥克西邓特尔公司要拿一股股票交换戴蒙德—歇姆洛克公司一股股票。因为1月3日奥克西邓特尔股价是26.75美元，戴蒙德—歇姆洛克股价是17.75美元，戴蒙德—歇姆洛克股票的持有者将有每股9美元的意外之财。由于大量新股的发行会带来股权收益减损，奥克西邓特尔公司的股价几乎肯定看跌。

在这样的交易条件下，布斯基买进戴蒙德—歇姆洛克股票而卖空奥克西邓特尔股票着实是精明之举。米尔肯的高级营销员詹姆斯·达尔的办公位置与米尔肯的挨着，他听到米尔肯吩咐布斯基卖空奥克西邓特尔股票而买入戴蒙德—歇姆洛克股票，当时这项交易的条件还没有公开宣布。然后，他还听到米尔肯对策略做了改进。

米尔肯向布斯基提供这个内幕信息不只是出于友情，他自己也参与了这项交易，尽管担任奥克西邓特尔代理的德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的人员根据规定是不允许介入交易的。米尔肯和布斯基商定，布斯基手里的奥克西邓特尔股票和戴蒙德—歇姆洛克股票有一半秘密归米尔肯所有。这就是布斯基的员工星期五在会议室开会时布斯基和米尔肯在电话里交谈的内容。

这次交易似乎是米尔肯和布斯基第一次公开以内幕消息合作。可惜的是，这次交易时运不济。接下去的星期一，戴蒙德—歇姆洛克公司董事会否决了与奥克西邓特尔公司合并的计划，交易告吹了，米尔肯和布斯基的美梦破灭了。消息传来后，达尔发现米尔肯神情沮丧。米尔肯又拿起电话，打给布斯基，这次他几乎是在尖叫：“交易完蛋了，马上清仓！”

布斯基气急败坏，发疯似地命令戴维多夫倾销戴蒙德—歇姆洛克股票，但为时已晚。股市下午 4 点闭市，这两个公司合并流产的消息 4 点 18 分对外公布了。现在，每个套利人都在试图抛售这只股票。

那天下午和次日，米尔肯不停地给布斯基打电话，一个劲儿地埋怨布斯基抛售动作太慢。布斯基不客气地回敬他，说是米尔肯把事情弄到这步田地的。米尔肯简直要气疯了。最后戴维多夫把电话接过来，告诉米尔肯他在尽最大努力，并向米尔肯报告了他对这次损失的估计。由于戴蒙德—歇姆洛克股价这天狂降不止，他们损失惨重。

达尔听到米尔肯啪地撂下电话，抱怨说本部门在这起交易上的损失超过了本月的盈利。达尔感到很不解，这起事件怎么能影响到高收益证券的运作呢？米尔肯生气地解释说，本部门“离线”与布斯基共同投资了一只股票，结果现在又欠下布斯基 1000 万美元。达尔仍不明就里，但米尔肯情绪很坏，他不好再追问。过了一会

儿，达尔去找洛厄尔·米尔肯去问怎么回事，但洛厄尔没理他。那天下午，米尔肯一直愁眉苦脸。

接下来，达尔和同事们对米尔肯的状态和对办公室里的压力及其影响越来越担心。业务忙乱不堪，公司纽约总部不断打电话了解贝弗利山分部的工作情况。米尔肯一直担心德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司可能失去在高收益债券市场的霸主地位，对每项业务都来者不拒。这期间，他们参与了皮肯斯对菲利浦石油公司的收购，米尔肯一个周末就为这起收购融资 20 亿美元。

工作气氛很紧张，使人透不过气来。米尔肯每天在交易台上一坐就是十四小时，眼圈都发黑了。他竟然称达尔为“汤姆”，一直这样叫了六个月，达尔也不敢给他纠正。达尔告诉洛厄尔：“迈克直说胡话。”洛厄尔说：“是的，我也很担心。”

让米尔肯最伤脑筋的问题之一是欠布斯基的钱太多，其数量比他向达尔暗示的要大得多。布斯基和米尔肯一直在肆无忌惮地进行“互惠”交换，手段之多、危害之大前所未有的。

1984 年春天，米尔肯最早、也是最重要的客户之一戈登纳吉特（Golden Nugget）公司（一家娱乐公司，董事长为米尔肯的朋友史蒂文·怀恩）开始秘密积聚 MCA 公司（环球电影公司的所有者）的股票，可能要收购它。到 7 月底时，戈登纳吉特公司已购得 200 多万股 MCA 股票，其股价从每股 38 美元左右升至 43 美元。然而，到 8 月时，怀恩和米尔肯发现这起收购不可行。戈登纳吉特公司想以尽可能高的价格将手中的股票出手，但如果让外界知道风声，这只股票的价格会很快下跌。尽管如此，怀恩 10 月告诉《华尔街日报》说，戈登纳吉特公司拥有的 MCA 股票只有不到 5%，而且“目前”不打算清仓。

形势很微妙，米尔肯又找布斯基帮忙。于是布斯基以高价从戈登纳吉特公司手里接下了大批 MCA 股票，米尔肯承诺保证补偿他的损失。由于布斯基加入了对这只股票的购买，由于该股票的交易量继续增加，而且由于德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司在做戈登纳吉特公司的代理，在外界看来，MCA 公司被收购的可能性比以前更大了。

由于预期 MCA 公司可能被收购，其他投资者介入了对该公司股票的购买，这时布斯基趁机出售这只股票。他分期分批出售，每次数量不大，以免引起注意。最后，布斯基确实蒙受了损失，但戈登纳吉特公司却以高价卖出了手里的股票，得以安然脱身，于是对米尔肯更忠诚了。这个误导市场的花招耍得非常成功。

现在米尔肯又欠下了布斯基在 MCA 股票上的损失。在此之前，他在费斯克拜奇公司收购案上还欠布斯基 800 万美元。布斯基飞往洛杉矶，第二天早上就提醒米尔肯不要忘了他们的协议。米尔肯安排手下的交易员加里·莫塔斯克（他一直负责记录米尔肯与布斯基的“互惠”交易）跟布斯基谈，让他们计算清楚结欠余额。与此同时，米尔肯开始炮制一连串的交易，尽力缩小差额。

由于米尔肯对垃圾债券市场拥有绝对控制权，他可以随意规定这些债券的市场价格，实际价格是多少客户们根本不知道。于是，米尔肯以极低的价格把证券从德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户手里买回来，稍微提价后卖给布斯基，赚取少许利润。接着，让布斯基以高价将其返卖给德莱克赛尔。最后，德莱克赛尔再以更高的价格把这些证券返卖给客户们。通过这种方法，米尔肯偿付了布斯基数百万美元，同时自己也有盈利，可谓一箭双雕。当然，德莱克赛尔的客户们始终被蒙在鼓里，无辜成为“冤大头”。

但是，这些手段使过后，米尔肯仍没有彻底清偿欠布斯基的钱。于是，在布斯基的要求下，米尔肯又策划了一系列交易，这次是做手脚使布斯基减少纳税。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(4)

到 1985 年 5 月，米尔肯与布斯基之间的欠账抹平了。不过六个月，米尔肯就神不知鬼不觉地还给布斯基 1000 多万美元，这么多钱就这样“过户”给了布斯基，没有任何正常手续，连张支票都不用写。米尔肯对市场的超凡控制力由此可见一斑。米尔肯和布斯基都意识到，他们可以联手达到其他目标，不仅是通过内幕交易获利，而且在兼并收购中操纵市场，为所欲为。

那年春天，像西格尔和弗里曼一样，米尔肯也参与了 KKR 公司收购斯托勒通信公司一案。亨利·克拉维斯与米尔肯的关系不断增进，他对米尔肯的融资能力印象很深，于是委托米尔肯为收购安排融资，同时聘请西格尔担任顾问。西格尔在这起收购过程中始终没见到过米尔肯，但这是他第一次与德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的人员一起共事。在这个收购案中，米尔肯当然是不允许买卖斯托勒通信公司股票的，但他通过布斯基来买卖。在他和同事们开会商讨为 K K R 公司的提价收购提供融资一事后，马上要求布斯基替德莱克赛尔买进斯托勒通信公司股票。一切进行得很顺利，布斯基一步步地根据米尔肯的信息和指示进行交易，最后将替米尔肯经手的股票出手后为他们赚了 100 多万美元。

但是，根据内幕信息进行交易的收入并不多，即使是十拿九稳的内幕交易，其收益与米尔肯从收购交易本身挣得的钱相比也是小巫见大巫。单是为 KKR 收购斯托勒通信公司提供融资，米尔肯就挣了 4960 万美元融资费。此外，他还在 KKR 收购后的斯托勒通信公司中获得股权利益。他把这些股东权益分成多个私人股份，以自己、家人和高收益证券部的同事为受益人。他没有告诉 KKR 公司或德莱克赛尔总部的约瑟夫他对股东权益做了这样的处置，而是谎称这些股东权益用来刺激客户购买债券了。在米尔肯的同事们看来，斯托勒收购案激起了米尔肯的无限贪欲，使他

渴望参与更多的收购案。如果收购交易出现问题，尽管请神通广大的米尔肯参与，他可以以自己的方式使问题迎刃而解。

这一点在特纳广播公司收购 **MGM / 联合艺术家 (MGM / United Artists)** 公司一案中表现得很清楚。斯托勒收购案结束以后，刚过几个月，亚特兰大特纳广播公司派人来与米尔肯接洽。无论从哪方面讲，特德·特纳都是米尔肯喜欢的那种客户。特纳是“亚特兰大勇士”棒球队和“超级电台”**WTBS**的所有人，最近又大胆创建了一个新的有线电视系统——有线新闻网 (**CNN**)。特纳恃才傲物，行为果敢，一向令业界侧目。现在，他想买下 **MGM / 联合艺术家**公司，部分原因是该公司有一个经典电影库，他可以用它开办一个有线电影频道。然而，**MGM / 联合艺术家**公司比特纳的公司大得多，而且特纳的资金状况很紧张，他打该公司的主意似乎自不量力，收购前景不妙。

米尔肯向特纳保证德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司能够为他筹集到收购所需的资金。**MGM / 联合艺术家**公司和特纳都委托德莱克赛尔做代理，这对德莱克赛尔就产生了非常大的利益冲突的可能性，虽然米尔肯向特纳保证他会特纳给他的任何信息保密。

尽管米尔肯对特纳下了保证，但这起收购在进行过程中显得越来越玄。特别是由于特纳和 **MGM / 联合艺术家**公司的财务状况在那年夏天都不断恶化，连米尔肯垃圾债券的忠实客户也对购买这批债券踌躇不前。媒体开始出现怀疑的声音：《纽约时报》8月7日报道称，“华尔街对特纳能否弄到足够资金仍心存怀疑”；《华尔街日报》8月16日发文称，“尽管德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司表示保证为特纳融到所需资金”，但特纳如何消化如此巨额债务“仍是未知之数”。

8月，米尔肯指示布斯基购买 **MGM / 联合艺术家**公司的股票，并商量利润或亏损两人平分，米尔肯的所有权保密。米尔肯决心完成这笔融资，不过这起交易的

条件确实需要重新调整。他安排布斯基购买 MGM / 联合艺术家公司股票至少可以达到两个目的：首先，让人产生著名套利人布斯基看好这起收购的错觉，从而有助于支持这只股票的价格；其次，有助于说服米尔肯垃圾债券的客户们相信，这批收购融资债券是值得投资的。当然，在米尔肯内幕消息的帮助下，两人的合作又告圆满成功。最后，布斯基和米尔肯在这只股票上共赚 300 万美元。像在斯托勒收购案中一样，这笔钱只是小头儿。米尔肯的部门最后为特纳成功筹得收购所需的 14 亿美元，从中获融资费 6680 万。

在马克萨姆集团公司收购太平洋木材公司一案中，米尔肯提供信息与布斯基具体操作二者的“珠联璧合”达到了极致。太平洋木材公司是美国最大的红杉林所有者，而马克萨姆集团公司是一家房地产开发商，它是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户，它的崛起就得益于米尔肯发行的垃圾债券。这起收购案与上起不同，在上起收购中，MGM / 联合艺术家公司至少想与特纳的公司合并，而在这起收购案中，太平洋木材公司极力为独立而战。但是，在米尔肯的作用下，太平洋木材公司的抵抗最终徒劳无功。

1985 年 9 月底，马克萨姆集团公司宣布对太平洋木材公司实施收购，同一天即委托米尔肯和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司为其安排融资。收购一宣布，米尔肯就指示布斯基大量购进太平洋木材公司的股票，这样一则可以推高收购出价，二则向太平洋木材公司施压，使其接受马克萨姆的收购。像以前一样，布斯基购入这只股票的收益有米尔肯一半。到 10 月 22 日太平洋木材公司终于被迫就范时，布斯基购进的该公司股票超过了总量的 5%，对拉高股价起到了重要作用。在这种情况下，马克萨姆集团公司分别于 10 月 2 日和 22 日两次提高收购价格，最后以每股 40 美元成交。

布斯基和米尔肯在太平洋木材公司股票上的净收益超过 100 万美元。布斯基大量购入太平洋木材股票拉高了股价，促使马克萨姆集团公司提高了收购价格，同时也提高了该公司的融资成本。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司挣得 2050 万融资费，并得到了 25 万份购买太平洋木材股票的认股证，这是一种潜在价值更大的股权股。当然，布斯基在提交证交会的持股情况申报文件中，没有说明他买进的太平洋木材股票有一半为米尔肯所有。另外，布斯基大量购买太平洋木材公司的股票也达到了威慑该公司接受收购的目的。由于布斯基是一个让人敬畏的套利人，他的购买行为确实是促使太平洋木材公司最终屈服的因素之一。

马克萨姆集团公司购得太平洋木材公司后，为了偿还债务，不久就砍伐了大片红杉林，激起了自然资源保护主义者的愤怒。

就在太平洋木材公司收购案进行过程中，米尔肯还运用类似手法策动哈里斯制图公司被别人收购。最后，米尔肯从这起收购中获取了更多的利润，因为他本身是该公司的主要股东。

哈里斯制图公司成立于 1983 年。当时，一个以米尔肯和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司多个合伙人为主的投资小组收购了哈里斯公司的印刷部，在此基础上组建了哈里斯制图公司，然后将股份对外发行。米尔肯等合伙人持有股份 120 万股左右，这些股份是在该公司成立时以每股 1 美元的价格获得的。哈里斯制图公司的原始投资商还包括人寿保险公司总裁弗雷德·卡尔和信赖（Reliance）集团公司董事长索尔·斯坦伯格，这两人还都是米尔肯的重要客户。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司纽约总部的利昂·布莱克是哈里斯制图公司的董事会成员。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(5)

1985年5月，哈里斯制图公司管理层为了筹集资金，决定对公司股票进行二次发行。这样做虽然符合公司和股东的长远利益，但会立即稀释米尔肯等合伙人的股份持有量。正当哈里斯制图公司委托德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司操作这次发行时，米尔肯决定抵制此事。按照他的计划，先让哈里斯制图公司股票二次发行流产，然后，无论该公司喜欢与否，它将被卖掉，以向合伙人折现巨额利润。

为此，米尔肯及其贝弗利山分部的同事立即开始向客户（包括布斯基）推销哈里斯制图公司，为寻找买主做铺垫。5月22日，即按计划举行股票二次发行的前一天，哈里斯制图公司管理层惊愕地发现，一场收购威胁似乎正在逼近。同日，米尔肯命令布斯基开始购进哈里斯制图公司的股票，购股量要达到股票总数的5%以上。然后，布斯基可以向证交会提交文件，向外界宣布哈里斯制图公司已成为一个收购对象。布斯基立即按照米尔肯的指示行动。同时，与以往一样，布斯基购入的这些股票有米尔肯一半。

由于股票突然被炒卖，而且可能面临收购威胁，哈里斯制图公司不得不放弃举行股票二次发行。米尔肯的第一步计划实现了。为了实现第二步计划，必须找到真正的买主。于是，米尔肯命令能言善辩的营销员们分头行动，物色愿意购买哈里斯制图公司的人。他们把焦点集中到AM国际公司上，该公司是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户，对印刷业务有兴趣。与此同时，按照米尔肯的吩咐，布斯基继续向哈里斯制图公司施加压力，对该公司股票的持有量达到了8%以上。斯坦伯格也在向该公司施压，开始囤积该公司的股票，持有量增加到了5%以上，并向证交会提交了汇报材料。现在，哈里斯制图公司发现有两个潜在的袭购者正对它虎视眈眈，它感到自己腹背受敌。

在这种情况下，当AM国际公司最后以每股22美元的价格对哈里斯制图公司发出“友好”收购时，哈里斯制图公司几乎是求之不得地扑进了它的怀抱。对米尔

肯来说，收益滚滚而来，合伙人折现 3000 多万美元。布斯基在哈里斯制图公司股票上赚了 560 万美元，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司赚了 630 万美元。哈里斯制图公司作为一个独立公司无端被毁，沦为 AM 国际公司无足轻重的一员。

就这样，米尔肯和布斯基相互勾结，狼狈为奸，肆无忌惮地进行全面的犯罪活动。综合来看，他们的犯罪活动包括许多技术犯罪和一系列金融犯罪。在金融犯罪中，他们先是进行内幕交易，继而披露虚假信息，实施税务欺诈，人为操纵市场。然而，对于他们的犯罪活动，令人震惊的不只是犯罪种类之多或频次之繁，还有更重要的一点，就是这些犯罪活动如何成功钻过证券法律的空子，瞒天过海，畅行无阻。这些犯罪活动只是发生在某项金融活动过程中的一个个“插曲”，而这些金融活动（如恶意兼并）表面上是完全合法的。

这就是米尔肯与布斯基犯罪活动的美妙之处。他们两人之间结成的关系比布斯基与西格尔或与利文之间形成的关系要更有价值得多，而且这种关系似乎更加安全。他们的活动只有他们两人知情，外界根本无从知晓，甚至连蛛丝马迹也发现不了。米尔肯从来不会背叛布斯基，因为布斯基一旦出事会很快把他牵连进去。尽管两人经常发生争执，有时大声吵闹，但布斯基对他们之间的相互依赖关系感到安慰。

他们之间的关系还有一个特点是布斯基很清楚的。米尔肯是他们创造利润的发动机，因为他毕竟是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司客户的业务活动和机密计划的知情者。布斯基只不过是米尔肯命令的执行者，是额外资金的来源处，是米尔肯大型阴谋活动的掩护伞。

有时，米尔肯让布斯基买卖某些特殊证券；有时，布斯基借助于米尔肯发挥自己的优势。他们的犯罪活动步伐不断加快，接着又先后参与了多起收购案，米尔肯仍是主导力量。这些收购案涉及以下公司：绿树阿克赛普顿斯（Greentree Acceptance）公司、因瑟奇（Ensearch）公司、国民保健公司、美国连锁医院公司、

森德拉斯特（Centrust）银行、迈普科（Mapco）公司、美国广播公司（ABC）和哥伦比亚广播公司（CBS）。

布斯基交易的股票数量不断增多，令他的主管会计穆拉迪安越来越头疼。穆拉迪安需要不断对“专案”夹里的账目类别进行更新，因为布斯基经常增加或更改持股种类或数量，并要求穆拉迪安定期对实际持股情况进行修订。布斯基常常在电话里向他强调：“这些情况只限你我知，不要告诉别人。”（布斯基与穆拉迪安现在不在一个地方上班，布斯基等人搬到曼哈顿中心区后，穆拉迪安等人仍留在原地。）

太平洋木材公司收购案和哈里斯制图公司收购案之后，布斯基让穆拉迪安把账目修订好。“我们得跟德莱克赛尔结账了。”布斯基说。这句话让穆拉迪安的耳朵都竖了起来。这是他第一次听到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司与这些“专案”文件有关，但他对此没有多想。

5月份，穆拉迪安出去休假。这个休假他已等了很长时间，因为太忙，一直拖到现在。一天，他正在位于佛罗里达鲳海滩他哥哥的家里休息，布斯基的电话跟踪而来。他休假的时候布斯基总是打电话找他，使他没有一天安宁的日子，让他烦透了。

“我要的账表做完了吗？”布斯基连一句起码的问候都没有，劈头就来这么一句。

“我在休假，伊凡。”穆拉迪安提醒说。

“这我不管。反正账表必须完成。”

无奈，穆拉迪安给办公室打电话，要人坐飞机把那本系有红线的“专案”文件夹送到佛罗里达来，办公室里一个年轻雇员玛丽亚·特迈因主动要求承担这个工作。于是，穆拉迪安和特迈因忙着做起账表来，布斯基和米尔肯股票交易的损益表铺了满满一桌子。布斯基对穆拉迪安说，有矛盾的地方找德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部一个叫“瑟曼”的人核对解决。但当穆拉迪安打电话找这个人时，得知那里没有叫瑟曼的，那个人实际上叫查尔斯·瑟内尔，布斯基根本没有把人家的名字搞清楚。瑟内尔替米尔肯保管着一份类似的股票交易记录，不一致的地方穆拉迪安和他一起核对解决，而这种不一致的地方非常多，到穆拉迪安休假结束的时候，还有好多没有核对完。

穆拉迪安和瑟内尔两人在对账过程中经常遇到困惑。穆拉迪安每去问布斯基，布斯基总是说：“50%是我的，50%是他们的。去问戴维多夫。”但戴维多夫更不清楚。布斯基所说的50%所有权是指一直这样还是只是有时候这样？瑟内尔那边遇到问题时，会对穆拉迪安说：“我得去问迈克。”

到年底时，账目的核对工作仍然未能完成。布斯基继续催促穆拉迪安，要他划出账本底线。穆拉迪安对布斯基说，与瑟内尔通过电话核查进展特别慢，必须面对面工作。布斯基正有去贝弗利山的打算，于是建议穆拉迪安和他一起去。

穆拉迪安对有机会去贝弗利山感到很兴奋。他带着妻子拉斯蒂一起前往，在那里呆了一个周末，住在贝弗利山饭店。饭店的迷人环境使他们着实享受了一番，虽然他们没有资格在饭店的马球厅进餐。当那些社会名流和影视巨星们在马球厅尽情畅饮时，他们只能备受冷落在普通餐厅坐着。但是，在布斯基一天晚上在他们的桌子旁停了一会儿以后，情况完全变了。此后，穆拉迪安夫妇被待为上宾。穆拉迪安后来对朋友们说，这次贝弗利山之行是他一生中“最风光的时候”。其实，在那段时间里，布斯基在其他方面对穆拉迪安夫妇并无关照，他自己乘豪华轿车去德

莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部，而穆拉迪安却打出租车去。但是，穆拉迪安对这些并不介意。

在穆拉迪安心目中，米尔肯是“垃圾债券之王”，但他从来没有见到过米尔肯。穆拉迪安很喜欢瑟内尔和他的秘书，他们一起坐在会议室的大桌子前，试图弄明白交易纪录中那些让人费解的地方。一次，在谈到某个问题时，穆拉迪安说：“伊凡真讨厌，这件事他一直把我蒙在鼓里。”

“我知道你的感觉，”瑟内尔回答，“迈克也这样对我。”

当瑟内尔把各种交易纪录都拿出来时，他们发现一个问题，即有些成本的计算是不同的。由于德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司能以7%到8%的低短期拆息利率从经纪人手里借到贷款，它的股票交易的成本要低得多。布斯基的成本要高出很多，部分原因是米尔肯发行的债券利率很高，多在13%到14%，而这些债券是布斯基交易资金的重要来源。他们发现，通过把交易成本的计算协调一致，大多数矛盾之处都可以解决。不过，不管怎样，有一个情况是清楚的：鉴于布斯基按照米尔肯授意购买的这些两人共同拥有的股票收益巨大，布斯基实际欠米尔肯数百万美元。米尔肯让他把这些钱如数还清。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(6)

在米尔肯日益增长的轰轰烈烈的业务中，这点钱微不足道。1985年是兼并收购历史上的一个分水岭，这一年，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的融资能力和垃圾债券的效力由一支新型待验武器转变成为华尔街历史上前所未有的实用性强而威力无比的收购支持力量。1985年的“掠食者集会”拉开了一系列让投资者眼花缭乱的恶意兼并的序幕：皮肯斯先向菲利浦石油公司发起收购，继而又向强大的尤纳考

公司发起进攻；K K R公司先后拿下斯托勒公司和比阿特丽斯公司；罗纳德·佩雷尔曼攫取里夫隆（Revlon）公司；鲁珀特·默多克夺得 Metromedia 公司。年底，GAF 董事长塞缪尔·海曼斥资 60 亿美元向联合碳化物（Union Union Carbide）公司发动闪电战。联合碳化物公司是美国一家蓝筹股工业公司，也是道琼斯工业指数的依据公司之一。这起收购同样是在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的融资支持下进行的，米尔肯几天时间就为它筹得 50 亿美元。

这种走火入魔般的收购狂潮引起了美国国会的关注，国会酝酿提案限制垃圾债券融资扣税制度，并就尤纳考公司受到的收购威胁举行公开听证会。对政治比较缺乏经验的德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司急忙向议员们游说以获取支持，并在华盛顿专门设立了办事处和聘请了说客。但是，尽管国会的吵闹和威胁不断，德莱克赛尔和米尔肯却基本上没有政府方面的担心，因为现在正是里根政府的黄金时期，该政府奉行高度自由的经济政策，反对政府干预市场。

随着那一年米尔肯事业红火、捷报频传，周围的人发现，他好像变了一个人。以前他总是与交易员和营销员们一起用纸盘子吃午饭，现在却让送饭者把他的午餐用瓷盘盛装，而且常常一个人吃，或在洛厄尔的豪华办公室里与洛厄尔一起吃。米尔肯的外表也变了。他买了一副很昂贵的假发套，工艺精湛，有以假乱真之效。上面的头发看上去自然鬃曲，衬得他年轻而又时髦。米尔肯以前不太讲究穿着，经常穿一双不配套的袜子来上班，现在却穿戴考究，衣服做工精细得体。他和托马斯·斯皮格尔一起买了一架最新式的湾流四型（Gulfstream）型私人飞机。斯皮格尔是哥伦比亚储蓄信贷银行的负责人，是米尔肯的重要客户，也是米尔肯的密友。两人还开始频繁出入名人荟萃的高档餐厅，如比斯特罗一加登（Bistro Garden）和莫顿（Morton's）。米尔肯雇了个保镖，而且上下班由专门司机用豪华轿车接送。

本部门的聘人程序也跟过去不一样了。以前，公司要招人的时候，米尔肯把候选者带到贝弗利山办公室，让办公室里每个人都审视一下，提出意见，大家谁都有权否决某个候选者。这种制度有助于维护员工们的集体决策感。然而，现在只有一个人的意见管用，就是米尔肯的。大家都抱怨说，花一两个小时与候选人见面没有任何意义，因为无论提什么意见，米尔肯都置若罔闻。米尔肯强行招进的最有争议的雇员之一是他的连襟阿伦·弗兰斯，他是洛丽·米尔肯妹妹的丈夫。弗兰斯是一位牙科医生，对证券业务几乎一窍不通，米尔肯安排他跟着达尔实习。

达尔很快就发现弗兰斯朽木不可雕。他认为，弗兰斯对公司基本上没有任何贡献。弗兰斯经常要两份免费午餐，吃一份，另一份包着拿到车里放起来。他总是几个小时也不回来，同事们偶尔看到他在车里睡午觉。在两年时间里，弗兰斯获薪金 500 多万美元。

凭米尔肯的关系进来的还有一些他儿时的伙伴，哈里·霍罗威兹就是其中一个。霍罗威兹刚来公司时负责电脑操作和维护，曾花好几百万美元买电脑设备，后来发现买的型号不对，不得不换掉。然后，霍罗威兹被安排组织债券会议，后来又从事游说工作和负责米尔肯的慈善活动。

属于米尔肯儿时伙伴的还有一个叫理查德·桑德勒的，他和米尔肯小时候经常在桑德勒家后院的小棚屋里玩耍。公司里一些人觉得他这个人更招人讨厌。桑德勒是个律师，把他的办公室安在德莱克赛尔贝弗利山分部里，似乎专门为米尔肯及其家人提供服务。有些人轻蔑地称他为“房地产律师”，不过他们都小心翼翼地刻意不疏远他。桑德勒和洛厄尔两人经常关在小屋里窃窃私语。

米尔肯在合伙关系问题上的一些做法也引发了大家的不满。有一点让加里·温尼克特别感到怀疑：米尔肯坚持说每个人都入了股，但就是不向大家公布合伙投资的具体项目以及每个人的股份分配情况。一天，温尼克把达尔叫到他办公室说：“我

给你看样东西，你看了肯定会骂娘。”温尼克不知从哪儿弄到了一份合伙关系明细表，从上面可以看到，有四十多个账户是米尔肯及其妻子、儿女以及其他亲属的。

温尼克去质问米尔肯，米尔肯非常恼火。此后不久，温尼克向米尔肯提出辞职，米尔肯接受了，同时主动提出筹集一笔新的基金要温尼克运作。米尔肯说：“我们就像 K K R 公司那样把这笔基金放在一起，由你来运作。”他们最后筹集了 10 亿美元，温尼克据此成立了太平洋资产控股（P a c i f i c A s s e t H o l d i n g s）公司。

时间不长，温尼克就发现，原来他并没有逃出米尔肯的控制。有一次，拜厄和斯特恩斯公司给他带来一笔颇有潜力的融资买断业务，他很感兴趣。然而，这时米尔肯的高级助手阿克曼给他打来电话，告诉他不是米尔肯给的业务不能做。“这笔基金是我们的。”阿克曼傲慢地说，“我们不让你投资拜厄和斯特恩斯公司的业务。”温尼克运作的资金完全成了又一支受米尔肯随意操纵的工具。

在比阿特丽斯收购案中获得的认股证兑现后，其他人也开始发出不平之声。由于实际兑得的款项比预期的要少得多，一些员工鼓起勇气在部门会议上提出质疑。这次又惹恼了米尔肯，不过他答应让洛厄尔向大家做出解释。但没有人出来解释。事实上，实际存在的问题比米尔肯敢于承认的要严重得多。

这些比阿特丽斯公司的认股证（可据以低价购买比阿特丽斯公司股票的凭证）是米尔肯向 KKR 公司硬要来的，当时他的借口是他需要把这些认股证送给客户，以刺激他们购买比阿特丽斯的垃圾债券。实际上，他把这些认股证几乎都留在了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部，并将其中主要部分归在自己和家人名下。这些认股证原是以每个 0.25 美元要来的，现在可据以购买超过 22% 的比阿特丽斯股票，每股可兑现 26 美元，共计可达 6.5 亿美元。之所以员工们分得的兑

现款很少，是因为米尔肯把兑来的大多数款项归了自己和家人。如果大家知道这一情况，可能早就公开造反了。

年底时除了计算奖金和合伙股利，米尔肯还总要导演一些专门在纳税上做手脚的交易，与像哥伦比亚储蓄银行这样的客户做的交易就有这方面的嫌疑，他把证券或现金“寄存”在外面以逃避纳税。

一天，阿伦·罗森塔尔（他是最早跟随米尔肯从纽约总部来这里的人员之一）来到正在 X 形交易台中央端坐着的米尔肯身边，笑嘻嘻地给他看一份诙谐模仿《华尔街日报》的小报，叫《鲍尔街日报》。当时，其他人都在这里。“大家听好，我给你们读一个消息。”罗森塔尔说，然后大声读出该报上一篇文章的大字标题和内容提要：“德莱克赛尔·伯恩汉姆公司的迈克尔·米尔肯最近被控参与纽约市寄存违例丑闻。虽然米尔肯好几年没在曼哈顿呆了，但他惯常违例寄存，参与这起丑闻没有疑问。”

大家都笑起来，但当发现米尔肯一脸严肃时，大家的笑便戛然而止。“阿伦，”米尔肯绷着脸说，“把那张破报纸给我扔一边去！”

1985 年暮夏的一个下午，里德·纳格尔在哈佛俱乐部等布斯基。纳格尔很年轻，外表整洁体面。他来自新泽西，从事储蓄信贷工作。纳格尔在昏暗的会客室里不耐烦地四处扫视一下，然后看看手表。现在已接近下午 3 点了，布斯基还没有到，而他答应 2 点就到的。

大约一年以前，布斯基的首席运营官斯蒂芬·康威就开始与纳格尔联系，就可能收购一家储蓄信贷银行一事向他寻求建议。现在，布斯基给他打电话，说要给他谈一件工作。布斯基当时讲得比较含糊，大意是说打算在自己的诺斯维尤公司开发一项金融服务业务。

哈佛俱乐部没什么人。突然，双层门开了，布斯基急匆匆地朝纳格尔走来。“很抱歉我来晚了。”布斯基说，“我只有十分钟时间。”

两人找了一个靠里的地方坐下来谈话。纳格尔始终不明白自己这样背景的人怎么适合做套利业务，于是问布斯基为什么对他感兴趣。布斯基说，套利对他不再具有挑战性，他要寻找新的挑战。“那么，你想干什么？”纳格尔疑惑地问。

“现在哪些行当能挣大钱？”布斯基反问道，接着自我回答：“房地产，石油，金融服务。”说完，布斯基把眼睛从纳格尔脸上移开，看着墙上悬挂的历代哈佛大学杰出校友的画像，说道：“我要做当代的罗斯蔡尔德。”最后，当两人结束谈话的时候，十分钟已扩展成了一小时。

纳格尔对获布斯基约见感到受宠若惊。那年夏天正是布斯基风头正劲的时候，报纸杂志的宣传介绍使他名闻遐迩，举国皆知。另外，为沽名钓誉，他还出了一本书，并在全国做巡回宣传。与此同时，他与米尔肯的“合作”正在全速进行。

第七章 **珠联璧合，还是狼狈为奸(7)**

布斯基这本书的名字叫《合并热》，副标题是“套利：华尔街赚钱秘笈”。布斯基对《华尔街日报》记者说：“我曾考虑过要不要谈论幕后的操作技巧和烟雾缭绕的房间，但最后决定把它写成一本严肃的套利专业书。”该书厚二百四十二页，据称布斯基花了三年时间才得以完成。这是一本枯燥的关于套利技术的专题书，书中把套利人描写成技术娴熟、具有远见卓识的业内典范。最后，布斯基煞有介事地对记者说：“不义之财决不染指，套利人不靠背后耍手段挣钱。”

这本书引起了很大反响，而且大多是积极而正面的。布斯基摇身成为一个著名专家，被纽约大学商学院和哥伦比亚大学聘为客座讲师。邀请他发表演讲的请柬雪片般飞来，他穷于应付，很多只好推掉。每当他到某个单位演讲时，总是受到非常隆重的欢迎。

在这些光环的笼罩下，布斯基好像已不是普通的套利人。在别人眼里，他进入了一个新的阶段，开始做起风险套利业务，因为他经常大量买进某公司的股票，以此逼迫该公司接受买空或收购。不过，可能自己没有意识到，他有时也显出缺乏自信。6月，当他的新书巡回宣传抵达华盛顿一站时，《华盛顿邮报》记者大卫·怀斯问他事业的动机是什么。怀斯问道：“你已经是一个富有的人，你还在追求什么？”

“是这样，我有时想，我是一匹擅于沿着一条路奔跑的马，这是上帝恩赐我的礼物。”布斯基解释说，“我不知道其他的路。我不知道怎样去当一匹产奶的马，也不知道怎样去牧场。因此，我只是一直在做自己承蒙有幸能做好的工作，并努力把它的做得越来越好，越来越好。”接着，他说出了一个奇怪的预感：“不管我的这套东西以后还行不行，陪审团还没有出场。很可能明天你会看到我的墓志铭，上面写着类似这样的字：‘消息不明，停止交易。’”

布斯基用以实现新抱负的工具是一家储蓄信贷银行——圣芭芭拉金融公司，米尔肯和达尔正在帮他努力取得对该公司的控股权。他们之所以对储蓄信贷银行感兴趣，是因为政府解除了对该行业的管制，使其发展潜力大增。以前，这些银行的业务被限制在储蓄、家庭贷款和房屋按揭上，如今它们可以自由进行各种投资。这些银行以高利率吸引存款。对于储户和储蓄信贷业主来说，风险都很小，因为政府给所有的储蓄都上了10万美元的保险。看来，政府是鼓励储蓄信贷银行业主做投机业务。

为了支付高利率，储蓄信贷银行必须通过投资获得高回报，而回报率较高的垃圾债券似乎是理想的投资对象。米尔肯已经把很多这类银行转变成了垃圾债券的大主顾，如森德拉斯特银行、哥伦比亚储蓄信贷银行、美国金融公司和美国储蓄银行，布斯基和圣芭芭拉金融公司也可以成为其中的一员。

布斯基一直在为套利业务寻找资本，他认为储蓄信贷银行可以无限制地供给他所需要的资金。但是，无论布斯基自己的资金计划是什么，米尔肯他们总是能颇有自信地预知大多数资金的最终去向，即投资米尔肯选择的高收益债券。

纳格尔应邀去百慕大埃尔博海滩饭店参加一个布斯基所称的“商业银行”会议。布斯基乘私人飞机前往，身边跟着他外出常带的几个随从：康威、外聘会计史蒂文·欧彭海姆和律师斯蒂芬·弗莱丁。欧彭海姆来自O A D会计事务所，弗莱丁来自弗赖德、弗兰克、哈里斯、施里弗和雅克布森律师事务所。布斯基在这家饭店订了一套总统套房用以自己住宿和大家开会。

纳格尔对收购圣芭芭拉金融公司有无价值心存疑虑。他向布斯基指出，加利福尼亚州的法律对用于投资普通证券的储蓄信贷资产的数量仍有限制，所以布斯基并不能随心所欲地从该公司调取所需资金。而且，纳格尔认为，圣芭芭拉金融公司的财务状况不好，并且还在恶化。

布斯基很有礼貌地认真倾听，但看起来纳格尔的话并没有让他感到担心。在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的指导下，他已获得了圣芭芭拉金融公司10%的股权，并通过诺斯维尤公司得到了该金融公司的股票购买权，从而可以把他的股份提高到51%，这一切都是在米尔肯的融资支持下取得的。布斯基坚持说，圣芭芭拉金融公司会确立他的“商业银行家”的地位。

米尔肯很快就按自己的意愿支配起布斯基和圣芭芭拉金融公司来。布斯基与圣芭芭拉金融公司签完购股 51% 的协议不久，就指示说，在具体收购程序进行以前，该公司必须改善业务运作。他提出的改善方案就是大量购买一批米尔肯选择的垃圾债券。鉴于布斯基是该公司的最大股东，而且马上就要成为该公司的老板，公司董事会对布斯基的话不敢怠慢，马上去贝弗利山与米尔肯和达尔见面，从而在接下来的八个月时间里从米尔肯的高收益债券部一共购买了超过 2.5 亿美元的垃圾债券。

然而，布斯基要拥有圣芭芭拉金融公司的美梦最终未能成真。虽然里根政府时期经济自由度非常高，但金融法规监管人员对储蓄信贷银行把储蓄金投入套利运作持否定态度。他们认为，套利的投机性太强，储户的钱投在这上面不安全。因此，他们虽然不拒绝布斯基提出收购圣芭芭拉金融公司的申请，但对递交的申请采取搁置的方法，始终不给予批准。与此同时，圣芭芭拉金融公司购来的垃圾债券还握在手里。

康威立即为布斯基寻找其他收购目标。他知道布斯基对伊卡恩坐拥 TWA 等多家公司十分羡慕，感到自己也可以取得这样的成功。布斯基曾差点儿收购斯科特和费泽尔公司（一个家用产品公司），只欠融资支持。但康威未能说服德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司提供融资，因为德莱克赛尔不看好这个公司，它对该公司价值的评估比康威的评估还保守。最后，著名投资商沃伦·巴菲特把这个公司买去了。

他们先后又找了几个收购目标：科比真空吸尘器公司、全钢家具公司和路易斯安娜的一条小型铁路。对每个收购目标布斯基都要挑出问题，而且一个解决了又找出一个。这使康威越来越泄气。他对布斯基说：“这种交易没有十全十美的，总是有某种风险。”康威发现，布斯基魄力或信心不够，难以成为第二个伊卡恩。布斯基期望自己像袭购手那样攻城掠地，但他害怕失败，担心受到别人嘲笑。他还告诉康威，他怕花钱太多。康威感到，布斯基在德莱克赛尔的信誉正在消失殆尽。大

卫·凯一开始曾表示，如果布斯基把德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司当作顾问和融资者，德莱克赛尔愿意为他创造机会并提供研究工作，并补偿他最后的融资和兼并费。这种做法在华尔街的大多数公司都是正常的，实际上没有人直接为研究付钱。但是，显而易见，由于布斯基东挑西捡什么收购也做不成，德莱克赛尔提供服务的动力降低了。

在研究收购目标时，有一次康威对布斯基说：“伊凡，如果你不喜欢这家公司，现在就说出来，不要等大家辛辛苦苦忙了两三个月后你才说。当你理由不充分地说不的时候，大家的士气会受到影响的。”

布斯基经常为自己的收购失败寻找理由，说这些收购目标不够大、不够气派，不合他的胃口。他想要引人注目，想要具有诱惑力，那么媒体似乎是正合适的工具。他的好友马丁·佩里兹买下了《新共和国》杂志，使他也产生了收购一家全国性刊物的念头。《美国新闻与世界报道》杂志吸引了他，而且该杂志在华盛顿特区还有一些价值不菲的房地产。但是，由于他过于谨小慎微，这次收购又没有成功，《美国新闻与世界报道》最后被房地产商莫蒂默·扎克曼买走了。布斯基甚至考虑过为一份新创立的讽刺性月刊《间谍》提供资助，但该杂志没有依靠他的帮助而发行了。

接着，一个不可多得的好机会出现了。布斯基的老朋友伊卡恩建议他关注海湾和西部公司的股票。海湾和西部公司拥有派拉蒙电影公司和西蒙和舒斯特出版社，在影视业和出版业都有一定的影响，这两个行业对布斯基都很有吸引力。伊卡恩还对布斯基说，他认为该公司的股票“估价过低”。于是，布斯基开始囤积海湾和西部公司的股票，拥有量接近 5% 时停了下来。

布斯基与伊卡恩一直保持着密切联系。伊卡恩也大量拥有海湾和西部公司的股票，两人的拥有量加在一起接近 10%，使他们成了举足轻重的股东。于是，伊卡恩建议两人“以两个股东的身份”去拜访海湾和西部公司董事长马丁·戴维斯。布

斯基的律师们提醒他，他和伊卡恩不能说是一起的，否则就得公开披露他们的持股情况和购股目的。

戴维斯与作为海湾和西部公司股东的伊卡恩打交道已有好几年了。他们第一次见面是在 1983 年，那是戴维斯的前任查尔斯·布鲁道恩刚去世不久。那是一次针锋相对的会面，伊卡恩要求海湾和西部公司注重短期效益，而戴维斯坚持从长计议治理公司。几年来，戴维斯勉强建立起对伊卡恩的尊重，他逐渐认识到伊卡恩的话也有道理。

戴维斯与布斯基的认识是另外一种情况。几个月前，布斯基想方设法与戴海湾和西部公时，戴维斯一直在为纽约卡内基音乐堂的翻修拉赞助，给布斯基也发了一封筹款书。伊卡恩不久就给戴维斯打电话，半开玩笑地说：“你这个傻冒儿，伊凡会以这为借口见你的。”果然，布斯基去找伊卡恩，说他要向卡内基音乐堂捐款，想把支票亲自送给戴维斯。因此，伊卡恩为他们安排了一次会面。戴维斯几乎一见到布斯基就不喜欢他，而且布斯基的“慷慨解囊”——捐款 5000 美元——也没有使他的这种印象改变多少。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(8)

但是现在，布斯基已和伊卡恩一样成为海湾和西部公司的大股东，戴维斯觉得不能不见他们。于是，9 月 5 日，戴维斯邀请布斯基和伊卡恩到他的私人餐厅吃饭，地点在位于中央公园西南角的海湾和西部公司大楼的顶层。戴维斯要求布斯基的保镖把身上的武器暂时交由海湾和西部公司的保安保管，布斯基不太乐意。席间，布斯基对戴维斯极尽盛赞之能事，称海湾和西部公司是“一流的公司”，戴维斯是“优秀的经理”、“杰出的经理”。戴维斯顿生疑窦。布斯基的过分夸奖使他觉得很不舒服。

一通溢美之词之后，那天晚上，布斯基和伊卡恩提出一个融资买断方案，两人据此将海湾和西部公司收购，使其私营化，但公司管理班子不变，戴维斯仍为董事长。由于该公司的股价为 40 多美元，他们愿意把收购价定为每股 52 美元。布斯基说，按照这个价格，戴维斯可以“把 1 亿美元装进自己腰包”。

戴维斯大骇。他说：“你们这样违背股东们的意志。”戴维斯认为，布斯基和伊卡恩的这种建议实际就是企图贿赂他低价将公司卖掉。布斯基承认这样的出价不算高，但似乎并不觉得不妥。他对戴维斯说：“你可以当我的合作伙伴。”这样的前景戴维斯简直难以想像。

戴维斯谨慎地说这个建议他需要考虑。与许多公共公司的董事长不同，戴维斯经常说他的主要目标是提高股东的价值，他不会立即拒绝收购报盘。有许多公司管理者通过融资买断的方法将公司贱卖，但他不愿成为这种人。他对伊卡恩和布斯基说，他喜欢管理公营公司，并想继续如此。不久，他给布斯基打电话，婉拒了他们的融资买断建议。

伊卡恩和布斯基固执己见，于是 10 月 1 日再与戴维斯会谈。这次他们谈了更具体的财务计划，但戴维斯对自己的意见也很坚定。会谈是晚上 8 点前开始的，持续了三个小时，戴维斯也没有招待他们吃东西。他说他主意已定，不想让公司私人化。

两天后，即 10 月 3 日，布斯基的朋友约翰·穆赫伦造访戴维斯。戴维斯没有见过穆赫伦，穆赫伦穿着格子衬衫和牛仔靴，戴维斯觉得他看上去像个伐木工。穆赫伦努力把话题引到对海湾和西部公司的收购问题上，他对戴维斯说：“你不能信布斯基。你要相信我，我可以当你的眼睛和耳朵。”

穆赫伦向戴维斯保证说，他手里并没有海湾和西部公司的股票，也不打算买。但是，戴维斯也不信任穆赫伦，他担心穆赫伦把他对收购建议的反应传递给其他投资商，甚至传递给布斯基，尽管穆赫伦承诺与布斯基保持距离。他谢绝了穆赫伦。

伊卡恩和布斯基在一起研究可选方案。布斯基对伊卡恩说，他们应该增购海湾和西部公司的股票，以增加对戴维斯的压力。但是，伊卡恩告诉布斯基（和戴维斯），没有戴维斯的同意他不那样做。布斯基给戴维斯打电话，这次没有了溢美之词，而是提出了威胁，声称要把股票拥有量增加到 9.9%，并补充道：“我要在董事会占两席。”戴维斯也不甘示弱：“那是不可能的！你是个不受欢迎的人，其他没什么好讲了。”

布斯基稍停了一下说：“那你把我的股票都买走。”他提出每股要 45 美元，而当天该股的收市价是 44 美元。“绝对不可能。”戴维斯回答，“当股票交易价到 45 美元时，我才考虑这种可能性。”海湾和西部公司最近宣布了股票回购计划，但戴维斯并不打算实行布斯基和伊卡恩现在所期望的绿票讹诈。

布斯基黔驴技穷，再一次败下阵来。实际上，他已经受到过收购国营公司失败的打击。那年早些时候，由参议员杰西·赫尔姆斯领导的保守媒体监督组织——“公平媒体”的代表吁请布斯基对 CBS（哥伦比亚广播公司）发起恶意兼并。布斯基觉得这起收购比较荒谬，但考虑到 CBS 是一家久负盛名的媒体，他仍然动了心。布斯基分析认为，联邦通信委员会可能不会对这起收购设立障碍，但进行这个收购需要数十亿美元，他自己难以筹到这么多资金。如果他能大量买进 CBS 的股票，并达到一定数量（可能需要 15%），就至少可以使 CBS 成为收购目标。其他人无疑也对这块肥肉垂涎欲滴，据说特德·特纳就是其中之一。布斯基回想起自己和米尔肯曾经没怎么费劲就把太平洋木材公司和哈里斯制图公司送到恶意兼并者的手里，于是觉得自己和米尔肯联合起来的威力无人能及，凭借这个力量他或许可以

在 C B S 董事会得到一个显赫的位置。因此，布斯基开始买进 C B S 的股票，并让米尔肯也替他买。

然而，当布斯基向证交会提交持股材料并希望以此给 C B S 来一个下马威时，C B S 却发起了坚决而猛烈的反击。让布斯基非常失望的是，该公司董事长托马斯·怀曼甚至不屑于与他面谈。同时，该公司委托律师起诉布斯基，指控他在购买 C B S 股票时超额融资，违反了净额资本管理规定。

C B S 提起诉讼那天，布斯基表情严肃。他怀疑有人告密。C B S 和它的律师怎么能单单注意到布斯基的这个致命之处？他无论如何不能让人发现他与米尔肯的合作关系。于是，布斯基立即屈服了。双方达成妥协：C B S 停止诉讼，布斯基签署一份限时协议，承诺不再增持 C B S 股票，并将已有股票出手。

就这样，布斯基在 C B S 及海湾和西部公司两起未果收购中都碰了个头破血流。所幸的是，他的 C B S 股票很容易就出手了，而且获利不菲，因为 C B S 运营的改善和仍然存在的关于该公司被收购的推测大大推高了股价。但现在，他手里的海湾和西部公司股票就没那么幸运了。由于海湾和西部公司股价下跌，布斯基大量的海湾和西部股票被套住了。

几星期后，海湾和西部股价止跌回升，到 10 月中旬达到每股 44 美元。于是，布斯基打电话给穆赫伦。“我喜欢海湾和西部股票。”布斯基说，“我要买的话出价不愿高于 45 美元，而如果以 45 美元交易的话会很棒的。”

“我明白。”穆赫伦回答。通常当布斯基说他“喜欢”什么东西时，穆赫伦就会指望有大的收益。因此，他开始购进海湾和西部股票，促使价格进一步攀升。他的一个助手问他为什么买这只股票，他回答说：“我不知道。伊凡喜欢这只股票。”这样的解释足够了。

最后，主要由于穆赫伦介入购买的原因，海湾和西部股票涨到了 45 美元。过了一会儿，穆赫伦从股市行情自动收录带上看到有人以这个价格抛出了 670 万股。他意识到布斯基卸载了，把他的股票卖给了海湾和西部公司。同时，穆赫伦买进了不少。其实，布斯基哪里是“喜欢”这只股票，他只是想通过穆赫伦推高股价，以便厚利清仓。“婊子养的！”穆赫伦大声骂了一句，没有针对具体人。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(9)

到 1985 年年末时，布斯基要做当代罗斯蔡尔德的梦想似乎更遥远了。因此，他又去求助惟一可能使他跻身美国一流金融家的人——迈克尔·米尔肯。

收购 C B S 和海湾和西部公司失败后，布斯基对米尔肯说他有一个宏愿，就是想筹集一笔历史上数量最多的套利资本。其实，这时他们两人对如何增加布斯基套利资金的问题已经讨论一年多了。按照他们以前讨论的方案，布斯基要关闭现在的伊凡·F·布斯基股份公司，从有限合伙人中筹集到 2.2 亿美元，然后米尔肯通过垃圾债券的销售筹集 6.6 亿美元。这样就会有将近 10 亿美元的套利资本，这样的购买实力是布斯基做梦都不敢想的。若以 3:1 的比例获得投资支持，布斯基就拥有 30 亿美元的投资能力，从而完全可以纵横驰骋，为所欲为，就是最大最强的公司也会闻之丧胆。

但这样布斯基也有代价，对米尔肯的依赖进一步加强就是其中之一。这一点康威很快就看得很清楚。1986 年年初，美林公司给康威和布斯基提供了一个几乎毫无风险的机会：古顿工业公司正在遭受马克四型（M a r k IV）工业公司的恶意兼并。古顿的代理戈德曼和塞克斯公司请求布斯基做“白衣骑士”拯救古顿工业公司，投资不到 5000 美元将其拿下。康威研究了古顿工业公司及其运营状况，认为这个投

资非常划算，相信就是谨小慎微的布斯基也会看好。他告诉布斯基说，这笔生意“几近完美，机会难得”。于是，诺斯维尤公司（布斯基用于收购的工具）董事会开会批准参与这起收购。

接着，就在康威认为这项收购一切都已就绪、可以正式开始时，布斯基却问他：“我应该给米尔肯打个电话问问他的意见吗？”

“不用！”康威强调地大声说。这笔生意是美林公司介绍的，由美林公司安排融资，与德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司没有任何关系，所以康威知道米尔肯一旦得知此事会非把它搅黄不可。“别跟他说，伊凡。”康威请求道，“他肯定会说这笔交易这不好那不好，最后把你说得三心二意。”康威强调表示，如果布斯基在这件事上向米尔肯请示，康威会“很不高兴”。

“那么，至少让我再考虑考虑。”布斯基说。

第二天上午，美林公司已准备好进行下一步工作，这时布斯基把康威叫到办公室，对他说：“迈克说这笔交易可能不划算。”康威十分震惊。米尔肯对古顿工业公司的了解肯定没有康威多。康威想，显然，现在布斯基是撒尿都得经过米尔肯批准。“别做商业银行家的美梦了！”他生气地对布斯基说，然后拂袖而去。布斯基一笔收购生意也没有做成，不久，康威辞职走了。

布斯基雇用纳格尔接替康威的工作。纳格尔帮助布斯基紧张地筹集布斯基和米尔肯计划的2.2亿美元资金。他们走马灯似地挨个儿拜访，先后拜见了贝尔兹伯格家族、里克里斯、伦敦投资商杰拉尔德·朗森、赫龙（Heron）国际公司董事长、歌唱家保罗·安卡和房地产商彼得·卡利考。每到一站，布斯基都大力宣传套利的好处，称套利带来的财富巨大，只是从来没有公开过。他还谈起套利的历史，并把套利界的泰斗——戈德曼和塞克斯公司的古斯塔夫·利维也抬出来。他还表示，

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的融资提供了前所未有的机遇。“这种优势别人没有。”他在总结时大喊道，“这种机会千载难逢。”

在交谈中，话题常常很快就从套利上叉开。例如，卡利考是个飞机迷，他的办公室墙上贴着很多私人飞机的照片，他和布斯基谈着谈着具体谈起下次买什么样的飞机来。贝尔兹伯格家族喜爱船只，与布斯基大谈船只话题，并把自己最喜欢的游艇的图片拿给布斯基欣赏。

总体来说，投资商们对布斯基的筹资活动反应热烈。出资最多的个人是杰弗里·皮克沃，他向布斯基投资了 **2800** 万美元。纳格尔觉得这个人很神秘，不知道他的钱是从哪儿来的。皮克沃在曼哈顿一幢没有名字的大楼里上班，他的办公室外面没有任何标记。

其他投资者包括：古德公司（该公司是布斯基通过基德尔和皮博迪公司的经纪人唐纳德·利特尔联系到的，投了 **570** 万美元）、英国水利局退休基金会、林肯国民人寿保险公司、瑞士合作银行、北方信托公司、马丁·佩里兹以及纽约投资商米尔顿·德莱斯纳和约瑟夫·德莱斯纳。

但是，在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，布斯基和米尔肯的筹资计划受到了冷遇。曾在费斯克拜奇收购案中力劝米尔肯远离波斯纳的斯蒂芬·韦恩罗思现在又开始劝说米尔肯远离布斯基。弗雷德·约瑟夫要求韦恩罗思注意这个融资计划。他们认为，由于布斯基的主要业务是套利，公司给他大量融资会产生一些非常棘手的问题。

韦恩罗思马上就对这个计划做出了反应，认为不可行。布斯基公司的财务报表实际上没有意义，因为他购买的大量股票随时都可能发生变化，投资商们无法评

估他所持股票的价值大小。布斯基甚至不愿提供持股情况季度报告，认为这些东西是机密信息。如果布斯基出现问题，向他提供资金的投资商们就会被殃及。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司雇了一个私人侦探调查布斯基，但这个侦探只发现了一个情况：证交会向布斯基发出过几次质询，而这些质询已得到满意解决。虽然如此，韦恩罗思认为自己已成功说服约瑟夫和公司的其他人拒绝这个融资计划。接着，1985年11月，即布斯基收购CBS及海湾和西部公司彻底失败后，他和米尔肯开始催促融资计划赶紧完成。

在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部，也出现了联合反对布斯基的现象。米尔肯的高级助手之一彼得·阿克曼警告说，投到布斯基手里的钱太多了，他难以有效地掌管这么多钱，会不做分析地盲目乱投。米尔肯的弟弟洛厄尔也反对给布斯基融资。洛厄尔说，他不喜欢布斯基，也不信任他。达尔对这个融资计划也持反对意见，说如果市场突然动荡，布斯基就会完蛋，债券投资者也就跟着倒霉。当达尔与洛厄尔就这个问题交流意见时，洛厄尔说：“我也不知道我们哪根筋不对了要做这事，去问我哥哥。”

米尔肯当即否决了这些反对意见，他再次坚决表示：“德莱克赛尔支持赢者，而布斯基就是一个赢者。”关于这个问题的讨论就这样结束了。当然，米尔肯没有透露的一点是，他在布斯基的业务中会得到个人利益。这种互利关系会把布斯基与米尔肯拉得更近。

韦恩罗思试图越过米尔肯去阻止这项计划，他恳求约瑟夫否决米尔肯。约瑟夫本来可以这样做，但他没有做。

就这样，米尔肯通过垃圾债券销售为布斯基融资6.6亿美元的计划（正式名称叫“哈德森融资”）在他的坚持下强行开始实施了。刚开始时，市场的反应好像

要帮助德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司阻止这项计划，虽然德莱克赛尔自己没有阻止成功。许多债券购买者对购买这批债券踌躇不前，甚至德莱克赛尔一些最忠实的债券买主也是如此，他们表示不愿投资风险较大的套利基金。德莱克赛尔的债券营销大师达尔对推销这些债券也束手无策，担心很多债券要压在公司自己手里。韦恩罗思、达尔等设法劝说米尔肯对这批债券的发售条件进行一些修改，设定一些限制。布斯基对被特别禁止用融得的资金购买他渴望已久的湾流型私人飞机大为光火。布斯基希望无限制地得到融资，他坚持三比一的投资—资产比，不想在产权比上再附加限定性条件。原定条件要求，布斯基的资产价值若降到规定水平之下，必须实行清算。

后来，债券的销售有了转机。达尔向林肯储蓄信贷银行的查尔斯·基廷推销了1亿美元的债券，这使他的销售大师的名气更大了。这项6.6亿美元的融资计划定于1986年3月21日结束。与此同时，伊凡·F·布斯基股份公司将被变现，而伊凡·F·布斯基有限合伙公司将成立。

最后，米尔肯为布斯基融到了6.6亿美元，从而为德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司赚得2400万美元的融资费。米尔肯还从布斯基处获得500万美元的股本利益（投资业务员在套利公司拥有固定利益关系本身是危险的），德莱克赛尔贝弗利山分部以外的人都不知道这一点。现在米尔肯和布斯基之间还有一个问题没有解决，那就是在两人前期的非法活动中布斯基欠米尔肯好几百万美元的账没有还。有这6.6亿美元在手，米尔肯握有主动权。他平心静气地告诉布斯基，必须先把欠账还清，这笔融资才能给他。

第七章 珠联璧合，还是狼狈为奸(10)

3月21日（即拟定融资计划结束那一天），一通电话之后，布斯基同意还钱。由于这会儿时间太晚，无法像以前那样通过证券交易划账，布斯基就以低于市场的价格卖给米尔肯一些房地产认股证和联合艺术家公司的股票。之后，按照穆拉迪安和瑟内尔的计算，布斯基还有530万美元的亏欠额。为把欠账问题赶紧彻底解决以尽早得到6.6亿美元的融资，布斯基尝试了一种他在以前的非法交易中从未用过的方法——让穆拉迪安发一张530万美元的支票，费用项目记为“交易佣金”。

如果不是O A D会计师事务所的会计们，布斯基欠米尔肯账的问题可能就算完全解决了。O A D会计事务所受聘审计伊凡·F·布斯基股份公司的账目，并发布“告慰函”。告慰函是一种例行公函，表明没有在被审查的公司财务报表中发现任何问题，是被查公司资质良好的反映。如果O A D在审查伊凡·F·布斯基股份公司的账目后发布告慰函，会有助于投资商对布斯基新成立的合伙公司建立信心。

伊凡·F·布斯基股份公司于3月21日下午4点（即股市闭市时）正式停业，O A D的会计们前来审查该公司最后几天的账目。其中一个名叫彼得·特斯特弗德的会计负责哈德森融资项目的账目，他与穆拉迪安一起在会议室审查最近的交易。特斯特弗德是穆拉迪安的老朋友，他希望账目一切正常。然而，下午4点10分左右，特斯特弗德发现一笔1万美元的应付账款。“这是什么？”他问穆拉迪安。

穆拉迪安查看了底账，一时也说不出这1万美元是怎么回事。布斯基这次筹资一共筹到了将近10亿美元，在这么一笔大账中他对这区区1万美元没有注意。“我真地不知道。”他说。

“我需要看这笔账的单据。”特斯特弗德说。

“唉呀算了，皮特。”穆拉迪安回答，辩称这么一点数目无关紧要。

“我必须看有关单据，西特。”特斯特弗德坚持道，“对不起了。”

穆拉迪安恼了。“看在上帝的份上，皮特，”他说，“你为什么揪住这事不放呢？”接着，他不假思索地脱口说出他认为更值得担忧的一件事：“你为什么在乎这点小账？我这里还有一笔 **530** 万美元的款子呢。”

房间里一阵沉默。穆拉迪安后悔不迭，希望能收回刚才那句话。毕竟他还没有实际支付这笔款，甚至还没有来得及做账。当然，如果他按原计划在那天早些时候或次日支付这笔款，需支付的钱得增加一些，但这样不会有人发现，因为到那时整个项目都已结束了。此刻，他多么希望特斯特弗德没有注意到他那句话，但是，从特斯特弗德的脸上可以看出，秘密已经泄露了。

特斯特弗德显然很警觉，问道：“什么 **530** 万美元？”

“嗯……忘了这事吧，”穆拉迪安说，“权当我没有说。我们现在不能谈这件事。”特斯特弗德收起笔记，放在公文包里，起身要走。看到这个阵势，穆拉迪安想布斯基的融资计划可能会因此难以如期结束，于是急了，大叫道：“别，别走！这事我们慢慢说。”

接着，穆拉迪安确认他有 **530** 万美元的应付账款尚未入账，这笔账没有任何单据，只有布斯基要求付款的命令。得知这个情况，特斯特弗德回事务所（离这里只隔一个街区）去了。他说他必须就此事与负责布斯基账目的高级合伙人史蒂文·欧彭海姆商量，才能决定下一步的行动。

穆拉迪安在会议室等着，如坐针毡，一根接一根地抽烟。似乎是漫长的几个小时（其实不过十五分钟）后，电话响了。

“你这个傻球！”布斯基尖叫道，“你这个婊子养的。你他妈的在做些什么？”穆拉迪安与布斯基在一起这么多年还没有听他这样责骂过。他还没有来得及说话，布斯基就啪地把电话挂了。过了一会儿，电话又响了，布斯基又叫骂一通。在不到

一个小时里，布斯基给穆拉迪安打了四五次电话，一遍又一遍地骂“你这个傻球”，听得穆拉迪安耳朵都起了茧子。

穆拉迪安被骂得晕头转向。他想今年的奖金泡汤了，而且还可能被炒鱿鱼。像他这样受到过证交会处罚的人，再找工作比登天还难。

在O A D事务所，欧彭海姆告诉布斯基，那笔账目没有单据，事务所就不能签发告慰函，从而意味着融资计划不能告以结束。稍微平静些以后，布斯基给米尔肯打电话商量此事。两人商定，这530万美元可以作为支付给德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的“咨询费”，毕竟德莱克赛尔为布斯基的各种项目做过不少研究，这样说能讲得通。于是布斯基把他的会计（包括他聘请的O A D的会计）和律师们叫来，告诉他们说这笔钱是作为研究费和其他咨询费支付的。考虑到有关单据马上就会寄来，大家同意各项工作继续进行。

在贝弗利山，米尔肯让他的弟弟洛厄尔起草一封信函，声称这530万美元是布斯基支付德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的咨询费。洛厄尔起草完毕后，拉住当时正巧在附近的一位名叫唐纳德·巴尔萨的低级雇员与他在信上联合署名。

尽管布斯基在这笔巨额账目上的前后做法非常可疑，但他的会计和律师们向他保证说不会再有问题了。布斯基明显放下心来，但他懒得打电话通知穆拉迪安。晚上7点半左右，穆拉迪安才知道此事，是纳格尔给他打的电话，把他从痛苦中解救出来。“一切都好了。”纳格尔说，“德莱克赛尔马上会把咨询服务费的单据发过来。伊凡消气了。”

穆拉迪安彻底松了一口气，没有再深想此事。通过与瑟内尔一起对账，他发现布斯基和米尔肯是某种合伙人，在联手做什么事情，可能是德莱克赛尔一直在为

布斯基做某些研究工作。当然，如果是这样，就不会出现这么大个乱子。但如果不是这样，又是什么？他无权过问，也不想过问，自己遇到的麻烦已经够多了。

三天后，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司寄来的收费通知单到了。上面写着：经 1986 年 3 月 21 日议定，咨询服务费计 530 万美元整。里面还有一封附函，是瑟内尔写的，内容言简意赅：

布斯基先生：

请按上方所列地址将您的汇票如数直接寄给在下。

收方当然是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部，而不是纽约总部。穆拉迪安尽职尽责地办理此事，把汇票发过去。

穆拉迪安深层担忧的问题没有出现。布斯基和米尔肯按计划融得的近 10 亿美元如期到账，使布斯基成为历史上资金最雄厚的套利人。穆拉迪安不仅没有被解雇，还得到了 35 万美元奖金。那年其他人获得的奖金比他的多得多，但他不怨恨。戴维多夫的奖金为 150 万美元，莱斯曼的超过 100 万，纳格尔的 100 万。另外，韦基利的奖金也是 100 万，尽管穆拉迪安不知道他都干了什么。

穆拉迪安非常高兴没有丢掉工作，特别是在一个如今坐拥近 10 亿美元资金的公司里。他高兴地对妻子说：“我们会富起来！我们的轮船已经进港。”但是，穆拉迪安永远不会忘记 3 月 21 日那天的事，不会忘记布斯基的那顿臭骂和自己由此受到的痛苦和屈辱。

第八章 最后的盛宴(1)

吉姆·达尔深吸一口气，然后走进会议室进行他的年度薪酬核算。这是 1986 年，他准备坚持多要点，无论米尔肯提出给他多少，他都要争取多加。他从来不知道高收益部的实际奖金总额多少，他只知道这个数字非常之大。其他员工，如阿克曼，用甜言蜜语从米尔肯那儿哄骗巨额奖金。今年，达尔是无可争辩的营销冠军，在最困难的形势下依然取得了不凡的业绩，比如在布斯基债券的销售中向查尔斯·基廷推销了 1 亿美元。

米尔肯直奔主题，他对 33 岁的达尔说：“你今年的奖酬是 1000 万美元。”这个数字是达尔做梦都不曾想到的，比他预料的要高得多，但他没有忘记坚持多加的决定。“我认为我有资格得到更多。”他坚持道，并列举出自己的成绩。米尔肯认真地听着，显出同情的样子，但很快表示了不同的意见。“吉姆，我真地不能再给你多加了。”米尔肯用温和的口气说，“不然你挣的比我都多了。这样不公平，是吧？”

“我想是的。”达尔说，他对米尔肯拿的这么少感到吃惊。他猜想米尔肯是把本部门的大部分奖金滚存为公司的资本了，而且这个数字比他想像的要多。达尔拥有德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司将近 1% 的股份，所以他对米尔肯的“无私”深感钦佩。

在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司纽约总部，弗雷德·约瑟夫为米尔肯的报酬问题可是绞尽了脑汁。那年春天，公司首席执行官罗伯特·林顿卸任，约瑟夫从公司金融部主管升任首席执行官。在某种程度上，约瑟夫并不想要这次提升。

《机构投资者》刚刚评选他为华尔街最佳公司金融经理，他很喜欢公司金融部的工作，觉得正在利用米尔肯现象成就一番事业。同时，他喜欢有些空余时间，以便与妻子在新泽西西北的自家农场劳动。

米尔肯明确表示反对约瑟夫这次调任，他说约瑟夫在公司金融部对他很重要。米尔肯拥有指定首席执行官人选的影响力，但他没有提出合适的继任者。他一开始提议埃德温·坎特，但坎特的个人形象欠佳，不符合公司的需要，这一点米尔肯也不得不承认。风度翩翩的约瑟夫几乎是不争之选。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司业绩辉煌，甚至超越了约瑟夫的宏伟规划。1986年，按照公司的奖金分割方法，米尔肯的高收益证券部分得7亿美元奖金，其中约一半属于客户开发费。相比之下，公司金融部的奖金只有1.4亿美元左右，从中可以看出差额之大，并反映出贝弗利山分部的威力之强。

约瑟夫批准了高收益证券部的7亿美元奖金之后，这笔钱在高收益证券部的具体分配就由米尔肯做主了。他拿出约1.5亿分给同事们，包括给达尔的1000万。但是，他分给自己的并不是他向达尔暗示的只有1000万，而且他也没有像达尔猜想的那样把奖金余额滚入了公司资本。真正的情况是达尔万万想不到的：米尔肯把余下的5.5亿美元悉数纳入了自己囊中。这个数字比德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的全年总利润都多，那年该公司总盈利只是5.225亿美元。

然而，独吞下5.5亿的米尔肯仍不知足，他对约瑟夫分配给高收益证券部的奖金数量感到不满。

在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的奖金制度中，客户开发费是奖金的重要组成部分。客户开发费的划定和分配由约瑟夫负责，由他和米尔肯一起商量。两人每年都在电话中对这方面的问题进行讨论，确定谁给公司带来了什么客户，应该得到多少奖金。通常这方面的问题有一百五十到二百起，其中相互冲突的例子占20%。

前一年，有一笔客户开发费的划分没有让米尔肯满意，他坚持认为这笔钱应该归他。他承认另一部门在开发这个客户上有功，但他辩称他与该客户的私人关系是这起开发成功的决定因素。约瑟夫不同意这一点，拒绝将这笔客户开发费归米尔肯。

在 1986 年的客户开发费评定快结束时，米尔肯又提起了这件事。约瑟夫对他在此事上的“执著”感到吃惊。米尔肯不愿让步，不愿就此罢休。他不停地给约瑟夫打电话，一争论就是几个小时。他条分缕析地举出该客户是在什么时候与本公司拉上关系的，是在什么情况下来到本公司的。约瑟夫不知道米尔肯是从哪儿得到这些情况的。最后，两人都不让步。米尔肯依然没有得到这笔钱，他继续坚持认为约瑟夫骗他。那么，这笔争执不下的客户开发费是多大一笔钱呢，令米尔肯如此耿耿于怀？其实，这笔钱不过 1.5 万美元。

约瑟夫不理睬这件事，认为米尔肯习惯睚眦必争。米尔肯一直对工作极其执著，显然这种性格也用在了追求报酬上。

无论如何，约瑟夫要去处理更重要的事情。他挡开了国会在尤纳考收购案上的叫嚣，使限制垃圾债券发行的立法被搁置。媒体也注意到了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，吹捧、赞扬该公司的报道频频见诸报章杂志，不仅金融类媒体上有，普通出版物上也有。大多数记者都喜欢为人和藹的约瑟夫，以及他的顾问人员和媒体公关人员。在他们的笔下，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司在冲突和成功的交织中前进，在创新与守旧的较量中发展。

精明的约瑟夫决定对媒体的厚爱做出积极反应，于是举行盛大的年中午餐会招待他们。然而，米尔肯对媒体的态度与约瑟夫完全相反。他讨厌媒体宣传，对所有的采访要求一概拒绝，对记者表示不屑一顾，甚至连一句“无可奉告”都不愿对他们说。他执意保持默默无闻，达到惊人的程度。在这方面，在西海岸地区居住帮

了他的忙。米尔肯从不参加公司在纽约举行的新闻招待会，从而更增加了他的神秘性。

新的重要竞争对手不久都蠢蠢欲动，他们试图赶超德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的成功，纷纷建立起自己的垃圾债券部，积极参与恶意兼并和融资买断。戈德曼和塞克斯公司与莫赛公司商定了一项 40 多亿美元的融资支持计划。摩根·斯坦利公司与德莱克赛尔联手支持罗纳德·佩雷尔曼夺取里夫隆公司（此役给德莱克赛尔带来了前所未有的声望），在业内引起震动。美林公司和希厄森·莱曼兄弟银行也不甘示弱，纷纷出击。第一波士顿银行拥有兼并业务明星布鲁斯·瓦瑟斯坦，在这个领域更是不甘人后。

米尔肯决心捍卫德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的市场份额，于是与竞争对手们展开了激烈搏击。他向戈德曼和塞克斯公司发出威胁，声称要以巨额资金支持他的客户夺取该公司领导的对沃纳科（W a r n a c o）公司和纳申纳尔—吉普瑟姆（N a t i o n a l G y p s u m）公司的融资买断业务。他还从萨罗门兄弟公司手里争抢维克斯（W i c k e s）公司的业务，萨罗门兄弟公司董事长约翰·格特弗兰德恼羞成怒，派他的高级助手去贝弗利山警告米尔肯：“如果你们不罢手，我们就宰了你。”

第八章 最后的盛筵(2)

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司还胁迫斯塔利大陆（S t a l e y C o n t i n e n t a l）公司进行融资买断。斯塔利大陆公司是美国中西部地区的大型谷物加工商，德莱克赛尔在 1986 年底左右开始购进该公司的股票。一天，德莱克赛尔一位负责人给斯塔利大陆公司的首席金融官罗伯特·霍夫曼打电话，表示德莱克赛

尔有兴趣“与斯塔利大陆公司建立投资业务关系”。两天后，该负责人又给霍夫曼打电话，告诉他德莱克赛尔贝弗利山分部拥有“大量的”斯塔利大陆公司股票。然后，贝弗利山分部的达尔打电话给霍夫曼，坚决表示德莱克赛尔“要担任斯塔利大陆公司的投资代理”，并称德莱克赛尔手里有 150 万股斯塔利股票。霍夫曼问德莱克赛尔为什么不向证交会提交 13-D 持股情况报告，达尔答称这种报告“不利于做生意”，接着向霍夫曼建议由德莱克赛尔领导进行一项融资买断计划。达尔夸称：“我们可以在四十八小时之内让斯塔利大陆公司私有化。”

霍夫曼非常震惊，粗暴地拒绝了达尔的建议。过了一会儿，达尔又打电话，提出让斯塔利大陆公司派人到德莱克赛尔纽约总部，一起研究融资买断所需要的资金数额。霍夫曼又拒绝了，这次达尔被惹恼了，威胁称斯塔利大陆公司应该与德莱克赛尔“坐下来商谈”，以免“我做出对你们不利的事来”。

可怜的斯塔利大陆公司看来要遭受太平洋木材公司那样的命运，但这时约瑟夫介入了，他赶忙安慰简直要崩溃的斯塔利大陆公司，向他们保证德莱克赛尔不会以恶意手段对付斯塔利。德莱克赛尔贝弗利山分部还以高压手段胁迫温一迪谢（Winn-Dixie）公司（南方一家大型食品连锁公司），约瑟夫也以类似的方法对该公司进行安慰。约瑟夫担心以高压手段拉业务的方法正在失控。他知道，如果用这种方式进行市场竞争，德莱克赛尔在垃圾债券市场上的主宰地位早晚要丧失。

约瑟夫努力加强公司其他部门的实力，争取把德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司建设成为像戈德曼和塞克斯和摩根·斯坦利那样全方位发展的大型公司。在约瑟夫的弟弟斯蒂芬·约瑟夫的领导下，德莱克赛尔的抵押证券部业务繁荣，跻身华尔街同类业务部门前五名。德莱克赛尔的市政金融部以前毫无名气，现在在华尔街挤进了前十名，在政府有价证券交易业务中位居第八。同时，它的资产净值研究

部在业内声望很高。然而，这些部门在促进公司盈利和增长方面都不能与米尔肯的高收益证券部比肩。它们发展越多，高收益证券部超越它们越快。

这在公司内部形成了两大派系——东海岸派和西海岸派，并使他们之间的关系不断紧张。东海岸派的主要人员有约瑟夫、韦恩罗思和公司金融部主管赫伯特·巴切勒，西海岸派以米尔肯为首，成员还包括在纽约的恩杰尔、凯和布莱克。米尔肯阵营批评公司金融部表现不佳，说金融部不开发客户，只会借助西海岸创造的优势刨食。他们甚至要求罢免巴切勒的主管职务，被约瑟夫驳回。约瑟夫认识到，纽约总部需要“明星”与米尔肯阵营抗衡，这种明星人物至少需要一个，多了更好。丹尼斯·利文难当此任。

大卫·凯一直称赞利文“出色”，但公司内外其他人不以为然。1985年罗纳德·佩雷尔曼收购里夫隆公司期间，利文以高级投资业务员的身份参与了这项业务，但负责融资的米尔肯坚持要求公司同时派其他人参加，包括阿克曼和恩杰尔。他们与佩雷尔曼在会议室开会时，利文经常出去打电话，有时整天如此。偶尔，他会从外面跑进来，散播听到的谣言。阿克曼特别看不上利文，说他是骗子。利文向同事们吹嘘说，里夫隆公司收购案是“他的”功劳。

因此，约瑟夫决定再次招贤纳士。四年前，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司招聘一流投资业务员的想法只是一种奢望，而现在这种想法似乎不再高不可攀。而且，约瑟夫有一个打算：与两位最负盛名的兼并收购明星马丁·西格尔和布鲁斯·瓦瑟斯坦联系，邀请他们加入进来，在德莱克赛尔打造一个华尔街前所未有的兼并收购力量中心，并在公司纽约总部形成一支足以与贝弗利山分部相抗衡的力量。

这一次，当约瑟夫向西格尔打电话时，发现西格尔对他的话听得很认真。

约瑟夫第一次给西格尔打电话是在 1985 年 6 月，当时两人面谈了一次。约瑟夫强调表示，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司拥有不断增长的资本优势，其融资能力是基德尔和皮博迪公司难以具备的，而且，德莱克赛尔具有将其客户基础向基德尔和皮博迪公司的蓝筹股大客户领域扩展的潜力。约瑟夫说，随着形势的发展，华尔街不久将由几家资本雄厚的公司所主宰，而基德尔和皮博迪公司显然不会是其中之一。

在基德尔和皮博迪公司内部，公司“长老”阿尔·戈登也开始认识到公司应该卖掉，他准备通过自己的大量股份兑换巨额现金。但是，德农齐奥反对这样做。几年来，精明的德农齐奥把公司股份都分配给了自己的同盟者。他早就认识到，像戈登这样的人早晚会与他发生冲突。

公司其他人赞成别的解决方案。小马克斯·查普曼提出出售公司 20% 的股份，可能是卖给日本人。查普曼是基德尔和皮博迪公司定额收入与金融期货部主管，他使公司成为指数套利与程序交易（运用芝加哥多角市场指数选择权和电脑程序交易法进行交易）领域的重要成员。查普曼是德农齐奥的接班人人选。德农齐奥试图在查普曼与西格尔之间营造一种竞争关系，但西格尔告诉德农齐奥他对当接班人没有兴趣。德农齐奥坚持道：“不要对查普曼这样说。”现在，查普曼提出出售公司 20% 的股份可谓一箭双雕，既可以筹集公司运作所需要的资金，又可保持公司的独立，从而不影响他日后当接班人。

其他管理人员赞成将公司公开上市，这样可以使他们最终以市场价格兑现手里的股票，同时可以保持公司的独立性。摩根·斯坦利公司那年早些时候就将部分股份成功上市了。但西格尔等人认为，由于本公司状况不好，能否上市成功是个未知之数；即使成功上市，公司也可能很快失去独立，因它会像任何其他公开上市

的公司一样，容易成为收购目标。德农齐奥似乎情愿让各种意见互相争执，从而维持他所希望的状态。

1985 年底，基德尔和皮博迪公司遇到了一场金融危机，这场危机使西格尔对公司的前途彻底失望了，从而坚定了他离开此处的想法。当时，该公司在投资一笔创记录的市政公债及其他证券的年底库存。为尽可能多地购买这些证券，缺乏应有资本基础的基德尔和皮博迪公司进行了大量融资，致使它像布斯基那样超出了最低资本管理规定。于是，公司年底现金周转不开，陷入了严重的财政危机。为渡过危机，基德尔和皮博迪公司四处借贷，但都被银行拒之门外。公司首席金融官理查德·斯图尔特在除夕那天四处打电话求情借钱，终于在晚上 10 点争取到了一个美外投资商联合财团的支持。该财团表示愿意提供一笔短期贷款帮助基德尔和皮博迪公司渡过危机，不过这笔贷款的利率非常高，超过 15%，但在绝望中挣扎的基德尔和皮博迪公司不得不接受。

基德尔和皮博迪公司雄心勃勃地计划扩展零售经纪网。斯图尔特辞职去了美林公司，部分原因是对公司资本不足表示不满。还有其他高级管理人员挂冠而去，市政金融部主管投奔了第一波士顿银行。然而，德农齐奥对这种现象无动于衷，没采取任何措施亡羊补牢。

在基德尔和皮博迪公司 1985 年底遭受危机时，西格尔与约瑟夫的联系增多了。这期间，他第一次表示他倾向去德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司工作。尽管西格尔到德莱克赛尔的职务是兼并收购部联合主管（另两位是大卫·凯和利昂·布莱克），但他将直接向约瑟夫负责。另外，他要来德莱克赛尔，还需要得到米尔肯的批准。

第八章 最后的盛宴(3)

1986年1月，西格尔飞往贝弗利山去见米尔肯，住在离米尔肯办公室只一街之隔的贝弗利·威尔榭饭店。米尔肯给西格尔省去了大多数求职者都要接受的早上4点半的面试。那天下午，纽约股市闭市以后，米尔肯来到西格尔入住的房间与他交谈。西格尔以前没有见过米尔肯。米尔肯一来，西格尔马上感觉到他犀利的目光有一股穿透力，并感觉到米尔肯单薄的身体里散发出激情和活力。

西格尔示意米尔肯入座，但米尔肯没有理会。米尔肯开始滔滔不绝地谈起来，语速很快，边谈边在坐着的西格尔面前踱来踱去。他迅速地从一个问题转向另一个问题，娓娓讲述他对金融市场和垃圾债券的看法，并详细表达他的挣钱观。“我不让手下的人记录我挣了多少钱或别人挣了多少钱。”他告诉西格尔，“如果人们知道了自己很富有，他们就会不思进取，从而变懒变胖。你永远不要点数自己的钱有多少，你只需始终鞭策自己去挣得更多。”

米尔肯对西格尔说，对于客户，要在市场容许的范围内尽可能地从他们身上多挣钱。问题不在于他们油水有多大。实际上，无论客户油水大小，赚头都是有限的。“如果你的成本这么多，”他边说边把一只手放在低处，“而市场容许的价格是这么多，”他把另一只手放高，“那么我们的定价应该这么多。”他把放在高处的那只手稍稍下移一点。“这就是我们要挣的利差。无论你的成本是多少，你的定价要比竞争对手低一分钱。”

米尔肯还告诉西格尔，他刚刚与马文·戴维斯见过面。戴维斯是个石油富商，他进军好莱坞，并买下了20世纪福克斯电影公司。“我正在把所有这些资本都集结到一起。”米尔肯自信地说，并声称将铸造出前所未有的强大购买实力。“我惟一艰巨的任务……”米尔肯停顿了一下，看着西格尔，“就是寻找像你这样的人加盟。”

四十五分钟后，米尔肯走了。这期间他一刻不停地侃侃而谈，而且始终没有坐，精神一直很亢奋，西格尔怀疑他是不是吃了什么药。那次见面后，西格尔认为米尔肯是一个“太阳神”，他警告自己说：“不要跟他太近，否则会被烧毁。”

那天晚上，西格尔出去与卡内申公司的高级管理人员一起吃饭，庆祝该公司与雀巢公司合并。在这起合并业务中，西格尔向布斯基泄露过内幕信息，当时他竟然异常心安理得。随着他去德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，这种肮脏交易将永远成为过去。

当西格尔返回纽约时，约瑟夫对他说他通过了贝弗利山分部的检阅。接下来几个星期，他们商谈了西格尔的报酬问题。毫无疑问，西格尔到德莱克赛尔后，报酬肯定要高于他 1985 年在基德尔和皮博迪公司挣的 210 万美元。西格尔还提出，他手里的基德尔和皮博迪公司股票不得不以大大低于实际价值的价格卖回公司，这样做会很亏，因为根据他的估计，基德尔和皮博迪公司可能不久就会卖掉。

约瑟夫愿意给西格尔开出一笔似乎相当丰厚的报酬：底薪 350 万美元，奖金 200 万美元，再加德莱克赛尔的股票。一起算下来，西格尔可以拿到 600 多万美元，是他在基德尔和皮博迪公司所得报酬的三倍。当然，这个报酬在德莱克赛尔只是一个普通数，即使能力和名气远比西格尔逊色的投资业务员也拿这么多。

接下来一周的那个星期二，就是“挑战者”号航天飞机爆炸那一天，西格尔去德农齐奥的办公室，第一次把自己准备去德莱克赛尔的打算告诉他。德农齐奥似乎很震惊，继而紧张起来，开始坐立不安，并且额头上冒出汗来。他恳求西格尔先不要做决定，等他考虑考虑怎样答复这个问题。

然而，西格尔没有心情等。那个星期五晚上，他去拜访阿尔·戈登。戈登很热情，用酒招待他。听说西格尔要走，戈登可能意识到这会使他出售公司的计划实

现的可能性更大。当西格尔告诉戈登他决定去德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司时，戈登只评论了一句：“一切好事皆有终。”但私下里，他对西格尔准备加入德莱克赛尔那样的公司感到很不痛快，西格尔去这个地方比西格尔离去本身更让他不舒服。戈登厌恶德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司及其代表的一切。

第二天，西格尔驱车前往格林威治德农齐奥的家。德农齐奥已经听到西格尔昨晚拜访了戈登，他对西格尔还没有完成他们之间的商谈就去找戈登感到很恼火。在这次见面中，德农齐奥苦劝西格尔留下，但已影响不了西格尔。这种面谈对西格尔来说是痛苦的，但他主意已决，不为所动。

西格尔还感到应该把离开基德尔和皮博迪公司的事告诉布斯基一声，于是给布斯基打了个电话。布斯基好像对西格尔做出这个决定未咨询他的意见感到失望和

不快。

西格尔要离开基德尔和皮博迪公司的消息在公司上下传开了，引起了大家的严重关注，并造成了某种程度的恐慌。约翰·戈登（来公司后一直与西格尔共事）星期六晚上从他父亲那里听到这个消息时正在旧金山度周末，他当晚就搭乘夜间航班赶回纽约，参加星期天举行的公司金融和兼并收购小组紧急会议。哈尔·里奇也来了。西格尔给他往家里打电话说了自己要走的消息，并拉他一起走。西格尔补充道，“我不负责”招聘，但“我要回电话”。里奇明白西格尔接下去要大谈到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的巨额报酬，但他当即拒绝了，说道：“我才不为那些臭清算人工作呢。”约翰·戈登对此也很反感。他认为每个人对钱都看得太重了，总是只谈奖金多少，而对公司的忠诚被抛到了九霄云外。

紧接着的一个星期，基德尔和皮博迪公司举行年度股东会议。德农齐奥通报公司在 1985 年取得了前所未有的成绩，实现了创纪录的利润，同时正式宣布西格尔要离开公司。德农齐奥比谁都清楚，随着西格尔的离去，这些利润的绝大部分也将

不会再来。德农齐奥不得不承认，没有了西格尔这样的明星，基德尔和皮博迪公司只能拼资本基础。由于公司的资本基础非常薄弱，他宣布“开发”额外资金来源。德农齐奥在公开场合仍然明确表示反对出售公司，但他也知道，必须采取非常措施，而且要快，不然可怕的灾难就要降临。

随着情况越来越糟，基德尔和皮博迪公司拚命阻止人员再流失。德农齐奥向大家做出保证，每个人在 1986 年的奖金将不低于 1985 年的。做这种保证在该公司历史上还是第一次。但是，并不是每个人都相信这一承诺能够兑现。耶稣受难节那天，也就是西格尔刚刚离开六个星期，基德尔和皮博迪公司金融部的主力——高技术小组集体辞职，也投奔了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司。

约翰·戈登忍无可忍，他去找他父亲，要求逼迫德农齐奥采取大胆行动。他表示，领导者缺乏领导能力是“可怕的”，并总结说这样下去他也要离开公司。听到自己的儿子也想离开他一手创立的基德尔和皮博迪公司，老戈登心中再也承受不住了。他抖擞精神，重拾权威，去找德农齐奥。

老戈登与德农齐奥会谈的结果几乎是可以预见的。4 月下旬，即在两人会谈后几个星期，基德尔和皮博迪公司召开董事会会议，德农齐奥眼含泪水在会上宣布，本公司将卖给通用电气公司。通用电气以 6 亿美元购买基德尔和皮博迪公司 80% 的股份，其余 20% 归属仍留在该公司的原有股东。同时，通用电气答应给基德尔和皮博迪公司额外注入 1.3 亿美元的资金。阿尔·戈登将手中 6% 的股份全部出售，换得 4000 多万美元，就此退休，安享晚年。他曾经熟悉的基德尔和皮博迪公司一去不复返了。后来，基德尔和皮博迪公司的余部很快就分崩离析了，这一点即使他也未曾料想得到。

第八章 最后的盛宴(4)

西格尔在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司非常忙，无暇细想基德尔和皮博迪公司出售的事，虽然他认识到，如果他还在那里的话，他的股份能换几百万美元。西格尔在德莱克赛尔的办公室正挨着利文的。与布莱克和凯同为兼并收购部联合主管的他，全身心地投入新的工作。西格尔很快就发现，这个部门实际上没有什么管理。布莱克致力于拉拢与贝弗利山分部的关系，凯基本上无所事事。西格尔着手建立处理利益冲突等问题的程序。让他吃惊的是，像利益冲突这样的问题在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司从来没有正式提出来过。

西格尔对周围人员的素质感到无奈和失望。他认识杰弗里·贝克，据说是德莱克赛尔的新星之一，与他在比阿特丽斯公司收购案中共过事。西格尔想把他调到兼并收购部，为此征询布莱克的意见。布莱克耸耸肩说：“他是个天生的说谎家，不过他在食品行业人脉很广。”西格尔惊诧于公司员工中还有“说谎家”，于是不再考虑让贝克来兼并收购部。

西格尔对利文的能力也不敢恭维。一次，西格尔、布莱克等人在保罗、威斯、里夫坎德、沃顿和加里森律师事务所参加一个会议，利文就股票比例问题在会上发言。发言东拉西扯，不知所云，显然他自己对自己在讲些什么也不清楚。西格尔看到布莱克和从贝弗利山赶来开会的阿克曼都露出鄙夷的神情。“他决不是火箭科学家。”布莱克后来说。西格尔觉得这个评价是很客气的。

利文对工作吊儿郎当的态度也让西格尔很吃惊。他经常旷工或迟到早退。一天，利文对西格尔说他要去做巴哈马群岛潜水，让西格尔“替”他几天。

在这种人员素质环境中，西格尔认识到他在本部门工作中需付出的精力比预料的要大。他与许多原基德尔和皮博迪公司的客户保持密切联系。他曾经担心德莱

克赛尔的不佳名声会阻断这些客户继续与他发展关系，但让他感到释然的是，很多客户似乎急切地想利用德莱克赛尔的融资能力。泛美（Pan American）公司、斯特劳布里吉和克劳瑟尔（Strawbridge & Clothier）公司、卡森—皮利—斯科特公司、利尔·西格勒公司、固特异公司和假日饭店集团等蓝筹股公司都跟随西格尔而来。这些公司的显赫名声和地位使德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司受益无穷，如果没有西格尔，这种优势是它永远难以得到的。西格尔工作更辛苦了，常常一天工作 20 个小时。

约瑟夫非常高兴，他的将德莱克赛尔的融资能力与西格尔的专业才干相结合的计划比所希望的见效还快。凯和布莱克对魅力非凡的西格尔可能会把他们比下去不是很担心。但利文对西格尔的到来抱怨不已，他还为自己没有当上兼并收购联合主管颇为恼火。

利文甚至考虑去布斯基的公司，取代康威担任商业金融部主管，并为此找布斯基面谈。一次他与伊兰·里克在沃特俱乐部吃饭时，吹嘘说布斯基提出给他奖金 500 万美元，并声称布斯基对他说想找一个比康威“有闯劲”的人，就像他这样的。

事实并非利文所说的。实际上，那 500 万美元是利文认为布斯基欠他的，是布斯基利用他提供的内幕信息所赚利润中属于他的份钱。布斯基承认按照两人的协议应该给利文一笔份钱，但将这笔钱还价为 240 万。如果利文受雇到布斯基的公司工作，就把这笔钱以“奖金”的形式给他。但是，关于利文到布斯基公司工作的商谈一直没有成功，因为布斯基认为利文在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司对他更有价值。

尽管利文继续大手大脚地消费（又买了更多的艺术品和一幢房子），但他的内幕交易活动逐渐变少了。他在米德肯（Midcon）一案中又大赚了一笔，之后他的交易就停了下来。此时他的内幕交易所得总共超过了 1000 万美元，达到了他

以前为自己设定的目标。随着威尔基斯去赫顿银行和西科拉去上学，利文的内幕交易圈子逐渐瓦解。于是，利文越来越指望把与布斯基的关系作为未来收益的依靠。

1986年2月的一天，里克邀利文携妻子到他曼哈顿上西区的家里作客。里克与妻子的关系重归于好，而且是沃克泰尔律师事务所的年轻合伙人，可谓家庭、事业双丰收，利文很钦佩。当利文和里克单独在一起时，他对里克说：“你退回交易圈的决定是正确的。”利文同时称，他在德莱克赛尔的事业也很顺利，并笑着说：“把我塑造成一个诚实的人基本上就可以了。”

一天，西格尔无意中听到利文在讨论沃纳科（W a r n a c o）公司交易案的机密信息。这起交易是戈德曼和塞克斯公司在经手，于是西格尔打电话给弗里曼，告诉他说：“你们那儿有人向丹尼斯·利文通风报信。”“我想我知道是谁。”弗里曼回答，但没有具体说明。弗里曼同时也提醒西格尔，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司里有人向外泄露该公司支持的米德肯交易案的详细情况。西格尔听后给约瑟夫打电话，对他说：“你现在遇到了一个真正的问题。”

西格尔到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司后，一直与弗里曼保持着密切联系，弗里曼继续向他透露戈德曼和塞克斯公司所从事交易的详细情况。然而，由于西格尔不再负责套利业务，他没有再利用这些信息进行交易。而且，为了恪守自己离开基德尔和皮博迪公司时立下的誓言，他停止向弗里曼提供机密信息。当弗里曼向他逼问图文扫描（G r a p h i c S c a n n i n g）公司交易案（德莱克赛尔参与的一起收购案，当时弗里曼购有大量图文扫描股票）的内幕信息时，他坚称自己不知道，要弗里曼去找凯。

过去的事情似乎真地过去了，只是出现了一个不和谐的插曲。一天下午，利文溜达到西格尔的办公室，闲聊了几分钟后，漫不经心地问道：“你的内幕信息是从哪儿弄的？就是给布斯基的那些。”

西格尔愣住了。难道他要一直被自己的过去缠住不放吗？他极力以同样漫不经心的口气回答：“那是猴年马月的事了，我早停止了与布斯基的交易。”

1986年4月，本年度的垃圾债券交流会在贝弗利希尔顿饭店举行，两千多名与会者把饭店的大舞厅塞得满满当当，大家都期待着今年的活动有什么新花样。这时，大厅的窗帘拉上了，准备播放宣传德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的录像片，这已成为“掠食者集会”上的固定节目。随着《达拉斯》主题曲在大厅里弥漫，拉里·哈格曼出现在屏幕上，手里拨弄着一张“德莱克赛尔快汇信用卡”。这时，一个画外音拖长声音说：“这张卡信贷额度100亿美元，出去打猎别忘了带它。”

接着，屏幕上出现了改编版的流行歌曲《物质女孩》，这首歌是当红歌星麦当娜的代表曲目之一。一个声音按照麦当娜的口型配唱出：“我是一个生活在物质世界上的‘双B’女孩……”“双B”意指低级债券评级和女子乳罩尺码。随着麦当娜美仑美奂的歌舞表演，画外音合唱道：“德莱克赛尔，德莱克赛尔。”于是大厅里发出哄堂大笑。录像结束，聚光灯照在这次会议请来的表演者身上，她是多莉·帕顿。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司对获得西格尔这样的明星很自豪，要把他安排在这次会议的前场和中心位置，但他婉拒了。西格尔认为自己来德莱克赛尔时间短（才一个半月）、资历浅，不愿抢公司老员工们的风头。他还推掉了主持兼并收购部早餐会的机会，把它让给了利文。但约瑟夫坚持要他主持有弗洛姆和其他律师参加的一个专题研讨会，讨论收购领域的法律问题。这个要求西格尔推辞不掉。

在研讨会上，西格尔说：“你们知道我是一个坚定的目标公司利益的捍卫者。”他边说边在桌子下面摸，摸出一个白色牛仔帽，代表基德尔和皮博迪公司。“正是因为我来德莱克赛尔不意味着我改变了观点。”他边说眼睛里边闪着光，同时又在桌子下面摸，拿出一个黑色的牛仔帽换掉原来那个白色的。大家都笑了起来。

西格尔的老客户们也参加了这次会议，有几个还在会上发了言，如利尔·西格勒公司和泛美公司的董事长。羔羊和狮子躺在了一起。

参加这次聚会的还有政客。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司 1985 年以前在华盛顿没有设立办事处，也没有聘请资深人士当说客。后来，国会酝酿限制恶意兼并。在尤纳考收购案期间，众议院议员蒂莫西·沃思提出一项禁止绿票讹诈的议案。沃思是民主党议员，在众议院担任电信、消费者保护与金融小组委员会主席。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司反对这项议案，特雇用一位前白宫工作人员在华盛顿开设了一个办事处，并聘请前民主党全国委员会主席罗伯特·斯特劳斯和前证交会委员约翰·埃文斯担任说客。德莱克赛尔在政治上的捐款大幅增加，在 1984 年选举中捐出 2.055 万美元，1986 年增至 17.78 万美元。

第八章 最后的盛筵(5)

在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司组织的 1986 年债券交流会上，沃思是重要的演讲嘉宾。在沃思竞选参议院议员时，德莱克赛尔给他捐款 2.39 万美元，为他的竞选成功助了一臂之力。于是，沃思成了垃圾债券的捍卫者，禁止绿票讹诈的事也不再提了。德莱克赛尔还邀请其他有影响的政客在会上发言，包括参议员比尔·布拉德利、阿伦·克兰斯顿、爱德华·肯尼迪、弗兰克·劳登伯格和霍华德·梅曾鲍姆。这些政客们和其他与会者一样，被滚滚金元的气势惊呆了。另外，德莱克赛尔还为纽约州参议员阿尔芬斯·达马托捐款 5.675 万美元，达马托当时是证券小组委员会主席。

“在这个国家，高收益证券的购买力势不可挡。”米尔肯自信地对《华盛顿邮报》记者说。米尔肯的垃圾债券信条以前曾是经济分析中的一个神秘话题，在 20

世纪 80 年代成了一项真理。坚持保守的资产平衡表开始成为一种愚蠢行为。几乎没有人再对米尔肯信条的前提提出疑问。

关于垃圾债券的优势，一些专家学者做过专门研究。他们对 1985 年以前（包括该年）的有关资料进行了综合分析，结果确认了米尔肯的观点，即垃圾债券的回报率大大高于其他证券，而风险还没有美国国库券大。这方面的专家中最著名的是纽约大学金融学教授爱德华·阿尔特曼，他成为米尔肯观点的热情支持者。

20 世纪 80 年代早期和中期，那些接受米尔肯融资的客户似乎具有一种惊人的抗拖欠能力，即使交易结果不理想时也是如此。当有拖欠迹象出现时，米尔肯只需简单地进行“重组”，发行一批新的高收益证券取代可能的债务。新一批债券把债务支付时间往后推，从而使公司有更多的时间恢复精力，并先发制人地遏制拖欠率的上升。

在研究垃圾债券的专家们看来，这些“重组”债券的命运显然是凶多吉少。米尔肯能把这种债券卖出去，不仅说明米尔肯神话对人的影响深，也表明他的惟命是从的客户们（尤其是储蓄信贷银行和保险公司）对他依顺性强。到 1986 年年中，米尔肯的朋友汤姆·斯皮格尔手下的哥伦比亚储蓄信贷银行共买入了 30 亿美元的米尔肯发行的债券，他的另一个朋友弗雷德·卡尔买的更多，达 70 亿美元，都是通过手下的保险公司买入的。更让人吃惊的是，米尔肯可以随意向他们分配购买量的大小。只要收益不断增加，人们对别的都不介意。

米尔肯还有其他的忠实客户，大卫·所罗门就是其中之一。所罗门自己开了个公司，名叫所罗门资产管理公司，公司资产价值超过 20 亿美元，其中大部分是员工的福利费和退休金。所罗门是米尔肯最早的“皈依者”之一，投资购买了许多米尔肯的高收益证券。米尔肯为了回报他，让他担任芬斯伯里基金会的经理，该基金会是一个垃圾债券共同基金公司。

芬斯伯里基金会购买米尔肯的垃圾债券给米尔肯的高收益证券部带来了巨额佣金，其中一些应归给芬斯伯里基金会介绍客户的德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的营销员。但米尔肯想把这些佣金都收归自己，因此强行让所罗门把本应付给德莱克赛尔营销员的那些佣金也给他。当所罗门不同意时，米尔肯就威胁把他从芬斯伯里基金会经理这个肥差上撤下来。所罗门只好依从。

为了补偿佣金费，米尔肯和所罗门人为抬高芬斯伯里基金会购买垃圾债券的价格，而差额米尔肯装进自己腰包。有时，米尔肯帮助所罗门逃税。仅在 1985 年，所罗门就有大约 80 万美元的个人收入没有纳税。另外，米尔肯还把斯托勒收购案中的一些股权利益授给所罗门。这些行为很多都是非法的，最终受骗的是芬斯伯里基金会的股东和美国的纳税人。

米尔肯从第一波士顿银行雇来了一个年轻的营销员，名叫特伦·佩泽尔，专门负责米尔肯与所罗门之间的账目。佩泽尔与办公室里许多人都不一样，他看上去是一个十足的嬉皮士，健康、自负，穿着时髦。他在圣莫尼卡海滩有一套新式共管公寓，里面摆着黑皮沙发和高级音响。佩泽尔是所罗门给米尔肯推荐的，他来贝弗利山时间不长就引起了大家的反感，因为他很会巴结米尔肯，似乎是米尔肯的“宠儿”。米尔肯把佩泽尔的座位安排在自己的左边。

一天，米尔肯交给佩泽尔一个蓝皮本。这个本子以前是阿伦·罗森塔尔保管的，里面记录的是米尔肯与所罗门之间的交易账目。佩泽尔问要他做什么，米尔肯对他说：“去问洛厄尔，他会给你解释。”于是佩泽尔去找洛厄尔。洛厄尔专门向他面授机宜，他都认真地记下来。这是佩泽尔涉入米尔肯操纵的黑暗交易的开始。

把佩泽尔安排到位后，米尔肯与所罗门的非法交易继续快速进行。这个蓝皮本的功能很像瑟内尔负责的米尔肯与布斯基之间的交易账目。洛厄尔负责监督这些工作。没有人前去告发，这些活动似乎是政府管理者难以发现的。

就这样，自由市场公平交易的一般规则受到破坏，规模或大或小，程度或重或轻。高收益证券市场发展的制约因素只是米尔肯的债券发行能力，而不是市场规则或买方的自主决策。1976年，即米尔肯的高收益证券部迁往西海岸以前，垃圾债券的发行量共为150亿美元，十年之后的1986年，这个数字是1250亿美元，几乎翻了九番。

至于米尔肯的个人财富，当时人们公开和私下的估计一般为10亿美元左右，把米尔肯置于为数不多的靠个人奋斗成功的亿万富翁之列。然而，事实远非如此。米尔肯1986年从公司给贝弗利山分部的7亿美元奖金中自己独吞5.5亿。另外，他（和他以其家人名字控制的基金）可能单从比阿特丽斯公司认股证中又获得至少5.5亿美元。还有，米尔肯及其他合伙人从奥托克里克合伙公司得到4.374亿美元分红。（该合伙公司是米尔肯一手创立的，是他进行内幕交易的依托工具，对纳申纳尔坎公司股票的交易就是一个例子。）类似从比阿特丽斯公司获得认股证或其他股权利益的交易对米尔肯来说还有许多，而奥托克里克合伙公司也只是他创立的五百多个类似合伙公司中的一个。虽然资产价值在不断改变，很难准确计算，但是，按照更接近实际却仍然保守的估算，1986年年底时米尔肯及其家人的资产净值为30亿美元。如此看来，当时米尔肯很可能已经跻身于美国富翁前十名。难怪他在1986年的垃圾债券会议上显得如此志得意满。

会议期间的星期四晚上，弗雷德和欧文·施耐德曼一起去8号平房。施耐德曼是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的首席法律顾问，来自卡希尔、戈登和雷恩德尔律师事务所，是该事务所的资深合伙人。这时，两人走在从贝弗利山饭店通往8号平房的花园小径上，4月初的夜空散发着春天的芳香，凉爽宜人。约瑟夫对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的巨变感慨万千，并对自己的贡献心生自豪。该公司化解了政府的挑战，击退了议会的发难。那一年，该公司的交易额达到40000亿美元，总收入50亿美元，税前纯收入20亿美元。为与公司新的形象和地位相匹

配，该公司准备在曼哈顿世贸中心综合建筑群租赁一座四十七层、一百九十万平方英尺的新办公大楼，所有权公司占 49.9%。如今，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司已真正成为戈德曼和塞克斯公司和摩根·斯坦利公司的一个竞争对手。照这个速度发展下去，德莱克赛尔迟早要超过它们。十年前约瑟夫来德莱克赛尔时曾经预言，华尔街上的运气和机遇是三十年河东三十年河西，看来他言中了。

第八章 最后的盛筵(6)

当约瑟夫和施耐德曼走到 8 号平房时，唐纳德·恩杰尔组织的晚会进行得正酣。尽管进入这里的客人都经过严格挑选，人员数量是控制的，但到来的人仍然很多，房间里满满当当，走廊和院子里也都是人。端着香槟和鸡尾酒的服务员们在人群里穿来穿去。

在这些客人中，很多都是 20 世纪 80 年代的亿万富翁，他们都是依靠个人奋斗成功的。把这些人的名字列出来，简直就是一本 80 年代富翁名人录：默夫·艾德尔森、诺曼·亚历山大、亨利·克拉维斯、乔治·罗伯茨、布恩·皮肯斯、约翰·克鲁日、弗雷德·卡尔、马文·戴维斯、巴里·迪勒、威廉·法利、哈罗德·吉尼恩、鲁珀特·默多克、史蒂夫·罗斯、罗纳德·佩雷尔曼、彼得·格雷斯、塞缪尔·海曼、卡尔·伊卡恩、拉尔夫·英格索尔、欧文·雅各布斯、威廉·麦高文、大卫·马哈尼、马丁·戴维斯、约翰·马龙、彼得·尤伯罗思、大卫·默多克、杰伊·普里兹克、罗伯特·普里兹克、塞缪尔·贝尔兹伯格、马克·贝尔兹伯格、卡尔·林德纳、纳尔逊·佩尔兹、索尔·斯坦伯格、克雷格·麦考、弗兰克·洛伦佐、彼得·梅、史蒂夫·怀恩、詹姆斯·沃尔芬森、奥斯卡·怀亚特、杰拉尔德·蔡、罗杰·斯通、哈罗德·西蒙斯、詹姆斯·戈德史密斯爵士、梅尔·西蒙、亨利·格鲁克、雷·伊朗尼、彼得·马高文、阿伦·邦德、特德·特纳、罗伯特·麦克斯韦尔和柯克·克

科里安。与这些客人们共同联欢的是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的主要业务人员，如西格尔、阿克曼和达尔等。

布斯基到了，身后跟着两个保镖。西格尔一年多没见过他了，上次见他是在1985年3月。布斯基还夹着他的皮包，人看上去疲惫而憔悴。

今年8号平房里没有安排陪酒女郎。西格尔对约瑟夫说过，如果晚会上有陪酒女他就不参加，无论她们是妓女还是普通女孩。实际上，自1984年的债券交流会后，约瑟夫就极力禁止在8号平房的集会上安排年轻姑娘，但遭到米尔肯和恩杰尔的反反对。尽管米尔肯经常口口声声强调家庭观念，他却坚持认为“男人喜好这种事”。今年，约瑟夫坚决要求取缔这种做法。他向西格尔和施耐德曼保证，他已命令恩杰尔不得邀请年轻姑娘女孩到平房来。恩杰尔很不情愿地遵从了，但他又把这些漂亮姑娘转移到了随后在奇森（Chase）餐厅举行的晚宴上，虽然这个晚宴来宾的夫人们也要参加。

当约瑟夫在房间里走动的时候，那些杰出的袭购手和大亨们纷纷围上来，盛赞会议开得好，恭贺德莱克赛尔在兼并收购市场取得支配地位。一位客人风趣地说：“如果有人把这所房子炸掉，收购时代就结束了。”他说的很对。

约瑟夫望着热闹的人群，油然而生一种德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司释放出的力量感，这是他第一次产生这种感觉。他把脸转向施耐德曼。“我们不能太过疯狂。”他说，努力使自己的声音在喧闹的晚会上让人听到，“没有人会让美国的每一家公司都被别人收购。”

1986年5月18日，伯克利希腊剧场。这是一个圆形露天剧场，加利福尼亚州立大学伯克利分校（米尔肯的母校）商学院1986届学生毕业典礼将在这里举行。

布斯基在剧场侧厅不耐烦地等待着典礼开始，届时他将发表演讲。此时，他一身大学方帽和长袍，他的标志性的黑色三件套西服和表链遮在了袍子后面。

学生们排着队陆续入座，急切地盼望着布斯基的讲话，他们是通过投票选择布斯基这位著名套利人担任本届毕业典礼演讲嘉宾的。这天，布斯基乘私人飞机赶往加利福尼亚。他习惯性地迟到。当他到来时，典礼之前的传统宴会正在进行。

演讲之前，布斯基接受了当地报纸的短访。布斯基说，他“不在意”学生们想听什么，只讲他们应该听的。他准备告诉学生们的是，“他们必须担负起贵族阶层在古时发挥的角色，积极投身艺术、政治、科学和文化，为人类的美好未来贡献自己的力量。”

院长致欢迎辞后，布斯基走向讲台，学生们热烈鼓掌。他刚讲两句，就暴露出自己是一个极其乏味的演讲者。他翻来覆去地说一些美国是一个充满机会之地等陈词老调，并添油加醋地讲述自己如何从一名在底特律长大的移民之子成长为傲视华尔街的著名套利人。接着，当台下意兴阑珊时，有几句话把大家激发了起来。

“我顺便想说的是，人有贪欲无可厚非。”布斯基说，把眼睛从稿子上移开看着台下，似乎在做真正的即席演说，“我想告诉大家，我认为贪欲是有益的。你可以拥有贪欲并仍然感到自己一切很好。”学生们边笑边发自内心地鼓起掌来，并会心地互相对望。

布斯基结束演讲，走下讲台。他没有等典礼结束就离开了，也没有参加学校举行的招待会。按照传统做法，毕业典礼演讲嘉宾要在招待会上与学生、学生家属及学校教职员工一起联欢。布斯基走了，没有与一个学生交流。

返回纽约后，布斯基好像比以往更抑郁、易怒。员工们发现，虽然公司刚刚融进了近 10 亿美元的资金，但布斯基基本上没有拿这些钱做任何事情。自从资本结

构调整和新的合伙公司成立以来，布斯基的购股量没有发生什么变化。穆拉迪安对后勤处的其他人说，他对公司这么高的现金量感到担忧，并表示：“这可不像伊凡。”但其他人没有穆拉迪安那样惊慌。

布斯基一直与米尔肯保持着联系，但他好像不再追求大宗的“商业金融”交易了，虽然他现在能付得起价钱。米尔肯与布斯基之间 530 万美元的是非账结清后，他们联手做交易的步伐慢了下来。1986 年 4 月份，布斯基给米尔肯的高收益证券部帮了两个忙，即操纵斯通货柜公司和维克斯公司的股价，以使德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司从中渔利。现在，布斯基对为米尔肯做这些事情没有了什么热情，而且也明显不再期望能得到报偿，他只是在服从命令。他也成了德莱克赛尔一个惟命是从的客户。

第八章 最后的盛筵(7)

那年夏天，莱斯曼对布斯基的态度、举止很担心。布斯基很少来办公室，即使来了也是坐在那里发呆。穆赫伦有一架直升机，布斯基经常借用，没有人知道他坐着去哪儿。布斯基时常到欧洲去，他和韦基利在法国旅游胜地蔚蓝海岸买了一所房子。同时，他在巴黎买了一套价值 120 万美元的公寓，并在夏威夷有一套共管式公寓。有时，他会从这几个地方往公司打电话。布斯基还长时间呆在洛杉矶，可能是监督贝弗利山饭店的运营，但谁知道到底在那儿干什么呢。

布斯基皮肤依然黝黑。他食欲很不好，好像几乎不吃东西，人看上去比以前更瘦了，衬衫领子与脖颈之间明显现出空隙。他来办公室的次数更加稀少，偶尔来一次下午常去哈佛俱乐部。以前他去那里总是与别人约会，但现在不是。他去到更

衣室，换上厚重的运动服，脖子上系一条毛巾，独自坐着洗桑拿。温度调得很高，汗水一串串地从他身上滚落下来。

一天上午，布斯基走到莱斯曼的办公桌旁，对他说：“兰斯，我老了，也累了。我想去别处。也许有一天，我会把办公室的钥匙扔到你的桌子上，离开这里，再也不回来。”莱斯曼惊呆了。布斯基不像是在开玩笑，他看着很严肃。莱斯曼知道布斯基是个怪人。他能让莱斯曼接管公司？不可能的。

有一次，布斯基突发奇想，想把他韦切斯特的豪宅改造成托马斯·杰斐逊的故居，并向有关部门提出了申请。按照改造计划，将建一个四十八英尺的圆形屋顶，下面是豪华的主人套房和用四根大圆柱支起的门廊。但后来，他好像又没了这个兴趣。

一天，布斯基让里德·纳格尔给日内瓦瑞士银行公司打电话，要求安排一笔大额现金转账，接受方是韦基利。4月23日，布斯基接着又给承办业务员写了一封信，上面写道：“按照你与我本人和我办公室的纳格尔先生所谈，我授权你将178.58万瑞士法郎从我的账户中转给哈桑·韦基利先生。他将告诉你接收账号和支转方式。”纳格尔不知道发生了什么事。

有一次，西玛往布斯基的办公室打电话。布斯基不在，莱斯曼接了。西玛说没什么要紧事，但听起来有些闷闷不乐。“伊凡总在外面跑。”她说，“我从来就见不到他。”莱斯曼同情地低声应和，但西玛接下来的一句话吓了他一跳：“我们现在没有任何性生活。”

莱斯曼以前认为布斯基的婚姻相当幸福。西玛积极参与布斯基的事业，尽管最近两年她来布斯基公司的次数少了。莱斯曼怀疑布斯基在外面有染，但他知道西

玛对这种事看得很开。她以前给莱斯曼说过，她父亲曾告诉她没有男人是完全忠诚的。只要在外面沾花惹草只是一时行乐，就没有关系。

穆赫伦对布斯基的私人活动也知之甚少。他的直升机驾驶员有时载着布斯基的同伴与布斯基在肯尼迪机场会合，然后他们从这里乘超音速协和式飞机去伦敦或巴黎。布斯基在大都会艺术馆对面第五大道上的斯坦诺普饭店一套公寓里包养了一个情妇。为了保密，公寓的租用手续是布斯基雇用克拉瓦丝、斯韦恩和穆尔律师事务所的律师办理的，而没有通过他常用的弗赖德、弗兰克律师事务所。但是，替布斯基装修这套房子的工人把此事告诉了西玛。布斯基自己没有向其他人透露过这件事，不过韦基利可能是个例外。莱斯曼和穆赫伦都认为布斯基的私生活与他们无关。在他们看来，这种事一直就是遮遮掩掩、神神秘秘的。

1986年9月15日，“伊丽莎白二世女王”号邮轮在曼哈顿西区客运港码头停泊着，远远看去就像一座雄伟的建筑物。这是康纳德航线上的王牌邮轮，也是世界上最豪华的水上宫殿。它的出现引得成群的好奇者争相观看。

在轮船与码头之间的跳板上，一个弦乐四重奏乐团正在演奏着流行名曲迎接客人们。几个小丑插科打诨地逗着排队上船的人们，并向孩子们发放气球。船舷上方悬挂着一面巨幅标语：祝詹尼弗、罗宾和贾森好运。“伊丽莎白二世女王”号（整船及一千名船员）现在是被一个人以近100万美元的价格租用，这种情况对该船来说还是第一次。租用者叫杰拉尔德·加特曼，是一个房地产商，也是斯坦诺普饭店的老板。他租这艘豪华邮轮是给他13岁的儿子贾森庆祝受戒，同时也给他前妻所生的两个女儿詹尼弗和罗宾补庆受戒。

这艘邮轮将驶往哈得逊河，在那里进行四十六英里的隔夜巡游。船就要启航了，加特曼最重要的客人之一布斯基还不见踪影，他误了开船时间。布斯基与加特曼是饭店业主同行，也是同住韦切斯特的邻居。

正在这时，空中传来一阵机械轰鸣声，盖过小乐团的迎宾曲由远而近。客人们在甲板上翘首引颈，只见一架双引擎直升机从远处飞来。它在轮船上方盘旋片刻，然后落在甲板的停机坪上。直升机螺旋桨仍在旋转着，舱门开了，布斯基从里面走下来。他穿着无尾夜礼服，扎着黑色领结。大家笑着鼓起掌来，布斯基脸上闪出一丝笑容。直升机又升了起来，轰鸣着迎着落日的余辉飞走了，留下布斯基在那里喧宾夺主。

接着，布斯基和其他客人一起参加了船上举行的香槟招待会。宴会上一共有六道菜，包括烤羊羔、块菌沙司拌惠灵顿牛肉、考尼什鸡加菰米，都是在船上按照犹太教规做的。餐桌上装饰着马蹄莲和大块冰雕。在大家“祝你生日快乐”的歌声中，加特曼的三个孩子切开了各自的生日蛋糕。这些蛋糕足有三英尺高，顶上喷着鲜花造型。次日，船上举行了丰富的文艺表演，五十一名哑剧演员、音乐家和流浪艺人分别拿出各自的绝活儿，竞相献艺。从曼哈顿拉库佩（L a C o u p e）高级美容院请来的发型师和化妆师专门为加特曼的妻子琳达和其他女宾们服务。在受戒仪式上，犹太教士亚瑟·施内耶尔称赞贾森的父母：“在一个拥有一切的家庭里，琳达和杰里毫不放松子女教育，经常向孩子们强调人生的目的和意义。”

布斯基坐着登船的那架直升机是借穆赫伦的，驾驶员一回去就给穆赫伦打电话。“你怎么也想不到，”他向穆赫伦汇报说，“伊凡让我把他送上‘伊丽莎白二世女王’号。”穆赫伦很生气，对驾驶员说：“不要再给他做这种事了。”穆赫伦知道，布斯基并不是因为误了上船而应急采用乘直升机登船的方式，其实这次借用他老早就预订好了。布斯基是刻意这样做的，目的是向别人炫耀自己的富有。

次日是个星期天，穆赫伦往布斯基家里打电话，布斯基拿起话筒。“不要再让我的直升机做这种招摇的事情。”穆赫伦生气地说，“你小子是不是疯了？革命就是这样来的。人都被关进毒气室。”

布斯基只是浅笑。他说：“有件事你得承认，约翰。我要去，就轰轰烈烈地去。”

第二天，即 1986 年 9 月 17 日，布斯基与联邦当局签订认罪求情协议，并配合司法部进行秘密调查。

下部：追捕

第九章 冰山一角(1)

美林公司合规部副总裁理查德·德鲁被桌上的一封信弄糊涂了。这封信是 1985 年 5 月 25 日从国际部转来的，上面这样写着：

亲爱的先生：

现向您举报，贵公司驻加拉加斯办事处有两个经纪人进行内幕交易。其交易的具体情况我们已成（呈）报证券交易委员会。正如在呈送证交会的检举信中所题（提）到的，如果我们（的）客户不从他们的支（知）情权中受益，我们想知道谁在监督这些经纪人的交易。如果您对此事进行调查，我们将提供交易者的签名手迹。

信的下方写着美林公司加拉加斯办事处那两个经纪人的名字，马克斯·霍弗和卡洛斯·苏比拉格及其在美林公司的账号，还有一条附言：“弗兰克·格拉纳多斯先生可能想要一份这个材料。”

这封信文字水平非常差，如果赶上哪位合规事务人员手头工作多，很容易把它推到一边而不愿费脑子推敲。在很多公司，合规部人员报酬低，不受高层经理和合伙人重视，被排斥在公司中心业务之外。他们的存在只是维持一副证券业内自我监督的样子，他们对实际的调查工作并不很上心。

然而，美林公司对合规稽核工作比大多数公司都认真。该公司总法律顾问斯蒂芬·哈默曼负责这项工作，一直坚持对客户和业务经理的交易进行严格监察。他在美林公司建起了华尔街上最大的合规事务部，工作人员达七十五名。

德鲁是一名律师，在纽约股票交易所从事过十四年交易稽核工作，1981 年加入美林公司。他与另一位同事罗伯特·罗曼诺密切合作，一起进行内幕交易的调查。罗曼诺曾在证交会执法处担任过联邦公诉人。

尽管这封信中有错别字和语法错误，但“内幕交易”一词引起了德鲁的警觉。信中其他情况也引起了他的注意，他从中推断出，写信者母语不是英语，但此人对有关情况比较了解，知道有合规部，知道经纪人的账号，也知道弗兰克·格拉纳多斯是美林公司拉美区经理。

美林公司的经纪人根据要求都通过公司做交易，所以德鲁可以查到霍弗和苏比拉格的个人账户记录。这两个人确实是美林公司驻委内瑞拉加拉加斯办事处的经纪人，但他们的交易活动并不广泛。然而，他们有四五起交易的股票都是在股价突然急升前购入的，比较可疑。德鲁不指望调查会有多大成果，他把这封举报信和账户纪录递给手下的年轻分析员史蒂文·斯尼德。

德鲁简介情况时，斯尼德扫了一眼那些记录——美林公司现金管理账霍弗分册和苏比拉格分册。“哦，妈的！”斯尼德惊叫一声，打断了德鲁。

“怎么了？”德鲁问。斯尼德指着账户记录上的借方栏给德鲁看，苏比拉格有一个月开过两个支票，数额为 4500 美元和 839.39 美元，数目倒没什么稀奇的，收方是一个叫布赖恩·坎贝尔的人。“这个人我认识。”斯尼德说，“他是我们美林公司的一位经纪人。”

这个情况引起了德鲁和斯尼德的兴趣。为什么身在加拉加斯的一个经纪人要给纽约的一个经纪人开支票？一般遇到这种情况时，斯尼德会给霍弗和苏比拉格打电话寻求解释，但这样做常常容易出现偏差。因此，德鲁命令把霍弗、苏比拉格和坎贝尔的人事材料以及坎贝尔的账户资料都复印下来。

接下来一个星期，他们在对所有账目进行调查之后，发现问题比一开始想像的要神秘得多。斯尼德记得不错，坎贝尔是美林公司的经纪人，在国际部工作。但他现在已不在这里了，1985 年 2 月去了史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司。苏比

拉格在去加拉加斯办事处之前也在国际部工作，他和坎贝尔 1982 年曾在同一个见习培训小组学习过。

坎贝尔的交易记录暴露出的问题更多。他有几项交易的情况与霍弗和苏比拉格的完全相同，只是在每起交易中他总是早一天行动，表明这些交易的参与都是他引导的。坎贝尔还有其他八起交易有内幕交易嫌疑，不过每起涉及的股票数都不多，只有一二百股。

看来坎贝尔有内幕消息来源，因此德鲁和斯尼德把坎贝尔的客户都找出来，大约共有三十五个，然后对他们的交易记录一一进行审查。当查到坎贝尔的最大客户——莱屋国际银行巴哈马分行时，发现了重要情况，坎贝尔的八起可疑交易出现在该银行的交易账户上。再细查下去，又发现八起可疑交易，其中只有一起是坎贝尔先于莱屋银行做的，这表明他在照搬他的客户的指令。这些交易的数量和收益也不再小打小闹了。莱屋银行的交易量很大，每次上万股。

调查每深入一步，涉及的交易数量和金额就大幅增加。由于莱屋银行涉案，情况的严重性更提高了一层。德鲁和斯尼德把他们的调查所得告诉了罗曼诺，罗曼诺也参加进来，并继续展开调查。在把美林公司的内部记录都查完后，罗曼诺给加拉加斯办事处的苏比拉格和霍弗打电话，命令他们回总公司接受讯问。

苏比拉格和霍弗非常害怕，也很合作，交待了他们的问题，使合规部人员的很多推测得到了证实。苏比拉格说，他和坎贝尔是朋友，坎贝尔经常给他打电话，在选购股票方面给他出谋划策。坎贝尔常对他说：“这只股票看着挺好，或许你应该买。”但是，坎贝尔并不是无偿为苏比拉格服务，而是从苏比拉格的交易所得中抽取一定比例的好处费，以作回报，苏比拉格开给坎贝尔的支票就是这个用途。苏比拉格从坎贝尔那里得到信息后没有自己独享，还告诉给他的弟弟和同事霍弗。

美林公司解雇了苏比拉格和霍弗，不是因为他们进行内幕交易（他们似乎已是内幕信息的最远层，对信息的质量或来源都不清楚），而是因为他们违反了美林公司禁止秘密买卖股票的规定，而且给坎贝尔回扣也属违规行为。苏比拉格和霍弗不知道写那封匿名信的人是谁，但他们只是这封信的第一批“牺牲者”。

美林公司的合规部人员也只能做到这一步，他们不能直接与坎贝尔接触，也无权调查莱屋银行，而且该银行对自己客户的身份是严格保密的。他们曾与史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司的一位律师联系，敦促他对坎贝尔及其在莱屋银行的交易进行调查。然而，这位律师向坎贝尔跑了风，对他说美林公司正在追查他。罗曼诺等人想，坎贝尔交易中所涉及的内幕消息的来源一定是莱屋银行的某个客户。眼看调查工作陷入了僵局，这些富有价值的线索就要断掉。于是，罗曼诺给证券交易委员会执法处主任加里·林奇打电话汇报此事。

在听了罗曼诺的具体情况汇报后，林奇不由叫了一声：“天哪！”

第九章 冰山一角(2)

罗曼诺等人向证交会汇报此事已将近一年了。就他们所知，证交会在寻找那个神秘的收购信息来源者方面还没有取得成功。随着兼并收购潮的继续，美林公司合规部的工作更忙了，大家几乎无暇再想起这件事。

当罗曼诺给林奇打电话时，林奇当上证交会执法主任刚刚四个月——非常困难的四个月。他的前任约翰·费德尔斯被《华尔街日报》揭露虐待妻子，于1985年初被迫辞职，执法处的形象受到严重影响。为平息丑闻，证交会主席约翰·沙德马上安排此位置的继任者，加里·林奇成为人选之一。林奇是个律师，35岁，几乎一直在证交会工作，时任助理执法主任。有几个外部人员也成为候选对象。纽约州参

议员阿尔芬斯·达马托极力推荐著名律师奥托·奥伯梅耶。两位知名证券业律师杰德·拉考夫和罗伯特·麦考也是候选人。最后，林奇中选，这使执法处人员感到放心，因为林奇是本部门出身，而且其他几位候选人都是里根“自由经济”的拥趸，可能拘泥不干预政策而疏于执法。

林奇似乎是一个十足的公务员。他从不表露自己的政治倾向。在同事们眼里，他是一个镇定、沉着和必要时非常果断的人，但有时对人有点冷淡。他的背景与华尔街毫不搭界。

林奇出生于米德尔城附近的一个乡村，是家里五个孩子中的老幺。米德尔城是一个小城，位于纽约州北部，邻近宾夕法尼亚州。林奇的父亲经营一个小型运输公司，并做其他小生意。林奇是一个卫理公会教徒。他先后在锡拉丘兹大学和杜克大学法学院学习，毕业后先在华盛顿特区一家律师事务所工作过一年，然后进入证交会，从事诉讼和调查工作。后来，他被任命为证交会执法处助理执法主任，参与过福斯特·威南斯和保罗·撒耶尔两起内幕交易案的调查。

随着公司兼并潮的兴起，收购信息的风传不断引起股价巨升，林奇对此深感震惊。显然，内幕机密信息正以前所未有的规模向市场泄露，极大地损害着根据公开消息交易的投资者的利益。普通投资者正在对市场变得冷淡，失去信心。1985年4月，即林奇履新不久，《商业周刊》刊出一篇封面报道，题为“内幕交易蔓延：证交会在与股市流弊斗争中回天乏力”。这篇文章加深了林奇的忧虑，他感到公众对市场的信心已岌岌可危。他发誓加强内幕交易执法工作，增强工作人力，跟踪追击每一条线索。

如果没有这个背景，林奇可能会对罗曼诺提供的这条线索等闲视之。当他收到那封神秘的加拉加斯投诉信时，并没有很重视，它似乎是一封非常普通的举报经纪人的信。按照一般看法，经纪人不是“内幕知情者”，而且证交会收到对经纪人

的投诉是司空见惯的。但是，罗曼诺提供的线索中涉及莱屋银行，这一点有些意义。莱屋银行在另外两起证交会最近调查的案件中出现过，其中包括德克斯特龙公司案，不过这两起调查都无果而终。因此，林奇把这封信交给约翰·斯特克。斯特克是林奇的副手，是一个坚定的执法工作人员，他就此组织了一个专案组，成员中包括伦纳德·王，即在德克斯特龙公司案中提审利文的那个律师。

莱屋银行这个案子最引人注目之处是它涉及的股票种类非常之多，达 27 种，其中坎贝尔账户中有大约 16 种。大多数内幕交易案（包括耸人听闻的撒耶尔案）只涉及几种股票，而且通常只有一种。非法内幕交易一般是某公司了解内幕消息者或与其最接近者进行的，而且他们了解的也只是本公司的交易。不过，执法处的人员们知道，仅仅这些单个公司的案件不至于造成内幕交易在华尔街上如此蔓延。很少有人能够接触到像莱屋银行案中所涉及的这样多的机密，对这类信息私下知情的一般只有律师或投资业务员。长久以来，执法人员一直怀疑存在一个由经常接触机密内幕信息的专业人员所组成的网络。或许，这起案子最后会使他们打入这个网络的核心。

林奇、斯特克和同事们研究认为，莱屋银行这个案子有许多线索值得追查，特上报证交会要求立案，获得批准。1985 年 7 月 2 日，这起案子的调查正式开始，案件编号为 H O - 1743。专案组的律师们利用证交会的传讯权，着手寻找证据。

王律师负责传讯布赖恩·坎贝尔，并收集到了他的交易记录和电话记录。8 月的一天，坎贝尔在他的律师陪同下来到华盛顿证交会办公室。坎贝尔金发碧眼，年轻自信。他看着有点紧张，不过在这种环境下这种现象并不反常。发过誓后，他接受了三整天的提讯。

王律师从坎贝尔的电话记录中看出，他几乎每天与莱屋银行一个名叫伯纳德·梅耶尔的业务员联系。该银行是坎贝尔的最大客户，他们的这种频繁联系并不奇怪。坎贝尔从美林公司去史密斯·巴尼公司后，把与莱屋银行的业务也带了过去。

“你有没有想过梅耶尔先生了解内幕消息？”王律师问。

“没有想过，我不知道有这种事，没有想过。”坎贝尔回答，并称他甚至从没有往内幕消息这方面“怀疑”过，也没有这方面的“迹象”。

王律师讯问坎贝尔恰巧在收购案宣布前购买目标公司股票的次数问题。在这个问题上，坎贝尔虽然承认他的交易与莱屋银行的表现出一致，但坚称他购买股票的决定都是在自己对有关公司进行研究的基础上做出的，与内幕消息无关。坎贝尔说他告诉梅耶尔有些交易他是照着莱屋银行的做的，但补充道他对梅耶尔说得很“含糊”，没有具体向他说出是哪些股票。

然后，王律师问坎贝尔账户记录中 1 万美元的支票存款问题。这笔支票存款很神秘，该支票是从梅耶尔在纽约的摩根抵押信托公司账户中提取的。坎贝尔称，这笔钱是他向梅耶尔借来的“贷款”，要用它投资一项房地产业务。

“你与梅耶尔先生还有其他业务往来吗？”王律师问。

“没有。”坎贝尔说。

接着，王律师提问坎贝尔关于另一个客户账户的问题，该客户账户的开户名是“BCM资金管理”，它交易的股票与坎贝尔和莱屋银行的相同。坎贝尔看起来越来越不安。他说BCM资金管理是他一个朋友开的公司，那个人叫凯文·巴利，是个律师。坎贝尔承认他向巴利推荐了莱屋银行交易的股票，但坚称他根本不知道这里面可能涉及到内幕消息问题。对坎贝尔的提讯结束了。

第九章 冰山一角(3)

王律师的直觉告诉他坎贝尔是在撒谎。审查了坎贝尔的证词后，林奇也有同感。坎贝尔与梅耶尔的联系非常频繁，鉴于收购案的模式，他至少能怀疑到梅耶尔了解内幕消息。而且，坎贝尔与梅耶尔的关系比他供述的要密切和复杂得多。另外，他在“BCM资金管理”账户一事上也没有完全讲实话。BCM显然是由巴利、坎贝尔和梅耶尔这三个姓氏的英语单词的首字母组合而成，看来他们三人在通过该账户照着莱屋银行的交易做。

专案组人员怀疑这是一起非同寻常的内幕交易案，然而，由于该案涉及的股票种数多，只追查坎贝尔和巴利不会使调查人员进入这起内幕交易的“上游”。调查的目的是要找到内幕交易的源头，为此调查人员必须向莱屋银行开刀。瑞士银行的保密传统已有好几个世纪，从它这里寻求突破难度很大。调查人员决定以简单方式开始，先以友好、低调的形式给梅耶尔在拿骚的办公室打个电话。

梅耶尔接到调查人员的电话很吃惊，尽管他已经知道证交会对莱屋银行的股票交易情况感兴趣，因为坎贝尔已经把证交会传讯的事都告诉他了。当时梅耶尔一从坎贝尔处得知这个情况，就马上告诉了丹尼斯·利文，因为利文是最先发起这种交易的顾客。梅耶尔着急地对利文说，证交会正在调查坎贝尔。利文不感到担心，说这种调查是例行公事，不会有什么结果。而现在，证交会找到了梅耶尔的头，询问他28只股票的交易情况，而这些股票都是利文让他交易的。梅耶尔采取拖字诀以争取时间，声称证交会要了解情况必须提出书面申请，并表示他要先向顾问请教才能做答。

梅耶尔急得像热锅上的蚂蚁。他意识到，尽管利文一再警告他注意，但他通过坎贝尔进行的交易太多了，而且他自己的账户中还有相同模式的交易，坎贝尔和 B C M 账户中也是如此。难怪引起了证交会的怀疑。

梅耶尔赶紧去找同事布鲁诺·普莱茨切尔，但普莱茨切尔对如何对付证交会也是一筹莫展。于是他们决定向利文问计，但他们不能自己给“戴蒙德先生”打电话。几天后利文给他们打电话时，他们已经收到了证交会发来的要求了解 28 只股票情况的书面申请。他们向利文讲述了现在的情况，并坚持要他来拿骚开会商议。利文同意了。

利文在前往莱屋银行的途中，在凯比斯坎停留了一下，去找威尔基斯。威尔基斯在凯比斯坎租了一套房子，夏天大部分时间都在这里住，平时还经常从纽约来这里度周末。现在，他正在这里等着过劳动节大周末。

利文向威尔基斯简单介绍了有关情况。他对威尔基斯说，梅耶尔第一次把证交会提讯坎贝尔的事告诉他之后，他就向布斯基寻求建议。布斯基向他推荐了一个名叫哈维·皮特的律师，并对利文说：“他给我办过很多这种案子，都通过了。”皮特以前在证交会担任总法律顾问，现在弗赖德、弗兰克、哈里斯、施里弗和雅克布森律师事务所华盛顿办事处当执业律师。

“所以你准备聘请皮特？”威尔基斯问。

“不，别傻了！”利文回答，“我是准备让莱屋银行聘他。我们要快点把这事结束。我可折腾不起。”

威尔基斯感到不放心，担心皮特会为了莱屋银行的利益而不顾利文的利益。利文怎么知道皮特会听他的话？

“这个律师可能合适。”威尔基斯对利文说，“我对他不了解。”

接着，利文告诉威尔斯基一个更坏的消息：证交会已经向莱屋银行发去书面申请，要求了解 28 只股票的交易情况，这些股票利文的戴蒙德账户里都有。“他们要查我的记录！”利文叫道，“我该怎么办？”

威尔基斯吓坏了，但他仍然安静地听利文宣讲他的策略：“要莱屋银行保持信心”、“与他们密切合作”。利文称梅耶尔为“老三”，说要反复演练这位神经紧张的“老三”，直到他看上去是一个令人信服的选股能手。利文还准备把德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司所做的有关这些公司的研究报告找出来，以参考使用。这样说着说着，利文好像恢复了信心。他轻松愉快地走了。

1985 年劳工节周末，利文到了拿骚。他显出一副泰然自若、信心十足的样子，很快就稳住了梅耶尔和普莱茨切尔。他一个劲儿地贬低证交会，称他们都是“无能之辈”。他向梅耶尔和普莱茨切尔保证说：“只要按照我说的去做，你们什么都不用担心。”

接着，利文抖出了他的“锦囊妙计”。他让梅耶尔冒充这些交易的始发者。他解释说：“你到证交会，对他们说这些股票都是你代表你管理的账户交易的。这些股票是你自己决定购买的，并在你管理的账户中进行分配。证交会不能证明与此相反的情况。”

利文承认，鉴于梅耶尔的背景和有限的股票经验，说他能非常熟练地经常在收购案公开宣布前准确识别收购目标公司，证交会的律师可能不会相信。但利文说，梅耶尔要坚称情况就是如此，并证明自己是根据个人研究发现这些公司是可能的收购目标的。利文对梅耶尔说会给他提供合适的研究资料，让他参考。利文表示，关

键是要阻止证交会怀疑莱屋银行有某位客户是这些交易的内幕信息的实际来源。梅耶尔是银行的工作人员，一般不会被认为是内幕消息的知情者。

利文还建议梅耶尔和普莱茨切尔聘请一个好律师与证交会周旋，并向他们推荐皮特。当利文要离开时，梅耶尔和普莱茨切尔感到心里轻松了许多。在利文走前，他们三人找到莱屋银行巴哈马分行总经理让·皮埃尔·弗雷赛，向他汇报了这项蒙蔽证交会的计划，弗雷赛同意道：“看来只有这样做了。”

在纽约韦斯特伯里饭店马球厅，哈维·皮特倚着一个靠墙的软长椅坐下来。皮特今年 40 岁，大腹便便，留着胡子，衣冠有点不整，与坐在他对面的弗雷赛形成强烈反差。弗雷赛身材细高，干净利落。他是专门从拿骚飞来纽约与皮特面谈的，现下榻在这个饭店。

在利文、梅耶尔和普莱茨切尔向弗雷赛汇报完对付证交会的计划并建议聘请皮特作辩护律师之后，弗雷赛就马上给皮特打了个电话。这是他们第一次联系，约了这次见面。

“你怎么会想到找我？”皮特问弗雷赛。

“您闻名遐迩，”弗雷赛回答，“我们听说过您的大名。”弗雷赛彬彬有礼地微笑着，没有多做解释，显然他不会说出是怎样知道皮特的。

“哦，瑞士人。”皮特自己想起来了。

弗雷赛提纲挈领地皮特介绍了莱屋银行与证交会发生联系的历史，然后两人大体上谈了一下证交会的调查。弗雷赛显得很放松，接着提到因为他要回瑞士，皮特不久可以直接与梅耶尔联系。

“他是个了不起的证券投资经理。”弗雷赛谈起梅耶尔时说，把与利文一起策划的封面故事搬了出来，“他非常机敏，为我行客户的投资做出了卓越贡献。”

当弗雷赛提到证交会要调查的股票的种类时，皮特感到很担心，因为他所熟悉的大多数证交会的调查都只有一种股票。皮特觉得他应该去拿骚莱屋银行一趟，但弗雷赛说梅耶尔过几天就会来纽约，届时会与皮特见面。

第九章 冰山一角(4)

9月18日，皮特在位于曼哈顿南部的弗赖德、弗兰克律师事务所第一次与梅耶尔见了面。梅耶尔衣冠楚楚，长得很精神，而且看上去沉着、老练，富有自信。他的妻子是个漂亮迷人的女人，比他高，也比他年轻。

梅耶尔根据利文的指导，详细表白他的选股技能和在为莱屋银行客户管理交易账户方面取得的成绩。他坚称他购买这些股票都是有“根据”的，并说他有研究作为支持。会见到下午3点左右结束，梅耶尔夫妇返回了他们在沃尔多夫—阿斯托利亚饭店的房间。

同日，负责这起案子的另一位证交会律师彼得·索南瑟尔走进纽约沃尔多夫—阿斯托利亚饭店装饰得像洞穴似的大厅，匆匆穿过熙熙攘攘的人流，来到饭店前台。

“请问伯纳德·梅耶尔的房间号是多少？”索南瑟尔彬彬有礼地问。

“我们不提供这种消息。”前台职员回答。

“可我是政府公干。”索南瑟尔问。

这个职员仍然拒绝回答。于是索南瑟尔拿出纸和笔，匆匆开出一张临时传票，要求沃尔多夫—阿斯托利亚饭店提供梅耶尔的房号，然后递给那个职员。吃惊的职员拿着这张纸去找负责人，饭店马上顺从了。梅耶尔住在饭店贵宾楼，房号 2341。

索南瑟尔乘电梯上楼，快速来到梅耶尔的房间，接着敲门。梅耶尔这会儿刚回来，他毫无怀疑地打开门，看到索南瑟尔这个陌生人，感到诧异。索南瑟尔递给他一份美国政府公函，里面是两张传票，分别要求提供莱屋银行的记录和梅耶尔个人的交易纪录。

梅耶尔惊呆了，一方面吃惊于收到这两张传票，另一方面是没有想到证交会知道他在纽约。（证交会事前知会美国海关部门注意梅耶尔的行踪。梅耶尔进入美国后，海关就通报了证交会，并说他住在沃尔多夫—阿斯托利亚饭店。）下午 5 点半左右，惊慌失措的梅耶尔给皮特打电话。他的沉着老练的外表被击碎了。皮特现在也很惊愕。证交会通常不这样行事，看来它在玩硬的。

皮特尽力安慰梅耶尔，让他不要过于紧张，但无济于事。以后三天，惊恐万状的梅耶尔一直呆在宾馆房间里，一步没有离开。

接到梅耶尔惶恐的电话后，皮特一刻也没有闲着。四天后，他飞往巴哈马，本事务所一个名叫迈克尔·劳克的同事与他同行。前几天，弗赖德、弗兰克律师事务所的一个律师小组匆忙对引起证交会怀疑的交易和股票进行分析，列出涉案人员名单，寻找共同特性，但没有发现什么情况。皮特一度怀疑可能存在一个信息圈，但他摒除了这种想法，因为它似乎太离谱了。没有明显的信息源头使梅耶尔的故事增加了几分可信性，虽然股票的种数和买进时间的神奇预见性仍然显出可疑。

皮特和劳克与梅耶尔、普莱茨切尔和理查德·考尔森一起开碰头会。考尔森是个美国移民，以前在克拉瓦丝、斯韦恩和穆尔律师事务所当过律师，现在是莱屋银行的法律顾问。虽然考尔森说话比较多，但好像梅耶尔是负责者。

皮特对梅耶尔的故事很怀疑，但他不愿直接提出这个疑问。他采取旁敲侧击的方法，给梅耶尔说明向自己雇用的律师撒谎的危害性。“你可能不敢说实话。”皮特温和地说，“但我们是非常优秀的律师，只有你把真相告诉我们，我们才可能真正帮助你。”

考尔森打断了皮特，他坚持道：“这些交易是伯尼 做的，情况就是这样。我们要向证交会解释，结果应该就是如此。”莱屋银行提出让梅耶尔等人发誓作证，向证交会证实这件事就是一起精明的炒股交易，无需涉及外国司法权问题。

莱屋银行的官员们不愿改变他们的既定方针，要继续按这个故事演下去，但他们也很担心。证交会的执法行动宣传出去对莱屋银行将很不利，它会损害该银行在美国建立业务基地的努力。莱屋银行需要与证交会建立良好关系。同时，莱屋银行坚决拒绝透露客户的身份或客户个人账户上的交易记录，因为泄露这些信息会违反该银行悠久的保密传统。另外，巴哈马银行法对银行向外泄露客户信息也是禁止的。

皮特和劳克回到华盛顿后，与证交会取得联系，开始为梅耶尔出庭做基础工作。最后，皮特与证交会的王、索南瑟尔和该专案组的其他律师见了面。

证交会的律师们急于听取对这些交易的解释。皮特把莱屋银行方面的解释重复了一遍，说这些投资决定都是梅耶尔代表他所管理的各个银行账户做出的；这些交易不是银行客户所为，因此不可能存在证交所怀疑的内幕交易。皮特提出，为支持莱屋银行的观点，他可以出示删去客户名字的银行文件，梅耶尔也会作证。皮

特提出的唯一要求是证交会多给点时间让他收集资料。证交会的律师们不能去除心中的怀疑，但他们勉强同意了皮特的要求。

皮特自己还没有看到莱屋银行提供的可支持他们观点的文件。如果看不到这些材料，他不会在梅耶尔的作证协议上签字。皮特还认识到，如果该银行的官员们在撒谎，这可能是他们改正的最后机会。不过，由于皮特已经按照银行的解释向证交会做过陈述，银行方面即使现在想改正也可能已经太晚了。

莱屋银行的普莱茨切尔在犹豫不决。他涉入利文的内幕交易不像梅耶尔那样深。不像梅耶尔，他不是利文的“老三”。他的交易量也非常小，交易所得一共不过 4.6 万美元。莱屋银行收到证交会的那份书面请求后，普莱茨切尔要求利文停止了交易。现在利文又缠着普莱茨切尔要求恢复。“我可以很容易地赚它百分之百。”利文抱怨说，“我讨厌干坐着挣银行利息。”利文还辩称，交易这样突然中止会显得可疑；既然说梅耶尔是一个交易高手，他就应该继续有成果出现。但是，无论利文怎样软磨硬抗，普莱茨切尔就是不同意他恢复交易。利文给他们带来的麻烦已够大的了。

一次，利文带着一个购物袋来了，里面鼓鼓囊囊的，装着德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司所做的有关那些可疑股票的研究报告和其他资料。接着，他帮梅耶尔熟悉这些材料，为他们编排的故事虚构证据，制造假象。利文还要求审查他在莱屋银行的账户资料。当他打开他的第一个“戴蒙德”交易账户时，惊恐地看到上面有他护照上的照片复印件和他填写的签名卡，还看到许多签着他名字的取款条。他向梅耶尔和普莱茨切尔命令道：“把这些东西都销毁。”

梅耶尔和普莱茨切尔把利文的护照复印件和原始账户签名卡都放到碎纸机里销毁了。他们显然不知道，根据美国法律，这种行为会构成妨碍司法罪。他们认为，反正这些东西都已作废了，因为利文的这个账户后来转走了，转到了他注册的巴拿

马戴蒙德股份公司账户上。但是，普莱茨切尔没有把利文的取款条销毁，而是偷偷留了下来，因为他认为这些东西对保护银行的利益是有用的，万一利文耍赖，声称没有从银行取过钱，这些取款条可以作为凭证。

最后，还剩下一个最棘手的问题，就是银行账户上有破绽。如果像宣称的那样所有的投资决定都是梅耶尔代表他所管理的银行账户做出的，那么这些交易应该出现在许多顾客账户上。而现在的实际情况是，所有这些可疑交易只在一个账户上有，即戴蒙德股份公司账户。即使把这个账户上的名字删去，银行方面的托辞也会失去可信性，而且疑点会被统一集中到这个单一账户及其主人上。利文深信莱屋银行不用向证交会出示交易账户信息，但现在银行雇用的律师皮特和劳克却在要求银行提供可支持梅耶尔说辞的个人账户记录。利文和梅耶尔敦促普莱茨切尔更改电脑记录，伪造十个虚假账户，里面要显示出交易的股票与利文的相同。梅耶尔向利文保证说会把这个问题处理好。

然而，普莱茨切尔又是踌躇不前。最近，莱屋银行管理委员会主席汉斯·克诺普弗里来巴哈马分行视察，与梅耶尔和普莱茨切尔谈论了证交会的这次调查。梅耶尔告诉这位高级负责人，他现在别无选择，看来不得不在证交会面前撒谎。

克诺普弗里听了梅耶尔的话吃惊不小，他说：“梅耶尔先生，在任何情况下你都不能向政府当局撒谎。现在形势很危急，我要求你做对银行最有利的事。但是，不要去撒谎。”

当真正去伪造账户时，普莱茨切尔却下不了决心，不过他在电脑记录上做了一处更改。应梅耶尔的坚决要求，他从梅耶尔的账户上删去了一项记录。那是一项5000美元的电汇，从梅耶尔在莱屋银行的账户汇往纽约州德里的特拉华国民银行。德里是位于凯茨基尔山脉的一座小山城。

皮特和同事们也在马不停蹄地忙碌。他们飞往拿骚去查看支持梅耶尔辩解的账户记录。他们希望看到四十到五十份这种记录，里面都显示出证交会要求调查的 28 只股票的交易情况。皮特一行抵达拿骚后，入住凯布尔海滩饭店。

午饭后，梅耶尔来了，带着几本大活页簿。皮特等人急切地把这些活页簿打开，却发现里面只有几页，而且大多是梅耶尔的旅游和娱乐收据。皮特不禁愣住了。他生气地告诉梅耶尔这些不是交易记录，他们大老远跑来巴哈马不是要看这些东西的。梅耶尔看着很不自在，答应第二天上午把交易记录拿来。

第九章 冰山一角(5)

次日上午，梅耶尔带来了 25 份莱屋银行的账户交易记录，但里面没有一份涉及那 28 只可疑股票，没有一份可以支持他的辩解。皮特极力克制自己的情绪。“我们现在只有两种可能性。要么我们拿错了材料，”他对梅耶尔说，然后故意停顿一下以示强调，“要么我们讲错了故事。”梅耶尔一言不发，第一次显出垂头丧气的样子。

大家都僵在了那里。突然，梅耶尔从座位上跳起来，拿起电话打给普莱茨切尔。因为梅耶尔说的是瑞士德语，皮特等人都听不懂。看来很清楚，普莱茨切尔挨了一顿臭骂。梅耶尔放下电话，说让律师们等一下，就走了出去。然而，寻找新材料的努力没有结果。后来，考尔森替梅耶尔与皮特等人谈，仍然毫无突破。

皮特等人只好飞回美国。他们对自己的客户更加怀疑了。越来越清楚的是，有一个人收购案公开宣布前买进了这 28 只股票。若果真如此，这就会成为历史上规模最大的内幕交易案。

他们的怀疑在下星期一得到了最后确认。这一天，皮特和劳克又去了一趟巴哈马，会见从苏黎士赶来的莱屋银行总法律顾问汉斯·彼得·希德。梅耶尔和普莱茨切尔最后向希德讲述了实情，希德要求悬崖勒马，以免欲盖弥彰，更加被动。

“根据我的理解，有一个账户做了所有这些交易。”希德对皮特说，“我们现在该怎么办？”

皮特和劳克严肃考虑想退出这个案子，因为他们被误导得太深了，甚至在莱屋银行的误导下向证交会做了那场尴尬的解释。他们感到自己的声誉受到了严重影响。

最后皮特和劳克表示，如果莱屋银行答应停止那个账户上的所有交易，他们同意把这个案子继续接下去。他们不能容忍这种可能的犯罪活动仍在该银行继续。他们还要求，银行方面要在不过分引起怀疑的情况下冻结该账户的资产。另外，银行方面还必须彻底、坦率地向他们提供有关该账户的一切情况。对于这些要求，尽管梅耶尔显然很不自在，但莱屋银行的官员们都同意了，只是附加一个条件，即不泄露该账户主人的身份，只以“X先生”指代。

然而，皮特认为，莱屋银行最好的出路是用X先生的身份换取对该银行及其有关人员的豁免。而这种协议是否能吸引证交会，几乎完全取决于银行是否愿意向他们提供X先生的身份。希德虽然不太情愿，但最后还是同意透露一些情况：X先生是一个投资业务员，在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司工作。现在，皮特意识到这起案件要钓出大鱼。

几天后，梅耶尔和妻子请皮特在莱福德凯俱乐部吃饭。这是一个高级俱乐部，梅耶尔是这里的会员。在路上，梅耶尔极力讨好皮特，解释说编排故事蒙骗证交会的主意并不是他想出来的。“我可不想让你认为我这人很坏。”梅耶尔说。

皮特禁不住想利用梅耶尔愿意和解的心态套问 X 先生的身份。“我们早晚要知道 X 先生的名字的，”他说，“为什么不现在就告诉我们？”

“你知道那个公司，是吧？”梅耶尔说。

“对，德莱克赛尔。”皮特回答。

“你在德莱克赛尔认识什么人吗？”梅耶尔问，“你在那里都认识谁？”

皮特突然想起，一个多月前的 10 月中旬，他和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的两个人一起吃过一次饭。弗赖德、弗兰克律师事务所一直很愿意与德莱克赛尔合作，特别是做收购领域的业务。为了从德莱克赛尔拉更多的业务，皮特的合伙人亚瑟·弗莱斯切尔邀请该公司的大卫·凯吃饭，并让皮特作陪。吃饭地点是卢特西（L u t è c e）餐馆，这是一家最高档的法国餐馆之一。凯带着他喜欢的丹尼斯·利文一起来了。皮特对这顿饭的情况回忆不起很多，只记得那是一次典型的为培养客户而安排的公关宴请，席上点了许多昂贵菜肴和名酒，大家推杯换盏，相谈甚欢，彼此关系似乎加深了许多。利文没有给人留下什么印象。就这样，利文和凯成为皮特唯一认识的德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的投资业务员。

“大卫·凯？”皮特试着说。梅耶尔摇了摇头。

“丹尼斯·利文？”皮特问，刚说完就马上从梅耶尔的表情上得知这个名字说对了。

“就是他。”梅耶尔说。

自从利文到凯比斯坎给威尔基斯说了证交会的这次调查，威尔基斯就急得彻夜难眠。他还动不动就向妻子和女儿发脾气，也不解释出了什么事。一天晚上，他竟掩面而泣，唏嘘不已。但是，他接着振作起来，告诉自己说：“我不能自私，我要帮助丹尼斯渡过这一劫。”

利文经常给他打电话，有时一晚上就打十来次。“不要难过。”利文总是说，“这是例行公事，我们不会有事的。”几天后，当利文被证交会邀请参加一个收购研讨会时，威尔基斯感到放心了。

那次研讨会几乎不可避免地涉及到内幕交易的话题，收购事务律师马丁·利普顿带头提出了这个问题。“我认为证交会有必要对近两年一些名声不好的收购案中的股票交易进行仔细检查。”他说，“只有证交会有权调查幕后真相。我认为可查的交易有很多……这些方面应该非常详细地审查。”

利文煞有介事地表示认同，他说：“还有一点，我认为不应该把对那种现象的分析局限在公司的活动上。”他甚至建议证交会调查纳比斯科商标公司和通用食品公司收购案中的股票交易。其实，在这两起收购案期间，他自己都进行过大量的内幕交易。

参加完这次研讨会后，利文沾沾自喜地对威尔基斯说：“我们什么都不用怕。证交会对我很厚爱。”会后，他还收到了证交会发的感谢信，上面有证交会主席约翰·沙德的签名。他骄傲地把这封信拿给很多同事炫耀，也给梅耶尔和普莱茨切尔看过。他对威尔基斯说：“如果我有问题他们会这样礼遇我？”

加里·林奇坐在他的办公室里。从宽大的窗子望出去，外面是一排排低矮的屋顶。再有一个星期就该过圣诞节了，但家里过节用品的采买他连想都还没有想。他意识到，对莱屋银行的调查可能要出现重要情况。上星期快结束时，林奇接到哈

维·皮特打来的一个不寻常的电话，电话里皮特坚持要求与林奇本人见面。林奇知道皮特曾是证交会的资深人员，担任过该机构的总法律顾问，自己就在他手下工作过。他非常清楚，皮特如此坚持与他见面，一定是有重要情况要向他透露。

12月17日上午10点，皮特、劳克和其他几个同事来到林奇的办公室。林奇邀请斯特克、王、索南瑟尔和保罗·菲斯切尔等专案组成员一起会见。林奇与皮特等人热情握手，然后大家围住会议桌坐下。

“你要说什么？”林奇随意地开始。

皮特打开一个活页夹，开始照着准备的要点讲起来。他简要回顾了他代表莱屋银行与证交会进行谈判的情况，然后说出了举座震惊的话。

“我不能信守上次给你们做的事实陈述。”他说。

菲斯切尔简直要蹦起来：“什么？我们搭进了许多时间。你做了具体陈述……”

皮特让菲斯切尔说完，然后策略性地讲出了自己要说的话。皮特用假设法，建议林奇等人“假定”那些可疑股票的交易决定不是像他上次说的那样是由梅耶尔做出的，而是由莱屋银行一个客户做出的，而且这个客户是华尔街上一个有身份的人物。皮特知道这样说会激起证交会人员的好奇心。他接着问道，如果情况是这样，证交会是否同意只起诉莱屋银行的这个客户，而不检控该银行或其工作人员？而且，即使该银行有些人员搭车做了这个客户的交易，还可能按照该客户的指使销毁了有关证据，证交会是否也同意不检控他们？皮特说，如果证交会同意这样，莱屋银行愿意争取巴哈马当局的批准，披露这个客户的身份。劳克补充道，这项协议的执行还必须视司法部的态度而定，即只有司法部也表明类似的态度，同意不以任何刑事律条起诉莱屋银行或其工作人员，这项协议才可以执行。

林奇让皮特一行到办公室外面暂避，他和证交会的同事们商量一下。一开始，林奇需要做一些说服工作。证交会不愿在瑞士和巴哈马保密法问题上陷入漫长诉讼，这方面他们是有教训的，以前其他案件上的类似努力都变成了纠缠不清的案中案。

最后，大家都同意了皮特提出的协议。他们意识到，那个有身份的客户一定是一个投资业务员或律师，是这场内幕交易活动的中心人物。这可能是一起大家一直在盼望的要案，是股市大清洗的开始。

第九章 冰山一角(6)

不到半小时，皮特、劳克等人被请了回来。林奇说他认为可以制定出一个更满意的协议，并解释说把梅耶尔包括在豁免对象中有些问题。但是，皮特坚决要求莱屋银行的所有人员都得到保护。林奇让步了。

皮特认为这次会谈很成功。梅耶尔和普莱茨切尔把莱屋银行拖入了很危险的境地。具有讽刺意味的是，利文要梅耶尔和普莱茨切尔销毁证据反而使莱屋银行和他自己失去了保护能力。如果没有在妨碍司法方面受美国起诉的危险，莱屋银行尽可简单地承认有一位客户发起了这些交易，然后利用巴哈马银行保密法为这位客户的身份保密。莱屋银行这样做横竖都没有错，而美国证交会为要求莱屋银行披露这位客户的名字，至少得花费数年在巴哈马法庭上来回折腾。但是，由于莱屋银行销毁了证据，容易受到妨碍司法的指控，这种选择不再可行了。

当皮特和劳克等人把文件装进包里准备离开时，王和菲斯切尔禁不住向皮特催问莱屋银行的那个客户是谁，他们急得憋不住了。但皮特不准备这么早就把王牌亮出来。

“别着急，你们会钓到一条大鱼。”皮特向他们保证。

斯特克突然大声说：“你们问那个家伙是谁？不用说，他肯定是条巨鲸——莫比·迪克。”

曼哈顿圣安德鲁斯广场面积不大，隐藏在高耸的市政大楼和联邦法院后面。联邦法院位于福利广场上。当纽约的律师们说起圣安德鲁斯广场时，他们是指一个司法机构——美国检察官办事处。长期以来，这个检察官办事处一直被认为是名气最大、声望最好和力量最强的司法部派出机构。它之所以给人以这种印象，部分原因是它的司法权限大（负责曼哈顿、布朗克斯和纽约州南部地区提交的联邦案件），而且距离美国的金融中心华尔街近。历史上，绝大部分最复杂的金融案件都是这个检察官办事处办理的，同时，它也办理过纽约的有组织犯罪和贩毒案。

以前，经过历代检察官多年的努力，这个检察官办事处树立起了小心谨慎、讲求质量、廉洁正直的声誉。认为手段和目的同样重要，不可为目的而不择手段。对工作人员要求标准高，就是对最年轻的助理检察官也是如此。这里还有一个传统，就是回避宣传报道。1983年鲁道夫·吉尤利安尼被任命为这里的美国检察官时，这个传统仍然存在，但他很快就把它改写了。

20世纪30年代托马斯·E·杜威在这里任美国检察官时，很有作为，名声显赫。从那以后，这里再没有出现可与他比肩的人，直到吉尤利安尼来此上任。吉尤利安尼来这里以前，已经是一个闻名全国的美国检察官。当时，他在里根政府任助理司法部长，是司法部的第三号人物。他还是里根政府最活跃的发言人之一，经常出现在新闻和访谈节目里，谈论犯罪和执法问题。吉尤利安尼口才流利、精力充沛、锋芒毕露，他一来到纽约美国检察官办事处，就急于在这里打下自己的印记。

吉尤利安尼到任时，纽约美国检察官办事处状态不佳，亟待重振雄风。他的直接前任小约翰·马丁在任期间，该办事处主要依靠老本过活，不思进取。结果，其谨慎作风丧失殆尽，显赫之名渐成明日黄花。吉尤利安尼刚一接任，立即把该办事处的资源和人力转移到两个确保吸引媒体目光的领域——有组织犯罪和吸毒贩毒，并且很快就取得了重大成果。此后，新闻发布会成了这里的例行活动。这些做法与吉尤利安尼爱与媒体打交道的特点相吻合。吉尤利安尼甚至还发起了一场打击布朗克斯区地下贩毒活动的运动。这场运动虽然没有捉到贩毒分子，但纽约美国检察官办事处仍然在媒体上大出风头，报纸上还出现了吉尤利安尼身穿黑色皮夹克的照片。

媒体对纽约美国检察官办事处的报道几乎一律是积极的，近乎吹捧。吉尤利安尼称，这种报道可以提高办事处的知名度，而办事处的名气对阻遏犯罪有重要作用。其实这一点很难说清楚。无论如何，吉尤利安尼到任后，纽约检察官办事处成功办理了一系列令人印象深刻的案子，名声更响了。

吉尤利安尼给该办事处带来了一种处世观，其特点是是非、敌友界线分明。很多人认为这是一种天主教、甚至耶稣会的世界观。他似乎把犯罪与罪恶、惩治与自罚、合作与忏悔等同起来。他还具有一种冒险精神。1986年，他在一次谈话中说：“我做这项工作不是为了求安全。如果你从不努力追求什么，你就永远不会失败。我宁愿失败。”

办事处的助理检察官们很快就适应了这种新的工作理念和管理制度。许多人对吉尤利安尼的方法感到欢欣鼓舞，但也有人表示担忧。现在无论做什么决定，都要考虑媒体会作何反应。传统派成员指出，该办事处现在有一种新的“莽撞”精神。这个词有点贬义，暗指一种先斩后奏、鲁莽行事的倾向。

纽约美国检察官办事处下属的反欺诈处就反映出该办事处所发生的变化。反欺诈处主任是彼得·罗马托斯基，负责过威南斯内幕交易案的调查，但他已经宣布辞职，接任者是查尔斯·卡伯里。

卡伯里在纽约美国检察官办事处人缘很好，每个人都喜欢他。他身材肥胖、外表粗犷、说话坦率，而且聪明、幽默、自谦。他的低调作风和无懈可击的正直品质博得传统派成员的好感。像吉尤利安尼一样，他也追随天主教处世观，而且他在罪与罚方面的观点也与吉尤利安尼的一致。卡伯里在纽约长大，从科尔盖特大学退过学，后从圣约翰大学毕业，并在福特汉姆法学院主持过法律评论。他第一次申请美国检察官办事处的工作没有被录用，之后在斯卡登、阿普斯律师事务所工作一年，接着进行第二次申请，这次获得成功。

当卡伯里在梅耶尔被传讯后第一次与林奇谈起莱屋银行调查一事时，对此案不是那么有兴趣。在纽约美国检察官办事处，吉尤利安尼对内幕交易案不是很重视，没有把这类案件列为优先处理对象。由于资源和人力都被转移到有组织犯罪问题的检控上，反欺诈处的规模实际上缩小了。总体来说，卡伯里对本办事处在内幕交易案上取得的成果感到失望。在一起涉及摩根·斯坦利公司一名投资业务员的案子中，上诉法院做出判决称，如果投资业务员或其他受托人向他人泄露机密信息，而信息获得者据此实际做了交易，那么该投资业务员或受托人就犯了内幕交易罪。在卡伯里看来，这个案子的成果算是大的了，办事处受理的大多数内幕交易案涉及的都是“不入流”的雇员，主要是层次很低的印刷工和律师事务所或投资银行里的秘书。卡伯里精通证券法律，熟谙股市情况，在这方面该办事处无出其右者。他深知证券市场上内幕交易很猖獗，但他认为这方面的执法最好由证交会去实施。

然而，随着莱屋银行调查案的发展，卡伯里对此案的兴趣越来越大了。这看来是一起预谋性很强的违犯机密规定的内幕交易案，对市场公正构成了严重威胁。

皮特和同事们与证交会会谈后几个星期，来到纽约美国检察官办事处，讨论莱屋银行调查案中涉及的刑事问题。罗马托斯基、卡伯里、证交会的律师以及皮特等人一起坐在罗马托斯基的办公室，展开了认真的研讨。（这个办公室里有一张旧式栎木办公桌非常显眼，多年来它从一任主任传给下一任主任，不久就由罗马托斯基传给了卡伯里。）反欺诈处的检察官们先听取皮特和证交会律师的介绍，然后互相进行讨论。

检察官们觉得，在给予莱屋银行豁免一事上问题不是很大，而这正是皮特所需要的。当然，他们这样做可能招来批评，但他们知道，没有莱屋银行的合作，获取那个关键客户的身份会极为困难，即使有幸最后获取了，也可能得花费数年时间。他们很少能有机会这么快就可以进入一场内幕交易活动的核心。根据皮特讲述的情况，他们确信，检控这个客户要比检控莱屋银行重要得多。吉尤利安尼同意他们商谈给予莱屋银行豁免事宜，华盛顿司法部官员也表示同意。于是，卡伯里让皮特和林奇继续进行豁免协议的谈判。

这项豁免协议的谈判进行了几个月。证交会坚持增加一条：无论出于什么原因，如果最后莱屋银行提供该客户身份未果，则该协议无效。皮特不同意，辩称莱屋银行只应进行“诚信”努力，如果受制于巴哈马当局的禁令而不能泄露该客户身份，则不应失去豁免。证交会坚持立场，最后皮特只好让步。

接着，要对戴蒙德账户的交易记录进行检查和分析，而皮特需要先确认X先生的身份。虽然他已经知道X先生的名字叫丹尼斯·利文，但他不能肯定这个人是在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司工作的投资业务员丹尼斯·利文是同一个人。按照劳克的建议，皮特安排助手们广泛查找有助于确认该客户身份的背景资料或照片，但没有找到确凿的材料。皮特不想为此事与德莱克赛尔联系，担心引起该公司对这项调查的注意。最后，皮特的助手找到了一本原莱曼兄弟银行的年鉴，上面有

一张利文的照片。皮特让助手们把这张照片混在其他人的照片中，然后他拿着这些照片去莱屋银行，让每个与利文接触过的银行人员辨认。“你能认出戴蒙德先生吗？”他问。结果，毫无例外，他们都指向利文的照片。

第九章 冰山一角(7)

证交会也需要从梅耶尔那里获得证言证词，以在深入分析案情时或对 X 先生采取禁止令时使用。自从在沃尔多夫—阿斯托利亚饭店收到传讯，梅耶尔一直很恐惧，随着调查不断加强，他更是惶恐不安。同时，他还担心因与坎贝尔的关系和他自己的交易而被制裁。因此，他要求调回了瑞士，住在苏黎士一个郊区。皮特催他写一个作证承诺书，他很紧张。

到 1986 年 2 月底，梅耶尔还在拖延。皮特很清楚，梅耶尔是觉得瑞士天高皇帝远，呆在那里安全。最后，皮特向梅耶尔发出了最后通牒，他说：“你要么配合要么不配合。无论你配合不配合，这个案子都要进行下去。”他提醒梅耶尔这样做会丧失豁免权。但梅耶尔仍然逃避，后来干脆让他的律师代他与皮特周旋。梅耶尔执意拒绝前往作证。

弗赖德、弗兰克律师事务所的律师们对梅耶尔的做法感到惊异。他只需拿出一两天时间作证就可以获得豁免，为什么要放弃？答案似乎存在于梅耶尔要普莱茨切尔删掉的那笔神秘的 5000 美元电汇。原来，这笔钱是寄给德里城的一个木匠，这个木匠给凯文·巴利的房子做过木工活，这是付给他的工钱。这件事好像显出梅耶尔与 B C M 账户及坎贝尔与巴利的额外交易有联系，而这些事项没有包括在莱屋银

行与证交会签订的豁免协议里，而且梅耶尔也从没有向皮特透露过。梅耶尔似乎压根儿就不太信任美国的律师或司法制度。

幸运的是，现在伦敦工作的普莱茨切尔被安排代替梅耶尔作证。林奇最后要求抓紧时间结束谈判。3月19日晚上10点，协议签订。根据协议要求，莱屋银行不久移交交易记录，普莱茨切尔在两周后作证。

卡伯里与证交会的律师王、索南瑟尔和菲斯切尔飞往伦敦，在弗赖德、弗兰克律师事务所驻伦敦办事处与普莱茨切尔见面。普莱茨切尔的作证整整进行了两天，供述非常坦率，梅耶尔如果作证恐怕达不到这个程度。普莱茨切尔详细讲述了“戴蒙德先生”与莱屋银行打交道的前后情况，包括他对保密条件的特别要求、开户的方式、中途账户的转移、在收购宣布前买进股票、多次取款以及要求销毁身份证明材料等。普莱茨切尔受过专职会计训练，记忆力非常好。他在供述中没有披露戴蒙德的真实名字，只以X先生指代，不过他指出这个人是在纽约的一个投资业务员。证交会得到了所需要的证词，而卡伯里对此案进展速度之快感到惊奇。

现在，剩下的工作就是揭开X先生的面纱了。皮特把注意力转向巴哈马当地的银行保密规定。莱屋银行不能简单地把利文的名字说出来了事，尽管它可能愿意这样做。利文已发出威胁，声称如果莱屋银行披露他的身份，他就起诉。而且，如果莱屋银行这样做，也有被巴哈马当局起诉的危险。

皮特和同事们决定采取一个大胆的策略：直接找巴哈马司法部长保罗·艾德利协商，以避免引起外界注意，并尽快获得法院指令。5月7日，一个由美国证交会律师、司法部官员、美国驻巴哈马大使、皮特、劳克及其雇用的巴哈马律师等组成的代表团奔赴巴哈马，与艾德利举行正式会见。美国政府高级代表的出现使艾德利不敢怠慢，但他把皮特和劳克排斥出会见过程，使皮特很生气。

尽管如此，他们商定的方法好像挺管用。林奇表示，严格地讲，银行披露证券交易记录不属于巴哈马保密法规中所指的泄露“金融交易”。区别证券与其他银行业务关系的争论好像有点复杂，但这个问题可以获得莱屋银行的关键支持。艾德利暗示他暂时认可这个观点。他说：“这不是金融，而是经纪。”林奇立即表示同意。

两天后，皮特收到一封信函抄件，上面是保罗·阿德利的最终意见：莱屋银行披露这位客户的身份不会受到巴哈马当局的检控。于是，莱屋银行董事会开会通过一项决议，批准银行向证交会提供利文的身份。

现在一切都到位了。1986年5月9日（星期五），皮特拨通林奇的电话，林奇立即拿起话筒。皮特没有寒暄，也没有过渡，开门见山地说：“莫比·迪克是——丹尼斯·B·利文。”

就在皮特把利文的名字通报给林奇后几个小时，利文来到海湾和西部公司大厦。他是应邀来这里参加一个便宴的，并观看派拉蒙电影公司摄制的一部新影片的试映，影片名叫《高级杀手》，由汤姆·克鲁斯主演。他之所以被邀请参加这里的活动，是因为他在海湾和西部公司收购伊斯库艾（Esquire）公司时做过伊斯库艾公司的代理。（同时，他在这起收购案中一如既往地进行了内幕交易。）

平常，利文很喜欢参加这种活动，因为这种集会都是高档次的，参加者非富即贵，他来这里可以衬出自己身份非凡，而且可以与马丁·戴维斯这样的大腕攀谈一二。然而，这天晚上，利文无心琢磨这些，他心里都被莱屋银行的事占满了。他觉得，现在与该银行的交易越来越麻烦了。他打算把在该银行里的钱转走，前天给普莱茨切尔打电话办理，但对方没接，他只好找一个级别较低的人员，叫安德鲁·斯维汀。

“我要把我账户上的 1000 万美元转到开曼群岛的一个银行。”利文说。

斯维汀漫不经心地说，这么大幅度的账户转移需要利文提供具体手续。利文被激怒了，说与他的巴哈马律师联系获取具体手续。当利文与律师联系完再给斯维汀打电话时，斯维汀又坚持要他提供书面的。情况就是这样。利文觉得与莱屋银行打交道更麻烦了。他决定下星期一一早就把书面提款单发给莱屋银行，然后再不与这些越来越不合作的瑞士佬打交道。

利文的提款决定完全在皮特和劳克等人的预料之内。当利文给斯维汀打电话时，皮特和劳克就在斯维汀身后站着。他们吩咐斯维汀，如果利文要求提款，就想办法拖延。

几个月来，利文显然对证交会调查工作的继续和莱屋银行蒙骗证交会失败焦急起来。他还向普莱茨切尔讲起他筹划的一个新方案，称之为“绝妙计划”。普莱茨切尔对利文这个新计划的具体细节想不起来了，只记得其运作很像共同基金。按照这个方案，利文把他的钱分存在许多账户，由一位银行人员管理，然后这些账户根据他提供的内幕信息一起进行交易。利文称，这个计划的“绝妙”之处在于，它可以使参加交易的账户显示出多数性，从而有助于使证交会相信这些交易是由管理这些账户的深谙选股之道的银行员工做的，而不属于内幕交易。近来，利文不断暗示，这个“绝妙计划”可能移到别的银行进行，不在莱屋银行实施。

现在，正当证交会的调查达到高潮时，利文几乎凭直觉感到了形势的危急，决定赶紧把他的钱提走。在这种情况下，林奇觉得他和美国检察官办事处该抓紧时间收网了。他们不能让利文把这 1000 万美元赃款移出巴哈马，否则这笔钱就可能永远追不回来。

第九章 冰山一角(8)

林奇给卡伯里打电话商量抓捕利文，卡伯里接着安排托马斯·杜南执行。杜南是反欺诈部调查员兼特别副执法官，40多岁，看上去像一个业余拳击手， he家有七名亲属都在司法部门工作。杜南接到卡伯里的命令后，夜以继日地与律师们进行研究，起草冻结利文资产的法律申请，并准备逮捕证，整个周末都没有休息。由于政府已经从普莱茨切尔那里获取了足够的利文违法的证据，为简明起见，逮捕证上逮捕理由一栏只重点写明妨碍司法。最后，杜南还签署了一份阐明案情事实的宣誓书。

5月12日，星期一，利文的书面提款单到了莱屋银行。证交会立即提交冻结令，银行把利文的钱扣留了。与此同时，卡伯里和杜南找到一个联邦法官签署了逮捕令。接着，杜南和六英尺八英寸高的联邦执法官奥吉·考夫曼一起，立即出去抓捕利文。

他们两人先到公园大道利文的公寓，他的妻子劳丽开的门。当杜南向她说明他们是司法部官员，有重要事情找利文时，劳丽吓得脸都白了。她说利文一早就出去了，但她答应如果利文往家打电话就告诉他与美国检察官办事处联系。

杜南和考夫曼接着前往德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，利文也不在。公司人员讲，他到德莱克赛尔的客户罗纳德·佩雷尔曼的公司开会去了。但是，佩雷尔曼办公室的人员说利文没有参加会议。搜寻利文无果，杜南只好先返回检察官办事处。可能利文的妻子给利文报了信。于是，纽约美国检察官办事处安排通缉利文，利文的名字立即出现在海关的监控名单上，如果他企图逃往国外，会被依法扣留。

紧接着，抓捕行动加快了。下午2点，林奇礼节性给弗雷德·约瑟夫打个电话，向他通报利文的违法情况和政府的行动。约瑟夫的秘书先接起电话，她告诉约

瑟夫是证交会执法主任找，有紧急事务。约瑟夫接过电话。林奇向他透露，根据证交会掌握的情况，利文利用从德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司和其他公司偷取的信息进行大规模的内幕交易，并且显然组建了一个信息圈子，从其他投资业务员处收买信息。林奇接着说，证交会将利文提出指控，并要求立即执行禁止令，同时，利文一旦被逮捕刑事指控就可能跟着提出。

林奇讲了十来分钟，约瑟夫静静地听着，感到十分震惊。“加里，听起来你们已掌握了他的情况。”他说，“如果他犯了这些事，就太糟糕了。要我做些什么？我们将全力配合。”

按照林奇的要求，约瑟夫命令封存利文办公室里的文件。接着，约瑟夫立即给凯打电话，告诉他说：“他们要逮捕丹尼斯。”凯往佩雷尔曼办公室打电话，也听到对方说利文根本没去那儿开会。过了一会儿，证交会主席约翰·沙德打电话给约瑟夫。

“很抱歉抓你公司的人。”沙德说。

“别这样说，”约瑟夫回答，“这是你们的工作。我们经常怀疑有这种事情发生，只是没人发现过。”

接着，利文进行内幕交易的消息正式公布了。下午 2 点 46 分，这个消息传遍了华尔街的各个经纪公司、交易大厅和美国各地的新闻机构。

那天下午早些时候，利文出现了，他从一个路边电话亭给凯打电话。街上过往车辆太嘈杂，他必须大声叫喊凯才能听清楚。

“丹尼斯，他们在到处找你。”凯说。

“我知道，我知道。”利文叫道，“这是一个天大的误会。他们想害我，要把我毁了。我没有任何机会解释。我根本没有做错事。”

“丹尼斯，行了，先别说了。”凯建议道，“你得找个律师。”

“找谁？”利文叫道。皮特显然不可能了。

凯一一盘算着弗洛姆、利普顿和亚瑟·利曼等人的名字，这些都是他从收购业务圈里认识的律师。利文一挂了电话，凯就给约瑟夫打，对约瑟夫说：“利文说这都是误会。”

“听他胡说！”约瑟夫回答。

下午 5 点半时，杜南和卡伯里仍在办公室里，这时杜南的电话响了。

“啊，我是丹尼斯·利文。我相信你们在找我，我想我们最好见一下。”利文说，尽管已经四面楚歌，声音听着还挺平静。他补充道：“我估计你们是找我问什么问题，或什么事。”

杜南要求利文尽快到美国检察官办事处来见他。尽管证交会已宣布对利文采取行动，利文还计划晚上参加一个为西奈山医院捐款的慈善晚会，但他表示同意先到检察官办事处走一趟。

利文独自开车前往纽约美国检察官办事处。这次开的是一辆宝马车，不是更惹眼的特斯塔罗萨（T e s t a r o s s a）型跑车。他把车停在检察官办事处附近的一个街道边，然后签名进入检察官办事处，这时是晚上 7 点半。

杜南在六楼接待区候着利文，接着带他见卡伯里。卡伯里坐在大办公桌后面，从华盛顿赶来的证交会律师彼得·索南瑟尔在旁边站着。利文穿着一身时髦的深色

欧式西服，系着一条黄色赫梅斯（H e r m è s）领带，脚上是一双黑色古姿（G u c c i）牌短帮皮鞋。相形之下，卡伯里、杜南和索南瑟尔显得寒酸多了，他们的衣服都皱皱巴巴的。一见到卡伯里，利文便露出一副讨好的笑容，并想与卡伯里握手，仿佛他在被介绍与一位潜在的客户认识。

杜南立即打断他。“这是一张逮捕证，”他说，“利文先生，你被捕了。”

利文顿时脸色煞白，呆若木鸡。卡伯里说：“你有权保持沉默。”杜南命令利文探下身子，把双手平放在卡伯里的办公桌上。利文机械地做着这些动作。杜南接着对他进行搜身，并要他把口袋里的东西都掏出来。然后，卡伯里拿出一些带有利文签名的莱屋银行文件，展示给利文看。利文当时看到，梅耶尔和普莱茨切尔并没有按照他的指令把证明他与交易账户有关系的文件都销毁。

“你有什么要求吗？”卡伯里问。利文说要找他的律师。杜南把他带到接待区的电话旁，让他与他的律师亚瑟·利曼联系，杜南在一旁站着。那天下午与凯联系后，利文决定聘请亚瑟·利曼当自己的律师。他是通过里夫隆收购案认识利曼的，当时利曼担任里夫隆公司的代理。

利文好像很茫然，他拿着话筒，转向杜南问：“发生什么了？我怎么了？”

“你被捕了。”杜南又说一遍。

“我被捕了，天哪！”利文对着话筒重复道。

利文一打完电话，利曼就找卡伯里，请他晚上先把利文放了。卡伯里拒绝了，解释说第二天提审后利文才可以要求保释。卡伯里知道不能冒险把利文放走。逮捕被控犯经济罪的白领犯人麻烦事往往比较多，他们总是摆出一副绅士派头，不到万不得已拒不认罪，而且一进来就马上提出保释。这些白领犯人常常过于骄纵，对付

他们比对付被指控犯普通罪的不很富足的犯人要麻烦得多。卡伯里感到，如果现在把利文放走，他真有可能逃跑。

当杜南完成有关手续并把利文送到大都市教养中心时，已接近半夜了。这个教养中心与福利广场上的联邦法院挨着。

利文这会儿好像还主要牵挂着他的宝马车，他对杜南说他担心这辆车晚上放在大街上不安全。杜南就把利文的车钥匙拿过来，把车开到附近的公用车库里。杜南还从来没有摸过这么昂贵的汽车。

第九章 冰山一角(9)

杜南把利文送到大都市教养中心后，在那里填了一个表，安排第二天上午 9 点提审利文。利文被押走了，关在一个候审室里，与两个毒品嫌疑犯关在一起。第二天上午，利文眼皮浮肿，满脸憔悴。杜南毫不奇怪，他很清楚，凡被关押在大都市教养中心的人，很少有谁第一个晚上能睡着觉。

威尔基斯埋头于赫顿银行的工作，努力不去想利文的事。他成功处理了一些自己负责的规模比较小的交易，兼并收购部主管丹尼尔·古德表示，那年公司增补常务董事时，考虑把他选进去。但是，威尔基斯打算像利文那样借机跳槽，已委托一个猎头者帮他联系。这个猎头人员给他物色了两家投资银行，现正在商谈，都是常务董事的职位。如今，华尔街很多公司急需像威尔基斯这样有经验的投资业务员。

5 月 12 日那天逮捕利文的消息公布时，威尔基斯正在前往拉嘎迪亚机场的出租车上，他要乘飞机去奥马哈。到机场后，他给那个猎头者打了个电话。那天下午，华尔街上几乎每个人都在谈论丹尼斯·利文，那个猎头者也不例外。

“德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司可能空出一个职位。”猎头者激动地说。

利文到底还是出事了，虽然这个结果威尔基斯曾想像过许多次，应该不出乎他的意料，但听到这个消息他还是感到很震惊。他按计划飞往奥马哈，但一路上惊恐不安，心绪不宁。那天晚上，威尔基斯给妻子埃尔萨打了个电话，埃尔萨告诉他那天下午她在伊比斯科珀尔学校接儿子时碰到了利文，他也是去接儿子。伊比斯科珀尔学校是曼哈顿的一所高级私立小学，利文的儿子和威尔基斯的儿子都在这里上学。利文热情地与埃尔萨打招呼，挤过接孩子的人群，过来与埃尔萨说话，他声称：“我是被诬陷的。”埃尔萨说，利文好像对突然降临的灾难满不在乎。威尔基斯感到不可思议。难道利文意识不到他们的命运已危在旦夕吗？威尔基斯觉得必须马上回去与利文谈谈。

第二天，威尔基斯借口身体不适离开了奥马哈，飞回纽约。那天上午，利文接受提审。他拒不认罪，后以 500 万美元获得保释。他交了 10 万美元现金，其余以他的公寓和在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的股份作抵押。

威尔基斯一回到纽约就马上给利文打电话，利文说：“你最好马上过来一下。”

威尔基斯打一辆出租车赶到利文家，劳丽过来开门。她好像昨晚一夜没睡，两眼哭得又红又肿。相比之下，利文穿着一身运动休闲服，看上去挺快活，甚至很激动。

利文说：“鲍勃，你能想像吗？他们把我扔在小黑屋里。我有记录，有电话本，上面有伊凡·布斯基的名字。我口袋里还揣着九百个人。”他已经在密谋一个计划。

利文告诉威尔基斯：“你要在开曼群岛找一个律师，就说账户是他的。”

但威尔基斯无心想这些，他说：“太晚了，丹尼斯。难道你看不到这一点吗？完蛋了。”

威尔基斯在煎熬中度过了一个星期，心神不定，寝食不安。他没有告诉妻子自己参与利文内幕交易的事，但埃尔萨知道他与利文关系很近。埃尔萨坚持要他找个律师谈谈，于是他给在巴尔的摩派珀尔和马伯利律师事务所工作的一位表亲打了个电话。威尔基斯没有全部告诉对方实情，只是说他与利文有过界定不清的“交易”，让他很担心。这位表亲安排他星期二在纽约见一个律师。

星期一，威尔基斯又与利文见了一面。为确保不被监听，他们在西 56 街一个车库会面，威尔基斯的车在那里存放。他们上了车，漫无目的地开着。威尔基斯心里发虚，生怕碰到警察，所以把车开得很慢，速度才每小时十五英里。

“你太紧张了。”利文快活地说，“坐牢的是我，而紧张的是你。没关系的。只要你出名，就没关系。”他对上星期四《华尔街日报》对他的一篇报道印象很深，那篇文章登在头版，还配有一幅插图。他让威尔基斯把车停在路边一个报摊附近，然后轻快地下了车。

“听说我上了《新闻周刊》的封面。”利文说。过了几分钟，他回来了，手里拿着一本最新一期的《新闻周刊》。但他很失望，该杂志封面上确有一篇关于他的报道，题为“华尔街上的贪婪”，但封面图片并不是他，而是几只手抢夺一沓子钱。他的照片在杂志里页。

“我想去自首。”等利文翻完杂志，威尔基斯说，“他们都知道什么了？”

“我不知道。”利文说。

“我的名字他们知道了吗？”

利文又回答说不知道，并补充道：“别找律师。我有世界上最好的律师，我们要抗下去。”他继续说：“我密封得像铁桶一般。如果我坦白了，那个俄国佬会把我杀掉。你受不了这些，你会崩溃的。但我不会，我是那种宁折不弯的人。”

然后，利文又说出一个新的计划。他要坦白，并把威尔基斯也供出来，说威尔基斯提供过一些信息，但不泄露威尔基斯用自己的外国账户进行内幕交易的事实。利文接着说：“我们将去坐牢。牢房是一种乡村俱乐部式的，我们同住一室，一起打网球，一起晒太阳。然后我们去开曼群岛，用你的钱生活。”

“丹尼斯，这样能有什么好结果？”威尔基斯绝望地问。

第二天，威尔基斯与他表亲介绍的律师见了面，向这位律师讲述了自己犯的罪。“我不想抗下去了。”威尔基斯说。这个律师立即让他找一位名叫加里·纳夫塔利斯的刑事律师。纳夫塔利斯以前当过助理美国检察官，现在是纽约克莱默、莱文、尼森、卡敏和弗兰克尔律师事务所的一位合伙人。威尔基斯把自己参与内幕交易的事一五一十地告诉了纳夫塔利斯，包括在国外开账户和发展兰德尔·西科拉当线人。他边说边不时地抽泣。纳夫塔利斯严厉地告诉他决不要再与利文或西科拉联系。

但是，威尔基斯与利文建立关系这么多年了，要一下子断掉与利文的联系不是很容易。不久利文就又给威尔基斯打电话，威尔基斯虽然努力坚持不接，但最后还是接了。

“丹尼斯，我们这样说话不好。”威尔基斯说。但是，利文非要给他讲逃往开曼群岛的更详细的计划。威尔基斯打断了他。

“现在报纸对企图掩盖事实的行为盯得正紧。如果被发现，比内幕交易还要糟糕。我不想参与。我再也不和你说话了。”

利文显得很震惊，好像被威尔基斯的话伤着了。“哦，鲍勃，”他说，“你意思是我们一刀两断了，是吗？”

然而，阵亡将士纪念日那天，威尔基斯又给利文打电话，而且下个星期五又打了一次，说只是想看一下利文的情况怎么样。

“我正在挺着。”利文说。但是，从说话的口气可以听出来，他的精神大不如前。他好像接近绝望了，说如果他去坐牢请威尔基斯照顾他的妻子。

星期五那天，利文的情绪特别不好。他一遍遍地对威尔基斯说：“我很爱你如兄弟。”“我要倾家荡产了。”他继续道，“做这些交易最后一个子没得。我做了所有这些大交易，妈的！但是我完了。我看不到儿子的受戒仪式了。”威尔基斯与利文认识这么长时间，第一次听到他好像要掉泪。

威尔基斯没有把与利文的这些联系告诉纳夫塔利斯，也没有透露他与西科拉也联系过。利文被捕后第三天，威尔基斯接到西科拉一个电话。西科拉焦急地问：“我们有麻烦吗？”

“我有。”威尔基斯回答，“我妻子知道我的事后吓病了。但我会保护你。”西科拉说他不久要来纽约，因为那年夏天他要在狄龙一里德公司实习。威尔基斯答应到时候两人碰个面。

第九章 冰山一角(10)

西科拉6月4日到了纽约。那天，威尔基斯参加本部门举行的一个晚宴，但他一口都吃不下去。威尔基斯经常跑步，身体本来就不胖，自打利文出事以来体重又掉了十五磅，人看上去更瘦了，不得不开始看医生。一可以离席，威尔基斯就赶紧走

了。他打出租车来到第 77 街与百老汇大街交界处的一家饭馆，西科拉在那里等他。然后，两人从饭馆出来向东走，走进中央公园，找一个黑暗处坐下来。

“我会有事吗？”西科拉急切地问。

“丹尼斯·利文知道你。”威尔基斯预兆不祥地回答。

“但他们不能证明什么，是吗？”西科拉问，“你会替我遮着，是吗？”

“兰蒂，我的生活完了。”威尔基斯烦躁地说，“我希望你不会卷进来，但我不能说谎。我不能作伪证。”

西科拉停了一下说：“你讲事实时可以分不同的侧重嘛。”

“兰蒂，这没什么好处。利文对你的情况都了解。”

“你瞧！”西科拉说，“如果你不承认他的话，我也不承认，那就是二比一。”

“对不起，我不能撒谎。”威尔基斯坚持道。最后，两人绝望地蹒跚着走出了公园。

第二天是威尔基斯女儿亚历山德拉在布里厄利学校本学年的最后一天。亚历山德拉是个出色的小钢琴家，获选在家长集会上表演节目。威尔基斯来到学校礼堂，正要坐下时，突然意识到他不能与其他家长们坐在一起。于是，他到后面站着。随着节目开始，他不禁黯然泪下。他含着眼泪，朦胧地看到女儿脸上洋溢着激动的笑容，一副天真无邪的样子。现在，女儿的美好生活要被他毁掉了。威尔基斯再也不敢往下多想，他逃出了礼堂。

5月12日下午5点左右，伊兰·里克的电话响了，是他在戈德曼和塞克斯公司工作的一位朋友打来的。“你听说利文的事了吗？”里克的朋友紧张地问，“他被控进行内幕交易。股市行情收录带上有这个消息。”

里克惊住了。他还期待着当天晚上在西奈山医院捐款晚会上看到利文呢。他挂断电话，然后拨给事务所资料室，要来一份股市行情收录带看。那天晚上乘出租车回家时，他将自己与利文的交易回忆了一遍。他没有感到惊慌，他及时努力中止了与利文的这种关系，这些事情似乎都很遥远了。他感到释然的是，他没有从与利文的交易中拿过一分钱。

但现在，里克的焦虑却与日俱增。每天晚上十点，最新《纽约时报》一发到报摊，他就跑出去买一份回来。同时，他早上还很早起床，去买最新的《华尔街日报》，看上面有没有调查范围扩大的迹象。这期间，他没有与利文联系。

几天后，里克去洛杉矶与客户开会，心中的紧张和焦虑简直要爆炸了。他仿佛觉得，他与利文的交易已被发现，他在人们面前无地自容。他的所有焦虑和不安排山倒海而来，大有将他压垮之势。他下意识地租了一辆小轿车，漫无目的地绕着洛杉矶开，最后来到一条蜿蜒的海边悬崖路上，高高的悬崖下面是浩瀚的太平洋。猛地，里克很快转过一个弯，加大速度，朝悬崖边猛冲过去。

就在最后一刹那，里克眼前突然浮现出妻子和孩子的笑容。他猛踩刹车，把车倒回路上，停住了，然后伏在方向盘上大口大口地喘着粗气。他发誓想办法渡过这一劫。

索科洛听到利文被捕的消息后，急忙去找大卫·布朗。布朗与索科洛是好朋友，两人同从沃顿商学院毕业。布朗现在是戈德曼和塞克斯公司的投资业务员，索科洛曾拉他一起参与过利文的内幕交易。索科洛从利文那里拿过12.5万美元的报

酬，这是他提供给利文的信息所赚取的数百万非法利益的一小部分。索科洛从这笔钱中分给布朗 2.75 万美元。索科洛来到布朗家，在惊慌失措中，两人把这些钱中剩下的部分拿出来，撕成碎片，然后扔进马桶里冲走。

在华盛顿特区国家机场电话亭里听到利文出事的消息，西格尔一下子被击晕了。当他恢复镇静，意识到证交会是指控利文进行内幕交易，而没有指控他时，赶紧离开电话亭，乘穿梭航班飞回纽约。回到纽约后，他给鲍勃·弗里曼回了个电话。

“他显然有一个交易圈子。”弗里曼说利文，“你说里面都有谁？”

他们推测了各种可能情况，然后西格尔大胆提出了一种好像不可思议的可能性：“你不认为他与布斯基有来往，是吗？”

“哦，不，不可能。”弗里曼坚定地说，“伊凡·布斯基决不会与丹尼斯·利文这种人有来往。”

利文被捕的那天下午，就在布斯基对下属们说完他“从未听说过利文”这句话后不久，穆赫伦给布斯基打电话。

“套利人的定义是什么？”穆赫伦问。

布斯基没有吱声。“套利人就是，”穆赫伦主动接着说：“从未看到过、听说过丹尼斯·利文，或从未与丹尼斯·利文有过关系的人。”

说完，穆赫伦哈哈大笑起来。布斯基在这边沉默不语。

丹尼斯·利文的 1000 万美元并没有完全置于政府的安全掌控之下。5 月 12 日发布的冻结令是暂时的，证交会还必须在两个星期之内在联邦法院听讯中拿出利文犯罪的实际证据，从而获得预备禁令，以使冻结令继续有效。冻结利文的资产是证交

会有效制约利文的主要手段，借此可以控制利文的生活标准，使他至多过一种普通生活，甚至使他支付律师费都变得困难，以防止他有条件打持久的诉讼战。利文聘请的保罗·威斯律师事务所的律师攻击这项冻结令，后来为利文争取到支配花旗银行账户上一笔 30 万美元资金的权利，以作个人消费和支付律师费。该事务所合伙人、利曼的搭档马丁·弗鲁曼鲍姆以顽强、好斗著称，他对法庭说：“政府没有初步证据，政府两手空空，政府难以于星期四在本庭上拿出证据。”

弗鲁曼鲍姆咄咄逼人的挑战更加激起证交会律师的斗志。他们在法庭听讯前四处奔走，先后到利文工作过的史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司、莱曼兄弟银行和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司等处调查取证，获取证明利文接触内幕信息的证言证词。他们搜集和分析莱屋银行的交易纪录，甚至聘请了一位字迹鉴定专家。这位专家确认，利文发给史密斯·巴尼和哈里斯·厄帕姆公司求职申请上的字迹与莱屋银行取款条上的完全一致。

证交会的律师们试图以当面和书面形式审问利文，但利文的律师指导他援引《第五修正案》拒绝回答可能对他不利的问题。法庭向利文发出一项指令，要求他陈述自己的资产状况，包括几年来从莱屋银行取出的 190 万美元现金，但利文也援引该案拒绝回答。证交会还提审利文的妻子、父亲和哥哥，据称有几次利文去巴哈马时他们曾陪伴前往。奇怪的是，利文这些亲属们也援引《第五修正案》，菲利普·利文（利文的父亲）甚至在被问及他妻子的娘家姓时也把这项法案拿出来当挡箭牌。（菲利普妻子的娘家姓是戴蒙德，即利文在莱屋银行的化名。）证交会人员怀疑利文的亲属们在隐藏什么。

5月21日，即法庭听讯前一天，林奇接到亚瑟·利曼一个电话。这是他第一次接到利曼的电话。利曼提出将听讯推迟十天举行，同时暗示愿意进行某种沟通谈判。林奇直言不讳地拒绝了。利曼似乎很吃惊。鉴于自己的全国一流辩护律师之尊，他显然期望林奇会给他面子。

“真不明白为什么不行。”利曼尖刻地反驳，“你这样做是缺乏考虑。”

林奇感到自己的怒火在上升。他从没有与利曼见过面，但利曼这种方式表现出屈尊俯就的姿态，对人是一种侮辱。

“我要以合适的方式行事。”林奇冷冷地说。

出乎林奇意料，不久他又接到证交会纽约地区执法主任艾拉·索金的电话，索金与利曼是老相识。“利曼很不痛快。”索金说，“他不了解你。”听口气仿佛是林奇的错。显然，这是利曼企图通过索金向林奇施压。林奇更恼怒了。

“呆一边去！”林奇命令道。他不会给利文宽限时日，他要继续保持压力。

5月22日，星期四，较量在纽约联邦法院开始了。林奇在华盛顿遥控，他的副手约翰·斯特克在庭上辩论。这次听讯非常关键，如果法官解除对利文资产的冻结令，他就可以很容易地拿钱打一场旷日持久的诉讼战，而且还可能逃跑。

这场庭辩是斯特克事业生涯中最重要的一场辩论。他对这起案子做了认真总结，分九个实例详细说明了利文进行内幕交易的模式。利曼没有提出什么证据，只拿出了一些关于利文交易的那些公司的陈旧资料，而这些资料很多还是来自利文在莱屋银行策划蒙骗证交会时捏造的文件。

“关于这些公司的信息确实是非常之多。”利曼坚持道。利文仍然保持沉默。

联邦法官理查德·欧文很快对利曼的辩论做出了反应。“显然，”他说，“坐在做决定者的肩膀上与只能看 13-D 报告或《华尔街日报》是完全不同的。”他判决继续冻结利文的资产。证交会赢得了第一场交锋的胜利。

第二天，利曼给卡伯里打电话，说想在星期六与卡伯里见个面。这个时间到卡伯里的办公室来不会很显眼。卡伯里不觉得意外，他估计利曼要来与他谈判，为利文达成一项认罪求情协议。卡伯里认为，利文仅凭偷漏税和作伪证这两项指控就“死定”了，更不用说内幕交易。

星期六，利曼和弗鲁曼鲍姆来了，卡伯里在六楼接待室会见他们。利曼说，如果能达成一项协议，利文准备招供。他接着说，利文拥有可讨价还价的资本：可以提供四个其他直接参与内幕交易活动的投资业务员的身份，另外还可供出“一条大鱼”。

卡伯里对此也不感到意外。从利文的交易模式可以看出，他一定在其他公司有消息来源。《华尔街日报》上一篇关于利文内幕交易的分析文章指出，利文的这些交易大多数与拉萨德·弗雷雷公司和戈德曼和塞克斯公司有关。卡伯里甚至认为他已经知道其中一个同案者的名字。沃克泰尔律师事务所的劳伦斯·佩多威兹前几天给卡伯里打过一个电话。佩多威兹以前曾担任纽约美国检察官办事处刑事处主任，现为沃克泰尔律师事务所合伙人，是拉萨德·弗雷雷公司的法律顾问。

“我们这儿有一个叫罗伯特·威尔基斯的人，”佩多威兹在电话里说，“与丹尼斯·利文关系很近，丹尼斯总是给他打电话。如果发生泄密事件，他的嫌疑很大。”

利曼表示，利文准备供出的这四个同案者都直接参与了信息提供和利益分享，不过其中一个人的名字利文不知道。他还表示，虽然那条“大鱼”对政府来说价值非凡，但他不能承诺利文的口供会使他定罪。

卡伯里不动声色地坐在那里，对那条“大鱼”没有表现出兴趣盎然。他不爱讨价还价，而是宁愿把意图直接说出来。他向利曼和弗鲁曼鲍姆提出指控利文四项重罪——一项内幕交易证券欺诈罪、一项伪证罪和两项偷税漏税罪，并期望利文全面合作。卡伯里感到他几乎没有放弃什么。凭这四项罪名，案犯最高刑期可达二十年。即使这是有史以来最大的内幕交易案，也没有人被判这么长时间，无论其中涉及的罪名有多少。合作对利文有好处，因为合作可以争取宽大处理。

不到一个小时，卡伯里和利曼就原则上达成了协议。接着，他们一起来到吉尤利安尼的办公室，这时利曼含糊地提出了关于利文与政府合作的价值预估，表示利文可以提供同案者和“一个颇为富有的套利人”的名字。然后，他们正式通过了达成的协议。但是，利曼现在还不会把那些人的名字明确说出来，也不会实际提供利文的合作，除非与证交会也达成一项协议。

卡伯里一听说那条“大鱼”是一个著名套利人，马上意识到他是伊凡·布斯基，因为利文的袖珍日历上很多页都醒目地写着“伊凡·布斯基”这几个字。

与证交会的协议不久就达成了。利文的律师与证交会人员进行了一系列的电话商议和会谈，主要是弗鲁曼鲍姆与斯特克在具体联系，他们两人在法学院时是同班同学。最后的协议是：利文的大部分财产将充公，但他可以保留公园大道上的一套公寓和宝马车，还可以支配他在花旗银行账户上的一笔钱（这一条是后来经过艰苦交涉获得的）。利文与证交会协议的有效性要视他与美国检察官办事处的合作情况而定。林奇期望获得利文交易圈中那四个成员的身份，其他则所抱希望不大。至于所说的那个更重要的人物，情况仍然模糊不清。

现在，该利文按照他在协议中的承诺坦白了。当他在弗鲁曼鲍姆的陪伴下来到圣安德鲁斯广场时，有关政府方面的人员都在等他，其中有美国检察官办事处的卡伯里和杜南，证交会的索南瑟尔和王，还有一个名叫罗伯特·帕斯查尔的邮政巡查员。

卡伯里不但没有胁迫利文，还尽力让他放松，使他拉近与周围人的心理距离。卡伯里还保持某种礼节，一直称利文为“利文先生”，并强调说他现在是要努力帮助利文。卡伯里说，如果他彻底坦白，法官在量刑时会充分考虑这个因素。

卡伯里先讯问威尔基斯的情况，利文从在花旗银行的迎新晚会上与威尔基斯认识开始讲起，毫无隐瞒地把他与威尔基斯的前后关系坦诚相告。卡伯里感到高兴的是，利文没有企图只讲对自己有利的方面。他主动承认是他引诱威尔基斯进行这种交易的，并说他还拉拢了索科洛和里克。利文说，他在一种“直觉”，知道谁可能合作。他还主动表示，里克拒绝收取他支付的报酬，并在成为沃克泰尔、利普顿律师事务所的合伙人后中止了这种关系。卡伯里不喜欢受审者为急于减轻自己的责任，竭力夸大他人的罪责。他觉得利文在这方面做得不错。

第九章 **冰山一角 (12)**

利文还供述了西科拉的情况，并表示当他得知西科拉也在莱屋银行开了一个账户时，简直“惊呆了”。他坦白了那天晚上潜入拉萨德·弗雷雷公司办公室偷窃资料的事，并交待了他和威尔基斯利用《芝加哥论坛报》和《纽约时报》搅市一情。利文还说，他知道索科洛在戈德曼和塞克斯公司发展了一个线人，这个人不在该公司兼并收购部工作，而是在抵押业务部。利文称他从来不知道这个人的名字，只知道他的代号是“戈蒂”。

接着，卡伯里讯问那个著名套利人的情况，利文很快确认了大家的怀疑——那个人是伊凡·布斯基。利文说，他与布斯基的联系是以给他邮寄关于博伊西·卡斯卡达公司和埃尔夫·阿基坦公司的机密材料开始的，他寄这些材料一方面是想通过布斯基推高这些公司的股价，一方面是想使布斯基对他产生印象。后来，他给布斯基打电话，公开提出向他提供信息，并邀请布斯基出来见面，之后两人具体商定了提供信息与支付报酬的协议。利文表示，他一直渴望与布斯基认识，既为攀附布斯基的名气，也为向他提供信息。

利文的律师们一直注意不在利文提供布斯基的情况方面承诺过多。他们从未表示布斯基的问题是一件容易的案子，也从未宣称单凭利文的证言就可以使布斯基定罪。然而，利文显然非常坦率，卡伯里对此印象很深。利文供述的与布斯基之间的信息报酬协议非常详细，涉及提成比例根据利文所提供信息的时机和效果不同而变动，这个情况不会是利文捏造出来的。它有一种内在的可信性，尤其是如果利文泄露的信息能够与布斯基的交易纪录相吻合时。

卡伯里通常不过问案犯的作案动机，但他对利文的行为动机却颇感兴趣，禁不住问他这个问题。利文回答说，他想开一家自己的公司，当套利人或商业银行家，雇用“专业人士”为他服务。这个回答与他经常给威尔基斯所讲的相同。他对卡伯里等人说，他的目标是 2000 万美元，准备一挣到这个数就洗手不干。

利文还说，他与威尔基斯、里克和索科洛一样，对投资业务员的工作很厌烦。这个说法令卡伯里等人感到意外，因为他们一直认为，投资业务员是一种时尚、体面的工作，投资业务员们都过着一种富裕、奢华、纸醉金迷的生活。不仅卡伯里他们有这种看法，当时的大多数人都这么看。利文说，事实远非如此。相比之下，内幕交易非常刺激。卡伯里认为，利文无论挣到多少千万都不会罢手。一旦达到了 2000 万美元，他又会想 3000 万，然后又想 4000 万，欲壑难填，永远不会有够的时候。

卡伯里认识到，利文喜欢刺激和冒险，很适合做秘密工作。卡伯里决定通过利文秘密诱捕同案者，利文好像对这项安排很热心。然而，在这项工作开始之前，卡伯里收到了一封声称要杀死利文的威胁书，从而引起了一阵担心。这种刺激超出了利文的预料，他不得不在政府的保护下转移到乡下去。有关部门很快追查到，这封威胁书是一个有名的怪人发的。利文回到城里，按照安排向威尔基斯、里克、索科洛和布斯基打电话，并对通话暗中进行了录音。

6月2日晚（即利文对威尔基斯说“我爱你如兄弟”那次通话后没两天），利文把电话先打给了威尔基斯。

“鲍勃，你应该合作。”利文说，“我知道我们都很顽强，但他们什么都知道。找你的律师吧。”威尔基斯从利文说话的语气马上就意识到情况有所变化。

威尔基斯肯定他们的通话正在被录音，知道他应该挂断电话，马上叫律师。但他不能。他认识到他在某种程度上仍认为利文会保护他，会帮他安全摆脱这场灾难。他没有挂电话，说了对自己不利的話。

利文给其他几个人打电话都不顺利。他给布斯基打过两次。第一次，布斯基好像很担忧，但什么也没有承认。“我很同情你的家人，”布斯基说，“也很担心你的心理健康。记住，一切都会过去。”第二次打时，布斯基把电话挂了，说他们没有理由交谈。索科洛和里克也是一听到是利文就马上把电话挂了。但是这些电话达到了一个目的，即警告这些嫌疑者政府可能已知道他们的身份。

就在第二天，索科洛的律师给纽约美国检察官办事处打电话，商谈索科洛认罪的事。大卫·布朗的律师也这样做了。索科洛很快确认布朗就是他在戈德曼和塞克斯公司拉拢的线人“戈蒂”。索科洛和布朗都同意认罪，接受两项罪名，并向证交会缴纳了罚金。后来，索科洛被判入狱一年零一天，布朗被判三十天。

几天后，威尔基斯正忧心忡忡地在家里呆着，突然门铃响了。门卫说：“兰蒂来看你。”威尔基斯知道是西科拉来了。尽管律师警告他不要与西科拉接触，他还是出去见了她。两人走进滨河公园。西科拉看上去极度紧张。

“兰蒂，你应该找一个律师。”威尔基斯说。说这话时，他有几分伤心地记起利文曾给他相反的建议。

“有件事我从没有告诉过你。”西科拉长吁短叹地说，“就是关于我女朋友的事。”

“别告诉我。”威尔基斯坚持道，“我不想听。”西科拉停住了。

“你说话必须注意。”威尔基斯说，“他们在对通话进行录音。下次我要给你打电话，他们就可能录音。”

“我准备去找拉萨德·弗雷雷公司的阿伦·麦克法兰。”（麦克法兰是该公司的资深合伙人。）西科拉继续道，“我要告诉他我只是清白无辜地找你请教工作的。”说着停顿一下观察威尔基斯的反应，然后接着说：“我可不准备说你是正人君子。”

威尔基斯感到这小子要翻脸不认人了，于是有一种要垮下的感觉。“你想怎么做就怎么做吧。”威尔基斯说，“反正我要完了。”

检察官和证交会人员对利文的整体合作很满意。6月5日，利文来到联邦法院，承认有罪，接受了那四项罪名。法庭里人山人海，扛着照相机和摄影机的记者们一直排到法庭外的楼梯上。利文显得很平静。他身穿深色西服，看上去有点瘦了。

最后，利文面无表情地宣读律师给他准备的一份声明：“与对我的指控相对抗只会延长我家人的痛苦，也会传送错误的信息。我违犯了法律。我对自己的行为

深感懊悔，我无可辩解。”利文与证交会的协议也公开了。他被罚款 1160 万美元，个人只剩下一套公寓和一辆汽车，并且永远不得再从事证券业。

第九章 冰山一角 (13)

威尔基斯在赫顿银行的办公室里上班时看到了利文认罪的消息。这时，他仿佛听到他的丧钟敲响了。他最担心的就是利文做出对他不利的事，现在这个担心不幸被确认了。威尔基斯赶忙去找纳夫塔利斯，请他与政府商谈认罪协议。但是，威尔基斯的拖延使他的原有优势丧失殆尽。由于利文已与政府提供了很多东西，他已没有什么再提供的了。尽管他认为自己的罪行比利文的轻得多，但政府方面仍然不容商量地给他提出了与利文一样的四项控罪。纳夫塔利斯告诉威尔基斯，他别无选择，只有接受，然后争取通过努力与政府合作为自己换取一些好处。威尔基斯同意了。接着，纳夫塔利斯陪他来到纽约美国检察官办事处。在卡伯里的办公室，威尔基斯哭诉自己卷入内幕交易的经过。

威尔基斯对政府的主要价值是他可能佐证利文提供的布斯基和里克的情况，而且可以把西科拉牵出来。在纳夫塔利斯的指导下，威尔基斯搜肠刮肚地把利文告诉过他的关于“俄国佬”和“威利”的情况努力回忆出来。虽然威尔基斯从不知道这两个人的名字，但他的记忆力非常好（这一点曾让利文感到害怕），他的供词使利文讲述的主要情况都得到了证实，卡伯里等人似乎很满意。

威尔基斯还顺从地在卡伯里的办公室给西科拉打了一个录音电话。毫不奇怪的是，由于威尔基斯此前向西科拉警告过录音电话的事，这次通话没有获得对政府有用的东西。威尔基斯给西科拉泄过密，这一点非常明显。卡伯里给纳夫塔利斯打电话说起这事时大为光火。

“你真是个傻瓜！”纳夫塔利斯呵斥威尔基斯，“你还想保护那小子。就凭这一点他们会给你加刑四五年的，难道你不知道？这个认罪协议你可能会全输掉。卡伯里现在对你很恼火。这很不妙。”

协助威尔基斯一案的政府调查员巴里·戈德史密斯第二天告诉威尔基斯：“卡伯里恨不得要宰了你。”卡伯里对威尔基斯说，威尔基斯本来是一件有还几分价值的“商品”，但他自己把自己贬值了。“我知道鸡丁沙拉与鸡粪的区别。”卡伯里说，“你现在给我的就是鸡粪。”

威尔基斯慌了神，赶紧寻找补救措施。他突然想起西科拉以前说过以他女友名字进行内幕交易的事。他记得西科拉女朋友的姓名，并了解到她在奥兰多人民快递（People Express）公司工作。威尔基斯把这个信息提供给卡伯里，希望以此弥补过失。

“我对录音电话的事很抱歉。”威尔基斯后悔地说。两天后，政府调阅了西科拉女友的交易记录，看到西科拉的确用她的账户进行了内幕交易。在证据面前，西科拉无话可说。他同意认罪，接受一项逃税罪名（因没有申报内幕交易收益而逃税），同时接受证交会的指控，被罚款 2.18 万美元。最后，西科拉被判六年缓刑。哈佛大学商学院暂停了他的学籍，保留他再申请的权利。

7 月，威尔基斯承认有罪，接受了四项罪名。同时，他也接受了证交会的处罚，被罚没 330 万美元和公园大道上的一套公寓（他还没有来得及搬进去），只允许保留西 78 街上的一套房子、一辆别克轿车和 6 万美元。最后，法庭判他入狱一年零一天和五年缓刑。听着法官的宣判，威尔基斯泪流满面。

威尔基斯再没有跟西科拉说过话。当他最后把西科拉牵扯出来时，戈德史密斯对他说：“这小子会恨你，但他从来不会知道你为他所做的牺牲。我不知道你为什么要让这个小伙子给你干这个。他比丹尼斯·利文还要惨，他才 22 岁。”

现在，利文交易圈里的直系成员只剩下一个了，那就是里克。里克的情况对办案人员来说难度比较大。不像其他成员，他没有收取过非法利益，也没有自己做过交易，因而没有书面纪录可查。惟一的证据可能就是利文揭发里克的证词，但利文有在作证中撒谎的记录。相比之下，里克是一名正直而诚实的律师，而且是纽约很有名望的一家律师事务所的合伙人。于是，卡伯里决定再利用一下利文。

7 月份的第一个星期，也就是在利文认罪后大约一个月，里克在紧张地帮助本事务所的客户 N L 工业公司对付一起恶意兼并企图。上次在洛杉矶发生试图自杀事件后，里克认识到自己与利文的内幕交易关系并无具体证据，于是以此感到宽慰。如有必要，他决定否认一切。为了思想不受此事的折磨，他把妻子和孩子打发去汉普顿斯（H a m p t o n s）避暑，自己则更加疯狂地投入到工作中。

一天，当里克与 N L 工业公司的人开完会回到办公室时，秘书告诉他，有一个“挺烦”的人给他打过三次电话，但没有留下姓名。下午 4 点半左右，秘书报告里克，那个人又打进来了，并坚持说里克认识他。里克接起电话，听出是利文的声音。“你好，伊兰。”利文有气无力说。

“你怎么样？”里克问。

“我在一个电话亭。”利文说，“你找个电话亭给我打吧。”

里克心生怀疑。他坚定地说：“我不明白你在说什么。”

利文解释说：“政府在向我施压，要我供出我们之间的事，但我不知道怎么说。”

“我不明白你在说什么。”里克重复道，说完把电话挂了。接着，他直接去找一位合伙人，给他讲了利文打电话的事。

第九章 冰山一角 (14)

沃克泰尔、利普顿律师事务所的律师们给林奇和卡伯里打电话，问利文要搞什么鬼。他是不是企图乱拉垫背的？卡伯里和林奇等人语焉不明。然后，该事务所高级合伙人之一赫伯特·沃克泰尔亲自给卡伯里等人打电话了解情况。打完后他对里克说，卡伯里对利文打这个电话“似乎不感到惊奇”，而林奇则保持沉默。沃克泰尔若有所思地说：“看来，他们知道这是怎么回事。”接着，他鼓励里克说：“你做的对。”有一点沃克泰尔没有告诉里克，即林奇建议里克在本事务所外面雇一位律师。

同一周的星期五下午 3 点 45 分左右，证交会律师彼得·索南瑟尔来到沃克泰尔、利普顿律师事务所，要求见里克或沃克泰尔。当接待员不情愿时，他就自己闯到楼道里，按照办公室门上的名字挨着个儿找，被该事务所的人员爱德华·赫利希制止了。赫利希是沃克泰尔、利普顿律师事务所的合伙人之一，也是林奇的朋友。他把索南瑟尔带到他的办公室，然后给林奇打电话。

“这小子到这儿干什么来了？”赫利希不满地问道。林奇解释说索南瑟尔是去传唤里克。“现在我们要调查这个人。”林奇说。

里克来到赫利希的办公室，索南瑟尔把传票递给他。里克顿时惊出一身冷汗。索南瑟尔冷冷地看着他。

传票上林林总总列了一百零二项内容，要求里克提供电话纪录、信用卡费用和佣金账户等方面的情况，并要求了解关于许多人的信息，下面列出了那些人的名字，里克只认识其中的威尔基斯。

从晚上 9 点到午夜，里克按照传票上的项目一一作答。其中 95% 的问题他都可以如实回答，这使他获得了一些信心。他说他与利文是一般的社交关系，两人认识很多年了，在一些业务上共过事。但他否认向利文提供过任何内幕信息。

星期一上午 11 点，里克刚刚看完了 N L 工业公司发布的一篇新闻稿，把脚架在旁边的一张空闲桌子上，若有所思地坐着。这时，他的朋友佩多威兹打电话叫他过去，然后提出带他去会议室开一个会。他们到会议室时，伯纳德·纳斯鲍姆、沃克泰尔和阿伦·马丁三位合伙人已经在那里等着，他们三个以前都当过检察官。里克一看到这个阵势，不由自主地自语道：“真相调查组来了。”

虽然里克认识到这些当过检察官的合伙人们不会以“检察官—客户”的特权保护他，但他仍不愿听从他们的建议雇一位律师。缺乏支持使他很伤心。他说他想听听他们了解的情况。这些合伙人们便向他讲起利文的供词，里克边听边狂躁地在一张纸板上胡乱地画着。他否认向利文提供过任何内幕消息，并称即使无意为之也没有。这些合伙人们接着告诉里克，利文的另一个同案者向政府供称，他知道利文在沃克泰尔、利普顿律师事务所有一个线人。

里克非常震惊。利文曾发誓决不向任何人泄露他的身份的，怎么会背叛了他？里克第一次开始感到周围的世界要坍塌了。他紧张、慌乱，接着开始哭泣起来。这些合伙人再次敦促他找一位律师。

他仍然拒绝找律师。该吃午饭了，大家给里克带来了三明治，但他一口也没吃。然后，这些合伙人改变了方法。他们提醒里克说，过去一个星期来他们一直在

坚定地支持他，如果他说谎，他们的声誉会受到影响。难道他要辜负他们——甚至他的恩师利普顿吗？里克又开始哭起来。当他平静下来时，给大家讲起自己年轻时的不顺和在交友上的困难。这些合伙人都是他的朋友。最后，他振作起来，说要考虑五分钟。他试图在纸板上列出讲实情的好处和坏处，但坏处一条也写不出来。他猛然意识到，不能再向这些合伙人们隐瞒实情了。

下午 2 点半左右，在经过三个多小时的询问和讨论之后，里克终于把实情都掏了出来。他说完后，这些合伙人遗憾地问他为什么要做这些。里克在回答中提到友谊，提到孤独，也提到钱，但他的语气飘忽不定。实际上，对这个问题他自己也说不清楚。

里克最后聘请了一位刑事律师，名叫罗伯特·莫维洛。1981 年，沃克泰尔、利普顿律师事务所前合伙人卡洛·弗洛伦蒂诺因内幕交易被起诉时，莫维洛就担任弗洛伦蒂诺的辩护律师。里克辞去了他钟爱的事务所合伙人身份。如果说威尔基斯与政府商谈认罪协议时讨价还价的余地很有限的话，里克的余地就更少了。他没有其他人可以牵涉。

里克在大陪审团面前受审，被控两项罪行。一个星期后，即 10 月 9 日，里克表示认罪。同时，他接受了证交会的处罚，被罚款 48.5 万美元，个人只留下曼哈顿西区的房子、一辆汽车和 1 万美元。和威尔基斯一样，里克被判入狱一年零一天和五年缓刑。他和威尔基斯一起被送进康涅狄格州丹伯里的联邦监狱。

1987 年 2 月 20 日，对利文的宣判在位于纽约郊区怀特普林斯的联邦法院举行，杰拉德·戈特尔担任宣判法官。数百名记者和旁观者挤满了法院外面的街道，警察骑着马在人群前面维持秩序。一辆深蓝色的轿车开过来了，警察从人群中给它开出一条通道，车里坐着利文和他的律师，还有他的家人。法庭地方显得太小，装不下这么多人，很多记者不得不在室外凛冽的寒风里站着。

利曼请求法庭宽恕利文，他说：“法官阁下，他已是一个被抛弃的人，一个人见人躲的人，处境如此堪怜者在下前所未见。丹尼斯·利文的名字将总是与内幕交易联系在一起，成为这种犯罪的代名词。”

利文身穿一件老式灰色条纹西服，以平淡的声调宣读一份声明。声明中说，“我再也不会干违法的事”；“我已汲取了教训”；“我深感内疚，羞愧难当”。声明中还提到他的家人：“是他们的爱和支持使我捱过了这段困难的日子。”

然而，受法庭指派审查利文财产的律师谢尔登·戈德法布对利文的财产情况提出了质疑。他对利文过去六年多来所获收入和资产的原始资料进行了审核，发现有几十万美元去向不明。利文声称这些钱是他在巴哈马赌场输掉了，但戈德法布表示怀疑。利文的哥哥罗伯特据信多次陪利文去巴哈马，但他没有回忆起利文输钱的事，而且说话模棱两可，而利文本人则拒绝回答关于赌博输钱的问题。戈德法布在呈给法庭的最后报告中表示，他怀疑利文设法隐藏了一大笔钱。

但公诉人对利文的表现表示满意，他们正在根据利文提供的情况谋求更大的目标。戈特尔法官对利文的合作印象更深，他在判决说明中表示：“他承认有罪，并与政府进行了合作……他的合作的确卓有成效。通过他提供的信息，华尔街上的一个贼窝整个暴露了出来。”最后，法官宣布判处利文两年监禁，并在原有罚款 1160 万美元之外，加罚 36.2 万美元。

“游戏”结束了。

第十章 “大鱼”还在后面(1)

1986年7月下旬，即在利文被逮捕后两个月多一点，布斯基飞往贝弗利山去找米尔肯。两人坐在米尔肯家的水池边窃窃私语。利文的被捕对他们两人震动很大，政府在证券市场上的执法力度之强出乎他们的意料。米尔肯警告布斯基，鉴于目前的形势，他们最好限制交易。布斯基欣然同意。

他们还谈论起那笔530万美元的所谓“咨询费”，这笔钱弄不好会给他们招来麻烦。两人决定想办法使他们的虚假解释自圆其说。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司可以多做些文件，以在表面上表现出该公司在布斯基收购圣芭芭拉金融公司和斯科特和费泽尔公司等没有结果的交易上替他做过研究，提供过咨询。但他们的会计记录（即瑟内尔和穆拉迪安一起做的平账材料）怎么办？这些东西必须销毁。

8月份的第一个星期，布斯基返回纽约。他一回到办公室就给在公司原址上班的穆拉迪安打电话。

“我是伊凡。”布斯基神秘兮兮地说，“咱们找个地方谈谈。”

穆拉迪安不知道布斯基要搞什么名堂。他和布斯基一天打两三次电话，有什么事电话里就说了，很少有需要面对面谈的。更奇怪的是，布斯基还要穆拉迪安到西52街的帕斯特拉米恩—瑟英斯咖啡店见他。这里是布斯基和西格尔经常密谈的地方。

虽然店里几乎没什么人，布斯基还要带穆拉迪安到楼下一层，选一个较偏的地方坐下来。他压低声音对穆拉迪安说，他今天要说的事情穆拉迪安必须严格保密，不能对第三个人讲。穆拉迪安同意地点了点头。

“德莱克赛尔的那些账表还在吗？”布斯基耳语道。穆拉迪安觉得耳语说话怪可笑的，因为房间里根本没有别人。

“在。”穆拉迪安以正常声音说。

“在家里还是在办公室里？”布斯基问，仍然是耳语。

“在我的办公室里。”穆拉迪安回答。

布斯基倚着桌子，把脸贴过来，都快碰着了穆拉迪安的鼻子。“把它们销毁。”他说。

8月中旬，华尔街上各公司出去暑休的人基本上都走了，他们成群结队地前往汉普顿斯、康涅狄格乡下或欧洲，只有一些基本的交易人员和后勤保障人员在公司留守。林奇和卡伯里感到，他们要休假也必须赶在这个时候，因为这个时间不大会有重要情况发生，比较能脱得开身。于是，卡伯里和妻子开始了计划了很久的英国之行。林奇和家人一起开车前往缅因州的友谊城，这是位于佩诺布斯科特湾的一个小城。他们在这里租了一所木棚屋，以前夏天度假也来过几次。

林奇想借休假好好放松一下。这段时间他真是太忙了，甚至在利文于5月份被捕以前，各种紧张、烦扰的事情就开始接踵而来。虽说现在是放松的时候，但关于布斯基的问题却总是不时地往林奇的脑子里钻。布斯基的问题可能是一起大案，而且会比林奇想像的要大得多，也重要得多。布斯基是个名闻遐迩的套利人，甚至证券业以外的人都知道他。林奇也知道布斯基的神话，而且现在了解的更多了。他和卡伯里自从利文招供以来几乎每天电话联系。他们看了布斯基写的《合并热》一书，并在电脑上把每一篇关于布斯基的文章都探索、整理出来，包括曾让西格尔惴惴不安的《洛杉矶时报》和《财富》上的那两篇文章。他们还研究了布斯基提交的

数量繁多的 13-D 报告。这些调查都是秘密进行的，甚至在证交会和纽约美国检察官办事处内部也是保密的。

林奇知道，即使有利文的合作，查布斯基的问题也不容易。他一直觉得，查找套利人进行内幕交易的证据很困难，因为他们的交易都是根据各种消息和市场信息进行的。布斯基在多数收购案中都进行了大量交易，他会宣称他在交易中所依据的信息都是合法的，而且他的合法信息确实会有很多。尽管如此，林奇根据本能决定继续加紧对布斯基的调查，甚至决定对他立案审理，尽管可能会输。

证交会委员们批准了继续对布斯基进行调查的决定。第一步，证交会执法处的律师在 8 月初准备了一份内容详尽的传票，发给了布斯基。传票要求布斯基接受讯问，并提供各种文件和交易记录。同时，传票上的问题设计显现出足够的布斯基被利文牵连的特征，使布斯基从中认识到利文已经把他供了出来。到林奇结束休假返回的时候，布斯基回复传票的时间就要到了，届时可能会出现有趣的事情。林奇预计将会发生一场广泛持久、艰苦卓绝的战斗，而这种战斗可能是执法处历史上前所未有的。

8 月 26 日，星期二，林奇和家人从外面回到度假屋，发现一条哈维·皮特发来的电话信息。皮特怎么会把电话追到这儿来？林奇有几分不悦，觉得受到了烦扰，但他还是马上把电话回过去，皮特这时正在华盛顿的办公室里。

皮特先对打扰林奇休假表示歉意，然后接着说：“我们需要见个面，有要事相商。”这次，皮特不是谈莱屋银行的事， he 现在是布斯基的代理律师。

“你是不是要谈传讯的事？”林奇问，“如果是，我看完全可以等等。我在休假。”

但皮特坚持要见面。“我们现在必须见个面。”他说，“我们不能等。”

林奇同意在中途找个地方与皮特见面，地点选定在波士顿。“这个地方应该不错。”他说。

“我不会浪费你的时间的。”皮特回答。

其实，皮特已经打乱了自己的休假。他本来正在与家人在弗吉尼亚的海滩度假，因为布斯基的事把家人撂在度假地自己返回了华盛顿，也没有给家人说为什么。这件事太具爆炸性，不能给任何人透露，即使自己的妻子也不行，况且她也没有必要知道。刚离开度假地那几天，皮特每天给妻子打个电话，每次都说要再过一天，后天就可以回去。最后，妻子不等他说完就打断他：“干脆直接说你根本不回来了，这样更容易。”

布斯基收到证交会传票那天就给皮特打电话，说有重要的事情要跟他谈。其实，传讯本身很正常，多年来，布斯基像其他股票交易量大、提交持股报告多的人一样，总是时不时地被证交会传讯。但是，从布斯基在电话中的声音听得出来，这次情况与以往不同。皮特有些愕然。

皮特很快就明白了为什么：这次传讯要求布斯基提交几乎所有的文件和资料，并要求在短短的几个星期内就做出回复。这决不是一次例行调查。

皮特知道证交会发传讯必须有正式调查令。他给证交会执法处打电话，索要一份这种调查令，但被执法处人员拒绝了。这让他感到非常惊奇，在他十八年的律师执业生涯中，还从未见过证交会发传讯不给正式调查令的。这也说明情况异常严重。

最后，证交会对皮特说，他可以到证交会来看这份正式调查令，只要他答应不复制。皮特找了三位同事一起前往，他们在看调查令时每人默记一页，出来后根据记忆复制出来，使皮特有了一份调查令的“复印件”。皮特马上得出了两个结论：

一、利文供出了布斯基；二、这将是一次大规模的调查。为审慎起见，皮特决定再找一个律师事务所帮助，与他一起处理布斯基的案子，于是他打电话联系西奥多·利文。西奥多·利文是皮特在证交会工作时的同事，现在是华盛顿威尔默、卡特勒和皮克林律师事务所的合伙人。他与西格尔也认识，两人一起参加过收购业务研讨会。皮特打电话时，西奥多·利文也是正在外面度假。

当听到布斯基已成为证交会的调查目标时，西奥多·利文惊叫了一声：“哦，天啊！”他也立即中断了休假，返回华盛顿。

第十章 “大鱼”还在后面(2)

收到传票不到一个星期，布斯基把他的首席金融官里德·纳格尔叫到办公室，讨论诺斯维尤公司的几起未完成的交易，其中两起再有一个星期多点就可以结束。“我听到了一些坏消息。”布斯基说，“我们要取消这些交易。”纳格尔在这些交易上忙活了一年多，他简直不敢相信布斯基竟要取消它们。他催着布斯基解释为什么，布斯基说：“现在是困难时期。我们正在被调查，虽然我们没有不当行为。”

下一个星期天，皮特、西奥多·利文和威尔默、卡特勒律师事务所另一位合伙人罗伯特·麦考一起飞往纽约，住进第42街上的海厄特大酒店。在那里，迈克尔·劳克也加入进来。现在，美国律师协会正在这个酒店开会，所以皮特他们在这里出现不会引人注目。

第二天上午，布斯基来了。他看上去更瘦了，一副迟疑、紧张的样子。皮特把他向其他人做了介绍，然后大家坐下来言归正传。

“我可以告诉你我们认为政府已掌握了什么，”皮特开始道，“但只有你知道真实情况。如果你给我们讲的不真实，或不彻底，我们给你提出的建议就会有缺陷。”他还提醒布斯基，一旦他给他的律师们讲出了事实，将来在证人席上就不能更改。他们宁愿退出对布斯基的代理也不愿让他在作证中说谎。

布斯基不需要更多的劝导。慢慢地，有几分犹豫地，他开始讲述起他成功的阴暗一面。这好像是他第一次面对着复杂的真实的自己。

皮特感到一种深深的遗憾。他认识到，美国金融领域中一项重要的行业正在走向崩溃。皮特在布斯基事业鼎盛时期就认识他。在他眼里，布斯基是一个才能非凡的人。

布斯基的讲述用了整整两个星期，讲得很彻底。皮特等人从海厄特大酒店搬到赫尔姆斯利宫饭店，包下整整一层楼作办公室，配备了电脑、复印机等设备，并调来助手和杂工。律师们开始搜集整理大量的信息和潜在证据，进行紧张的工作。所有这些都是在不引人注意的情况下进行的，甚至弗赖德、弗兰克律师事务所的其他律师们也不知道。

布斯基向律师们详述了他与利文、西格尔、米尔肯、穆赫伦、西海岸经纪人博伊德·杰弗里斯以及许多其他人的交易情况。听着他的讲述，皮特明确得出两个结论：一、政府仅据利文提供的情况所掌握的内幕交易案情是薄弱的，布斯基在这方面能提供的东西可能远远超过利文；二、布斯基还有比内幕交易更严重的问题。

布斯基明显很惧怕米尔肯。他在讲述与米尔肯的交易时恐惧感溢于言表，好像害怕米尔肯听见似的。然而，他似乎对他所讲述问题的严重性没有什么感觉，皮特对此感到震惊。除内幕交易外，米尔肯和布斯基还从事了许多其他犯罪活动，如违犯 13—D 上报规则、违规进行证券寄存和人为操纵市场等。布斯基是米尔肯的马

前卒，他按照米尔肯的命令行事，甚至有时候都不知道自己的行动是怎样配合米尔肯的阴谋计划的。这些犯罪活动皮特简直难以置信。他知道，这些问题的揭露是历史性的。

皮特几乎立刻认识到，布斯基必须寻求和政府达成认罪协议，与政府合作。商谈这种协议的两个最重要的因素——政府对案情的掌握程度和被控者牵涉他人的能力——都对布斯基有利。皮特知道，他可以把布斯基“卖给”政府，把公诉人的胃口吊起来。仅只米尔肯的信息就会足够。

皮特不想对布斯基的前景进行粉饰。“你得明白风险性。”他对布斯基说，“如果你开始与政府合作，你就会有风险。你在向政府承认米尔肯他们有问题，此其一。”

皮特指出，与政府合作会是痛苦的。布斯基可能会受到公开挞伐，而且可能被处以大量罚金。而另一方面，他对布斯基说，如果布斯基决定对抗，政府显然不会退缩。那样，布斯基的案子将会成为全国大案，政府会调动一切力量与他较量。布斯基将在众目睽睽之下接受审判，情绪上可能难以承受。

皮特强调说，时间紧迫，与政府商谈合作的有利时机稍纵即逝。米尔肯或西格尔可能抢先去与政府谈判认罪协议。到那时，布斯基就会非常被动，从而会成为被调查和审判的“大鱼”而任由宰割。

布斯基提出了三个主要问题。第一，他的妻子和孩子会受到什么影响？（他们的资产和信托基金——包括由布斯基的非法活动产生的部分——可能不会受到影响，因为他们是无辜的局外人。）第二，他的雇员和投资商会受到什么影响？（布斯基可能被逐出套利行业，所以他的雇员们将会丢掉工作，但他的那些投资商可能

不会受到什么伤害。)第三,他是不是得去坐牢?(可能要坐牢,但时间比受审定罪后去坐牢要短得多。在布斯基承认的这些犯罪中,每种罪行的最高刑期为五年。)

在经过广泛讨论之后,布斯基踌躇了一会儿,满脸严肃,然后环顾一下他的律师们说:“我认为,我们应该与政府合作。”

皮特感到一分钟都不能耽搁。他一得到布斯基的意见,就与证交会联系,并把电话打到了林奇在缅因州的度假屋。8月27日,斯特克和证交会的另一位律师从华盛顿飞往波士顿,皮特、劳克、西奥多·利文和麦考从纽约赶来,他们一起在这里与林奇会面,会见地点在证交会驻波士顿办事处的一个没有窗子的藏书室里。

皮特没有寒暄,直接进入正题,并坚持要求这次会谈内容不能对外公布。林奇马上意识到皮特将有“猛料”爆出。接着,皮特宣读了一份事先备好的书面材料。他对林奇说,布斯基难以在证交会要求的短促时间里对传票做出回复。他同时表示,但更重要的是,只立案调查布斯基不符合政府的利益。

“历史上的皮克拉听证会曾引起轩然大波,从而导致了证券法律的通过。”皮特说,“今天,如果我们达成一项协议,政府就可以洞察华尔街的重重黑幕,而这些黑幕的揭示会产生不亚于皮克拉听证会的重大影响。”他接着说,布斯基是“华尔街上的一扇窗户”,他不是普通的旁观者,他会告诉你很多东西。

皮特的话让林奇十分震惊,但他仍然面无表情地坐在那里,不露半点声色。

“当然,政府也必须得有所表示。”皮特继续道,接着把谈判的条件和要求摆了出来。布斯基自愿退出证券行业,同意缴纳大量罚金,并与政府全面合作。作为回报,他要免于刑事起诉。

林奇对皮特说，他不能替美国检察官办事处或司法部说话；显然，首先是要达成认罪协议，否则谈什么都是没有意义的。他说他和同事们会尽力而为。

皮特和同伴们走后，证交会的律师们欢呼雀跃，击掌相庆，差点窜到桌子上跳舞。

林奇迫不及待想把这个消息告诉卡伯里。劳工节周末，他往卡伯里家打了个电话，这时卡伯里刚从英国度假回来。林奇不敢在电话里说的太多，要求卡伯里过来面谈。卡伯里同意第二天上午飞往华盛顿，与证交会的律师和布斯基的律师们会面。

第十章 “大鱼”还在后面(3)

同一个周末，布斯基给在家里休息的穆拉迪安打电话。“把它们销毁了吗？”他问。

穆拉迪安知道布斯基是指那些与德莱克赛尔有关的账表，那天与布斯基在咖啡店会面之后，一回来他就把这些东西扔到碎纸机里碎掉了。“是的。”穆拉迪安说，“你在说什么呢，当然销毁了。”

“照原样再做出来。”布斯基命令。

穆拉迪安简直蒙了。“伊凡，我不可能再做出来的。”他抗议道。

“你必须再做出来。”布斯基道，说完把电话挂了。

穆拉迪安心中暗暗叫骂，认为这是布斯基又一次提出一个不合理要求。他连那些账表中记录的股票种类都回忆不全，更不用说每种股票的具体数量了。这时他忽然想起了玛丽亚·特迈因，就是那次把原始文件送到他在佛罗里达的休假地，并帮他一起做这些账表的那个年轻女职员，她还留有一些工作记录单。同时，穆拉迪安还支离破碎地找到了一些他曾用来计算有关数据的材料。于是，穆拉迪安和特迈因开始一起忙碌起来，尽力按原件样子把这些账表再做出来。

劳动节过后的那个星期二，布斯基的律师、证交会的律师和卡伯里在华盛顿宾夕法尼亚大街上的弗赖德、弗兰克律师事务所办公室会面。皮特把给林奇说的话又向卡伯里说了一遍。

“我们能达成协议吗？”皮特问。卡伯里说他有兴趣，但他得与吉尤利安尼商议。

回到纽约后，卡伯里去找吉尤利安尼，吉尤利安尼给他五分钟时间。吉尤利安尼现在正忙着处理一起关于斯坦利·弗莱德曼的政治腐败案，弗莱德曼是前布朗克斯民主党领袖，这起事件正闹得沸沸扬扬。吉尤利安尼决定亲自审理这起案子，而他必须处理成功，因为这对他施展政治抱负是不可缺少的。

卡伯里对吉尤利安尼说，要达成对布斯基的审理，至少还需要一两年时间，即便到那时也保证不了就能给他定罪；相比来说，布斯基的合作会带来“有趣的事情”。

吉尤利安尼很快就同意了卡伯里的意见，批准他与布斯基的律师商谈认罪协议。同时，两人一致认为，给布斯基刑事豁免是不可能的，要至少对他提出一项控罪。他们还要对布斯基课以重罚。卡伯里最近注意到证交会的年预算额是 1.05 亿美元，于是他考虑罚布斯基 1 亿美元。这是一个很可观的数字，会惊得公众目瞪口呆。

呆的，而且他认为，这个数字接近证交会的预算数目，对比之下会使人们印象深刻，它可以说明与布斯基达成协议是值得的。卡伯里知道，如果协议显得太宽大仁慈，会引起公众大爆发。

卡伯里还认为，如果安排布斯基与政府配合，保密问题非常重要。他对林奇及其高级助手是信任的，但不了解证交会委员们的可靠程度。卡伯里给林奇打电话通报了与吉尤利安尼的商议结果，同时向林奇强调，与布斯基商谈协议一事必须绝对保密。“我将把任何泄密行为视为妨碍司法，”卡伯里警告说，“并严肃考虑提出指控。”

林奇对此事的知密范围做了严格限制，在证交会只有他办公室的三个人知道。在纽约美国检察官办事处，卡伯里只把此事告诉了吉尤利安尼和刑事处主任霍华德·威尔逊。后来，卡伯里把此事的一些特殊密情又告诉了一个人，以便如果他万一被害或因其他原因突然死亡，可以有人接着把此案办下去。所有会谈都安排在弗赖德、弗兰克律师事务所的办公室进行，而不在证交会或美国检察官办事处，以免布斯基的律师们在这里出入引起注意。为加强保密，卡伯里和林奇等人在办公室提到布斯基时从不直呼其名，而以代号相称：在检察官办事处为“艾格尔”，在证交会为“欧文”。

布斯基的律师们与卡伯里和林奇等人投入了紧张的谈判。他们的时间非常紧迫，因为布斯基的诺斯维尤公司 11 月 15 日需要向证交会提交业务报告，届时公司的任何重大变故都必须公开披露出来，包括布斯基被立案调查。政府人员希望安排布斯基秘密配合他们工作，而这大大缩短了他可以配合的时间。

谈判开始时，卡伯里直截了当地说，布斯基必须接受一项刑期最多五年的罪名。在这方面布斯基的律师们没有提出大的争议，只是要求找一项刑期最多三年的罪名。卡伯里拒不让步，他们就不再坚持。但在给布斯基定什么罪名的问题上讨论

时间比较长。可供选择的刑期为五年的罪名有很多。从策略上讲，卡伯里想在布斯基可能被要求作证的问题中找一个，而且他要传递一个信息，即这个案子涉及的问题比内幕交易严重。最后，双方达成选择证券欺诈罪，这个罪名比较合适，它把所有有关方面都包含了。

罚款问题更为复杂。卡伯里和证交会的律师们要求课罚 1 亿美元，其中 5000 万为布斯基的非法收益，另 5000 万为额外罚金。他们认为，把布斯基的非法收益定为 5000 万美元是一个比较合理的数字，而且 1 亿美元也符合他们对布斯基资产净值的估算。布斯基的律师们辩称罚款 1 亿美元太多了，根据他们的计算，布斯基利用利文的信息所获收益不过 3000 万美元；既然利文的交易是证交所了解的全部情况，布斯基不应在自愿揭发更多问题的情况下再接受其他经济处罚。政府的律师们再次拒不让步，坚持要求罚款 1 亿美元。

皮特知道，这个数字是布斯基能够承受的。政府人员决不会知道布斯基获得的非法收益到底有多少，只有在处罚协议确定下来之后，他们才会发现布斯基非法活动的整体规模。同时，把布斯基拥有的每项财产都计算清楚也不是件容易的事。处罚应与违法活动相适合。然而，后来政府收到了关于布斯基资产的计算报告，结果证明政府人员的估算与实际情况相差甚远。这份机密的计算报告披露，布斯基的资产净值在 1986 年 1 月为 1.31 亿美元，其中包括现金 270 万美元、证券价值 1.15 亿美元、不动产价值 690 万美元、两辆劳斯莱斯轿车价值 10 万美元和艺术品价值 240 万美元。报告披露布斯基的年收入为 700 万美元，其中包括他作为属下实体的首席执行官的薪水，不过这个薪水只有 3.5 万美元。据估计，布斯基的年消费为 600 万美元，可见他生活非常奢侈。

在认罪协议商谈中有一项关键内容，叫“价值预估”，即被告方正式向政府预估被告与政府合作的价值。在第一次会面时，皮特向政府人员提出了口头价值预

估，粗略提示出布斯基作为一个重要证人的价值，但没有说出布斯基要供出人员的名字。在最后一次会谈时，在协议的其他方面都敲定后，皮特拿出了一份书面价值预估。林奇需要这个材料，因为他要用它说服证交会委员们批准与布斯基的协议。

最后那次会谈也是在弗赖德、弗兰克律师事务所的办公室举行。在会谈最后，接近凌晨 4 点时，皮特出示了那份大家期待已久的材料，林奇、卡伯里和其他政府律师们急不可耐地先睹为快。然而，卡伯里看了之后感到很失望，里面显示的内容比他期望的要模糊得多。上面没有写出布斯基要供出的人员的名字，只以甲、乙、丙等指代，而且对这些人犯了什么罪也语焉不详。卡伯里从材料中抬起头来，神情忧虑。他说：“我们搞不清楚我们是在找真正的主角儿还是找似是而非的替身儿。这个材料可不怎么样。”

“在与证交会达成协议之前，我们只能做到这一步。”皮特说，并表示他不能把情况暴露得太多。林奇和卡伯里离开了会议室，他们确信拿这个材料游说证交会委员有困难。他们必须要有能显示出布斯基价值的东西，必须要有诱人的大鱼。

将近早上 6 点时，卡伯里打了一辆出租车回到他入住的宾馆。这个宾馆档次非常低，进出连服务生接待都没有，但他的政府津贴使他只能住这种店。他刚要躺下电话响了，是林奇打来的。

“他们要再抖出一些东西。”林奇激动地说，“皮特刚才打电话说了。”但卡伯里已经知道了。

“我不管他们要再抖出什么。”卡伯里说，“上午 10 点以前我什么也不做。”说完放下电话，侧身而卧，进入了梦乡。

第十章 “大鱼”还在后面(4)

皮特决定铤而走险，做出让步。第二天上午，他提出把价值预估中提到的那些人的身份披露出来，但只口头提供，不形成文字。于是，他道出了一些在金融界如雷贯耳的名字：垃圾债券之王迈克尔·米尔肯、投资业务之星马丁·西格尔、西海岸经纪人博伊德·杰弗里斯和公司袭购手卡尔·伊卡恩。卡伯里、林奇和其他政府律师们简直惊呆了。皮特本来可以再多说出一些，但他宁可有所保留，不愿承诺过多，以免政府日后声称价值预估的条件没有完全兑现。因此，其他人他没有披露，比如穆赫伦。

这下子，证交会委员们批准与布斯基的协议没有问题了。布斯基会给他们提供一个他们做梦都想不到的“非常之宝”。就在几个月前，当丹尼斯·利文被抓住的时候，证交会委员们还认为他们侦破了这起 80 年代的内幕交易案。

卡伯里把与布斯基的律师达成的协议呈报吉尤利安尼。吉尤利安尼仍在忙于弗莱德曼腐败案，他很快就批准了这个协议。9月10日，林奇拿着达成的协议向证交会委员们汇报。自从批准对布斯基进行正式调查以来，委员们还没有得到任何后续情况。他们对与布斯基的律师们商谈协议一事一无所知，就是主席约翰·沙德也被蒙在鼓里。听了林奇的汇报，他们似乎对布斯基将要揭露的问题的严重性及其可能引发的反应深感震惊。

根据德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司在利文案子上的合作情况，林奇和证交会委员们确信，一旦问题揭露出来，该公司会立即开除米尔肯，同意与证交会合作。如果德莱克赛尔企图包庇米尔肯，合法商人们谁还会再与该公司打交道？他们感到，由于布斯基将要揭露的问题非同一般，像德莱克赛尔这样的公司难以在证交会的执法行动中挺过去。他们还认识到，随着布斯基和米尔肯两人被逐出市场，

经济上将会发生巨大变化，他们必须审慎准备应对。收购浪潮推动股市居高不下，而布斯基和米尔肯是搅起这股狂潮的哼哈二将。

即使在批准了与布斯基的协议后，沙德好像还不相信他们控制住了布斯基。他几乎每天都不放心地给林奇打电话，似乎担心证交会得不到那 1 亿美元罚款。他喋喋不休地说：“我肯定伊凡会逃往国外，随时都可能跑掉。怎样阻止他？我们拿不到钱怎么办？我们现在就得让他把罚款交了。我们可以冻结他的资产。”

林奇尽力不表现出不耐烦。他说：“约翰，他正在和我们合作。我们会拿到罚款的。如果我们现在就对他采取强制行动，每个人就都会知道，秘密调查就没法做了。我们要先这样坚持一下，等调查结束后再说。”

林奇意识到，协议被批准后，知情者已不限于参加谈判的几个人了；随着消息的扩散，保密会越来越难。布斯基的丈人穆丽尔·斯拉金就听到了布斯基被传讯的事。随后，圣地亚哥一家报纸上出现了关于布斯基收到传讯的一条短消息，这加剧了林奇等人的忧虑。接着，9 月份的第一个星期，丹·多夫曼在《今日美国》一个栏目上提到布斯基接受传讯的事。每天，政府律师们都仔细检查全国的媒体，寻找泄露消息的迹象。比这些再严重的情况倒没有出现过。林奇和卡伯里等人知道，他们必须抓紧时间行动。

1986 年 9 月 17 日，星期一，布斯基与证交会签订了处罚协议，正式开始秘密配合政府进行调查工作。第二天，他与司法部签订了认罪求情协议。9 月 15 日晚，当布斯基在“伊丽莎白二世女王”号上与加特曼的其他客人一起狂欢的时候，他的律师们正在紧张地与政府人员商谈最后的协议。皮特在那个星期天晚上只睡了两个小时。

认罪求情协议除写明要求布斯基接受一项罪名和与政府合作外，还对要求布斯基必须从实招供做了严格规定：

你的当事人必须始终如一地提供彻底、真实和准确的信息和证词……你的当事人承诺不再犯任何其他罪行。如果你的当事人再有任何犯罪行为，或者本办事处

认定你的当事人蓄意不提供彻底、真实或准确的信息和证词或以其他方式违反本协议的任何规定，那么，你的当事人将根据本办事处所了解的情况以相应罪名受到刑事起诉，其中包括但不限于作伪证和妨碍司法的罪名。任何这种起诉都可能以你的当事人所提供的任何信息为前提，而且这种信息可能被用作起诉他的证据。

接下去的那个星期天，政府律师们得到了测试布斯基的第一个机会。虽然过去四个月来布斯基成为这些政府人员工作的主要内容，但他们还都没有与这位套利人见过面。那个星期天，林奇和斯特克从华盛顿飞往纽约，布斯基的律师亦然。卡伯里和杜南在麦迪逊大道上的韦斯特伯里饭店与他们会见，布斯基在这个饭店租了一个套间。

由于是星期天，大多数人员——包括卡伯里——都穿着很随便，但布斯基还像往常一样穿一身黑色三件套西装。他看上去很疲倦。在整个见面过程中，布斯基手里一直转一只小金属球。他很拘谨，甚至有些呆板。

每个人都做了介绍之后，卡伯里开始导入正题。他说：“布斯基先生，你惟一的义务就是说实话。不然，判刑时会被重判。”卡伯里要布斯基给大家讲一讲他的犯罪活动，从利文开始讲起。他想看看布斯基讲的与利文叙述的一致程度有多大。让卡伯里感到高兴的是，布斯基没有试图淡化自己的罪行，他的叙述与利文的很接近，只有几处细节不大一样。

接着，卡伯里引导布斯基依次讲述西格尔、杰弗里斯和伊卡恩的情况，最后讲米尔肯的情况。在布斯基讲述过程中，卡伯里没有过多地打断他，也没有探究细节问题。布斯基讲完后自己还做了一个总结，卡伯里感到很满意。卡伯里的讯问用了大约一个半小时。杜南做记录，边记边留意安排布斯基配合秘密调查的机会。

然后，林奇和斯特克向布斯基问话。由于证券法范围比较广，而且民事案所要求的证据标准比较低，所以他们的讯问面比较宽。他们要布斯基把所参与的非法交易一件一件地讲出来，前后用了约三个小时。

布斯基在讲述中所涉及的人物没有仅限于价值预估中的那些人。他不仅讲了他和伊卡恩拜访海湾和西部公司的情况，而且在叙述操纵该公司股价一情时把穆赫伦扯了进来，并接着讲述了穆赫伦替他进行的其他交易。同时，布斯基还讲出了价值预估中没有提到的交易，例如他参与的英国基尼斯（Guinness）丑闻。另外，他还说他怀疑戈德曼和塞克斯公司的罗伯特·弗里曼也从事内幕交易。

卡伯里开始恢复了对证券法律智慧的钦敬。布斯基的讲述使他想起了 20 世纪 20 年代出现的秘密权益入股和股价操纵丑闻，但布斯基透露出来的东西比这些有过之而无不及，甚至有虚假收购威胁和人为逼售公司。卡伯里从来没有想到证券市场上的违法活动如此盛行、如此五花八门。

卡伯里和林奇等人还对布斯基圈子里的权力等级与各人影响感到惊异。他们一直认为布斯基是华尔街上的大腕儿，但现在他们得出了一个新的结论，即布斯基是二流人物，他得依靠米尔肯和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司。布斯基的律师们也这么看。

布斯基反复对卡伯里等人说，米尔肯已成为他生活中最重要的人。他唯米尔肯马首是瞻，因为米尔肯可以成就他，也可以毁掉他。

对布斯基的综合讯问进行了数周。为了保密，他们从一个饭店转移到另一个饭店，所选择的饭店大都不在曼哈顿，而是在韦切斯特县，离布斯基的家不远。在讯问会间隙，布斯基像往常一样到他的办公室去，小心不让他的雇员们觉察到情况异常。政府人员在布斯基的通信系统中安装了精密监听装置，使他们可以了解和记录布斯基的每一次通话内容。

在政府人员的授意下，布斯基给他牵涉到的每个人打电话。卡伯里等人指导他在电话中不要逼问，也不要套问太明显，要尽可能表现得自然。同时，卡伯里对布斯基说，他在秘密调查中配合得越成功，出庭作证的可能性就越小。

布斯基先后打出了两个电话，都没有结果。后来，在给博伊德·杰弗里斯打电话时取得了成功，诱使杰弗里斯说出了一些对自己不利的話。给西格尔的电话失败了，他特别机警，甚至连布斯基的电话都不接。与米尔肯的通话令人沮丧。他虽然接了布斯基的电话，但总是急着挂掉，而且只谈直接关切的事。同时，米尔肯说话还总是支离破碎的，一句话不直接说完，而是分成几个部分，这样虽然他旁边的人明白他的意思，别人却不知所云。最后，卡伯里等人决定让布斯基寻找一个与米尔肯面谈的机会。

那年夏天，布斯基去丹佛参加一个为联合犹太诉求会举行的筹款会，其间去MDC公司（德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户）董事长拉里·米泽尔家小坐。后来，布斯基刚离开，一个联邦调查局的人出现了，盘问米泽尔到他家来的那个人是谁。当米泽尔确认布斯基是他的客人时，那个人要他提供电话纪录。

米泽尔给吉姆·达尔打电话说起这事。“你不会相信，”他紧张地说，“联邦调查局的人刚离开我家。”他解释说那个人向他询问布斯基的情况。

达尔把这件事告诉了洛厄尔·米尔肯，洛厄尔把他哥哥迈克尔叫过来，让达尔把此事又整个重复一遍。迈克尔·米尔肯听后惊得脸色煞白，像见了鬼似的。从那以后，米尔肯指出，与布斯基打交道应该小心，和他说话可能都有监视。但是，当后来布斯基打电话约米尔肯在 10 月中旬见个面时，米尔肯答应了。

第十章 “大鱼”还在后面(5)

不久，加里·莫塔斯克接到查尔斯·瑟内尔的电话。莫塔斯克原是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部的交易员，后调到纽约总部，但仍负责米尔肯债券的交易。瑟内尔负责米尔肯与布斯基交易的纪录，他把这些纪录都销毁了，并打电话让莫塔斯克把这方面的东西也销毁。莫塔斯克问发生了什么事，瑟内尔支吾其词，但提到说米尔肯计划与布斯基在贝弗利山饭店见面。

第二天，米尔肯给莫塔斯克打电话。莫塔斯克在说起米尔肯与布斯基见面一事时说：“我觉得这不是个好主意。”米尔肯让他不要担心，说他自己会小心的，就当是“有录音”。

10 月中旬，布斯基和杜南在贝弗利山饭店皮特租住的小房间里与皮特会面。他们三人是此前分别来到洛杉矶的，为的是不引起注意。

杜南要布斯基脱去衬衫，好把微型麦克风和电池装在他身上，但发现布斯基昂贵的白衬衫下面却没有穿汗衫。杜南不想把麦克风贴着布斯基的皮肤绑，于是把自己的汗衫脱下来让布斯基穿。布斯基有些犹豫，但杜南命令他穿上。

“伊凡的皮肤接触 250 美元以下的汗衫会出皮疹。”皮特风趣地说。

布斯基只好穿上了杜南的汗衫，然后杜南把监听装置在他身上装好。太平洋时间下午 1 点，布斯基将在一楼的套房里与米尔肯会面，到时候这套装置会把他们的谈话发送到皮特房间的一个录音机里。

“如果他知道我在录音，被发现怎么办？”布斯基紧张地问。他仍然很憊米尔肯。布斯基还担心有人可能想杀掉他。

“那就跑开。”皮特建议道。

布斯基回到一楼他的套房里等米尔肯去了。该吃午饭了，皮特订了一份快餐，问杜南要不要让服务员顺便给他也送一份。杜南听说这里的汉堡包一个要 16 美元，大为吃惊。他拒绝了，因为工作纪律不允许他接受别人吃请，而他的每日津贴又买不起饭菜单上的食物。其实，杜南这时早就饥肠辘辘，他只好在皮特大快朵颐时眼巴巴地在一旁看着。

布斯基焦急地在房间里等。这时，服务员敲门，送来满满一桌子食物。过了一会儿米尔肯到了，布斯基起身迎接。服务员仍在摆弄碟子、银器和冰块，布斯基紧张地来回走动，等着服务员赶紧走。他们不能再浪费时间了。“行了，就那样放吧。”布斯基终于忍不住对服务员说，“请你离开行吗？”

布斯基和米尔肯简单谈论起市场情况。布斯基的神情看上去倒与平常一样。他和米尔肯在一起时一贯都是一副拘谨和紧张的样子，所以由监听米尔肯所产生的紧张倒显得是一种自然。接着，布斯基转向了关键话题。

“证交会要看我的记录。”他对米尔肯说，“他们盯我盯得很紧。”他表示需要在与米尔肯交易的损益计算上与米尔肯统一口径。

“我的人什么都不记得。”米尔肯说，显然是指瑟内尔，“你的呢？”布斯基认为，米尔肯这样问等于含蓄地建议他让穆拉迪安把记录销毁。

两人在房间里边踱边说，布斯基极力引着让米尔肯把他们之间的交易说得更清楚些。“如果被问起那 530 万美元的事，我们怎么说？”他问道。

“我们可以说那是投资金融服务费。”米尔肯回答。

“我们能说包括什么服务？”布斯基接着问。

米尔肯开始提起德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司为布斯基开发的一些交易。但布斯基说他没有任何文件可作证明，米尔肯说他回头给他发去一些让他存档。接着，布斯基更深入一步，说虽然还了 530 万美元，其实他还没有还完他欠米尔肯的。“你知道，我仍然欠你很多。”布斯基说。

“别说这个。”米尔肯警惕地说。

布斯基正准备把谈话再深入一步，米尔肯突然说了一句让他惊骇的话。“你得小心，”米尔肯提醒布斯基说，“如今电子窃听器都非常精致。”布斯基慌了手脚。难道米尔肯感觉出来了吗？他赶紧结束了会面。

布斯基高兴的是，整个会面过程中没有被米尔肯识破。录下的磁带会成为有用的证据。米尔肯没有否认他们有交易关系，没有否认布斯基欠他钱。关于 530 万美元支付款的讨论，以及如何把它说成是一笔投资金融费，这些情况清楚表明是在文过饰非。杜南和检察官们对布斯基的谈话技巧很欣赏，他们觉得这次会面安排收获比预期的大。

米尔肯已通过米泽尔讲的情况预先得到了提醒，这次与布斯基会面只是加强了他的怀疑。离开贝弗利山饭店后，米尔肯给纽约的约瑟夫打了个电话，他说：“布斯基行为怪异，要注意他。”

安排布斯基配合秘密调查的时间所剩不多了。11月15日，布斯基的诺斯维尤公司需要向证交会提交业务报告，届时布斯基被调查一事必须公布出来。从那以后，就不会有人再与布斯基说话了。

证交会特别担心的是，布斯基接受调查的消息公布后，证券市场会如何反应。20世纪80年代的大牛市某种程度上是由布斯基这样的套利人带动起来的，他们是根据收购价值来估量股票价值，而不是通过对公司的盈利或账面价值进行稳健衡量来估量的。证交会决定在11月14日（星期五）下午4点股市闭市后公布布斯基被调查的消息，这样可以使投资者对消息有一个周末的反应时间，从而使其避免莽撞决策。

证交会主席沙德仍然特别牵挂判罚布斯基的那1亿美元，这笔钱的取得取决于布斯基手中证券的价值。证交会还担心让布斯基突然倾销手中的股票可能造成股市失控，因此指示布斯基在他接受调查的消息公布前两周就开始陆续将一些股票变现，并允许他在消息公布后继续监督处理剩余股票十八个月。林奇感到，这些措施会稳定市场，维护政府的金融利益。

政府律师们还必须考虑此案下一步的调查方法。他们知道，布斯基出事的消息一公布，那些可能与他有牵连的人就会开始销赃灭迹。为了保护证据，政府律师们决定向可能的目标和证人闪电式发送传票。一旦传票送达，毁灭证据就会受到妨碍司法的指控。于是，在布斯基接受调查的消息公布前夕，政府派出的传票发送人即在纽约、洛杉矶及其他需要的地方各就各位，11月14日下午4点一到，立即将

传票送达西格尔、米尔肯、德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司、杰弗里斯、伊卡恩及其他许多人。

剩下的工作就是宣布这个震惊华尔街的消息了。根据计划，吉尤利安尼和沙德将于 11 月 14 日下午 4 点半分别在纽约和华盛顿同时举行新闻发布会。林奇和卡伯里认为，一切都已就绪，20 世纪 80 年代的执法攻坚战就要全面打响。

第十章 “大鱼”还在后面(6)

11 月 14 日下午，穆拉迪安查看公司的净额资本账目，发现情况不对头。布斯基出售股票一般只有两个原因：要么在一起收购案成功后售股获利（或减少损失），要么出售股票以达到净额资本规定。但现在，布斯基几个月来一直在减少股票持有量，而且过去两周来减持速度明显加快。3 月 21 日“哈德森融资”结束后不久，公司的持股量曾达到顶峰，价值为大约 31 亿美元，现在则减少到不足 16 亿美元。而且，现在剩下的股票许多都是大额资本股，如伊斯曼柯达（E a s t m a n K o d a k）公司股票和泰姆—莱夫（T i m e — L i f e）公司股票，而不是布斯基通常喜欢的收购对象股。穆拉迪安认为，这根本不是布斯基的风格。

穆拉迪安正在忙着，布斯基的秘书艾安西·彼得斯打来电话，通知他下午 3 点一刻到第五大道 650 号的公司总部开会。在公司原址上班的其他几个人也接到了这个通知。穆拉迪安断定布斯基准备关闭现在的公司，就像他从前关闭伊凡·F·布斯基公司一样。“情况这是这样，我们要倒闭了。”他忧郁地对同事们说，同时希望自己的判断是错误的。

当穆拉迪安等人和一些在公司总部上班的人员来到公司的大会议室时，公司的其他员工们都已经到了。人们好像没有公司劫数将至的感觉，相反，公司管理委

员会成员兼交易主管戴维多夫还在开玩笑，并自信地预测：“我们会有额外奖。我知道的，我们今年是个丰收年，并且从德莱克赛尔得到了一笔新的融资。”

“你小子脑子是不是有毛病了？”穆拉迪安说。有几个人笑了起来。

3点20分，布斯基出现了，看上去疲惫而憔悴。他后面跟着一群律师，共有十名，包括皮特、西奥多·利文以及其他来自弗赖德、弗兰克律师事务所和威尔默、卡特勒律师事务所的律师，他们共同做布斯基的代理，组成了一个律师团。还有几位律师是布斯基公司合伙投资商的代理，来自波士顿两家律师事务所。韦基利和弗莱丁这两个与布斯基关系最密切的人没来开会，他们已经知道了布斯基出事的消息。布斯基的妻子和儿女们也事先知道了消息，这对一家人不啻晴天霹雳。

布斯基的员工们一看来这么多律师，就知道大事不妙。这时，布斯基开始宣读一份书面声明。他说，过去几周是他“非常难熬”的一段日子，其间他不能给大家说任何事情，而且老得回避大家。他说他现在要宣布一件事，并提醒大家此事下午4点以后才能向外说，并要求大家在下午4点一刻以前不能往外打电话。说完他停顿了一下，深吸一口气，然后继续往下读。他说，他被控进行内幕交易，与证交会达成了一项罚款1亿美元的协议，并同意接受证券欺诈的罪名，这个消息下午4点将公开宣布。

布斯基继续读道，政府“理所应当地拘留了我，而且我的业务合伙人或业务实体对我的行为不负有责任”。他最后读道：“我对我过去的错误深感遗憾，并深知我个人必须对这些行为的后果负责。我的人生将永远改变，但我希望此事最后能换来一些积极的东西。我知道，在今天的事件之后，许多方面会要求改革。如果我的错误能引发一场对我们金融市场的规则和惯例的重新审视，那么可能会产生一些有益的结果。”读完，他抬起头来，看着惊诧的员工们，让大家提问题。

会议室鸦雀无声。大家都惊呆了，说不出话来。半天以后，终于有人缓过神来，问了一个问题：公司是否关张？什么时候关张？布斯基向他们保证说，他有十八个月的时间处理公司的善后，所以公司不会马上关门。他表示将尽其所能帮大家在其他公司找工作。最后，长期担任布斯基专职司机的约翰尼·雷站起来说：“我们都随这条船沉下去吧！”

雷的话打破了会场上的紧张。有些人笑了起来，也有几个人哭了。每个人都排着队与布斯基握手，有的人还与他拥抱，或向他说些祝愿的话。很多员工常常认为布斯基是一个暴君，但现在，他突然显得如此脆弱，需要依靠这么多律师。他似乎不再是他们所熟悉的那个暴戾专横的布斯基了。大多数员工不由自主地升起一种怜悯。

下午 4 点 28 分，消息在股市行情收录器上开始出现了，标题是：证交会指控伊凡·布斯基进行内幕交易。紧跟着，收录器纸带上打出了正文：“证券交易管理委员会指控华尔街套利人伊凡·布斯基利用丹尼斯·利文提供的内幕信息进行交易。”接着，最令华尔街震惊的内容出现了：“证交会官员说，证交会决定扩大对华尔街上内幕交易问题的调查，布斯基同意在此事上与证交会合作。此外，纽约美国检察官办事处说，布斯基一案开始进入刑事诉讼程序，他将承认一项控罪。

“美国检察官办事处拒绝说明具体控罪是什么。该办事处还说，它正在继续对丹尼斯·B·利文内幕交易案引发的问题进行刑事调查，而布斯基正在就此与办事处合作。”

金融圈里几乎每个有身份的人物都多少与布斯基有过联系。惊慌席卷了华尔街。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部。忙碌的一周过去了，米尔肯手下的交易员和营销员们开始松弛下来，而米尔肯仍然坐在交易台前忙活儿。突然，特伦·佩泽尔惊叫一声：“天啊！”每个人都抬起头来，看到佩泽尔紧盯住股市行情收录器，便赶忙围过来看个究竟——上面是布斯基出事的消息。

米尔肯从他的电脑屏幕上看到了这个消息。他什么也没说，坐在那里接电话。他的同事们仔细观察他有无什么反应。米尔肯好像在沉思，其他方面却表现出什么事也没发生似的。大家都对他的自控能力感到惊奇。

接了三四个电话后，米尔肯突然站起来，快速走进他弟弟洛厄尔的办公室。他关上门，一个多小时后才出来。

后来，弗雷德·约瑟夫打电话给米尔肯。他那天下午从德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司总法律顾问那儿得知，给米尔肯和德莱克赛尔的传票送达了。这些传票是司法部发出的，意味着刑事调查正在进行。

“没什么担心的。”米尔肯坚定地说，听起来没有一点忧虑。约瑟夫轻松了不少。他想：米尔肯不可能做错什么，他从事的垃圾债券业务是全国最好的；而且，以前他也接受过调查，结果总是都没有问题，这次也会这样。想到这里，约瑟夫释然了，赶去参加为公司高级管理人员及其家属举行的一个宴会。

那个周末，米尔肯给吉姆·达尔往家里打电话，要他到办公室。达尔驱车赶到，来到办公桌前，这时米尔肯正在办公室另一个地方与其他人交谈。达尔不耐烦地等着米尔肯解释什么事，最后终于逮着了。他。

“你叫我。”达尔说，“有什么事？”

米尔肯一声不言，向男洗手间走去，示意达尔跟着他。来到洗手间后，米尔肯把水龙头开到最大，开始洗手。就着流水声，他把身子倾向达尔，压低声音说：“没有什么传票不传票的，你该怎么做就怎么做。”其实，他知道传票已经到了。达尔甚至不很清楚传票是什么东西，但他明白米尔肯的意思：如果他有不利证据，就销毁它。

米尔肯还着手销毁其他可能的证据。星期一，特伦·佩泽尔正在办公桌前工作，米尔肯突然问他那个蓝皮账本的事。这个账本是米尔肯要他保管的，上面记录的是米尔肯与大卫·所罗门之间的交易。“你有那个记有与所罗门交易的本子吗？”米尔肯问。佩泽尔点点头。米尔肯接着说：“你为什么不把它交给洛里恩·斯珀吉？”

第二天上午，佩泽尔示意斯珀吉到交易厅外的小厨房见他。他注意到每个人好像都是开着水龙头说话，担心办公室里有窃听器，所以他也把厨房里的水龙头也拧开。他把那个蓝皮本递给斯珀吉说：“迈克尔让我把这个给你。”

当佩泽尔回到办公桌前时，米尔肯问他：“那个本子上的东西都与芬斯伯里基金会有关，对吗？”佩泽尔点头称是。

此后，那个蓝皮本再没有人看到，很可能是被销毁了。

第十一章 骑士落马(1)

11月14日，布斯基出事的消息公布之后，加里·莫塔斯克订了去洛杉矶的机票，并直接乘车赶往肯尼迪机场。第二天，他去见米尔肯。

“你什么时候都不知道那530万美元的事。”米尔肯直截了当地对他说。莫塔斯克不知道该说什么，米尔肯的话是一句陈述，不是提问。但他很清楚，自己对这笔钱的事是知道的。

莫塔斯克问米尔肯10月中旬在贝弗利山饭店与布斯基会面时“小心”没有。米尔肯显出忧虑的样子。他说他认为自己小心了，但现在回想起来，不敢肯定做到了“足够小心”。

米尔肯安排次日凌晨4点再与莫塔斯克会谈。第二天，莫塔斯克按时到了，他被送到一个会议室，那里只有他和米尔肯两个人，整个会谈过程中门口一直有个保安在站岗。米尔肯带来了一摞文件，莫塔斯克注意到上面有一些通过布斯基交易的股票的名字，这些股票与那笔530万美元的款子有关。在谈话中，米尔肯一直询问莫塔斯克关于与布斯基交易有关的各个股票的情况。他始终压着声音说话，并不时地把他要问的问题写在一个黄色小纸板上，等莫塔斯克回答完后再把它们擦去。当莫塔斯克要谈论某只具体股票时，米尔肯用笔指着清单上这只股票的名字，决不大声把它说出来。

约半个小时后，莫塔斯克完成了与米尔肯的会面离开这里。当他把他的出入证交回公司贝弗利山分部大门口的门卫时，门卫接过来把它撕成了碎片。“别担心。”门卫说，“你没来过这儿。”

布斯基被控进行内幕交易的消息公布之前，约翰·穆赫伦的一个朋友曾从加拿大打电话向他透露有关情况，当时穆赫伦不相信。接着，消息出来了，穆赫伦惊

得僵在了那里。他没有把消息看完就给那位加拿大朋友回电话：“你小子说对了。不过我还是感到不相信。”他还给妻子南希打电话告诉这个消息，南希带着孩子去了迪斯尼世界。“你不会相信，”他说，“伊凡·布斯基是个骗子。”

“我不感到惊奇。”南希说。

穆赫伦的心态不久发生了变化。曾经有许多次，当有人抨击布斯基时，他挺身而出替布斯基说话，而现在布斯基原来是个骗子。穆赫伦感到布斯基利用了他，而他痛恨被别人利用。使他难过的是，世界上会有布斯基这样的人。这打碎了他的人性观。从某种程度上讲，他感到他永远不再是从前的自己了。

几天后，他的律师给他打电话，告诉他说：“布斯基的律师打来电话，说你应该辞去布斯基子女受托人的身份。”穆赫伦直截了当地拒绝了，他说：“我不辞，除非布斯基亲自打电话给我说。”

但穆赫伦决定不再等布斯基给他打电话，他先打给了布斯基。“我听到你的律师说那事了。”穆赫伦说，“如果你的孩子们需要受托人，现在就可以。我乐意做这件事。”

“你可别有诉讼，太烦人。”布斯基说，听上去冷淡而超脱，“你应该退出去。”

穆赫伦虽然感到受了布斯基的欺骗，但仍然愿意帮助他。他说：“出了这事你会感到非常困难，你精神上需要帮助。你需要支持。”

“谢谢，谢谢你打电话。”布斯基说，好像急着结束通话。

穆赫伦终于发火了。“我永远不会原谅你。”他说道，声音提高了，“我永远不会原谅你对这个行业和每个从业者所犯下的事。这都永远弥补不了了。你怎么能做这种事？怎么能呢？”

布斯基显得无动于衷。他说：“这是一个技术性很高的行业，而且有很多灰色地带。”

“胡说八道！”穆赫伦怒不可遏地回答。

布斯基消息公布后的那个星期，媒体反应空前热烈，出现了一股势不可挡的报道潮，这是政府人员始料未及的。有两家新闻机构的记者试图冲过门卫的阻拦闯入纽约美国检察官办事处。不擅应付媒体的查尔斯·卡伯里被记者们包围了。当他拒绝回答《纽约邮报》一个记者的问题时，该记者甚至发出威胁，但卡伯里根本不吃他那一套。

布斯基消息公布后的下个星期六，已是半夜时分，近期一直患失眠的卡伯里还在看电视。他看到林奇在哥伦比亚广播公司的节目里谈论布斯基的案子。这段时间，布斯基的形象简直无处不在——在《时代》和《新闻周刊》的封面上，在各大报纸上，在网络电视上，甚至在这深夜里也能看到，仿佛繁荣 80 年代的阴暗面最终被布斯基化了。

但是，使政府律师们沮丧的是，媒体报道的主流不是赞扬他们擒获布斯基，而是攻击他们没有对布斯基施以足够的惩罚。近期来，纽约美国检察官办事处和证交会接到的采访电话爆了棚，而公关人员又极其缺乏，卡伯里和林奇只能接受少数记者的采访，这就使得他们的声音常常得不到广泛传播。

布斯基出事的消息发布后，媒体报道马上就席卷而来。11月17日，星期一，《华尔街日报》在头版发表一篇报道，指明德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司、

米尔肯、伊卡恩、波斯纳和杰弗里斯上了传讯名单。次日，该报又发出一个震动华尔街的消息，说证交会确定对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司进行正式调查，报道中还道出了被列为证交会调查目标的十二家公司。一天以后，该报又报道称，针对德莱克赛尔一案还组成了一个联邦大陪审团，将对该公司进行刑事调查。

布斯基信息发布后的第一个交易日（即下星期一），股市指数就下降了 13 点。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司和米尔肯被传讯的消息引起的市场反应更强烈。交易商们知道，与布斯基被清除出证券行业相比，米尔肯的“造钱机器”受到威胁更预示着对他们不利。星期二，即《华尔街日报》透露德莱克赛尔成为证交会调查目标那一天，道琼斯工业平均指数下挫了 43 点。那些本来据传要成为收购目标公司的股票跌得更惨。垃圾债券价格猛跌，有些德莱克赛尔的客户中止了与该公司的交易。罗纳德·佩雷尔曼突然放弃了由德莱克赛尔融资支持的对吉列公司的恶意兼并，在市场上引起了骚动和不安。谣言四起，传得最凶的是“米尔肯辞职”的消息，这个消息在证券交易场所几乎一会儿一个版本。

套利人的损失尤其严重，他们责备政府处理方法失当。他们所依据的理论是，政府允许布斯基在布斯基出事的消息公开宣布前将他手中的许多股票变现，这是帮助布斯基进行他从职业生涯中最大的内幕交易。这种观点在联系紧密的套利人网络中迅速流传起来。

套利人们开始到处打电话，向记者和感兴趣的其他人推销这个理论。这些热心推销者中包括桑迪·刘易斯和罗伯特·弗里曼。

终于，他们的观点引起了媒体的反应。11月21日，星期五，《华盛顿邮报》在头版发表一篇文章，题目是：华尔街痛斥证交会做法：据传证交会让布斯基预先清售股票。对证交会人员来说，这个报道不啻晴天霹雳。

报道说：“华尔街昨天愤怒地表示，证券交易管理委员会允许股票投机商伊凡·布斯基在它宣布引发股价下跌的布斯基内幕交易案之前，出售4亿多美元的收购目标公司股票。”报道续称：“斯比尔·利兹和凯洛格公司首席股票交易员大卫·诺兰说：‘证交会无意之中帮助布斯基进行了一起大规模的内幕交易，这堪称历史上最大的内幕交易案之一。’”有一点该报记者不会知道，就是诺兰不久也被立案调查了。报道继续说：“证交会认识到此情在华尔街引起了骚动，但表示对此事不予置评……”

这篇文章迅速被全国各地的报纸、电台和电视台转载或报道，林奇、斯特克和同事们十分震惊。他们允许布斯基预先出售股票只是为了保持市场稳定，避免股市失控，并确保政府得到那1亿美元罚款。他们从未想到这种做法会被解释成帮助布斯基进行内幕交易。现在事后看来，他们认识到应该想到这一点。

与此同时，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司及其同情者也在散布一种观点：布斯基是华尔街的叛徒，他监听同行，充当政府的线人。他们雇了一个名叫朱尔斯·克罗尔合伙公司的私人侦探公司，搜集攻击布斯基的信息。他们把布斯基描绘成一个不堪信任的谎言家，一个十恶不赦的罪犯，比政府所承认的还要罪大恶极。

第十一章 骑士落马(2)

11月24日，星期一，正当证交会人员被上星期五《华盛顿邮报》的那篇报道弄得焦头烂额时，《华尔街日报》发表了一篇由普里西拉·安·史密斯和比阿特丽斯·加西亚撰写的文章。文章指出，根据计算，布斯基仅利用丹尼斯·利文提供的内幕信息所获得的实际非法收益即达2.03亿美元，这意味着证交会对布斯基课罚不够。文章说：“这个情况的披露看来可能会使证交会受到的批评雪上加霜。证交会此前已

经受到了一场广泛指责，因为它曾允许布斯基先生在他出事的消息于 11 月 14 日宣布之前悄悄出售 4.4 亿美元的股票，以此筹集他上缴 1 亿美元罚款所需要的资金。”

这个计算是不公平的，因为布斯基的那些非法收益大部分流向了他的投资人。布斯基的投资人是布斯基非法交易的不知情的受益者，所以证交会并不处罚他们。按照布斯基合伙公司的收益分配比例，布斯基所占份额很小，与他确定罚款协议时他的总资产不到 2 亿美元。证交会本来可以把这个情况指出来，但该文称：“在上周末的电话采访中，证交会一位女发言人始终拒绝对此发表意见。”于是，布斯基实际非法收益远远高于处罚的说法被其他传媒转载和报道，并逐渐深入人心。而且，对布斯基非法收益的估算数也越来越高，不久达到了 3 亿美元。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司继续极力把公众的注意力从它身上引向政府。它不断大造舆论，声称政府律师不正当地向传媒——特别是《华尔街日报》——泄露破坏性信息，但它并没有拿出支持该项指责的证据。尽管如此，这个话题还是引起了广泛报道。

媒体接二连三的负面报道很快引来了一片更尖锐的批评声，多数矛头都直指证交会。纽约国会议员查尔斯·舒默尔对证交会大加挞伐。众议院监督与调查委员会主席约翰·丁格尔要求证交会做出正式解释，并举行公开听证会。他甚至要曾通过莱屋银行做过内幕交易的前美林公司经纪人布赖恩·坎贝尔作证。丁格尔惊呼坎贝尔是一个“26 岁的神奇天才”，说他“破译了利文先生的密码，从而搭利文的顺风车做了二十多起内幕交易”，而与此同时，证交会“尽管拥有最先进的技术工具……，却不能发现利文的问题”。林奇大为恼火，认为坎贝尔本身是个嫌疑犯，却在证交会受贬抑时得到美言。就这样，证交会人员无暇继续进行调查工作，大量的宝贵时间被用在平息国会非难和回答质询上。

更糟糕的是，证交会自己信心也产生了动摇。沙德曾把宣布布斯基消息的新闻发布会看作是他在证交会工作生涯的巅峰时刻，而现在却被负面宣传击昏了。他好像责怪起林奇来。林奇认为，证交会委员们开始拖延批准他的额外传讯要求，而进行额外传讯对于调查工作的继续是至关重要的。他感到自己有被削弱的危险。

11月24日，林奇召集情绪低落的属下们到会议室开会，想给他们鼓鼓士气。这不容易。其实，林奇自己的情绪也非常低沉，整日寝食不安，甚至认真考虑起辞职问题。但他担心自己一旦辞职，别人将难以把案子撑下去，调查会中途夭折。他深知违法者罪行累累，非法收益触目惊心，而且这些犯罪活动多数仍在继续，他不能任其肆无忌惮地恣意忘为。因此，他鼓起勇气，重聚决心。

林奇觉得，他们现在所面临的情况很类似索尔克疫苗的发现，该发现是人类的一个福音，但发现者却受到批评，说他在实验中杀死了猴子。他提醒属下们说，更不利的宣传很可能还在后面。他们将要进行的是一场艰苦的持久战，而现在这场战斗只是刚刚开始。

“我们正在从事一件可能是我们一生中所能遇到的最重要的事情。”林奇对属下们说，“我们必须继续战斗下去。”

1986年10月29日晚6点半，马丁·西格尔回到家里。他走进卧室，把外衣扔到床上。现在正是晚饭时间，能赶在这个时候回家吃晚饭真是惬意。他走到书桌前，凝视窗外。他的书桌紧靠一个大窗子搁着，隔窗而望，可以一览格雷西广场公园全景。

丹尼斯·利文被捕以后，西格尔有好几个月心情紧张，但现在他感到好多了。利文出事的消息公布的那天，西格尔受到了惊吓，第二天他去看医生。他感到身体不舒服，认为自己是过于紧张。其实，他是想要医生问问他为什么感到这么难受、

这么焦虑，他好倾诉一下自己。但是，医生给他做了一个快速检查，没有理会他的诉说。“你只是太累了。”医生说，“马上会好的。”

可能医生的话是对的。上个周末，西格尔和妻子与朋友们一起在凯比斯坎度过。他们乘双体船在海上兜风，海风很大，阳光很强，西格尔玩得非常尽兴。

他微笑着望着窗外出神。外面的游乐场上，孩子们在欢快地玩耍。突然，电话响了，打破了室内的宁静。西格尔本能地拿起话筒，而没有等保姆多丽丝去接。一个男子的声音把他从沉思中拉了回来：“是马蒂·西格尔吗？”

“是的。”西格尔回答。

“我是比尔。”一阵沉默。星期一，多丽丝就告诉西格尔有个叫比尔的人打电话，没有留下号码。昨天又是如此。那两天西格尔都是在通常时间——晚上8点左右——回到家里。他对这两个电话没有很在意，一时弄不清比尔是谁。

“哪个比尔？”西格尔问。

“你知道的。”对方以暗示的语气说，“比尔。”

“我不知道。”西格尔回答，有点急了。这是一个骚扰电话？又是一阵沉默。

“你看到我的信了吗？”比尔问。

“没有。”

“你知道我发的那封信吗？”

西格尔不明白自己为什么不干脆把电话挂掉。他接着回答：“不知道，我不知道什么信件。你为什么不告诉我。”

接着又是一阵沉默，然后对方抛出了一枚重磅炸弹：“我是指，你与那个俄国佬的关系。”

西格尔闭起眼睛，眼前净是布斯基的影子。他努力显出毫无忧虑，平静地说：“我不知道你在说什么。”

“我给你发了一封信，”比尔继续道，“我在信中给你说，我想跟你见个面。”

“我不认识你。”西格尔说。

“哦，得了，别想骗我。”比尔说，声音变得具有威胁性，“我知道的。”

西格尔再次坚持说他不知道这个人在说什么，然后比尔明显显出一阵不安，他问：“你是不是以前在基德尔和皮博迪公司工作而现在德莱克赛尔工作的那个马丁·西格尔？”

“是的，没错。”西格尔说，觉得他已经受够了，“不要再打扰我了，否则我就报警。”

“我怀疑你没那个胆。”比尔挖苦地说。西格尔打电话挂了。

西格尔摇摇晃晃地离开桌子，握着拳头。他一直担心会有这么一劫。“要得报应了！”他大声喊道。突然，他感到胃里翻得厉害，想吐，赶紧跑到卫生间。

过了一会儿，简·戴进来了，发现丈夫弯着腰在厕所里呕吐，非常着急。当西格尔直起身来，努力恢复精神时，戴问道：“你没事吧？”

“一定是胃又闹毛病了。”他对妻子说，“来得这么突然。”

简·戴一出去，西格尔就马上打电话找马丁·利普顿。不管是从私人关系还是从业务关系上讲，西格尔都觉得利普顿是与他关系最近的律师。利普顿的秘书告诉西格尔说利普顿正在休斯顿出差，但给了西格尔一个电话号码，说打这个电话可以找到他。

西格尔拨通了这个电话。“我是马蒂，有人敲诈我。”他对利普顿说，接着把接到那个神秘电话的情况大体讲了一遍。利普顿要他第二天去找劳伦斯·佩多威兹。

第十一章 骑士落马(3)

第二天上午，西格尔找到佩多威兹，向他详细讲述了比尔打电话的情况，并提到比尔多次说起发给他的一封信，要求与他见面。佩多威兹问：“你检查了在康涅狄格住所的邮箱吗？”

西格尔这时意识到他和简·戴都两个多星期没有回康涅狄格的住所了。于是他开车赶回那里，打开信箱，发现那封信正醒目地躺在一堆未开封的邮件里。西格尔戴上塑胶手套，好保护指纹，然后哆哆嗦嗦地打开信封，匆匆扫了一眼信上的内容。这封信简短而神秘，上面先说了一句“我知道”，然后是要钱，并声称如果不给，就向国内税收署举报西格尔。西格尔小心翼翼地把这封信和信封一起装进一个大信封里，封好，然后折回纽约。

佩多威兹看到这个证物时，觉得可疑。他自忖这封信和那个电话是否可能是政府精心设计的一个骗局。这好像不可能，但是，利文案之后政府一直在继续调查，任何事情似乎都有可能发生。尽管如此，佩多威兹建议西格尔先等一等，看看是否再有其他事情发生。

接下去的那个星期，西格尔接到布斯基一个电话，布斯基表示要与西格尔见个面。西格尔拒绝了，但布斯基的电话搅得他心神不安。接着，11月10日，几个国税局的人员不宣而入地来到在西格尔的办公室。西格尔当时不在，他听到这件事时打电话告诉了佩多威兹。这次，佩多威兹说他认为最好与美国检察官办事处联系一下。

“你联系吧，”西格尔说，“我想把这件事弄清楚。”

那天下午，西格尔又接到佩多威兹的电话。“明天上午你要先到我这儿来一趟。”佩多威兹说，听起来有什么重要情况，但他没有具体说。

第二天上午，佩多威兹告诉西格尔说：“检察官办事处对那封信的事一清二楚，他们对你和布斯基的事也都知道。”他不必再往下说了。西格尔的防御崩溃了，他抱头哭了起来。

“我做了那些事。”他抽噎着说，“我有罪，我后悔。我要改正。”

佩多威兹说他已经与本律师事务所的合伙人们说了这事，他们认为沃克泰尔、利普顿律师事务所不能做西格尔的代理，因为该事务所在可能与对他的指控有关的那些交易中代理的客户太多了。但佩多威兹提出帮他在其他事务所物色一个刑事律师。“有的律师与政府对抗，有的律师与政府合作。”佩多威兹说，“你愿意找哪种？”西格尔说他要先把这事给妻子谈谈，然后再做决定。

西格尔打了辆出租车回家。他知道他的事不能再对妻子瞒下去了，但他又最怕把这事告诉妻子，担心妻子可能会离开他。这会儿是上午10点来钟，出租车夹在车流里走得很慢。坐在车上，西格尔脑海里幻起一幅自杀的图景：到家后，他不上楼，而是把家里的厢式货车从车库开出来，驶到城外，沿95号州际公路往东走，一

直开到迈阿纳斯河桥，然后从桥上猛冲下去。死的前景似乎挺诱人，但一想到车毁人亡的情景他立刻吓得面如土色。

西格尔到家时，保姆告诉他简·戴出去购物了，圣诞节即将来到，她提前去买些节日用品。西格尔在屋里踱来踱去。妻子的36岁生日只差两周就到了，看来这个生日庆祝要被她毁了。这时，他听到前门开了，赶紧来到门厅。简·戴大包小包地回来了。她看到丈夫在家，吃了一惊，然后激动地向他介绍她买的东西，并讲起她的过节计划。西格尔强迫自己打断了她。

“有件事我得告诉你。”他边说边把妻子领到起居室。简·戴脱下外衣，坐到沙发上。西格尔把双层门关上，然后挨着妻子坐下，握着她的手。他深吸一口气，开始道：“你还记得搅得我很不安的那封信吗？——就是寄到康涅狄格家里的那封。关于这封信有点事。我犯了一个大错，不知道你怎么才会原谅我。”

简·戴很快就掉起了眼泪，她从丈夫的语气和举止意识到发生了可怕的不幸。西格尔硬着头皮继续讲下去，他快速地把与布斯基进行内幕交易的事大致说了一遍。他感到非常痛苦。简·戴继续抽泣着，西格尔惊恐地看到自己如此伤害了妻子。这是他一生中最痛苦的经历。

简·戴哽噎着说：“你做的事是可怕的。”她接着说，她最难过的是她受到了欺骗：这么大的一件事他一直向她隐瞒着。她说西格尔打碎了她对他的信任。

然而，尽管说着这些，她也认识到丈夫的痛苦和绝望，这时她的震惊和难过马上被一种担心所取代——担心丈夫可能自杀。于是，她又赶忙安慰丈夫，并表示会支持他坚持下去，而这种支持正是西格尔所需要的至关重要的东西。她说：“你一直是一个好父亲和好丈夫。”说完不禁又潸然泪下。

下午 1 点左右，西格尔又回到沃克泰尔、利普顿律师事务所见佩多威兹。“我不想对抗，”西格尔对他说，“我要把这件事了结，我要赔罪。”最后，佩多威兹帮助西格尔选择杰德·拉考夫作他的律师。拉考夫以前当过美国检察官办事处反证券欺诈处主任，后加入穆吉·罗斯·加斯利·亚历山大和弗登律师事务所当合伙人至今。拉考夫从事务所赶来与西格尔和佩多威兹见面。他到时，西格尔已经收到了证交会发来的传票。佩多威兹就西格尔的事给美国检察官办事处打电话后，该办事处曾通报证交会西格尔在沃克泰尔、利普顿律师事务所，所以证交会就把传票发到了这里。

拉考夫印象深刻的是，虽然西格尔忧心如焚，但他没有试图否认或淡化自己的犯罪行为。他很快向拉考夫叙述了他与布斯基之间的违法活动情况，包括最不利的方面，如接受布斯基的酬金。不仅如此，他还述说了与弗里曼的内幕交易关系。

西格尔特别担心他在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的同事，和他与该公司的关系。在目前情况下，他不可能像什么事也没有发生似的继续工作。他感到他必须向约瑟夫汇报这件事。但拉考夫想要西格尔保持尽可能多的灵活性。他知道，西格尔可以秘密配合政府在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司进行调查工作，他在这方面可能是有价值的。但西格尔坚持说，他不愿在德莱克赛尔做这种事。他认为，自己的违法行为都不是在该公司发生的，与这里无关，而且他对该公司的犯罪活动一无所知，所以要他试图诱捕他的德莱克赛尔同事是不公平的。拉考夫同意道，西格尔可以向约瑟夫说这事，告诉他关于传票的情况，并向他请个病假，以便就传票上问题的回答做准备。然后，当天晚上他要到穆吉·罗斯律师事务所再与拉考夫和该事务所另一个合伙人奥德利·斯特劳斯会面。

西格尔要离开沃克泰尔、利普顿律师事务所时，提出见一见利普顿，这时利普顿已从休斯顿出差回来。西格尔独自来到利普顿的办公室，这里曾是他常来拜访

的地方。利普顿在业务上经常关照和提携他，对他的事业帮助很大。坐在这位导师和朋友面前，西格尔不禁又簌簌落下泪来。他一遍又一遍地说：“对不起。”或许，利普顿经历了太多的这种可怕的情景：先是他的两个合伙人弗洛伦蒂诺和里克，现在是西格尔——一个他几乎爱之如子的人。利普顿没有安慰西格尔，也没有说些开导的话，他显得漠然而冷淡。

离开沃克泰尔、利普顿律师事务所后，西格尔跟着拉考夫来到他的办公室。那天下午早些时候，佩多威兹给他们打来电话，把股市行情收录器上打出的布斯基的消息读给他们听。突然，事件之间混淆不清的顺序开始现出了眉目。“你们不知道这起事件有多严重。”西格尔对拉考夫和斯特劳斯说，“一切都要崩塌了。”

那天下午很晚时，西格尔回到德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，径直来到约瑟夫的办公室。听到布斯基出事的消息后，公司开了一个战略会，约瑟夫刚开完会回来。他看到西格尔情绪很坏，好像受到了什么可怕的打击。

“我想请个假。”西格尔说，“我收到了一个传票。”听了西格尔的话，约瑟夫哈哈大笑起来，西格尔被他这种反应吓了一跳。“加入俱乐部了。”约瑟夫笑着说，“阿克曼收到了一个，米尔肯也收到了一个。每人都有一个。”已经很吃惊的西格尔呆住了：怎么回事？这些人与他有什么关系？西格尔满脑子都是自己的事，所以他没有考虑过布斯基可能还与除他以外的其他人有牵连。

约瑟夫打断了他的沉思。“你做了什么错事吗？到底有事吗？”

西格尔看着约瑟夫，泪水在眼里打转。“绝对没有。”他回答。拉考夫要求他对约瑟夫撒谎，以便在必要时与政府秘密合作。

约瑟夫接着问：“是证交会的传票还是大陪审团的传票？”西格尔说是证交会发的传票。这个回答好像减轻了约瑟夫的忧虑，他说：“别担心，继续工作，没必要请假。公司会百分之百地支持你。”

当西格尔去见约瑟夫的时候，拉考夫给卡伯里打了个电话。“我知道你要给马丁·西格尔发传票。”拉考夫说，“这个传票我来接，我是西格尔的律师。”他表示想与卡伯里谈谈西格尔的案子，卡伯里建议次日上午谈。

拉考夫知道他和西格尔动作必须要快。他在反证券欺诈部工作时是卡伯里的上司，知道卡伯里是个严肃而认真的人，喜欢以快而狠的手法对付白领嫌疑犯。拉考夫提醒西格尔，如果他打算与政府达成认罪协议，必须快点行动，尽管这意味着可能要接受刑事和民事处罚，可能破坏他的婚姻和家庭生活，甚至可能面临破产。拉考夫还提出，如果西格尔选择对抗，他会为他准备辩护。

“我要认罪，要赔罪。”西格尔坚持道，“我不愿对抗，除非你要我这么做。”

第十一章 骑士落马(4)

第二天（即 11 月 15 日）上午，西格尔和简·戴来到拉考夫的办公室。这天西格尔的心情比前一天好多了。昨天晚上，他把有关问题又详细地给妻子讲了一遍，简·戴表示，无论发生什么，她都会支持他。他感到一个沉重的担子卸了下来，轻松了许多。他信任政府，愿意改正。他会受到惩罚，但之后一切都会过去。他觉得政府似乎有点像他的父母，会关怀他的。

在拉考夫的办公室，拉考夫的本案搭档奥德里·斯特劳斯提醒西格尔：“马蒂，昨天你情绪太低落，而今天又太高涨。”

拉考夫和斯特劳斯给西格尔夫妇进一步介绍了认罪利弊，安慰他们，说事情总是看起来困难重重、前景暗淡，实际并非那么悲观，一切都是充满希望的。

接着，拉考夫去见卡伯里，卡伯里直入主题：“我们掌握他的情况。我们三个证人：伊凡·布斯基、送钱人和送钱监督者。我们认为西格尔对我们可以有些用处。我们了解弗里曼的情况。”拉考夫对卡伯里提到弗里曼这个名字吃了一惊，这个名字是他刚在西格尔坦白案情时知道的。拉考夫自忖卡伯里是否在虚张声势。

“为便于讨论，假设案情是这样，”卡伯里继续道，“我准备提出四项控罪。”

拉考夫先不做出反应，他要多了解一些对方的条件。比如到时候会赶上什么样的法官？在曼哈顿联邦法院，犯人与政府达成认罪协议时赶上哪个法官，该法官就将一直负责该案的审理，直到宣判。拉考夫希望西格尔认罪协议的达成要选时恰当，以便赶上一位仁慈的宣判法官。卡伯里说政府会尽量保持灵活性，但西格尔要与政府合作。拉考夫问是不是要西格尔带窃听器，卡伯里说是的。

拉考夫把卡伯里提出的条件回来告诉西格尔，西格尔说可以接受。于是拉考夫向卡伯里提供了一个非正式的价值预估，表示西格尔能够提供华尔街一家大公司的套利主管有罪的证据，但拉考夫没有提出弗里曼的名字。作为交换条件，卡伯里提出把对西格尔的控罪减去两项。拉考夫说可以达成协议，但还要视与证交会的谈判情况而定。

接着，拉考夫给证交会的林奇打电话。证交会仍然被布斯基一案的不利宣传刺痛着，急于把西格尔作为与布斯基合作的成果来炫示，以说明布斯基的合作是有

价值的。舆论曾批评证交会对华尔街的罪犯过于心慈手软，它不准备再冒遭受进一步批评的风险。拉考夫问证交会想要什么。

“很简单，”林奇回答有，“除了他的两座房子，我们都要。”（拉考夫把这个情况告诉西格尔时，西格尔惊叫道：“天哪，我只从布斯基那里得了 70 万美元。”）拉考夫激辩说，证交会这样做是不合理的，最起码西格尔在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司挣的钱应该保留，这些钱是清清白白的血汗钱，与非法活动无关。在证交会与拉考夫的谈判中，证交会方面主要是斯特克出面谈的，他最后同意了这一点，并以此达成了协议。但是，沙德和证交会其他委员否决了这个协议。他们坚持要没收西格尔所拥有的几乎一切东西。他们知道他们可以对西格尔任意摆布，而且他们决心借此消除以前不利报道所造成的影响。他们允许西格尔保留他的养老计划缴纳金和两座房子，就这些。西格尔甚至还必须放弃 1000 万美元的股票和在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的奖金，证交会不允许德莱克赛尔把这笔奖金发给他。

拉考夫认为可以就这些严苛的条件与证交会再争一争，但西格尔说我不想再争了。事情到这一步，西格尔吃惊地发现自己对钱已经不在乎了。以前，当他的收入达到六位数时，钱似乎很重要，但它从不足以给他带来所需要的安全感。如今，他已被毁了，无论他有多少钱。所以，即使一分钱没有又有什么关系呢？

西格尔还认为，严厉的惩罚有助于减轻他在公众心目中的罪过。如果严惩就是赔罪的代价，他甘愿接受。如果说还有什么挥之不去的疑虑的话，那就是他怕以前的华尔街同行们说他与政府商定的协议是一项“赔本买卖”。对一个技能娴熟的业务员来说，这种评价是令人尴尬的。

虽然政府协议的最终细节到 12 月中旬才能定夺，但与证交会的协议一周之内就大体就绪了，而与检察官办事处的认罪求情协议很快就最后确定了。现在，西格尔开始了秘密与政府合作，就像布斯基在他之前所做的那样。

感恩节那一周的一个晚上，拉考夫和西格尔来到世贸中心对面的联邦邮政大楼，悄悄从后门走了进去。他们要在这里与卡伯里等人见面，而选这个时间（晚上10点）在这个地方见面是为了保密。西格尔被带到邮政巡查员办公室，在这里他第一次见到了卡伯里和杜南。

卡伯里是个不修边幅的人，有一个“科伦布”的外号。西格尔第一眼看到他，就发现他的外表印证了这一点。卡伯里的衬衫紧绷着裹在滚圆的腰身上，上面有几处蕃茄酱留下的污渍。西格尔还见到了杜南和罗伯特·帕斯查尔。杜南负责具体安排西格尔做秘密调查工作。西格尔仔细端详了一下杜南，发现他看着像一个强壮的爱尔兰人。西格尔觉得杜南身上好像有什么东西似曾相识，但他肯定以前并没有见过这个人。

卡伯里对西格尔印象颇深。西格尔是他提讯的第一个“顶层”投资业务员，利文和威尔基斯当然不属于这种人，而布斯基更不是，他是一个套利人。另外，西格尔形象俊朗，富有魅力，而且镇静自若。

“他们会盯住你的眼睛看，以识别你是否可信。”拉考夫此前告诉西格尔说，“回答他们的问题，告诉他们实情。”在会面中，西格尔把他与布斯基和弗里曼的所有交易原原本本讲了一遍。尽管都是凭记忆追述，但他尽力做到精确。有些交易涉及的收购案很复杂，特别是与弗里曼一起进行的那些，例如尤纳考公司收购案，其中的股票回购比例计算非常复杂，再如斯托勒通信公司收购案，这起收购案旷日持久，一波三折。那天晚上的问讯用了约一个半小时。后来，类似的会面又进行过多次。

西格尔在供述中从不试图为自己开脱，没有暗示他的行为是不慎落入了“灰色地带”或华尔街上每个人都在这样做，等等。他没有给自己找任何借口。利文和

布斯基也表示过悔恨，但他们的主要懊悔似乎是自己被抓住了。检察官们认为，西格尔的态度是真诚的，他切实认识到自己的行为是错误的，想要赔罪。

这些问讯都没有证交会的律师参加。美国检察官办事处与证交会之间的关系不和谐，西格尔对此感觉很明显。检察官办事处仍然顾忌于证交会的不利报道。他们不让西格尔向证交会律师们透露任何事情，特别是关于戈德曼和塞克斯公司的情况，担心被泄露。

“不要给他们讲。”杜南对西格尔说，“他们只会把事情弄砸。”

1987年1月，证交会要求让西格尔印证一些布斯基的供述，于是安排伦纳德·王在格拉莫西公园饭店一个房间里讯问西格尔，同时参加的还有另一位证交会律师。美国检察官办事处要求西格尔只讲与布斯基有关的内容，不要提弗里曼的事情。

当西格尔同意与政府合作时，拉考夫提醒他说，他以前所熟悉的生活很快将成为过去，他必须面对这个现实。他现在和过去生活的方方面面都可能要受到严密审查，他必须接受这一点。西格尔同意认罪时，拉考夫要他去看一位精神病医生或心理医生。但那是不可能的，因为戈德曼和塞克斯公司可能去医生那儿了解情况。病人纪录未必不让在联邦法庭上披露。

拉考夫和斯特劳斯敦促西格尔尽快搬家，远离现在这个“风暴中心”，以便在西格尔认罪的消息公开之前有时间调整心态。这个计划简·戴特别难以接受，她喜欢康涅狄格的家，那里的布局和装潢都是她和西格尔亲自设计的。而且，离开这里就意味着要离开她的亲朋好友，还要把孩子们从他们熟悉的学校转走，一想到这些她就黯然神伤。然而，她知道迁居是必要的，既然同意与西格尔站在一起，就要接受这个到另一个地方筹建新生活的计划。他们选择去佛罗里达，该州的宅地法保

护被告人的家产不受债权人侵夺。西格尔把康涅狄格的房子和纽约的公寓放到市场上出售，并用几个周末的时间到佛罗里达州的各个城市物色新家。他从坦帕开始，沿西海岸一路南行，然后折往东海岸，再一路北上，最后到杰克逊维尔。在路上，西格尔又产生了自杀的冲动。开车在 95 号州际公路上行驶时，他想，自杀是多么容易啊，只需动一动手里的方向盘，迎头撞向对面疾驰而来的车辆就行了。但是，一想到这样会造成交通事故，会伤及无辜，他阻止了自己。

西格尔决定把家安在杰克逊维尔，因为坦帕和圣彼得斯堡太沉闷，迈阿密太喧嚣，而棕榈滩是富贵人扎堆的地方，住在这里会传递错误信息。此外，他不想在新居住地碰到华尔街和商业圈里的老同事。西格尔喜欢杰克逊维尔浓厚的商业气氛。他想，一旦渡过这场劫难，他可以在这里开创一份事业，——但愿有这么一天。而且，西格尔在杰克逊维尔看上了一所漂亮的房子。那是一幢高高的现代风格的小楼，就坐落在庞特维德拉海滩上。这所房子共有三层，一、二层住人，室内装有壁炉，第三层是一个角楼，在主人卧室上面，视野很好，可以改建成一个完美的家用办公室。房子一侧有一个可停放三辆车的车库，车库顶上可以建几间儿童房，给孩子们用。西格尔还买下了与房子毗邻的那部分海滨地的产权。这所房子、土地和改建扩建共花了西格尔 350 万美元。

西格尔原有的两处房产没怎么费事就出手了，康涅狄格的房子卖了 350 万美元，纽约的公寓卖了 150 万美元。曼哈顿的房地产市场仍然很红火，西格尔的那套公寓中意者很多，最后的买主是第一个看房者。几乎所有的卖房所得都用在了杰克逊维尔的新家购置、缴纳税款和支付律师费上。没有人知道西格尔夫妇将要搬到佛罗里达去，但他们卖房的消息不可避免地传了出去。邻居们马上得出结论说，西格尔和简·戴要闹离婚。更让西格尔恼火的是，一个邻居给他打电话，急切地问他的喷气式快艇是不是也要卖。

第十一章 骑士落马(5)

1987年1月中旬，简·戴、多丽丝、杰西卡和双胞胎儿女驱车搬往佛罗里达的新家。西格尔则留在纽约，尽力表现出什么事也没有发生似的。他想在家人们到达新家那天赶过去与他们团聚，但一场大雪阻止了他。搬到新家前六个月，每当一家人开车从外面回家，双胞胎之一斯科蒂总是问：“看门的在哪儿？”

西格尔很寂寞地呆在纽约，但他想方设法表现出正常的样子，该上班就去上班，该回电话就回电话。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司没有追逼他做更多的解释。该公司雇佣的卡希尔、戈登和雷恩德尔律师事务所的律师经常给拉考夫打电话，不断询问西格尔是不是真地对德莱克赛尔的不当活动一无所知，并试图套问更多关于西格尔处境的消息，而后者是其主要目的。拉考夫只是说西格尔的事都是有关他来德莱克赛尔以前的工作，但他拒绝详细说明。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司尽力不疏远西格尔。1月，西格尔拿到了他的300万美元奖金，把它上缴了证交会。

了解西格尔的人都发现他的表现很反常。他精力不再，热情顿消，活力殆尽，公司的管理委员会会议也不参加了，而且也没有再做成任何新交易。美国检察官办事处指示西格尔和拉考夫，为了掩护西格尔的秘密身份，必要时要不惜撒谎，但这种时候很少。

“我听说你在配合。”一天，约瑟夫随意地问道。西格尔只是耸了耸肩，约瑟夫也就不再追问。

有一次，《纽约时报》记者约翰·克鲁德尔给西格尔打电话，问他是不是遇到了麻烦。

“没有。”西格尔说。

一开始，西格尔不愿配合政府做秘密调查工作，但检察官办事处坚持要他这么做。他们想通过西格尔窃听德农齐奥和塔伯尔，以获取他们的罪证。他们还告诉西格尔不要与弗里曼有任何联系。

杜南对他说：“我们不要你以任何方式接触弗里曼。”他们要谨慎行事，观察西格尔的表现，并评判他联系的那些人的反应。他们不想冒险惊动弗里曼。

检察官办事处计划在西格尔身上装上窃听器，让他与拉尔夫·德农齐奥见面。见面时，西格尔要把话题引到基德尔和皮博迪公司以前利用弗里曼的内幕消息做套利业务的事上。根据西格尔的揭发，德农齐奥对基德尔和皮博迪公司做内幕交易的事是知道的，通过这种方法可以确证西格尔的话，从而获得德农齐奥有罪的证据。由于德农齐奥本人没有具体进行交易，检察官办事处人员需要更多关于他的证据，他们不想只凭西格尔的证词指控德农齐奥。但是，因为西格尔不愿意这样做，他认为他在基德尔和皮博迪公司处境困难时离开它而去了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，现在再与德农齐奥见面似乎于情于理都不通。

杜南和帕斯查尔的安排是，让西格尔与他的好朋友彼得·古德森打电话，古德森现在是基德尔和皮博迪公司的兼并收购部主管。西格尔要向古德森谎称想回基德尔和皮博迪公司，理由是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司受到了布斯基丑闻的牵连。他要让古德森安排他与德农齐奥见个面，到时候他身上带着窃听器参加。西格尔对这个计划很不乐意，因为古德森是他在基德尔和皮博迪公司时最好的朋友，他还是古德森女儿的教父。但是，杜南和帕斯查尔坚决要他这么做，他别无选择。

于是，西格尔给古德森往家里打电话，杜南在他旁边站着。西格尔打了三次才找到古德森。古德森好像对西格尔的话深信不疑，说他会努力安排西格尔与德农

齐奥见面。然而，最后，该项计划无果而终。古德森回告说德农齐奥拒绝见西格尔，显然仍然对西格尔的背叛行为耿耿于怀。德农齐奥给西格尔的口信是：“你这是自作自受。”

检察官办事处对威格顿不大有兴趣，因为他与西格尔基本没有共同点，关系一般，很难找到让西格尔给他打电话的合理化理由。塔伯尔（即威格顿以前做套利时的搭档）情况则不一样，杜南马上把他锁定为潜在目标。

塔伯尔在西格尔离开基德尔和皮博迪公司后不久也离开了这里。他成功地假借他的那些套利“经验”到别的公司谋得了头衔和高薪。他先去了化工银行，在那里被任命为套利主管。他准备在化工银行建立新的套利业务部，但这个计划宣布后引发了对该银行不利的舆论，客户们对化工银行打算从恶意兼并中谋利感到不快。于是化工银行告诉塔伯尔说，他做套利业务不能介入恶意兼并交易。这个限制有些荒谬，有哪个真正的套利人不做恶意兼并交易的？结果，塔伯尔离开了化工银行，去美林公司当套利人。

美国检察官办事处相信，塔伯尔对起诉的威胁会特别害怕。利文被捕的消息公布后，塔伯尔就曾给在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的西格尔打电话。“我们没事吧？”他问西格尔，说明他知道西格尔对他是个威胁。西格尔向他保证说他与利文没有关系。有一次，塔伯尔在美林公司又给西格尔打电话，当时西格尔正在帮助哈夫特家族收购塞夫威（S a f e w a y）公司，这起收购案又是德莱克赛尔融资支持的。美林公司在这起收购中是做被收购公司的代理。塔伯尔在电话中谈起美林公司关于如何应对收购的考虑，他称之为“美林公司的思路”，其中包括有关董事会会议日程的机密信息。塔伯尔所谈近乎内幕消息，西格尔认为他是希望建立起一种关系，但西格尔始终没理他的茬儿。

按照杜南和帕斯查尔的安排，西格尔给塔伯尔打电话。在电话中，西格尔建议与塔伯尔聚一聚，“叙叙旧”，聊聊在基德尔和皮博迪公司时的事。塔伯尔似乎有所困惑，推托了。西格尔又试另外一种方法，他借故德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司受到布斯基丑闻的牵连，说想离开这里。“或许我们可以自立门户，一起干。”他说。这种方法也没有结果。于是，西格尔又打电话，对塔伯尔说：“或许我可以跟你谈谈我去美林公司的事。”

塔伯尔一定对西格尔突然极力想与他“聚聚”感到纳闷儿，他们同在基德尔和皮博迪公司工作时都很少相聚。西格尔给塔伯尔打的这些电话杜南都在监听，通常是通过他办公室里的一个分机监听的。

1987年2月11日是个星期三，这天下午4点半左右，杜南和帕斯查尔来到西格尔的公寓。这套公寓虽已出售，但过户手续还没有办完，所以西格尔还在这里住着。那天下午，塔伯尔被美林公司解雇了，这可能会削弱他对西格尔邀请见面的抗拒，从而增加与政府合作的可能性。杜南和帕斯查尔对西格尔在配合调查方面缺乏效果感到沮丧，并越来越不耐烦。同时，最近《纽约邮报》漫谈专栏提到西格尔可能因布斯基一案陷入麻烦，这也使他们感到紧张，他们知道这种报道会加强人们对西格尔的怀疑。时间越来越紧迫。

“这是你最后的机会。”杜南严厉地对西格尔说，“找塔伯尔，拉他见面。”西格尔拿起电话，打给在家里的塔伯尔。西格尔先是对塔伯尔被解雇表示同情，继而再次提起与他一起建立套利公司的事，建议就此事的可能性进行面谈。这次塔伯尔直截了当地拒绝了，说他“太忙”。

杜南用另一个电话监听西格尔与塔伯尔的通话，他听到西格尔把电话挂了，然后听到塔伯尔挂断电话的咔哒声。但之后线路并没有断，他听到塔伯尔那边有另

一个男子的声音，那个声音问：“我现在该挂电话了吗？”杜南很窝火，马上意识到塔伯尔安排人监听了西格尔打给他的电话。塔伯尔有所觉察。

“我们现在只有按我们的方法做了。”杜南在他与帕斯查尔走出西格尔公寓时说道。

第十一章 骑士落马(6)

西格尔意识到“我们的方法”所可能意味着什么。他现在知道杜南能力非凡。西格尔接受问讯后几个星期，有一天接到杜南打给他的电话，这是杜南第一次在电话里跟他说话。在电话中，杜南的声音听起来有一种可怕的熟悉。突然，西格尔倒吸了一口凉气。他记起来了，他回想起那个秋日的夜晚，他走到卧室里，望着窗外的游乐场，这时电话响了，他拿起听筒。

“是马蒂·西格尔吗？”一个声音问，“你收到我的信了吗？”就是这个声音毁了他的生活。

杜南就是“比尔”。

布斯基被调查的消息公布后约两个星期，米尔肯又找吉姆·达尔。达尔仍然不明白米尔肯的葫芦里究竟是卖什么药。他所知道的只是，在他上次与米尔肯在洗手间里面谈后，米尔肯大部分时间都与他弟弟洛厄尔呆在一起。

“你需要找个律师。”米尔肯小声对达尔说。达尔没有接到传唤，但鉴于他在高收益证券领域的重要身份，并鉴于他直接与布斯基进行交易，他接受传唤可能只是迟早的事。米尔肯极力敦促达尔雇用爱德华·贝内特·威廉斯，他是华盛顿特区威廉斯和康诺利律师事务所的著名刑事律师。达尔不用担心律师费问题，他的律

师费会由公司支付，就像米尔肯的一样。米尔肯解释说，他自己已经聘请了威廉斯，向达尔保证说不用担心。“他们只想要我。”他对达尔说。

达尔不明白为什么让他和米尔肯雇用同一个律师。不会米尔肯的利益先行吧？第二个星期威廉斯和一个名叫罗伯特·利特的年轻律师来贝弗利山时，达尔仍在琢磨这些事。这两个律师来贝弗利山分部会见一些潜在证人。

对威廉斯的鼎鼎大名，达尔早有所闻。威廉斯是律师行内老将，性格倔强，替人打过许多引人注目的官司。他是美国最有名的刑事辩护律师之一，是华盛顿律师界的翘楚，在政治性刑事案件中无与伦比。他曾做过许多著名人物的辩护律师，包括参议员约瑟夫·麦卡锡、提姆斯特（Teamster）公司的老板吉米·霍法、林登·约翰逊的门生博比·贝克、金融家罗伯特·维斯科、前财政部长约翰·康纳利和前国会议员亚当·克莱顿·鲍威尔。威廉斯是巴尔的摩奥里奥勒斯（Orioles）棒球队的所有人，而且以前曾与别人共同拥有华盛顿“红人队”，所以他懂商业。另外，他正患癌症。

“听我说，吉姆，一切都会过去。”威廉斯沙哑着声音说，“我们需要做的就是团结一致，共同战斗。那些政府律师不是我们的对手。”威廉斯继续鼓动达尔，言语中夹杂着粗话。威廉斯和利特向达尔保证他不是主要人物，不是政府调查的目标，他只是一个旁观者，一个可能伤害米尔肯的潜在证人。“我们会战胜这些狗娘养的。”威廉斯说，“但我们必须呆在同一个帐篷里向外撒尿。”

米尔肯控制住那些潜在证人是至关重要的。如果没有佐证，布斯基会一直被认为是一个说谎者和罪犯，单凭他的证言是永远不能证明米尔肯有罪的。米尔肯和他的律师们对这一点很清楚，检察官们亦然。然而，米尔肯内部如果有人背叛，对米尔肯的伤害会是致命的。决不能允许发生这种事。

米尔肯自己决不会去作证。他从没有考虑过要认罪、坦白或与政府合作。不像布斯基和利文，他没有更重要的人物可检举了，没有东西可向政府提供以换取宽大处理。他是塔顶人物，是这场犯罪活动中的魁首，没有比他再大的“鱼”了。而且，不像西格尔，他显然没有懊悔感。他过去多次成功击退证交会的问询，这次似乎也胜券在握。

威廉斯与皮特和拉考夫不一样，他不试图向米尔肯询问事实真相，第一次见面时没有问，后来也从没有问。他不想知道。威廉斯经常说他有一个基本规则：如果有问题你不知道答案，就不要问。

11月14日布斯基接受调查的消息宣布后，米尔肯马上就雇用威廉斯做他的律师。他好像把威廉斯视为权威人士，对他有一种敬畏，这是他对介入调查的其他人所没有的。米尔肯是通过丹佛石油商马文·戴维斯认识威廉斯的。戴维斯是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户，借助于米尔肯的垃圾债券，他成为好莱坞大亨，买下了20世纪福克斯电影公司。威廉斯长期担任戴维斯和米尔肯另一重要客户维克托·波斯纳的私人律师。

当米尔肯雇用威廉斯及其搭档利特时，利特吃了一惊。利特以前在曼哈顿美国检察官办事处工作，认识卡伯里。布斯基的消息星期五下午公布后，利特曾打电话给卡伯里，向捉到布斯基这条大鱼表示祝贺。第二天，即星期六，威廉斯给利特打电话，声音粗哑地告诉他：“我们要做米尔肯的辩护律师。”于是，利特又给卡伯里打电话，对前一天的电话表示道歉，说他不知道威廉斯和康诺利律师事务所会介入进来。

就在同一个周末，米尔肯还雇用了亚瑟·利曼和马丁·弗鲁曼鲍姆，他们是保罗、威斯、里夫坎德、沃顿和加里森律师事务所的律师，一起做过丹尼斯·利文的代理。尽管代理过利文案，利曼作为经济律师的名气要大于刑事辩护律师。他在

佩恩索亚公司战胜德克萨科公司一案中做过佩恩索亚公司的代理，这起案子对佩恩索亚公司来说是一场具有纪念意义的大捷。利曼还在参议院的伊朗—康特拉丑闻问题调查中做过法律顾问。

米尔肯也认识利曼，他的客户有很多选择保罗、威斯律师事务所的律师当法律顾问，如三角工业公司的纳尔逊·佩尔兹和收购里夫隆公司的罗纳德·佩雷尔曼。米尔肯认识到，利曼懂证券法和恶意兼并业务，对垃圾债券业务也熟悉。

威廉斯坚持由他担任首席律师，米尔肯同意了。利曼和弗鲁曼鲍姆会密切参与。利曼在自尊上牺牲了许多，他和他所在的律师事务所承担的工作量更大，而说话的权力却小。保罗、威斯律师事务所将贡献出大量人力应付证交会方面的事，这件工作量大、费时，而且常常令人乏味。威廉斯从开始时就说：“我不把证交会往眼里夹。”他只从威廉斯和康诺利律师事务所要来很少几个人处理与证交会的事。这是他的风格。

保罗、威斯律师事务所的风格是人海战。该事务所是全国最大的律师事务所之一，它以焦土战术闻名，能组织庞大的律师队伍与政府对抗。德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司也有许多律师。该公司雇用的律师来自卡希尔、戈登和雷恩德尔律师事务所，这是纽约又一家大型律师事务所，德莱克赛尔一直习惯从这里寻求法律服务。同时，德莱克赛尔还雇用了彼得·弗莱明。弗莱明是一位很有名气的刑事律师，在一起著名的政府诉讼案中做过日立公司的代理。

然而，在米尔肯的辩护队伍中，惟一最重要的律师可能是最不出名的一个律师，那就是理查德·桑德勒，他是洛厄尔·米尔肯儿时的朋友，现在成为米尔肯的家庭律师。桑德勒一直在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部的办公楼里上班。尽管他与洛厄尔关系更近，但似乎一直很崇拜迈克尔·米尔肯，他的业

务和生计都依赖于米尔肯。他对米尔肯的热情超出了经济关系，仿佛他与米尔肯融在了一起。

桑德勒不讨人喜欢但精力充沛，贝弗利山分部的交易员和营销员们都瞧不起他，称他为“真正的房地产律师”。但是，桑德勒突然成为米尔肯圈子里最重要的人物。他是这起调查案的信息控制中心，不断与可能证人和其他律师联系。他埋头搜集案件证据——准确地说是有利于米尔肯脱罪的证据。他与米尔肯几乎形影不离，米尔肯去哪儿，他也跟着去哪儿。桑德勒的会议室似乎成为米尔肯的第二“交易台”，米尔肯不在交易台坐着的时候就到这里来，呆在这里的时间越来越多。桑德勒还监督建造贝弗利山分部办公楼二楼的一个会议室，这个会议室有个绰号，叫“寂静的圆锥”，房间是隔音的，而且每周都进行大检查，以防有人安放窃听装置。这个特别会议室用于米尔肯和律师们进行策略讨论。

米尔肯的律师和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的律师同意共同合作，并签订了一个正式的联合辩护协议。这种做法不让人感到惊奇。协议要求所有律师遵守律师—受托人保密规定，并要求在律师成员间实行全面的信息共享。然而，尽管有这个协议，米尔肯的律师却不向德莱克赛尔的律师提供任何他们所掌握的信息。从一开始，威廉斯就告诉米尔肯及其律师们，德莱克赛尔最后会向政府投降。

威廉斯预言，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司作为一个证券公司，不可能从旷日持久的刑事调查和证交会调查中挺过去，它会成为米尔肯的敌人，在调查过程中可能把它从米尔肯那里搜集到的一切都提供给政府。所以，米尔肯的律师们所掌握的东西当然一点都不向德莱克赛尔的管理人员或其律师透露。

米尔肯和律师们对德莱克赛尔的律师鲜有尊重。有一次，大家都在彼得·弗莱明的律师事务所开会，德莱克赛尔的首席律师托马斯·柯宁在主持一场讨论，这

时迟到的利曼来了。利曼一进门就开始高谈阔论，打断了柯宁，专横地要求由他来主持。柯宁憋了一肚子火，也不好说什么。

米尔肯的律师团有时似乎也不咬弦。尽管按照协议威廉斯担任首席律师，但保罗、威斯律师事务所却与威廉斯和康诺利律师事务所争夺主导权。在他们合作早期，有一次，威廉斯得知弗鲁曼鲍姆给卡伯里打了个电话讨论一件传唤的事，暴跳如雷。其实，弗鲁曼鲍姆打这个电话无伤大雅，但是，威廉斯认为与美国检察官办事处联系是他的事，他有一个与检察官办事处沟通的具体计划。于是，威廉斯给桑德勒打电话，大叫道：“如果那个臭胖小子再越雷池一步，我要像捏虫子一样捏死他。如果他在我的事务所，会被炒鱿鱼的。”非保罗、威斯律师事务所的律师们认为弗鲁曼鲍姆态度傲慢，对他很不悦，开始称他为“FLS”。

要使本阵营里每个人都“呆在同一个帐篷里向外撒尿”，最容易的方法是让尽可能多的潜在证人找米尔肯的律师团成员做代理。但是，律师《职业责任守则》警告这种做法，要求律师不要既做被告的代理，又做证人的代理，除非向每位受托人详细解释这样做的所有可能影响。威廉斯对达尔的怂恿就过了这个线，因为达尔很可能被要求作证。但是，达尔当时事实上没有收到传票，所以威廉斯可以随意那样做，而且他的话起了作用。达尔敬畏威廉斯，急切地雇用他和威廉斯和康诺利律师事务所作自己的律师。沃伦·特莱普和贝弗利山分部另一个人也这样做了。

然而，威廉斯认识到，他不能做已接到传票的雇员的代理，这些雇员包括洛厄尔、莫塔斯克、瑟内尔和阿克曼。但是，威廉斯要确保这些证人——有的是潜在目标——由“友好的”律师做代理。米尔肯的律师团仔细筛选律师名单，寻找可以向洛厄尔等人推荐的律师。在筛选过程中，候选律师的技能和声誉当然是要考虑的一个因素，虽然这项因素几乎不能花费大量时间来讨论。更重要的因素是候选律师

在政府诉讼案中的执业纪录，威廉斯和律师团要寻找那些爱与政府对抗而不与政府合作的律师。

第十一章 骑士落马(7)

还有一个因素发挥重要作用，那就是候选律师与现律师团的关系。也就是说，要寻找那些与米尔肯和德莱克赛尔律师团所在的律师事务所有依赖和义务关系的律师。在最后确定的律师中，有一些曾从威廉斯和康诺利律师事务所、保罗、威斯律师事务所或卡希尔、戈登和雷恩德尔律师事务所接过很多业务，他们在分享信息方面是可以依靠的，而且在职业责任范围内可以与米尔肯和德莱克赛尔的律师团合作。例如，为米尔肯一个助手做辩护人的马克·波莫兰兹与利特一起在最高法院工作过，代理米尔肯另一位证人的杰克·奥斯佩兹曾在保罗、威斯律师事务所当过合伙人，做瑟内尔代理的西摩·格兰泽尔经常接手利曼介绍的业务。类似的例子还有很多。

最后，所有候选律师都由桑德勒亲自面试。桑德勒对米尔肯的赤胆忠心进一步确保这些律师们可能与政府对抗，而不寻求与政府合作。

与政府的诉讼大战开始了。证人们（包括达尔）一开始在证交会和大陪审团面前有些慌乱。多数人只是引用《第五修正案》，拒绝回答问题。起初达尔抵制这种想法，觉得他没什么可隐瞒的。他想，援引《第五修正案》会让政府更加怀疑。但在利特的坚持下，他行使了保持沉默的权利。

另一位证人沃伦·特莱普对威廉斯和康诺利律师事务所与米尔肯关系太近感到关切，担心他自己的利益受到损害。威廉斯安排威廉·亨德利做特莱普的代理。威廉斯多年来一直向亨德利介绍业务。特莱普的反叛一开始在米尔肯阵营里造成了影响，但在亨德利做特莱普的代理后，特莱普向同事们保证他决不会与米尔肯反目，

此后这种影响逐渐消失了。在华盛顿棕榈餐厅吃饭时，特莱普告诉亨德利他决不会说不利于公司客户或同事的话。他说：“我不是那种告密的人。”亨德利回答说：“我也没有‘告密者律师’的名声。”

不过几个星期时间，米尔肯的律师团组成了，这是历史上规模最大、身价最高的律师团之一，辩护方针也制定好了，一般情况下决不改变。从此以后，米尔肯被塑造成卑鄙布斯基的无辜受害者。他被描绘成一个天才，一个瑰宝，一个美国经济的拯救者和经济增长的发动机。然而，威廉斯私下里提醒他的一些同僚说，随着案情事实的揭示，这种姿态可能需要重新考虑。

现在，米尔肯实际上被各种各样的专家包围了，但他与其他人的距离却更远了。弗雷德·约瑟夫被媒体上连篇累牍的报道弄得心烦意乱，特别是《华尔街日报》11月17日有一篇文章，说米尔肯被政府传唤的事。约瑟夫想亲自弄清事情的原委，要让米尔肯个人使他消除顾虑。然而，托马斯·柯宁和彼得·弗莱明对约瑟夫说，他们可以代表他面审米尔肯。当他们到达德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部时，米尔肯的律师们已经在那里了。尽管口头上说合作，但米尔肯的律师拒绝让德莱克赛尔的律师单独询问米尔肯。

米尔肯的律师对柯宁和弗莱明说，不允许公司与一位可能成为调查目标的员工会谈是刑事调查中的“常见”做法。他们同时向柯宁和弗莱明保证，德莱克赛尔不用担心什么。柯宁等人把这些话对约瑟夫说了。约瑟夫没有认识到，他作为公司领导，这时如何决策是非常关键的。当米尔肯的律师坚称不让米尔肯接受公司询问是“常见”做法的时候，他们是在以偏概全。与此相反，在这种时候，许多公司会坚持立即对员工的被控非法行为进行彻底调查，如果该员工拒绝接受询问，或回答问题不令人满意，就会被公司解雇。米尔肯的律师对这些是清楚的，他们在拒绝让米尔肯接受约瑟夫或德莱克赛尔的律师的面谈时，知道是在冒险。但是，他们清楚

米尔肯对公司的重要性。当米尔肯说他无罪时，约瑟夫相信了他。同时，约瑟夫还要与忠于米尔肯的公司其他高层人员争斗。如果停米尔肯的职或开除米尔肯，会在公司引起内乱。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司 11 月 14 日接到证交会的传票，接着在 12 月接到大陪审团的传票。从这些传票中清楚地看出，米尔肯与布斯基的关系是调查的中心。这些传票涉及内容繁多，非常详尽，而且带有厚厚的附件。布斯基与米尔肯之间的几乎所有交易都提到了，包括费斯克拜奇公司、太平洋木材公司和维克斯公司等交易，那笔 530 万美元的款项更是引人注目。传票要求出具大量文件资料，但只给德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司 30 天准备时间。

布斯基出事的消息公布后，卡希尔、戈登和雷恩德尔律师事务所的律师们立即在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司发起了一次内部调查，在 11 月 15 日和 16 日询问了与布斯基交易有关系或涉入问题交易的德莱克赛尔人员。由于没有接触布斯基或米尔肯，律师们没能找到非法行为的直接证据，这是不奇怪的。当查到那笔 530 万美元的款子时，有许多证人证明这笔钱是布斯基付给德莱克赛尔的咨询费。这些证人中包括大卫·凯，他作证说德莱克赛尔确实为布斯基做过咨询和研究。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司管理层急切地接受了这笔钱是咨询费的说法。麻烦的是，德莱克赛尔一般不给客户开咨询费用的账单。3 月 21 日（即付款日期）的事也很不符合公司的传统。无论德莱克赛尔为布斯基做过多少咨询和研究，它在哈德森融资交易中从布斯基那里得到的这笔费用非常大，说这笔钱是布斯基付给德莱克赛尔的研究咨询费，那德莱克赛尔获得的这种报酬就太丰厚了，会引起争论。虽然如此，德莱克赛尔的律师们认为，无论此事多么令人生疑，未必能说这笔款子是黑钱。

德莱克赛尔的管理层和律师们把希望寄托在米尔肯的律师给他们看的一份材料上。这是瑟内尔手写的记录，所署日期为“86—3—21”，据称是与布斯基股份公司停业同时做的记录。上面写着：

公司金融部：180 万美元

资产净值研究部（纽约）：200 万美元

高收益证券部研究处：100 万美元

这些据称是这笔咨询费中的大部分款额在为布斯基做过研究工作的部门中的分配情况。米尔肯的律师们坚持称，这“证明”这 530 万美元确实是咨询费，正如布斯基股份公司停业时提供的一封由洛厄尔和唐纳德·巴尔萨署名的信函中所说明的。这些记录是这笔费用在德莱克赛尔不同部门的分配情况，用于奖金额的计算。

柯宁觉得该与证交会联系了。他计划在感恩节那个星期与证交会的斯特克进行面谈，并提出在接下去的星期六让约瑟夫与证交会人员会面。柯宁希望能很快与证交会达成一项令人满意的协议，他不想让这场调查拖得太久。他曾在赫顿银行的支票诈骗案中做过该银行的代理，该银行被这场搅得满城风雨的案子弄得声名狼藉，所以他深切体会到，即使是一家声誉良好的证券公司也经不起不利宣传的折腾。

在华盛顿，林奇也希望快点与德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司和米尔肯达成决议。在布斯基协议上受到媒体负面报道的不断猛击之后，他急切地想拿出一些布斯基协议产生的成果来。如果米尔肯和德莱克赛尔现在赶来合作，他感到证交会可以真正揭开证券业界的惊人黑幕。林奇认为米尔肯会受到很大压力。他期望德莱克赛尔起码让米尔肯停职休假，从而开始积极的合作。他看不出该公司有多少选择余地。

证交会的期望与德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的期望相去甚远，这种证交会与其管辖的一个证券公司之间期望如此偏离的情况是很少见的。柯宁一提出说那 530 万美元是一笔清白款子，讨论就谈崩了。柯宁的这种说法激怒了斯特克。的确，任何听过布斯基坦白的人都会觉得这种说法荒谬无比，布斯基对这笔钱的解释更有说服力。

柯宁想知道证交会的“忧虑”是什么。如果德莱克赛尔准备拒绝合作，斯特克就没有兴趣再帮它，所以他冷冷地回答柯宁：“证交会的忧虑还不想与你分享。”然后，柯宁提出证交会要德莱克赛尔出示的文件过多，要求“划分重次急缓”，被斯特克拒绝了。接着，柯宁再次提出让约瑟夫到证交会来一趟，也被断然回绝。斯特克认为很清楚的是，尽管德莱克赛尔声称要合作，但实际上它根本就不想合作。对柯宁来说，有一点他困惑不解：证交会怎么对德莱克赛尔关于那 530 万美元的解释那么恼火。

最后，柯宁说服林奇在华盛顿见见约瑟夫。如果说这次会见与柯宁和斯特克的会见有什么区别的话，那就是这次会见结果更遭。林奇告诉约瑟夫，米尔肯的非法活动是“不可辩驳的”，证交会有支持布斯基证词的人证、物证，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司“为了自身的利益必须立即开始合作”。林奇觉得他把事情的利害关系讲得够清楚了。但是，约瑟夫似乎感到愤愤不平，他说：“我们自己做过调查，你的指控根本不是真的。布斯基是个说谎者，是个罪犯。”林奇对德莱克赛尔自己做的所谓调查感到不齿。约瑟夫承认他或德莱克赛尔的律师没有盘问米尔肯。这也叫调查？接着，约瑟夫重申了关于那 530 万美元的看法，这更让林奇生气了。

“你说这笔钱是非法的，那给我们拿证据出来。”约瑟夫坚持道，“我们正想知道我们哪儿做错了。”

第十一章 骑士落马(8)

林奇认为，约瑟夫这样说显然是企图从证交会套取信息而不向证交会提供情况。林奇平常是个镇定自若的人，一般不轻易激动，但这时他坚持不住了，发起火来。他对约瑟夫说：“你知道你们哪儿做错了。”于是，会谈在互相反诘中不欢而散。

约瑟夫走后，林奇对斯特克说：“真想不到他们会这样做。他们的意思很清楚：‘我们要保护米尔肯。’”斯特克点了点头，疑惑地表示同意。他们知道米尔肯在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司是实权人物，但没想到其影响大到如此程度。

鉴于布斯基所供述情况的重要性，同时鉴于德莱克赛尔或米尔肯不准备与证交会合作，林奇和斯特克得出结论说，证交会可能要面对一场诉讼大战，这起诉讼案在规模上堪与曾导致美国电话电报公司分拆的政府反托拉斯案相提并论。因此，他们很快加强了这起案子上的人力，把律师人数从六人增至二十人。该证交会为诉讼大战秣马厉兵了。

在纽约美国检察官办事处，卡伯里正在运筹帷幄，确保对德莱克赛尔的指控不只建立在布斯基的证词上。他安排两名年轻有为的助理检察官约翰·卡洛尔和杰斯·法德拉加入这起案子。卡洛尔 31 岁，毕业于纽约大学法学院，当过纽约联邦地区法院法官理查德·欧文的法务秘书；法德拉 35 岁，哈佛大学法学院毕业生，曾在波士顿罗普斯和格雷律师事务所做过合伙人。

自从第一次审讯布斯基，卡伯里就发现，这起案子的许多情况有必要进一步从侧面证实。布斯基和米尔肯对他们的交易很注意保密，只限于他们自己知道，但他们依靠下属做那些他们认为平凡的工作，并做业务记录。卡伯里圈定了与布斯基

违法活动有牵连的几个布斯基的雇员，特别是交易主管戴维多夫和主管会计穆拉迪安。

布斯基的那几个雇员很快就范了，其中级别最高的是戴维多夫。他同意与政府合作，并承认一项逃避净额资本管理规定的罪名。他向检察官们提供了许多布斯基与穆赫伦交易的证据：寄存交易，回报计划，以及他直接与穆赫伦联系的详情。戴维多夫的供词使政府发起了对穆赫伦的调查。（穆赫伦不是布斯基案价值预估中提及的五个目标人物之一。布斯基对他供述的有关穆赫伦的信息一直很低调。如果说布斯基在华尔街上有真正朋友的话，穆赫伦是与他最铁的。）戴维多夫在布斯基与米尔肯非法活动的取证上没有多大价值，因为他对他所负责交易以外的布斯基的秘密活动一无所知。

而另一方面，穆拉迪安却很有价值。布斯基出事的消息宣布之后的那个星期一，他像往常一样到百老汇大街 11 号去上班。办公室里来了许多证交会的调查人员，他们把布斯基公司的文件从柜子里拿出来，装到硬纸箱里，并盖上章，贴上封条。穆拉迪安对公司的命运本来还抱有一丝希望，觉得公司会躲过这场劫难，但现在看到公司要彻底完蛋了。他对同事说：“我们要成为历史了。”

那天临近中午时，穆拉迪安接到皮特一个电话。皮特问他：“你找律师了吗？”皮特这样的人物给他打电话使他感到心烦意乱，问这个问题也让他很不悦。对他来说，这些都意味着坏消息。

“没有。”穆拉迪安回答，“我为什么要找律师？我什么都不知道。”

早些时候，皮特跟罗伯特·罗曼诺联系过。罗曼诺是美林公司的律师，曾参与处理来自加拉加斯的那封匿名信。在那之后，他离开了美林公司，进行私人执业。

皮特对罗曼诺说要推荐他当穆拉迪安的律师。皮特认为布斯基有四名雇员需要找律师，穆拉迪安是其中之一。

“你最好找个律师。”皮特对穆拉迪安说，并向他推荐了罗曼诺，建议他给罗曼诺打个电话。穆拉迪安照皮特的话做了，接着给他妻子打电话说了这事。

“这用不了一个小时就可以完。”他预言道，“我对内幕交易的事一无所知。”

那天下午，罗曼诺来到穆拉迪安的办公室。“你认为政府会向你谈什么？”罗曼诺问。穆拉迪安尽管声称对布斯基的事一无所知，却开始滔滔不绝地说起来。

“你可能知道，我以前出过事。”穆拉迪安开始道，解释说他以前受过证交会的处罚。他接着说：“我卷入了布斯基与德莱克赛尔的事。”他叙述了他为布斯基保存交易记录、冲兑账目和贝弗利山之行的情况。他把那 530 万美元支付款一情也都详细地对罗曼诺说了，包括 3 月 21 日那天发生的事，当时布斯基劈头盖脸地臭骂他，说他差点毁了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司给布斯基公司的融资。穆拉迪安还说到布斯基后来命令他销毁用于计算那笔款子的文件。

“你把它们销毁了吗？”罗曼诺问。

“是的。”穆拉迪安说。罗曼诺看到一个很好的佐证布斯基与米尔肯非法关系的机会消失了。

第二天，罗曼诺找卡伯里面谈。卡伯里像以往那样直奔主题，指出穆拉迪安在篡改布斯基与米尔肯非法活动记录一事上被牵连。罗曼诺发现自己没有新东西可提供，穆拉迪安前一天告诉他的那些情况大部分卡伯里已经从布斯基那里知道了。

“穆拉迪安怎样能对你有用？”罗曼诺问。

卡伯里写了个名单：德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司、基德尔和皮博迪公司、西里格曼·哈里斯（布斯基的伦敦经纪人）和穆赫伦。

罗曼诺返回穆拉迪安的办公室，他们要尽最大努力找到对政府有用的东西。穆拉迪安绞尽脑汁地回忆，记起了布斯基如何命令他销毁文件的细节。他们仔细在穆拉迪安的文件夹中搜寻，穆拉迪安给罗曼诺看他按布斯基指示重做的与德莱克赛尔交易的对账表。但是，对于卡伯里开列的其他目标，穆拉迪安没什么可提供的。

当穆拉迪安与卡伯里见面时，穆拉迪安说他是两手空空而来。卡伯里告诉他，检察官办事处想要他承认一项重罪。穆拉迪安听到这话十分恼怒。

“我不是重罪犯。”他激辩道，“我没有在这上面拿过钱。”他认为，自己只是执行布斯基的命令，他所做的每件事在华尔街上都是常规事务。

穆拉迪安不想做他所谓的“告密者”。但是，罗曼诺与卡伯里达成了一项协议，大意是，美国检察官办事处把对穆拉迪安的指控或抗辩要求推迟到他与政府合作之后，这样他们可以评估他在合作中的表现，如果届时仍然觉得他该受重罪处罚，那时再让他接受这项罪名。

穆拉迪安作为合作证人第一次接受卡伯里和其他政府律师的问讯时很紧张。一开始，他随意地称卡伯里为“查利”，卡伯里打断了他。“我们在这里要用姓称呼，穆拉迪安先生。”卡伯里说。这次问讯会的阵容对穆拉迪安来说比较大：美国检察官办事处来了五位律师，证交会来了八位律师。然而，渐渐地，穆拉迪安对配合工作产生了兴趣，向这些律师们讲述了与德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的协议以及他在里面的角色。当讲到3月21日那天的事时，他支吾着不愿说，接着，当被问到在他因揭出那530万美元一事而差点毁了与德莱克赛尔的交易后布斯基对他说了什么时，他完全停了下来。

“布斯基对你说什么了？”一个律师问他。穆拉迪安心有顾虑地看看房间里的两位女律师。

“他说‘球’了吗？”那个律师继续问道。

“你们真地想知道吗？”穆拉迪安不安地问，生怕他说出来冒犯别人。

“他说：‘你这个傻球！’说了一遍又一遍。”穆拉迪安陈述道。

穆拉迪安按照布斯基的命令销毁了有关那笔 530 万美元款子的详细对账表，这份材料正在成为这起调查中惟一最重要的文件。但是，他继续努力把那些底账重新做出来，当布斯基改变主意后这项工作就开始了，是与玛丽亚·特迈因一起做的。穆拉迪安结合特迈因保留的一些资料和他在文件夹中找到的零碎记录，设法把原账表复原。

穆拉迪安很快成了本案律师们的非正式顾问。这些律师大多数对金融市场和证券运作几乎一无所知，他们甚至连最基础的买空卖空或选择权和购买权这些名词都不懂，更不用说布斯基和米尔肯在非法活动中采用的深奥、复杂的策略了。这些律师对会计工作也知之甚少。穆拉迪安用几个小时向他们讲授这些知识，然后仔细研究交易记录，这些记录显示出数据是如何与各种策略相吻合的。他在这些律师中间成了一个极受欢迎的人，很讲求实际，极力取悦别人。穆拉迪安自己逐渐明白并理解了布斯基为什么做出合作的决定。他认识到，当你自己处于危险时，你对合作会有与众不同的看法。他发现，如果布斯基不与政府合作，不老实坦白，那是没有作用的，因为有太多的其他可能证人（包括穆拉迪安）知道真相。

在穆拉迪安供述的作用下，政府不久获得了德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的会计查尔斯·瑟内尔和普通职员唐纳德·巴尔萨的合作。这两个人辩护律师是西摩·格兰泽尔，格兰泽尔是华盛顿的一位刑事律师，由彼得·弗莱明和亚瑟·利

曼推荐担任瑟内尔和巴尔萨的代理。一开始，格兰泽尔指示他的当事人，如果被讯问，就引用《第五修正案》拒绝回答。

瑟内尔是一个受到专门培训的会计，可能因在米尔肯非法活动中的作用面临指控。然而，他对政府更有价值，因为他与米尔肯没有私人情结，对米尔肯无所谓忠诚不忠诚，他可以对布斯基的供词提供印证。瑟内尔在工作中只是执行米尔肯的命令。巴尔萨对米尔肯活动的参与是最小的，他不过是一个旁观者。当时，米尔肯授意洛厄尔起草一封声称那 530 万美元是咨询费的信函，洛厄尔起草完毕后，强行拉当时碰巧在旁边的巴尔萨一起在这封信上签了个名。

卡伯里觉得可以给瑟内尔和巴尔萨豁免。他必须想办法让他们开口，给予他们豁免就要求他们诚实回答问题。既然他们的供述不会被用来起诉他们，他们就不会再引用《第五修正案》闭口不语。

第十一章 骑士落马(9)

不过，把这个过程称为合作是言过其实。格兰泽尔在与米尔肯的律师团交流时强调一个事实，即瑟内尔和巴尔萨的作证是被政府强迫的，他们不会主动牵连任何人。与穆拉迪安形成鲜明对照的是，瑟内尔很少自愿提供情况。像布斯基一样，米尔肯很多事情都瞒着下属。米尔肯从没有告诉过瑟内尔让他做这做那的原因，所以在确定米尔肯的动机和心态方面瑟内尔几乎没有作用。有一次，瑟内尔作证说，米尔肯甚至没有要求他保存那些账表。另一次，他说米尔肯称那些账表是“满纸废物”。

瑟内尔小心翼翼地行事，虽然不撒谎，但尽可能少说。有好几次，检察官们不得不威胁他说，如果他不彻底交待，将以伪证罪指控他。桑德勒不断与格兰泽尔联系，格兰泽尔夸口说瑟内尔没有给政府任何帮助。

然而，政府方面对瑟内尔的证词有不同的理解。瑟内尔可能是一个不情愿的证人，但他承认他毁掉了用于计算那 530 万美元款子的电脑磁盘。虽然他没说他这样做是米尔肯直接命令的结果，但他清楚地表示，他事先得到了米尔肯发出的要他这样做的意旨。他证实了与穆拉迪安一起对账的事。重要的是，瑟内尔作证说，那份 530 万美元“咨询费”分配表是在米尔肯个人控制下划定的。（米尔肯的律师们就是拿这份材料说服约瑟夫和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的律师，声称米尔肯关于这笔款子的说法是正确的。）所以，瑟内尔不能根据自己的了解说这种分配确切反映了这笔钱的目的。

这是一个很重要的信息，可能影响约瑟夫和德莱克赛尔的律师对这份材料的看法。但是，当柯宁找瑟内尔了解他都跟政府说了什么时，格兰泽尔授意瑟内尔对柯宁的多数问题都不要回答。柯宁离开时，米尔肯的律师团向他保证说，瑟内尔没有做对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司有害的事。

米尔肯的律师团要求瑟内尔避免与政府真正合作，瑟内尔所受的压力很大，有一句玩笑可以强调这一点。瑟内尔可能向政府坦白的消息一传出，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司便流传一句玩笑：“谁是德莱克赛尔薪酬最高的人？瑟内尔的食物品尝员。”

尽管瑟内尔的作证好像没有对米尔肯或德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司产生伤害，但贝弗利山分部人员的持续沉默开始让柯宁感到不安，他们对政府在传票中列明调查的那些事项直接知情。接着，4月28日，《华尔街日报》发表了一篇关于那笔 530 万美元款子的文章。文中非常详细地描述了这笔钱是如何计算出来的，

并报道说：“这笔钱的发票是在已经付款后匆忙开出的，而且是在布斯基先生的审计员质疑这笔大额款项缺少单据时才开出的。”柯宁和约瑟夫被这篇报道弄得很不痛快，看来在这件事上记者知道的情况比他们知道的还多。他们担心，这篇文章说的可能是正确的。

米尔肯阵营没有这种怀疑，他们在德莱克赛尔内部和在关心此事的其他人面前对这篇报道表示不屑一顾。威廉斯不断提醒他们谨慎，而正当这时候，他对此案的控制开始变弱了。1987年年初，威廉斯做了癌症手术，这使他明显衰弱。威廉斯没有觉得这起案子到了应该考虑与政府进行任何种类谈判的地步，而且他知道米尔肯不会接受这种可能性。但是他知道，与检察官办事处保持联系是明智的。正如他私下给利特说的，随着时间的推移，政府在这起案子上可能会越来越占上风，而不是相反。

威廉斯做完手术后不久，在纽约与检察官办事处的卡伯里安排了一次会谈，办事处方面的参加者还有刑事处主任霍华德·威尔逊和参与这起案子另一位检察官。威廉斯独自与他们会见，没有带米尔肯律师团的其他人。他们讨论了这起案子取得的有限进展。卡伯里一再表示，调查还处于开始阶段，他不愿说的太多。最后，威廉斯问道：“这个案子要多长时间？”

卡伯里估计在正式起诉前需要两年。威廉斯沉吟片刻，看上去很伤感。“到那时我都死了。”他说，“你们不能快点吗？”

1987年2月11日（星期三）下午离开西格尔的公寓后，杜南赶紧回到圣安德鲁斯广场与卡伯里和尼尔·卡图西耶罗开了一个会。卡图西耶罗是助理检察官，受卡伯里之命参与处理西格尔调查案派生出来的案子。由于塔伯尔显然注意到自己被秘密调查，时间所剩不多了。杜南想在第二天就对弗里曼、威格顿和塔伯尔采取行动，并要西格尔在那个星期的星期五进行法庭答辩。卡伯里同意了。

卡伯里认为，这三个嫌疑犯应该被逮捕，而不应该像西格尔和布斯基那样被传讯或等他们来自首。前些时在对布斯基进行调查中已对弗里曼进行过传讯，他没有一点愿意合作的意思，不过卡伯里从一个律师那里听说，弗里曼现在已经“紧张得不成人样了”。塔伯尔刚被美林公司解雇，好像也容易就范。卡伯里认为，实施公开逮捕会使这些人产生压力，从而可能使他们中的一个人或更多人投降和坦白。他断定，华尔街上的人犯罪感不强，他们对自己的面子关心太多。

卡伯里和卡图西耶罗到楼上与吉尤利安尼和威尔逊开会研究此事。卡伯里相信，弗里曼参与了直接的非法内幕信息交换。他不仅个人进行内幕交易，还进行内幕信息交换，这种违法行为对市场公正造成的破坏更大。至于威格顿和塔伯尔，西格尔没有说他们对他与弗里曼的内幕交易关系知情。但是，西格尔至少有一次向他们提到弗里曼是消息来源者，因而卡伯里相信他们应该知道西格尔在戈德曼和塞克斯公司有消息人。这一点从基德尔和皮博迪公司套利部的交易模式中是显而易见的。

“让我们逮捕他们。”卡伯里说。吉尤利安尼毫不犹豫地同意了。他们没有讨论这样做可能引起的公众反应。逮捕嫌疑人是正常的。他们从帕斯查尔所做的西格尔的供词记录中整理出一份宣誓书，由杜南在上面签名，然后据此得到了所需的逮捕证。接着，杜南急忙前往塔伯尔所住的上东区公寓。

事情几乎从一开始就开始出差错。塔伯尔在他所住的公寓楼大厅里被戴上手铐和搜身，并经允许回到他的房子里拿上衣，然后当天晚上被关在大都市教养中心。检察官们希望塔伯尔会坦白和合作，但他拒不就范。卡伯里可能错误地判断了华尔街上许多人的心态和效忠。布斯基和西格尔愿意坦白和合作，他们在这些人中算得上是例外，而不具有规律性。华尔街仍然是一个狭小的、封闭的世界，在这里，支撑人们行为的是金钱、互惠和强烈的效忠。另外，也可能塔伯尔从来就不知道西格

尔与弗里曼的关系，没什么可坦白的。塔伯尔在大都市教养中心关了一晚上后，与政府的对抗性好像比前一天更强了。

第二天上午，天上下起了雪，纷纷扬扬的雪花掠过金融区林立的高楼落到灰色的地面上。杜南和两个邮政巡查员来到位于布劳德大街的戈德曼和塞克斯公司总部大楼。“我们要逮捕罗伯特·弗里曼，这是逮捕证。”杜南对大楼门卫说。惊恐的门卫顺从地把他们带到楼上。

弗里曼的办公室在二十九层，四周围着玻璃，与公司交易大厅不远。当杜南等人走进弗里曼的办公室时，弗里曼站了起来，有些吃惊。他正在忙着清理手头上一些未完的事务，原计划那天下午出去度总统节的大周末，与家人一起去洛基山脉滑雪。

“这是联邦逮捕证。”杜南对弗里曼说，“我现在要逮捕你。”弗里曼按照杜南的命令向前探下身子，把双手放在桌子上。杜南对他进行搜身，把他口袋里的东西都掏了出来。弗里曼什么也没说。这种动静在交易大厅引起了一阵混乱，交易员们纷纷伸长脖子观看这边发生了什么事情。

弗里曼请求用电话叫公司的一位内部律师，律师急忙赶来。接着，这位内部律师给劳伦斯·佩多威兹打电话。自从弗里曼因布斯基案被传唤后，佩多威兹被雇担任戈德曼和塞克斯公司的代理。

佩多威兹以前在美国检察官办事处与杜南共事过。杜南向佩多威兹解释了对弗里曼的指控。杜南说他有搜查证，要对弗里曼的办公室和周围进行搜查。然后，两位邮政巡查员押着弗里曼去电梯。他们一到大楼前厅，就给弗里曼戴上了手铐。杜南留下来，在弗里曼的办公室周围用绳子围出一大片区域，开始在办公桌抽屉和文件柜里仔细检查，并把有关文件摞放在纸箱里。

当两法邮政巡查员把弗里曼押出戈德曼和塞克斯公司总部时，另一队联邦执法人员来到了位于汉诺威广场的基德尔和皮博迪公司办公楼。理查德·威格顿的办公室在十八层，他正在办公桌前忙着，抬头看到公司一位女接待员站在他的办公室门口。“有一位莫兰诺先生要见你。”她说。

威格顿瞟了一眼桌上的日程表，看到2月12日上午没有约会。现在交易正忙，他不想离开岗位。“我这会儿没时间。”他对接待员说，“他没有预约。”威格顿怀疑又是找工作的人找他，如今大学毕业生都想到金融公司找工作，有的在华尔街上挨公司敲门。于是，威格顿继续工作。

第十一章 骑士落马(10)

几分钟后，那个接待员又过来了。她看上去很紧张。“他们现在就要见你。”她说，“他们说此事是无条件的。”威格顿认为这太无礼了，而且极其反常，但他决定过去看看到底是怎么回事。

他大步来到电梯旁边的大厅里，接待员站在他身后，离他几步远。那两个执法人员正在等他。突然，他们拿出公文，亮明他们美国邮政巡查员的身份，接着说：“你被捕了。”威格顿就地被抓。这是开玩笑吗？那两个人中有一个抓住威格顿的胳膊，把他身子扭过去，然后猛推到墙上。他们很快对他搜身，接着将他双手反剪，咔嚓一声戴上手铐。

然后，两位执法人员带着威格顿回到他的办公室，在公司员工的众目睽睽之下穿过交易大厅。目睹此事过程的一位交易员马上给公司总裁约翰·罗切打电话，罗切立即赶到威格顿的办公室。“我是本公司总裁。”罗切有些愤怒地说，“这发生什么事了？”执法人员解释道，他们刚刚以证券欺诈指控逮捕了威格顿。威格顿

仍处于惊恐中，感到不明就里。“等一下。”罗切对执法人员说，接着拿起电话打给基德尔和皮博迪公司在苏里文和克伦威尔律师事务所的法律顾问马文·施瓦茨。

“我们会给你找最好的刑事律师。”罗切向威格顿保证说。

执法人员把威格顿的手铐取下来，让他穿上上衣和大衣。威格顿给妻子辛西娅打了个电话，告诉她他发生的事。

“你能回家吃晚饭吗？”她担心地问。

“我说不好。”他沉重地回答。然后，两位执法人员又把手铐给威格顿戴上。

基德尔和皮博迪公司的交易员们这会儿大多都放下手里的电话，看威格顿办公室里发生的变故，为看得更清楚，有的人还站了起来。不一会儿，两位执法人员再次带着威格顿走过交易大厅。他们在威格顿两侧一边一个，押着他向电梯走去。这时，威格顿开始掉下泪来。由于双手被铐，他无法擦拭，泪水顺着面颊簌簌而下。

威格顿和弗里曼在曼哈顿南部的邮政巡查员办事处（西格尔曾在这里接受过讯问）呆了约一个小时后，被分别带到联邦法院准备接受审问。在那里，他们与塔伯尔会面了。塔伯尔看上去蓬头垢面，穿着一件白色开领马球衬衫和卡其布裤子，脚上穿着一双旅游鞋。

这是他们三人第一次呆在一起。弗里曼是套利界的名人，威格顿给他打电话他从来没有给回过。

“你好。”威格顿说。

“你好。”弗里曼回答。他们好像都一时找不出话来。

这三个人的律师倾向要他们与政府对抗。布斯基丑闻公布后不久，由于担心基德尔和皮博迪公司被卷入其中，该公司的常年法律顾问——苏里文和克伦威尔律师事务所聘请了一位名叫斯坦利·阿金的刑事律师。阿金是一位著名刑事律师，该事务所有刑事案件经常请他处理。现在，威格顿被安排由阿金做辩护人，阿金从禀性上喜欢与政府对抗。阿金为塔伯尔推荐了一位律师，叫安德鲁·劳勒。像在米尔肯案中一样，律师之间的经济关系意味着一个核心辩护小组（本案中系由苏里文和克伦威尔律师事务所主导）会对案件进程产生重要影响。基德尔和皮博迪公司负责支付所有的律师费。戈德曼和塞克斯公司的代理佩多威兹建议弗里曼聘请保罗·柯兰当辩护律师。柯兰以前当过美国检察官，现在是凯、斯科勒、菲尔曼、海斯和汉德勒律师事务所的合伙人。在弗里曼因布斯基一案接到传票后，佩多威兹所在的沃克泰尔、利普顿律师事务所在戈德曼和塞克斯公司进行了一次内部调查。那些传票在戈德曼和塞克斯公司内没有引起过多的担忧，而沃克泰尔、利普顿律师事务所的调查认为弗里曼及公司没有过失，因为调查中没有发现任何违法行为的证据。

在弗里曼、威格顿和塔伯尔接受庭审之前，2月12日（星期四）大约中午时，设在地下的审判室里才来了一半人，多是记者。从某种程度上说，逮捕弗里曼等人的消息比向德莱克赛尔和米尔肯提出指控要让人震惊得多。虽然被逮捕的这几个人在个人权力和影响上无法与米尔肯相比，但他们所在的公司——戈德曼和塞克斯公司和基德尔和皮博迪公司——在华尔街上都是很有名的。尽管基德尔和皮博迪公司据悉经营比较困难，但戈德曼和塞克斯公司总体上可能是华尔街上具有支配地位的公司。这不是一个涉及暴发户或贪婪新贵的案件。指控这种级别的公司进行内幕交易似乎是令人难以置信的。

逮捕中所采用的方式也起了火上浇油的作用。不像逮捕利文，逮捕这几个人都是在众目睽睽下进行的——逮捕塔伯尔是在他的公寓楼大厅里，逮捕威格顿和弗里曼是在他们的公司里。这样做是确保这个消息在华尔街和媒体流传开来。这个目

的确实达到了，包括引发了一些不实报道，比如有报道称，平时非常温顺的威格顿把一位逮捕他的执法人员一拳击倒在地，戴上手铐才被制服。华尔街上许多人对他们的同行被像普通犯人一样对待感到愤怒。还不断有指责称，一直爱在媒体前做秀的吉尤利安尼想往上爬，他是为达个人目的企图借此事耸动视听。尽管逮捕的建议是卡伯里提出的，但这些指责乃信者为实。

到现在，华尔街的人们非常害怕。许多人曾经——委婉一点说在机密信息问题上不很慎重。甚至就在这次逮捕行动之前，许多套利人和交易员还在担心政府的调查可能往哪儿发展。他们害怕的是，证券法规中的刑事条款——甚至是那些他们长期以来因技术性太强而不予理睬的方面，如禁止“寄存”的法令——可能真地要实施了。如今，戈德曼和塞克斯公司和基德尔和皮博迪公司这两个全国著名的公司都被牵涉出来了，许多人断定政府的调查已经失控了。这正在威胁着每个人的幸福。

这次庭审引起了更多的谣传、推测和怀疑。政府把指控这三名套利人的证人称为“CS-1”，即“机密证人一”，暗指可能还有“机密证人二”（CS-2）。政府说，CS-1在案发时是基德尔和皮博迪公司一名工作人员。政府拒绝提供更具体的说明，只是说CS-1的“可靠和确实”是经过“充分证实”的。

根据公开出来的指控，CS-1曾把有关KKR公司收购斯托勒通信公司的内幕信息透露给弗里曼，弗里曼当时已买入斯托勒通信公司的股票，他利用得到的内幕信息来“确定合适的出售股票购买权的价格”。指控还称，在布恩·皮肯斯收购尤纳考公司时，弗里曼曾把尤纳考公司防御策略的关键内容通过电话披露给CS-1。CS-1接着把这些信息传递给威格顿和塔伯尔，威格顿和塔伯尔利用所获信息实施了一项复杂的交易策略，通过购买尤纳考公司的股票出售选择权获取了大量非法收益。这项有关尤纳考公司的指控使戈德曼和塞克斯公司特别尴尬，因为该公司在它最近发表的1986年年度报告中还着重提到它为尤纳考公司设计的反收购策略。政府补充

道，这种非法活动大约从 1984 年 6 月一直持续到 1986 年 1 月，涉及“许多具体的重要交易”。

第十一章 骑士落马 (11)

庭审后过了一会儿，美国检察官鲁道夫·吉尤利安尼举行了一个新闻发布会。他说，这些逮捕行动只是“漫长重要调查”的开始。在—项明显针对米尔肯、德莱克赛尔、弗里曼、威格顿和塔伯尔以及其他牵涉到这些活动的未具名者的评论中，吉尤利安尼说：“如果他们知情明理，还有几分道德感的话，就应该与政府合作，努力帮助美国政府清理这个混乱局面。”

提审结束后，弗里曼回到戈德曼和塞克斯公司，与套利部前主管罗伯特·鲁宾进行了交谈。鲁宾对弗里曼因布斯基一案收到传票倒没感到担忧，但政府的逮捕行动使情况发生了变化。

“这完全是瞎说。”弗里曼说。

鲁宾显然是公司董事长约翰·温伯格接班人之一，他在公司里支持弗里曼。鲁宾决定负责这起调查工作，与佩多威兹密切合作。当他看政府的逮捕证时，对上面的“广泛共谋”的说法感到不相信。如果弗里曼与西格尔有共谋的话，为什么戈德曼和塞克斯公司在政府指控中没有提到的基德尔和皮博迪公司的一些其他交易中竟然赔了钱？鲁宾很了解弗里曼，他所了解的鲍勃·弗里曼绝对不会做这些事。鲁宾对吉尤利安尼公开污辱弗里曼和戈德曼和塞克斯公司怒不可遏。作为—位民主党筹款人，鲁宾不愿让共和党的吉尤利安尼以贬损戈德曼和塞克斯公司而获得政治上的好处。

鲁宾和佩多威兹找到了一个更有说服力的因素。当他们更加仔细地检查政府的指控时，很快做出断定：政府是非常错误的。杜南签署的宣誓书在描述尤纳考公司收购案一情时有一个差错：它说有关尤纳考公司的信息是在 4 月由弗里曼泄露给 CS-1 的，而不是这起交易的实际时间 5 月。

杜南在转抄帕斯查尔的笔录时愚蠢地犯了一个错误。对这种情况政府可能会在后来做出澄清。事实上也确实如此，政府对此进行了澄清，说它在时间说明上犯了一些纯粹技术性的错误，这些是因匆忙而造成的无过之错。但是，对于存心相信弗里曼无辜而认为政府错误的人，政府的这些澄清只是过耳清风。按照戈德曼和塞克斯公司的强硬态度，即使政府的差错程度再小，政府证据的可信性也要大打折扣。

那天下午，戈德曼和塞克斯公司管理委员会举行了一个非正式会议，会上一致决定支持弗里曼。与此同时，鲁宾要佩多威兹继续进行调查，说他要是在弗里曼是否真地做了错事的问题上弄清真相。然而，他们关心的问题主要是政府是否能够排除一切怀疑地“证明”指控的真实性，而不是弗里曼是否做了错事。因此，他们的调查主要是为可疑交易寻找看似真实的借口，而不是审查弗里曼与西格尔是否真地有内幕交易关系。这种处理问题的方法可能也是戈德曼和塞克斯公司强烈的反政府心态的必然结果，弗里曼被捕后，这种心态在戈德曼和塞克斯公司很有影响。

那天晚些时候，威格顿与律师交流完毕后，本能地返回自己在基德尔和皮博迪公司的办公室。当同事们看到他从门口进来时，都站了起来，热烈欢迎他。威格顿给妻子打了个电话，说他会准时回家吃晚饭。下午 5 点 45 分，他和以往一样，与其他两个同在新泽西住的搭帮用车的同伴一起乘车回家。在路上，他们边走边聊，谈论起当天的市场活动和他们的周末计划。出于对威格顿的尊重，他的同伴们没有谈论他被捕的事。威格顿自己也没有提这个话题，他认为提这种事会显得失礼。

在威格顿等人被逮捕和提审当天，基德尔和皮博迪公司和戈德曼和塞克斯公司都公开发表声明，否认自己有违法行为。基德尔和皮博迪公司发言人说：“本公司向来反对根据非公开信息进行交易，这是公司的一贯政策。就我们所知，这项政策得到了严格遵守。”戈德曼和塞克斯公司的声明说得更直截：“根据我们自己的内部审查，我们没有理由相信本公司的套利部主管或本公司有任何违法行为。”

CS-1 当然就是西格尔。星期四一早，杜南就给西格尔打电话。“今天不要去上班。”杜南命令道，“直接去杰德（即拉考夫）的办公室。”在去见拉考夫的路上，西格尔意识到杜南是准备让他进行法庭答辩。根据他与检察官办事处的协议，何时答辩他要听从政府的安排，而不许自己选择答辩时间。

上午 10 点半左右，西格尔到了穆吉·罗斯律师事务所办公室。拉考夫告诉他，配合政府进行秘密调查的行动停止了，他被安排于次日进行答辩。（“他们可能会要你在星期五——即 13 日——答辩。”几个星期前拉考夫曾这样预测道。现在看来他言中了。）西格尔给他在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的办公室打个电话，告诉他的秘书凯茜他没去上班。凯茜再次成为西格尔的重要消息传送人，她十分兴奋。“他们逮捕了威格顿、塔伯尔和弗里曼。”她说，“他们是把他们铐走的。”她把股市行情收录器上打出的这条消息放在面前，读着上面的内容。当然，这三个人凯茜都认识：威格顿和塔伯尔是基德尔和皮博迪公司的，弗里曼经常给西格尔打电话。

第十一章 骑士落马 (12)

凯茜继续向西格尔讲述情况。“这里每个人都很激动。”她是指在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，说公司的人知道这个消息后都非常高兴。西格尔一时不明白

为什么，但凯茜很快做了解释。几个月来，媒体上关于德莱克赛尔涉嫌布斯基丑闻的报道长篇累牍，使德莱克赛尔受到很大压力，而今，最终被牵连的并不是德莱克赛尔，而是其他公司。而且，被牵连者中还有戈德曼和塞克斯公司，它是最受德莱克赛尔尊重的一家公司，也是德莱克赛尔试图超越的公司。德莱克赛尔一直想对戈德曼和塞克斯公司取而代之，以成为华尔街上的龙头老大。

让西格尔惊奇的是，凯茜没有暗示有人怀疑他可能受牵连。与凯茜交谈完，他挂掉电话。他感到难过的是，凯茜对他如此忠诚，而他要让她震惊了。

拉考夫和斯特劳斯带西格尔梳理一遍第二天法庭答辩时要谈到的事情。西格尔认罪资料的副本和政府新闻稿副本那天夜里很晚才到。很明显，事情进展很快，政府有点应付不过来了。

在讨论政府将要披露的关于西格尔的材料时，西格尔与政府在他从布斯基那里实际得到的现金数问题上发生了争执。西格尔坚称这个数字只是 70 万美元，但布斯基对政府说是 80 万美元。检察官们似乎对这种不一致很恼火。他们不想公开猜测西格尔和布斯基中有一人说谎，所以他们强迫西格尔接受布斯基的说法，这个钱数他们要写在新闻稿里。西格尔坚定地拒绝了。他认为，钱数出现不一致的原因是送钱人揩油了，但这跟他没关系。他收到的是 70 万，不能说其他数，无论受到多大压力。多年来他一直生活在谎言中，他不想再说谎了。最后，政府放弃了原来的要求。

现在，西格尔开始做他担心是最困难和最痛苦的一件事。在配合政府进行秘密调查阶段，政府禁止他把出事的消息告诉除他妻子之外的任何人。现在，他可以把事情告诉亲属、同事和朋友了，这对他来说是一件极其痛苦的事，但他必须去面对。

他打电话找到了父母，他们现在正在佛罗里达，乘坐他给他们购买的娱乐车在那里旅行。他让父母两人都来听电话。几星期前，当西格尔告诉父母他不能参加他们的四十周年结婚纪念时，他们很失望。现在，儿子又告诉他们这个更坏的消息，他们简直承受不住了。儿子曾经取得了他们做梦都没有想到的成功，而现在这个可怕的消息更让他们始料未及。母亲禁不住哭了。然而，他们主要是为儿子的健康担心。他们要立即过来看他，但他劝阻了他们。他向他们解释了以后几天要发生的事，极力劝他们放心，说他会一切都好的。

西格尔接着给他弟弟、妹妹和简·戴的父母打电话，他们无不对西格尔出事的消息表示震惊和难以置信，继而难过地哭泣。然后，他给关系最近的一些客户和同行打电话。他想找K K R公司的亨利·克拉维斯，但没有找到，只好把电话打给乔治·罗伯茨。罗伯茨表示听到这个消息很难过，希望他保重。西格尔也给以前的邻居塞缪尔·海曼打了电话。海曼试图支持西格尔，说他确信有地方弄错了，但他没有强要西格尔与政府对抗。接下去，西格尔给公共关系专家格舍恩·凯克斯特和另一位主要客户斯托克顿·斯特劳布里吉打电话。他也给彼得·施瓦茨打了电话，施瓦茨是个出租车司机，西格尔经常坐他的车，两人成了朋友。西格尔对施瓦茨说：“对不起，我让你失望了。”

最后，他给马丁·利普顿打电话。利普顿是他的良师益友，对他帮助非常大。他还不知道利普顿和他的事务所正在做戈德曼和塞克斯公司的代理。西格尔重复着以前向利普顿说过的道歉的话，一遍又一遍地说对不起。他多么希望利普顿能做出一些同情或原谅的表示啊。

“我要看看能给你做些什么。”利普顿最后说。利普顿冷冷的脸上哪怕闪出一丝亮光，西格尔都会深受鼓舞。

然后，西格尔再次给凯茜打电话，这次是让她到拉考夫办公室来。她来到后，西格尔把她领到一个会议室，关上门。“我犯事了。”西格尔对她说，“我让你失望了。”他感到好像是在向自己的女儿坦白过失。凯茜似乎仍然不明白怎么回事。他告诉她他犯了内幕交易罪。

凯茜眼泪一下子涌了出来。“为什么？”她抽泣着说，“为什么？”

西格尔难以回答她。他感到这一天来的痛苦和压力要给他撑破了。两人一起哭了起来。

拉考夫仍然担心西格尔的心理状态，第二天上午，他用自己的车拉西格尔去法院。西格尔可能在去法院的路上再次产生自杀的念头，拉考夫不想冒这种风险。到法院大楼后，西格尔被领着从侧门进去，然后被带到一楼大审判室，在这里可以听到诉讼人的申请和答辩。这天西格尔穿着一套深灰色西服，里面是一件蓝色衬衫，扎着红色领带。罗伯特·沃德法官把西格尔的答辩排在当天日程的最后一项，这意味着他得等待将近三个小时后才能出庭。

CS-1 将确认身份并答辩的消息传遍了各大媒体，因此审判室里挤满了各路记者，这与前一天弗里曼、威格顿和塔伯尔在这里受审时的情况形成明显对比。旁听者中还有素描画家，他们在整个诉讼过程中专注地盯住西格尔。各大电视台的摄影记者挤在通向审判室大门和联邦法院大廊柱的宽阔楼梯上。最后，沃德法官宣布西格尔出庭。

西格尔向法官保证，他没有服用药物，也没有看过精神病医生。沃德法官问他的文化程度。西格尔迟疑了一下，他准备说是哈佛商学院，那是他的母校，但他不能，因为他太惭愧了。“大学毕业。”他最后回答道。法官开始宣读起诉书上的

指控，西格尔被控犯一项违犯证券法律罪和一项逃税罪（没有申报从布斯基那里所得的非法收益而逃税）。西格尔几乎没有听到法官在说什么，他擦着眼里的泪水。

“你如何答辩？”他听到偌大的法庭里回响着这句话，然后是寂静。

“服罪，法官阁下。”他说，柔声而坚定地。沃德法官宣布将于4月2日对西格尔进行宣判，离现在不到两个月。

西格尔被推回被告席，和那天上午接受审讯的二十七名贩毒者一起按指印。为了避免遭到记者围追，他想从一个地下室的门走出法院，但被等在那里的国家广播公司的记者堵住了。他的律师们拥着他往车旁挤，记者们的照相机咔嚓咔嚓地响个不停。上车前，他只停了一下，吻了一下奥德丽·斯特劳斯的面颊，然后上了车，车门随着砰地关上了。这辆车拉他直接去机场。

第十二章 不安的华尔街(1)

西格尔认罪及弗里曼、威格顿和塔伯尔被捕的消息使基德尔和皮博迪公司及其新主人通用电气公司极为不安。基德尔和皮博迪公司的兼并收购部主管听到西格尔认罪的消息后，哭着从交易厅跑了出来。西格尔仍然有许多敬慕者，尤其是那些支持他的人。但是，随着事实的揭露，特别是他接受过布斯基的黑钱这样的事情被公布后，基德尔和皮博迪公司里反对他的情绪增强了。对于西格尔投奔德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，基德尔和皮博迪公司一直就有一种怨恨。现在这种怨恨很快变本加厉了。

当通用电气的高级官员们听到这个消息时，他们正在公司康涅狄格州费尔菲尔德总部的餐厅吃午饭。他们本来认为基德尔和皮博迪公司是一家杰出的投资公司，向它投资了 6.5 亿美元，现在他们意识到，这笔投资陷入了危险，这使他们很震惊。那天晚上，通用电气和基德尔和皮博迪公司两家的有关管理人员在曼哈顿高档的勒伯纳丁酒楼举行了一个晚宴，庆祝基德尔和皮博迪公司最近一起业务的成交，宴会上了解的情况使通用电气的官员更加警醒。

基德尔和皮博迪公司的管理人员与其新主人之间磨合得不是很好，而威格顿被捕一事又给他们造成了不和。当基德尔和皮博迪公司的马克斯·查普曼等人替威格顿辩护时，通用电气的官员不以为然。通用电气的官员们有过与政府打刑事官司的经验，他们认为，政府如果没有可靠的证据是不会发起大型调查的，更不会公开逮人。他们知道，有西格尔的合作，政府会掌握强有力的证明基德尔和皮博迪公司有不当行为的证据。一个公司通常要为员工的犯罪行为承担罪责，而西格尔正在认罪。

通用电气公司兼并基德尔和皮博迪公司后，基德尔和皮博迪公司的具体管理仍由德农齐奥负责，通用电气很少插手。然而，认识到目前情况潜在的严重性后，

通用电气安排分管基德尔和皮博迪公司的副总裁兼金融服务部总监劳伦斯·博西迪负责基德尔和皮博迪公司一案的处理，并指定拥有刑事案处理经验的通用电气副总法律顾问约瑟夫·汉德罗斯负责此案的具体事务。博西迪以前是一位著名的职业棒球运动员，为人正直诚实，人品无可指摘，而且对“旧”基德尔和皮博迪公司没有个人情结。他决心快速修补任何已造成的损害。

通用电气此前已经向基德尔和皮博迪公司派出了一支自己的审计小组，彻底审查该公司的财务执行和控制情况。现在，通用电气立即要求该审计小组调整方向，转而调查基德尔和皮博迪公司被控的内幕交易问题。基德尔和皮博迪公司也组织了一支自己的工作组，成员包括约翰·戈登、西格尔的朋友彼得·古德森和公司内部律师罗伯特·克兰茨。随着他们开始工作，恐惧感——大多是不可名状的恐惧感——笼罩着整个公司。西格尔会不会牵连到其他人，特别是德农齐奥？基德尔和皮博迪公司的套利运作是怎么一回事？有的人听说该公司有个套利部，感到很震惊。审计小组在仔细审查交易记录时，按“可疑”和“有问题”进行分类，并做出统计。哈尔·里奇听说，“可疑”交易仅仅几天就列出了一百多宗。

里奇和戈登的担忧还有其他理由。他们在研究政府对弗里曼的指控时，回忆了他们自己在S C A交易中的经历。他们当时的怀疑现在似乎被证实了。他们真不愿承认这一点，但政府对弗里曼的指控看来是真实的。

西格尔答辩的第二天，即星期六，基德尔和皮博迪公司的律师小组应召到圣安德鲁斯广场与吉尤利安尼和卡伯里等人会谈，检察官办事处方面同时参加的还有刑事处主任威尔逊和负责弗里曼案的检察官卡图西耶罗。另外，证交会的林奇和斯特克也参加了，因为关于基德尔和皮博迪公司的任何决议中都必须包括一份与证交会的协议。基德尔和皮博迪公司方面参加的有苏里文和克伦威尔律师事务所的合伙

人马文·施瓦茨、克兰茨、汉德罗斯和加里·纳夫塔利斯，其中负责者是施瓦茨。纳夫塔利斯曾当过威尔基斯的律师，汉德罗斯后来请他担任通用电气的法律顾问。

“基德尔和皮博迪公司的违法是没有疑问的。”吉尤利安尼开始道。但施瓦茨立即采取咄咄逼人的攻势。“你们应该道歉。”他愤愤不平地对吉尤利安尼说，接着开始责备检察官办事处逮捕弗里曼、威格顿和塔伯尔。

卡伯里对施瓦茨予以反驳。他指责施瓦茨的苏里文和克伦威尔律师事务所有利益冲突，因为它曾在其他事务上既做基德尔和皮博迪公司的代理又做戈德曼和塞克斯公司的代理。施瓦茨简直要从椅子上跳起来，提高嗓门说：“用不着你来在这方面教训我。我即使需要有人在职业道德方面提建议，也轮不到你。”

政府律师们想不到施瓦茨一上来就要求政府道歉。自威南斯案以来，他们一直对基德尔和皮博迪公司及其法律顾问苏里文和克伦威尔律师事务所有怀疑。从威南斯一案可以看出，基德尔和皮博迪公司显然法纪意识淡漠，内部管理不善。如今，该公司以前的业务明星西格尔已坦白了在该公司时的主要犯罪活动，而该公司竟然认为政府应该道歉？

克兰茨出来替施瓦茨帮腔。“我们的当事人有什么问题？请告诉我。”他说，同时扫视着在座的政府律师。政府律师们没人理他，他接着说：“我实在看不出我们的当事人哪儿违法了。”

吉尤利安尼仍然很镇静，“我们认为基德尔和皮博迪公司违法了，这是我们的想法。”他说，“你们的当事人出问题了，这个问题你们解决得越快越好。你们必须受到某种惩罚。”然后，卡伯里把话茬儿接过来。他回顾了基德尔和皮博迪公司要为西格尔的行为可能承担的刑事责任，并提醒他们在威南斯事件中的不良表现，包括威南斯在一本书中披露出来的一些违规行为。接着，卡伯里抛出一枚重磅炸弹：

基德尔和皮博迪公司的问题并不仅限于西格尔的事。根据政府还掌握的情况，该公司的波士顿经纪人唐纳德·利特儿（与布斯基有往来）进行股票寄存交易，该公司资本交易部联合主管也有问题，而且，最令人吃惊的是，该公司总裁约翰·罗切也不清白。

“我们要起诉你们。”卡伯里直截了当地说。施瓦茨好像非常吃惊。吉尤利安尼告诫施瓦茨公司要为员工的罪行承担责任，施瓦茨反击吉尤利安尼不通情理。在双方的反唇相讥中，会议很快就破裂了。施瓦茨率领基德尔和皮博迪公司的律师小组拂袖而去，吉尤利安尼等人不胜气愤。

汉德罗斯把这次会谈情况向博西迪做了汇报，博西迪听后大吃一惊。他认为，苏里文和克伦威尔律师事务所所采取的态度愚蠢到了极点。博西迪决定，必须采取补救措施，而且要快。他看到过政府起诉赫顿银行时对该银行造成的毁灭性影响，相信政府若起诉基德尔和皮博迪公司，对该公司声誉的影响也将是毁灭性的，即使公司最后侥幸获胜也同样是有弊无利。

通用电气公司的审计小组加快了工作进程，并向汉德罗斯和博西迪汇报调查结果。他们的发现不令人鼓舞。在受调查的交易中，有些根据公开信息可以解释得通，有抗辩的余地，例如关于通用食品公司收购案的交易。但在大陆集团公司收购案的交易中情况如何呢？大陆集团公司是戈德曼和塞克斯公司的客户，基德尔和皮博迪公司套利部选择购买该集团公司股票的时间恰到好处，正巧在“白衣骑士”出现之前。此外还有其他一些交易有类似的“巧合”。“这种情况一到两起我们能够容忍。”纳夫塔利斯对汉德罗斯说，“但多达五六起就不行了。”

第十二章 不安的华尔街(2)

与基德尔和皮博迪公司高层人员的晤谈也不能让人拂去疑虑。德农齐奥表示，他对西格尔与弗里曼的内幕交易关系并不了解。通用电气公司愿意相信这个说法，但是，德农齐奥鼓励西格尔向威格顿和塔伯尔在套利业务上提供建议，他甚至连表面上的分隔套利部与其他部门的措施都没有。他疏于内部控制。通用电气官员认为，德农齐奥对公司的管理是很糟的。他们还断定，公司总裁罗切（现正被调查）和公司内部律师克兰茨更不称职。

基德尔和皮博迪公司的律师小组与美国检察官办事处会谈破裂后两个星期，纳夫塔利斯给卡伯里打电话。“通用电气人员想见你。”他对卡伯里说，“这次没有基德尔和皮博迪公司或苏里文和克伦威尔律师事务所的人。”通用电气公司决定把对基德尔和皮博迪公司的控制权拿过来，而且不只是对这次刑事调查的控制权。苏里文和克伦威尔律师事务所的此案代理人身份被中止了，由纳夫塔利斯和他所在的克莱默、莱文、尼森、卡敏和弗兰克尔律师事务所取而代之。3月7日，博西迪亲自与吉尤利安尼和卡伯里进行了十五分钟的会谈，他在会谈中的口气与上次施瓦茨的迥然不同。

博西迪在会谈中非常坦率，就差直接承认基德尔和皮博迪公司有罪了。他叙述了通用电气对基德尔和皮博迪公司进行的彻底调查，并承认发现了“严重问题”。检察官们认为，这种调查与戈德曼和塞克斯公司文过饰非式的内部调查形成了鲜明对比。博西迪强调表示，通用电气只是刚刚兼并基德尔和皮博迪公司，对调查中暴露出来的情况一无所知。该公司若遭到起诉，就可能破产，七千名无辜员工就会失业。

接着，博西迪提出了具体的补救措施：基德尔和皮博迪公司的高层人员包括德农齐奥、罗切和克兰茨——将被解职，必要的话还要予以开除。基德尔和皮博迪公司将彻底取消套利业务。（博西迪断定，金融公司不应从事套利业务；在这种公

司里，即使套利部与其他部门相分离，也不可能保证不出现利用内幕信息的问题。) 另外，基德尔和皮博迪公司还要与证交会达成一项合适的解决方案。

通用电气公司的坦诚和果断给两位检察官留下了很好的印象。吉尤利安尼对博西迪说，通用电气的做法与其他牵涉这起丑闻的公司的行为相比，不啻一缕“新鲜空气”。显然，他所谓的“其他公司”是指德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司和戈德曼和塞克斯公司。自从政府实施逮捕行动以来，博西迪和纳夫塔利斯第一次看到了基德尔和皮博迪公司不会被起诉的一线希望。

正当基德尔和皮博迪公司一案发生有利转变的时候，政府又获得了另一个胜利。1987年4月，杰弗里斯集团公司董事长博伊德·杰弗里斯承认两项重罪，并同意与政府合作。杰弗里斯集团公司是洛杉矶一家大型经纪公司，是场外市场交易的开创者。杰弗里斯为布斯基“寄存”过股票，布斯基给了他300万美元的“好处费”，政府掌握这方面的证据。这笔钱的发票上写的是“投资咨询服务和公司金融服务费”，从这里可以确认布斯基曾以类似的在发票上虚列开支的方法支付德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司530万美元黑钱。

更让人吃惊的是，杰弗里斯还供出了一桩与布斯基无关的活动。他供称，他曾应一位同伙的要求，在美国运通银行二次销售费尔曼基金会的股票时操纵股价。这项活动也涉及在发票上虚列开支问题。杰弗里斯在通过大量购买股票而推高股价时自己遭受了损失，那位同伙就是以虚列开支的形式支付补偿杰弗里斯损失的钱。与其他涉案者不同，杰弗里斯对那些在华尔街上极其正常的行为也承认有罪。正如他的律师告诉政府的：“博伊德是在帮客户的忙。他是在客户间互帮互助的环境中长大的。而现在规则正在变化。”

让杰弗里斯操纵费尔曼基金会股价的那个同伙不是别人，正是桑迪·刘易斯，即在艺人餐馆介绍穆赫伦与布斯基认识的那个套利人。后来，刘易斯与布斯基闹翻

了。为报复布斯基，刘易斯那个夏天几乎天天缠着加里·林奇，敦促他继续调查布斯基。现在他的愿望达到了，布斯基完蛋了，但是，刘易斯的下场比布斯基还惨。刘易斯一直以来总是摆出一副道德高尚者的样子，他在接受调查时愤然否认自己有罪。但没几个人相信他的话。他越来越因虚伪受到人们的嘲笑。不久，他在华尔街的事业就完结了。

检察官办事处在这些胜利上的欢欣很快被其他案子的不顺取代了。在弗里曼、威格顿和塔伯尔的案子上，政府好像在艰难地挣扎。西格尔结束法庭答辩回到佛罗里达后，有一次，他看到了根据他的供述拟写的逮捕弗里曼等人的逮捕证，于是立即变得心烦意乱。政府在签发逮捕证时，专门把西格尔供述的最复杂的尤纳考和斯托勒两起收购案提了出来。关于这两起交易，杜南只审问过西格尔一次，当时是帕斯查尔作记录。当西格尔看到杜南签署的宣誓书时，感到很震惊。这份宣誓书的大意是准确的，但是，正如戈德曼和塞克斯公司已经发现的，宣誓书上的细节有错误。

按照宣誓书所称，关于尤纳考公司股票回购计划的所有联系都是西格尔在塔尔萨机场与弗里曼的通话。事实上，在塔尔萨机场的通话只是一部分，宣誓书上错误地把多日和多星期的通话给缩短了。政府还出了一个错误，它宣称弗里曼每做完一笔交易都把有关材料保存起来。西格尔对此同样感到很震惊，他告诉政府律师说，保存这种材料的是布斯基，不是弗里曼。拉考夫知道，优秀的辩护律师会利用政府的这种失误，质疑政府指控的真实性，从而使政府窘迫。西格尔担心，政府会不公平地指责并起诉他撒谎。拉考夫本来希望政府在逮捕弗里曼、威格顿和塔伯尔之前，让他和西格尔先检查一下对这几个人的指控材料，但检察官们为了保密没有这样做。现在一切都晚了。

拉考夫给卡伯里打电话，让斯特劳斯在一旁监听。他要明确地向卡伯里说明，西格尔对这些错误没有责任。卡伯里承认政府出现了这些错误，并说政府会找机会

予以更正。令拉考夫释然的是，卡伯里并没有责备西格尔的想法。而且，卡伯里似乎对这些问题没有过分担忧。

弗里曼、威格顿和塔伯尔被逮捕约七个星期后，于4月9日被起诉。政府对自己的错误简要做了更正，表示尤纳考交易发生的时间是1985年5月15日和17日，而不是以前所称的4月，斯托勒交易发生的时间是4月，而不是12月。但是，政府保持针对这两起交易的起诉，指控每个被告四项重罪。

颇有意义的是，基德尔和皮博迪公司没有受到指控，说明通用电气官员与吉尤利安尼达成的谅解起了作用。为表示对政府的支持，基德尔和皮博迪公司立即停了威格顿的职，并停止为他支付律师费，同时也停止替塔伯尔支付律师费。基德尔和皮博迪公司大多数人不知道的是，通用电气还采取了进一步的措施。通用电气的律师会见了威格顿的律师斯坦利·阿金，直言告诉他，威格顿只有真地无罪时才可以与政府的指控相对抗，如果有罪，就应该认罪并合作。不仅如此，通用电气的律师还说，如果威格顿与政府对抗到最后却被判明有罪，通用电气将要求他交回该公司购买基德尔和皮博迪公司股票时付给他的300万美元，并将拒付仍欠他的另外300万美元。

与通用电气形成对比的是，戈德曼和塞克斯公司仍然顽固支持弗里曼，不过它又发表了一份声明，措词比以前那份温和了许多。这份声明说：“我们了解他、信任他。就我们现在所了解的情况，我们继续认为他没有违法行为。”

通用电气公司的做法是合理的，在一个公司中，被起诉员工应该被停职。而且，通用电气的官员对威格顿或塔伯尔确实都不了解，停威格顿的职也反映了他们的一种看法，即政府关于这两人知道西格尔有内幕消息的推测可能是正确的。然而，基德尔和皮博迪公司停止支持威格顿的做法在公司激怒了许多人，特别是那些对公司自治权被通用电气这样的工业巨人夺走仍然感到愤愤不平者。同时，这些变故对

一向镇定自若的塔伯尔没有产生什么影响。失去基德尔和皮博迪公司的支持使他感到伤心，但他仍然坚定不移，坚持认为自己无罪。

与一个月后发生的一场喧闹相比，基德尔和皮博迪公司出现的这种抱怨算得上是温和的。5月12日，负责这起案子的两个检察官——卡图西耶罗和约翰·麦坎尼出庭，对法官路易斯·斯坦顿说，他们需要更多的时间为本案的审判做准备。麦坎尼承认道，“事后想来”，政府本来可以推迟进行这些闹得满城风雨的逮捕行动。他同时承认：“如果动作过快，我们可能出错。”

第十二章 不安的华尔街(3)

这种做法是令人震惊的，这等于在关键时刻承认政府判断有误，不仅是在本案上，而且在其他正在进行的调查上，包括米尔肯案。通常情况下，要求推迟审判的是被告方，但在本案中，被告辩护律师意识到加快速度对他们有利，所以反对推迟审判。政府提出推迟建议的第二天，斯坦顿法官支持被告方，否决了政府的提议，引用《第六修正案》加快本案的审判。吉尤利安尼的发言人对《华尔街日报》说：“我不认为这是一个失败。”但是，显而易见，被告方及其支持者有理由欣喜若狂。

现在，政府遇到了麻烦。这些案子是应该继续下去还是寻求撤诉？许多人认为撤诉是不可思议的。纽约美国检察官办事处内部在这个问题上出现了争论。卡图西耶罗和麦坎尼没有参与逮捕决策的制定，但他们坚定地认为政府有义务继续将案子进行下去。特别是卡图西耶罗，多年来他一直在该办事处工作，深受吉尤利安尼前任们办事传统的熏陶。按照那种传统，检察官办事处一般不批准匆忙逮人。但是，一旦对被告实施了逮捕，卡图西耶罗就严肃坚持应有的权利，快速驱散笼罩在他们声誉上的乌云。

卡图西耶罗和麦坎尼都认为，他们可以名正言顺地办理这个案子，而且有很好的成功机会。他们相信西格尔将是一个极好的、非常可信的证人。他们从基德尔和皮博迪公司和戈德曼和塞克斯公司搜集了许多交易记录，可以为西格尔的供词提供充分支持。但是，他们缺少合适的印证证人。对任何检察官来说，只根据一个主要证人对被告提出指控都是不安全的，更不用说这个证人是一个刚刚服罪的人。

刑事处主任霍华德·威尔逊反对卡图西耶罗和麦坎尼的观点。他说，政府现在不应该再贸然继续此案，以免错上加错。他坚持这种立场可能还有其他考虑。威尔逊工作的一部分是保护他的上司吉尤利安尼及其政治前途。吉尤利安尼取得了一系列引人注目的成功，包括对前布朗克斯民主党领袖斯坦利·弗莱德曼的定罪，这起案子是他亲自办理的，赢得了很多赞扬。他还因确定布斯基认罪协议和整治华尔街而获得了进一步的赞誉。吉尤利安尼风头正劲，凭这种架势可能很容易地入主纽约市长官邸或州长官邸。他在媒体上的形象几乎一律都是积极和正面的。但是，现在怎么做会更好呢？是暂停此案以后再重新起诉（那时吉尤利安尼可能已离开该办事处），还是不惜可能遭遇尴尬而继续进行此案，从而使吉尤利安尼受到责备？

该卡伯里表态了。当初他同意了杜南提出的逮捕建议。他对这起案子有信心。他不会玩政治游戏，也没有政治野心。作为一位资深检察官，他不愿否决对此案尽职尽责的同事们的意见。他同意卡图西耶罗和麦坎尼的观点，建议此案继续进行。

吉尤利安尼进退两难。如果否决卡伯里的建议，对卡伯里的影响将是毁灭性的。但是，吉尤利安尼在逮捕提议上支持过卡伯里，而结果是如此之糟。最后，吉尤利安尼同意了威尔逊的意见，命令助理检察官们准备一份寻求撤消此案的动议。

到第二天中午，谣传就起来了，说政府要采取非常措施撤案。拉考夫给西格尔打电话讲了此事，西格尔疑惑地问：“会那样吗？”

“那是不可能的。”拉考夫回答。他是根据自己曾在检察官办事处工作多年的经验做出这种判断的。他仍然认为，政府实施逮捕行动是有备而为，肯定是有印证人才动手的。他推测政府完全会将案子继续下去，即使这样会使检察官们感到有些紧张。他在检察官办事处工作时，遇到这种情况至少就会这样处理。

然而，拉考夫认为不可能发生的事当天就发生了。5月13日，卡图西耶罗和麦坎尼再次出庭。由于此案很快变成了内幕交易丑闻中第一大有争议的案子，法庭上挤满了记者、其他潜在被告的律师和好奇的旁听者。卡图西耶罗明显很痛苦，但他的精神比前一天要好一些。他对斯坦顿法官说，政府在是继续此案还是要求撤诉的选择中，“经过论证决定撤诉”。为淡化这种尴尬之举的影响，他补充说现在的起诉“只是冰山的一角”，并发誓政府将寻求新的起诉，把内幕交易陈词从两种交易扩大到九种不同的交易。

三名被告本人都没有出庭，而代表他们出庭的律师难掩内心之喜，他们不失时机地抨击政府。威格顿的律师阿金称，政府耍这种花招“明显是要逃避此案的快速审判”，“是可笑的”。塔伯尔的律师劳勒说，政府此举“说明政府证据不足，逮捕行动错误”。同时，媒体大肆进行各种报道，称被告被捕后受到虐待，并被剥夺宪法赋予的权利。在大多数未决案件中，辩护方律师都是想方设法避免冒犯检察官，因为检察官在决定检控程序上有很大的决断权。但是，在这起案子上，辩护律师却公开而明显地与检察官斗法，而且战无不胜。

此案的这种奇变在基德尔和皮博迪公司内没有对人员士气产生什么影响。威格顿的支持者受到案情变化的激励，开始强烈要求为威格顿复职。政府撤诉第二天，通用电气履行对检察官办事处的承诺，免去了德农齐奥、罗切和克兰茨的职务，任命通用电气董事、伊利诺伊机床厂前董事长赛拉斯·卡思卡特为基德尔和皮博迪公司的新董事长。此举在该公司引起了更大的愤怒。

“前几天我还在想，我们这里需要的是一个乖乖听话的人。”基德尔和皮博迪公司一个管理人员说，语中透着挖苦。博西迪在为通用电气的决定辩护时说，通用电气的调查发现，基德尔和皮博迪公司在财务、行政、管理和信息系统等方面的控制上存在“许多薄弱环节”。

作为对基德尔和皮博迪公司忠诚者的抚慰，马克斯·查普曼（过去曾和西格尔一起是德农齐奥的继承者人选）被任命为首席运营官，向卡思卡特负责。“他们要我给公司挣钱，而来的卡思卡特 61 岁了。”查普曼对《华尔街日报》说，讽刺卡思卡特年老。

通用电气公司刚兼并基德尔和皮博迪公司时，对该公司的管理是放手的，毫无疑问，现在它要行使对该公司的控制。它安排亲通用电气人员负责基德尔和皮博迪公司的高级财务和管理工作，并调派一批通用电气的信贷人员进入该公司的垃圾债券和融资买断领域。通用电气公司在基德尔和皮博迪公司有 6 亿美元的投资，它要努力保护这笔资金。几个星期后，当证交会宣布它正在与基德尔和皮博迪公司商讨课罚该公司 2530 万美元事宜时，通用电气的策略就变得明显了。与此同时，吉尤利安尼公开宣布，基德尔和皮博迪公司将不被检控。

通用电气公司对于结果没有感情用事。博西迪达到了他确定的首要目标，即让基德尔和皮博迪公司免于起诉。于是基德尔和皮博迪公司幸存下来了。对于通用电气来说，虽然有损失感，但更多的是有一种困惑感：像基德尔和皮博迪公司这样历史长而声誉好的投资金融公司，怎么到了如此失控的地步？该公司得以幸存下来的东西就是，摆脱了 2 月份逮捕事件以来所面临的被检控危险，现在可以自由恢复业务。

但是，在基德尔和皮博迪公司的许多人看来，该公司变得面目全非了，成了通用电气信贷公司的一个附属小店，而通用电气信贷公司也只是通用电气公司的一

个附属物。威格顿职务的剥夺和待遇的取消打碎了人们对公司的忠诚，没有人再把基德尔和皮博迪公司视为一个“家庭”了。不少人很快就离开了这里，投奔他处，其中有哈尔·里奇。最后，连约翰·戈登也走了。这个组织他们已不再认识了，在这里他们感到失落和孤立。在冥思静想时，他们意识到，他们曾经熟悉和热爱的那个基德尔和皮博迪公司很久以前就消失了。80年代是制造圈钱“明星”的年代，迈克尔·米尔肯、伊凡·布斯基和马丁·西格尔这些闻名全国的风云人物应运而生，但他们最终逃脱不了灭亡的命运。

1987年5月13日，许多助理检察官和纽约南区校友来到公园大道一座大楼，参加本年度的校友聚餐会。他们一律穿着正装，看上去有点僵硬。举办这种年度聚餐会是纽约美国检察官办事处长久以来的一项传统，目的是把现在该办事处工作的和曾在这里工作的律师们召集到一起，并维持一种非正式的校友关系网。这种聚餐会由各位成员轮流做东，今年的做东者是保罗·柯兰。

今年聚餐会的日子正好是检察官办事处要求对弗里曼、威格顿和塔伯尔等人撤诉的日子，其中的弗里曼是柯兰的当事人。在聚会的大餐厅里，大家议论纷纷，几乎一致对检察官办事处的做法提出批评。有的人责怪戈德曼和塞克斯公司，说如果这个被告不这么财大气粗，就不会有这么大喧嚣，当然也就不会引起媒体的注意。但这种观点明显只是少数人的。撤诉至少令检察官办事处非常尴尬，更不利的是，它反映该办事处无能，损害该办事处的声誉。

聚餐会上，杰德·拉考夫来到霍华德·威尔逊身边，半开玩笑地对他说：“这是一件重要案子，你们把它弄糟了。”

威尔逊马上替吉尤利安尼辩护。他说：“你在说什么呢？是你那小子不济事，害得我们还要做大量印证工作。”他所说的“那小子”是指西格尔。

拉考夫本来希望友好地讨论问题，但威尔逊的话把他激怒了。“你那样说不公平。”他反驳道，“我一直说，他能供述的就是这些。他完全是诚实的。撤诉的馊主意是你出的。”

在检察官办事处，遭受挫折最大的似乎是卡伯里。他像往常一样神秘莫测，但好像失去了某种热情。不利宣传是令人痛苦的。卡伯里从根本上来讲是一个害羞的人，对表扬性宣传会感到不自在。

柯宁聚餐会不久，卡图西耶罗和麦坎尼在低潮中努力重新积聚动力和士气，而卡伯里则宣布辞职，让同事们大为震惊。他在公开解释辞职原因时只是说，关于米尔肯和弗里曼的这两起主要案件可能要拖上几年。他还说，弗里曼的案子对他来说没有什么挑战，这起案子不像米尔肯案那么复杂，它所涉及的只是相对简单的内幕信息交换，只需进行例行印证。还有其他原因。卡伯里觉得，当他在1986年接受反欺诈处主任一职时，他在纽约美国检察官办事处工作的时间已经超过了通常的三到四年聘任期。他在这里已工作了八年，那些亲密的朋友都已经走了，现在该他动一动了。

这些理由都是真实的。但是，卡伯里的许多同事并不认为这些就是圆满的解释。有一点他们很清楚，就是吉尤利安尼对卡伯里失去了信任，尽管吉尤利安尼不承认。信任的丧失会使任何具有卡伯里那样的自尊和专业水平的人都难以再工作下去。

第十二章 不安的华尔街(4)

但卡伯里还没有找到新的工作。他不愿到陌生人那里推销自己。然而，最重要的是，他的朋友们不太相信他会扔下米尔肯案而抽身退出。他正在进行一场执法行动，这场行动可能重塑华尔街，重整全国金融市场。米尔肯是这场调查案的核心人物，

当卡伯里一开始获得利文合作的时候，可能就开始下定决心将米尔肯这样的“塔顶”人物缉拿归案。现在他怎会扔下此案不管？

做出辞职决定后，卡伯里抓紧时间找工作。8月份，克利夫兰一家大型全国性律师事务所——琼斯、戴、里维斯和波格律师事务所与卡伯里联系，要他在该事务所驻纽约办事处开办白领辩护业务。卡伯里甚至不知道琼斯、戴、里维斯和波格律师事务所有一个纽约办事处。他飞往克里夫兰，与他未来的合伙人见面。他不想再找来找去了，所以没有考虑其他机会就接受了该事务所的邀请。10月，卡伯里离开了纽约美国检察官办事处。他本来应该功成身退，这下却似乎更像是退却。

吉尤利安尼快速行动，任命布鲁斯·贝尔德为反证券欺诈处主任，试图以此积聚动力，重获主动。贝尔德是吉尤利安尼的高级助手之一，多年前与吉尤利安尼在司法部共事过。他1980年加入纽约美国检察官办事处后，成功办理过一些有组织犯罪案件，包括科伦波案。他先是担任反毒品处主任，后转任刑事处主任。他在戴维斯—波尔克和沃德威尔律师事务所工作过，对证券法有所了解。戴维斯—波尔克和沃德威尔律师事务所是一家著名的律师事务所，现正与凯、斯科勒律师事务所一起做弗里曼的代理。

贝尔德与卡伯里从外形到性格都没有共同点。卡伯里身材肥胖，有幽默感，而贝尔德又高又瘦，为人严肃，而且说话乖巧。贝尔德是美国中西部人，毕业于威斯康星州立大学。他的办案方针比卡伯里的更强硬。由于他在最棘手的执法领域工作过，所以他对弗里曼、威格顿和塔伯尔被逮捕和被当众上铐并不感到不妥。他的是非观非常鲜明，这一点与吉尤利安尼很相似。

当吉尤利安尼提出要贝尔德担任反证券欺诈处主任时，贝尔德毫不犹豫地接受了。他知道，他将要在外界的注目之下主持本办事处的两起最重要的案子，即弗

里曼案和米尔肯案。他明白，这两起案子的结果可能影响本办事处的信誉和吉尤利安尼的政治前途。他必须赢。

然而，当他接手工作的时候，胜利的可能性似乎很遥远。由卡洛尔和法德拉负责的对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的调查好像停滞了，对弗里曼的调查也没有新的进展。华尔街的人抱团对付政府的调查。

贝尔德立即注意到，这些内幕调查案与他办理过的黑手党案具有相似性。像有组织犯罪者一样，华尔街上的嫌疑犯视沉默和忠诚高于一切，把讲真相和根除金融腐败的义务弃之一旁。比如，如果戈德曼和塞克斯公司的某位合伙人参与了违法活动，那么他宁愿自己坐牢也不把公司的其他参与者牵涉出来。还有，在有组织犯罪案的调查中，有许多连锁案，但没有足够的侦查人员来追踪所有的线索。贝尔德画了一个图表，写下嫌疑者的名字，并把名字用方框框起来，然后按照连锁关系把这些方框连在一起。整个图表完成后，贝尔德画出了近二十个方框，大致连成一个圆圈。并非所有的线索好像都能查到结果。米尔肯位于顶端，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司接近中间位置。

12月，贝尔德和同事们偶然发现了米尔肯案的一些有价值的证据。调查人员在检查有关布斯基交易的所有文件时，在布斯基的个人文件中发现了一个标记为“DBL计划”的文件夹。这个文件夹显然是由布斯基的秘书保存的，里面的内容看上去正是由穆拉迪安整理、后来又按布斯基的吩咐销毁的账表。卡洛尔立即让穆拉迪安前来辨认。

“就是它！”穆拉迪安看到这个文件时大叫道，“这就是我在佛罗里达休假时整理的东西。”布斯基显然忘记了，他在把这份德莱克赛尔的购股记录原件交给穆拉迪安备案以前，让秘书把这个记录复印了一份。

现在，穆拉迪安可以不用重补这份文件了。政府不仅有了实际的原件副本（这份证据更有价值），而且上面的数字确证了穆拉迪安凭记忆告诉他们的证言。

此后不久，检察官办事处又在米尔肯案和弗里曼案上取得了另一个突破。贝尔德就任反欺诈处主任后，马上与卡图西耶罗和麦坎尼开会研究弗里曼案。由于此案给检察官办事处造成了负面影响，吉尤利安尼明确要求工作人员把它作为当务之急来办理。卡图西耶罗和麦坎尼说过中止的起诉只是冰山的一角，发誓要找到更多的证据。他们必须兑现誓言，因而压力很大。去哪儿找更多的证据呢？

卡图西耶罗记得，西格尔在供述过程中说到他在斯托勒收购案期间与弗里曼的一次对话。弗里曼向西格尔透露说，科尼斯顿投资合伙公司正在积聚斯托勒股票，准备“认真”促成一笔大交易。西格尔问弗里曼是怎么知道这个消息的，弗里曼回答：“我与替科尼斯顿投资公司买股票的人关系很近。”

卡图西耶罗认为西格尔提供的这个情况很重要，因为它表明弗里曼除西格尔之外还有其他的内幕消息来源。但是，西格尔记不起弗里曼所说的与他关系很近的那个人的名字，而且怀疑弗里曼是否向他提到过那个人的名字。卡图西耶罗通过快速调查，弄清楚了这个疑问。科尼斯顿投资公司是通过一个名叫奥克利—萨顿的公司购买斯托勒通信公司的股票。奥克利—萨顿公司的人员与普林斯顿—纽波特投资合伙公司的人员是同一班人马，负责人是詹姆斯·里根。里根是弗里曼在达特茅斯学院上学时的同窗好友。当然，他就是向弗里曼提供科尼斯顿公司积聚斯托勒股票一情的消息者。弗里曼被捕和西格尔认罪后大约两个星期，里根和普林斯顿—纽波特投资合伙公司被传讯。交易记录揭示了斯托勒股票的预期交易情况，而电话记录表明，里根和弗里曼在这起交易期间经常通电话。

贝尔德认为，普林斯顿—纽波特投资合伙公司可能是一个很好的可以深入调查的目标。或许该公司的那些负责人与弗里曼是同谋，他们本身就可以证明检控的

正当性，或者他们可以与政府达成认罪求情协议或求得豁免，以此为条件向政府提供弗里曼犯罪的证物和证言。但是，贝尔德需要更多的信息，他不想让该公司知道它已成为政府调查的目标。因此，贝尔德计划采用一种传统的调查方法——找一个与该公司有矛盾的雇员盘问，这种人往往是前雇员。不久，他找到了这样一个人。

在弗里曼案的压力下，卡图西耶罗把普林斯顿—纽波特投资合伙公司雇员们的交易记录都收集过来，挨个儿进行检查。这项工作虽然单调乏味，但终有所报。检查中发现，该公司一个名叫威廉·黑尔的雇员在本调查案涉及的一项交易中有内幕交易嫌疑。当检察官们锁定黑尔（也是达特茅斯校友）时，得知他已不在普林斯顿—纽波特投资合伙公司工作了。他被该公司解雇了。

检察官办事处向黑尔发了一个传票，但这种方法没有奏效。黑尔说他不会与政府合作。他雇了一位律师，检察官们打算通过他的律师达成某种协议，暗示检察官办事处希望黑尔提出一个价值预估，特别是提供普林斯顿—纽波特投资合伙公司其他人员的违法情况。黑尔的律师回话说，黑尔拒绝向政府提供任何种类的价值预估。无奈之下，检察官们决定采用最后一招，即在大陪审团面前讯问黑尔，迫使他在获取豁免的条件下作证。这样做是有风险的。他们知道他们可能想晚点检控黑尔，但觉得别无选择。

1987年11月，黑尔前来作证。他是个身材颀长的年轻人，头发深黄，面部棱角分明。他看上去不感到紧张。贝尔德亲自提问他。不出他所料，由于黑尔避重就轻，闪烁其词，讯问没什么结果。然后，贝尔德转向一个好像无关紧要的问题，问黑尔为什么离开普林斯顿—纽波特投资合伙公司。黑尔只稍稍犹豫了一下就如实回答道：“不是我离开，是我被解雇了。”

“为什么？”贝尔德接着问，本能地抓住黑尔突然现出的坦率。黑尔接下来的回答令人震惊，大大出乎贝尔德的预料，在他作为检察官的职业生涯中，还从来没有遇到过如此出乎预料的事。

黑尔的回答是：“我不能忍受他们正在犯的种种罪行。”

黑尔谈起了普林斯顿一纽波特投资合伙公司的违法活动，贝尔德简直难以抑制内心的激动。出现这种情况让检察官们喜出望外。看来政府不仅可以获取普林斯顿一纽波特投资合伙公司及其高级管理人员进行违法活动的证据，而且，根据黑尔所述，该公司的主要同谋者不是别个，正是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部。突然间，普林斯顿一纽波特投资合伙公司的活动看来使反欺诈部两个最大的案子之间有了联系。

第十二章 不安的华尔街(5)

根据黑尔的供述，普林斯顿一纽波特投资合伙公司经常在美林公司和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司“寄存”股票，制造假损失，欺骗国内税收署。该公司在德莱克赛尔的联系入通常是布鲁斯·纽伯格，他是贝弗利山分部的交易员，就是有一次把电话听筒软线嚼断的那个人。为制造假损失、少缴税，普林斯顿一纽波特常常以亏本价把证券“卖”给德莱克赛尔的高收益证券部，不久再以相同或稍高的价格将它们“买”回来。黑尔说这些交易确实是假的，因为德莱克赛尔不承担任何货主风险。德莱克赛尔给普林斯顿一纽波特投资合伙公司帮这种忙，是为了使该公司成为受它摆布的客户，这样，当德莱克赛尔的营销员推销垃圾债券时，普林斯顿一纽波特就会愿意、甚至急切地购买。

黑尔解释说，他在普林斯顿—纽波特投资合伙公司时，他的上司保罗·伯克曼安排他进行“赋税寄存”，这让他很担心，因为这里面显然有潜在的法律问题。但是，伯克曼对他的担心不以为然。在一次公司会议上，伯克曼毫无忧虑地说：“国税局没有人力区分这些类型的交易，也没有把它们弄明白的能力。”他指示黑尔把证券先卖出去，然后以稍微不同的价格将其重新买回，通过这种方法来“掩饰”这项计划。他还让黑尔在“寄存清单”上把这些证券和价格记下来。

黑尔对贝尔德说，当他表示不愿做这件事时，就被解雇了。

虽然黑尔未能向检察官们提供有关里根与弗里曼关系的情况，但他突然之间成了意外有惊人价值的证人。而且，他提供了更多值得追查的线索。他说，在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司，纽伯格毫无疑问是一个知悉内情的参与者。纽伯格还有一个助手，名叫莉萨·安·琼斯，她经常替纽伯格处理交易，可能能够确证黑尔许多供述的正确性。而且，黑尔还讲出一个重要情况，说有关股票寄存计划的谈话可能无意中录了下来。他解释说，普林斯顿—纽波特投资合伙公司一直有一种录音制度，公司交易员的谈话按照惯例都被录下来，虽然他们不是公司的高级官员。这种录音制度在许多公司都很常见，其用途是解决可能与客户发生的纠纷。

贝尔德和卡图西耶罗决定，在黑尔获豁免并作证的消息传出去之前，迅速就他提供的情况展开调查。幸运的是，黑尔的解雇使他与以前的同事们关系疏远了，所以他自己向外讲述他与政府合作一事的风险非常小。但是，消息会在辩护律师之间传播。检察官们尤其担心录音磁带问题。黑尔说过这些磁带定期六个月后销毁，如果普林斯顿—纽波特投资合伙公司听到黑尔泄露了情况，可能会提前销毁磁带。

尽管在逮捕弗里曼、威格顿和塔伯尔一事上舆论宣传对检察官办事处不利，但检察官们并没有对可能再次实施强力出击畏手畏脚。他们利用黑尔供述的情况，快速获取了搜查普林斯顿—纽波特投资合伙公司的搜查证，出具的理由是该公司有

偷税嫌疑，但没有提及德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司或弗里曼。贝尔德的执法方法更为严厉，检察官们的行动可以有力地说明这一点。从现在检察官们的行动仿佛可以看出，前些时逮捕弗里曼等人行动中的问题并不是检察官办事处太严厉，相反是办事处不够严厉，没有对这些嫌疑犯起到威慑作用，从而没能使他们认罪和合作。作为办理黑手党和毒品案件的检察官，贝尔德知道，犯罪嫌疑人明白什么是威力。在吉尤利安尼的首肯下，贝尔德计划进行一次大搜查，这次搜查行动在严厉程度上使逮捕弗里曼、威格顿和塔伯尔等人的行动相形见绌。

12月中旬的一天，即黑尔在大陪审团面前受审后几个星期，几辆客货车来到新泽西州普林斯顿市中心一幢不太显眼的、隐约是殖民地时期风格的办公楼前，普林斯顿一纽波特投资合伙公司的办公室就在这里。圣诞节就要来了，办公楼前街道两边的商店橱窗都装饰得非常漂亮，不远处是普林斯顿大学宁静的校园，这条街道通往该校大门口。车子停稳后，从车上涌出五十名政府执法人员，全副武装，穿着防弹背心。

这些执法人员拥入电梯，然后挤过普林斯顿一纽波特投资合伙公司办公区的玻璃门。出示搜查证后，他们蜂拥进入各个办公室。公司员工吓呆了，惊恐地坐在办公桌前。在执法人员完成搜查之前，员工们一个也不许离开。执法人员打开文件柜和办公桌，把文件装进纸箱子里。到下午结束时，他们装运了三百多箱文件和记录，其中包括最重要的材料——他们能找到的所有录音带。

贝尔德和卡图西耶罗还叫来了他们的高级调查员托马斯·杜南，要他给德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的莉萨·琼斯发传票。在对普林斯顿一纽波特投资合伙公司实施突击搜查那天，杜南飞往加利福尼亚，接着乘车前往莉萨·琼斯的家。琼斯住在洛杉矶北郊一幢新式的公寓楼上，杜南来到琼斯的门前时，接近晚上 10 点。

琼斯是霍雷肖·阿尔杰笔下的个人奋斗英雄在 20 世纪 80 年代的化身。她 14 岁就从位于新泽西的家里跑出来，一路西行来到加利福尼亚，通过虚报年龄在一家银行找到一份年薪 5000 美元的出纳员工作。她是高中学历，学历证书是通过进修同级课程获得的。现在，她只有 25 岁，在德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司贝弗利山分部当交易助理，年薪为 11.7 万美元。她是布鲁斯·纽伯格的助手，上班时离米尔肯本人只有一步之遥。她每天早上 5 点半到办公室，具体工作是替纽伯格写定单，并发到各个交易所。有时，她同时要接打三个电话。她工作很努力，已过上了一种具有一定舒适程度和保障水平的生活，这种生活是她以前闻所未闻的。她是那种米尔肯喜欢雇用并乐于提拔的员工。

杜南敲响琼斯的门铃，琼斯过来开了门。她是一个浅黑型白人女子，身材矮小，深褐色头发卷曲着。“我可以和您谈谈吗？”杜南彬彬有礼地问，接着介绍了自己的身份，并说带有给她的大陪审团传票。琼斯请杜南进来，来到她的起居室。杜南很快把德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司与普林斯顿—纽波特投资合伙公司之间的交易大致说了一遍，向琼斯表明他对有关情况已有相当的了解。谈话一开始还挺顺利，琼斯坦诚地确认了她与纽伯格和普林斯顿—纽波特投资合伙公司的关系及有关细节。接着，杜南把谈话引向问题的关键。

“你在为他们做寄存吗？”杜南问。

“是的。”琼斯犹豫了一下回答道。

“是为了税务目的吗？”杜南继续道。琼斯突然现出不安。

“不，不是。”她说。说“不是”两字时，她的声音小得几乎听不见了。接着，她说：“我要找律师说。”杜南叹了口气，但没有再逼问她。

“我们一直希望你愿意在这个调查中与我们合作。”杜南说，口气中带有遗憾。然后，他把大陪审团传票留给她，走了。琼斯赶紧打电话找律师，由于担心家里的电话被监听，她找一个投币电话打。她把电话打给她认识的惟一个律师。

在纽约美国检察官办事处，调查人员开始把起获的材料分类，并检查录音带的内容。带子上的录音很多都是例行事务，对政府没有用处。但是，后来，卡图西耶罗取得了一个非常发现：显然是由于涉及一起客户纠纷，1984年12月份有几天的录音没有销毁。当他播放这段录音时，有几段对话让他激动得几乎跳起来。他赶紧把贝尔德叫来。

他们很快把大约二十段对话集中转录到一个录音带上。贝尔德把负责弗里曼案和德莱克赛尔—米尔肯案的检察官都召集过来，听这些录音。听着带子上的内容，他们非常高兴。在这些重要录音中，多数是纽伯格与查尔斯·扎泽基之间的对话。扎泽基是普林斯顿—纽波特投资合伙公司的交易员和合伙人。同时，还有一个意外收获，就是在磁带中发现了可以证明加里·莫塔斯克（就是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的交易员）有罪的录音，他显然在纽伯格不在时替他与普林斯顿—纽波特投资合伙公司做过一些寄存交易。莫塔斯克一直顽固拒绝与政府合作，这个录音证据可能击垮他的抵抗。

第十二章 不安的华尔街(6)

负责德莱克赛尔—米尔肯案的检察官约翰·卡洛尔那天因患流感在家休息，同事们忍不住不断给他打电话告诉他这个意外之喜，甚至把一些录音在电话上放给他听。

在有一段录音中，里根与纽伯格为被寄存股票的“保存”成本问题发生争吵。“我为你保存了很多你尚未兑现的股票，”纽伯格说，“我一直向你收保存成本费。”

里根回答说：“现在我也在为你保存股票。”里根的话似乎清楚地承认，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司在普林斯顿—纽波特投资合伙公司寄存了股票。

这些重要录音是一个特别发现，是撤诉六个月来检察官们取得的最大突破。它们是违法活动不可辩驳的证据，其揭示的问题比黑尔供述的还要多。除股票寄存问题外，录音对话还揭露，普林斯顿—纽波特投资合伙公司按照德莱克赛尔的吩咐，为德莱克赛尔的非法活动提供帮助。它曾在 1985 年寄存玩具生产商马特尔（Mattel）公司的股票，并实施一个股票操纵计划。录音显示，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司曾利用普林斯顿—纽波特投资合伙公司操纵一只场外交易股票 C. O. M. B. 的价格，C. O. M. B. 是明尼阿波利斯一家公司，德莱克赛尔当时正在为它经销股票。检察官们思忖：如果这些是普林斯顿—纽波特和德莱克赛尔在任意几天中发生的事，那么这两个公司可能犯下的其他罪行该何其多啊！贝尔德几乎马上认识到，只凭这些录音对话德莱克赛尔就可能被定罪。弗雷德·约瑟夫总是说他要莱克赛尔违法活动的证据，现在他可以自己听听这些录音。

在所有这些录音对话中，给检察官们留下深刻印象的有两个。这两个对话之所以显得突出，不仅是因为它们具有作为证据的价值（若单独拿出来这两个对话都不能成为犯罪的证据），还因为它们揭示了 80 年代华尔街上流行的一种思想状态。

其中一个对话是弗里曼与扎泽基两人进行的。弗里曼在说话中带有一种怀旧的语气。他告诉扎泽基他最近去了一趟大西洋城，并说他年轻时爱去拉斯维加斯赌博，但现在不喜欢这种事了。“它不再有趣了。我想我在这一行时间太长了。”他说，“我习惯占据优势。”

第二个对话是在扎泽基与贝弗利山的纽伯格之间进行的。在安排了一起假交易后，纽伯格对扎泽基说：“你是一个不诚实的家伙。”

“是你教我的，老兄。”扎泽基回敬道，“嘿，听着，傻瓜……”

纽伯格打断了扎泽基，嘲弄地浅笑道：“欢迎来到这个骗子的世界。”

尽管不断有丑闻揭开，80年代的大牛市仍在继续。1986年5月12日，即利文被逮捕那天，道琼斯工业平均指数超过1800点。很少有人看到利文被捕一事的不祥之兆。到布斯基同意认罪的第11月，道琼斯指数达到将近1900点。在经过一些最初的震颤（主要是在股票交易和套利运作方面）之后，股市恢复了上升势头。弗里曼和米尔肯及其所在公司的抵抗使投资者保持信心，收购潮的发动机会继续运转。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司尽一切努力让人们保持这种印象。尽管身为政府的调查目标，但该公司仍能利用客户的忠诚继续发展业务和扩大市场份额，使其接近创记录的水平。德莱克赛尔能够禁得住外界对其业务合法性的攻击，这在华尔街上可能是独一无二的。毕竟，当它的许多大客户遇到麻烦而无人施援时，它站出来支持过他们，对波斯纳的支持就是一个例子。现在，它陷入了麻烦，该客户们援助它了。

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户们做出了反应。尽管德莱克赛尔随时可能被指控或被起诉，但它仍然完成了一系列令人印象深刻的大宗垃圾债券交易。政府不能指望通过德莱克赛尔的客户向它施压而使它合作，相反，在很多情况下，德莱克赛尔的客户像米尔肯一样与政府对抗。由于米尔肯对公司的许多客户仍然拥有控制力，这些客户基本上没有别的选择。

然而，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的新业务受到了损失。该公司失去了它惊人的动力。它不得不放弃购置世贸中心7号楼作办公大楼的计划，它所讨厌的竞争对手萨罗门兄弟公司把那座大楼买去了。德莱克赛尔融资支持的恶意兼并报盘也失去了心理影响力，佩雷尔曼退出对吉列公司的收购和伊卡恩收购USX的

失利可以理解为德莱克赛尔的失败。但是，德莱克赛尔急切淡化它那备受争议的在恶意兼并事务中的角色，在 1987 年的大部分时间里，它没有再支持任何恶意兼并。

布斯基出事的消息公布后不久，约瑟夫聘请威尔、戈沙尔和曼吉斯律师事务所的资深合伙人艾拉·米尔斯坦做他的私人律师，该事务所是纽约一家大型的著名律师事务所。米尔斯坦很快断定，约瑟夫个人没有刑事责任。然而，他从个人层面而不是法律层面上提醒约瑟夫说，他认为米尔肯可能要陷入严重麻烦，对约瑟夫来说最上策就是从德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司辞职。约瑟夫被这个建议惊住了。米尔斯坦所讲的情况是不可想像的。他向米尔斯坦坚持道，米尔肯很富有，认为他这样的人会犯罪是荒谬的。

在随后的几个星期，约瑟夫似乎决心把他个人和公司的命运更紧密地绑在米尔肯身上。早在布斯基丑闻发生以前，约瑟夫就希望以克里斯蒂安·克里斯·安德森为首的以纽约为基地的投资金融集团发展成为一支东海岸客户开发力量，与米尔肯的西海岸势力相抗衡。这个希望没有实现。因此，米尔肯坚决要求把唐纳德·恩杰尔叫回来，以重振德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户开发能力。恩杰尔是米尔肯的忠诚分子，曾因道德失检被约瑟夫开除。

对米尔肯提出的这个要求，约瑟夫一开始不同意，巴切勒、安德森等东海岸派人员也表示强烈反对。然而，米尔肯强调说，在困难时期，“客户关系”至关重要。米尔肯说他自己的客户关系正在帮助公司渡过难关，并补充道，恩杰尔似乎是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司中惟一另一个懂得如何培养客户忠诚的人。这话显然是对巴切勒、安德森及其他东海岸派人员的尖刻侮辱。

第十二章 不安的华尔街(7)

就像在其他方面一样，在这个问题上约瑟夫又向米尔肯阵营让步了。“迈克要你做这个。”约瑟夫对恩杰尔说，“我们需要你。”恩杰尔同意 1987 年 1 月回来，担任投资金融集团联合主管。他还设法保留他的补偿协定，并坚持直接向约瑟夫负责，而不是向巴特勒或安德森负责。

恩杰尔刚刚凯旋似地返回公司，就不与安德森商量而把投资金融集团改名为“客户开发集团”。安德森气冲冲地来到约瑟夫办公室，威胁说要辞职。一开始就反对恩杰尔回来的斯蒂芬·韦恩罗思也提出要离开。紧接着，东海岸派的其他成员纷纷仿效。

恩杰尔回到公司后不到一个月，约瑟夫说服他从联合主管的位置上退下来，重新当顾问。恩杰尔毕竟还在负责“掠食者集会”的组织工作。这个集会现在显得更加重要，因为在政府对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司进行调查这个特殊时期，这种集会能显示出一种力量。

当 1987 年的高收益债券交流会在 4 月份的第一个星期召开时，到处弥漫着一种人心慌慌的气氛。每天都有谣传，说政府要进行大规模的突击检查，逮捕弗里曼、威格顿和塔伯尔的行动使得这些传言显得更加可信。然而，恩杰尔对此毫不畏惧，挺身应付这种挑战。1987 年的交流会是规模最大的，参加者超过 2500 人，充分显示出德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的客户们对该公司的忠诚。

显然，这次集会的真正观众不是在贝弗利山，而是在国会甚至全国。这次会议的调子与往年大为不同。除了没有了以往的兴奋，认为任何事情无所不能的随心所欲感也没有了。8 号平房的男宾鸡尾酒会和随后的奇森餐厅盛宴与往年相比有些古板。会议上也没有了令人眼花缭乱的摇滚录像片，取而代之的是一部名为《德莱克赛尔帮助美国》的准纪录片，片中通过德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司各大客户的员工之口颂扬垃圾债券，满含深情地褒奖了该公司。

这部片子是一种宣传。当片中斯通货柜公司一位员工说他愿向维护垃圾债券者致敬时，观众中有愤世嫉俗者脱口而出道：“我们给了那小子多少钱？”在片子结尾处，解说者道出了德莱克赛尔因应政府调查而拟定的新主题：“高收益债券融资和德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司——它们帮助美国经济运转。”观众爆发出雷鸣般的掌声。

米尔肯在讲话中表达了类似的主题，并开始塑造他作为“国家之宝”的新形象。他在致开幕词时，没有提及恶意兼并，而是着重讲述了垃圾债券是如何促进中型企业发展和如何使美国保持竞争力的。布恩·皮肯斯原本准备做一个为收购辩护的发言，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司审查了他拟定的发言稿，认为这个发言不合适，于是他把讲话主题改了，乏味地谈了一通石化行业的经济形势。

这次集会的调子试图表明，政府的调查对德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司和米尔肯来说是没有意义的。然而，显而易见，在不利宣传的共同作用下，这种做法正在付出代价。约瑟夫满脸憔悴，莫塔斯克面色更不好。相比之下，米尔肯身上的一切——他的活力，他的举止，他的一贯仪态——传达出始终如一的信心。“在我看来，米尔肯没有任何愧疚的表现。”一位集会参加者对《华盛顿邮报》记者说，“我认为，这说明他要么没有罪，要么没有良知。”

像以前一样，这次集会的各场会议禁止媒体采访，但仍有许多记者来到集会所在的贝弗利希尔顿饭店。会议组织者没有驱赶这些记者，而是派人密切监视他们，不让他们进入会场。只有指定的参会者（如威廉·法利）才允许向记者发表评论，而且评论内容是由德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司仔细拟定的，确保突出会议主题。

这是刑事调查案中一个个人被告发动的最大的媒体攻势，而这次集会只是这种媒体攻势的一部分。其目的主要是把人们的注意力从米尔肯的被控违法行为上移

开，并建立起他在全国的声望。公众舆论会在很大程度上影响一场刑事调查的结果，其影响程度究竟有多大，这种媒体攻势将是一次前所未有的检测。

这次垃圾债券会议结束后不久，德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司在全公司范围内发起了一个为期两周的垃圾债券主题庆祝活动，包括举行体育比赛、举办讲座和放映电影等，大力吹捧垃圾债券的辉煌及其对美国经济的贡献。德莱克赛尔长久以来一直想把“垃圾”一词用“高收益”一词替换，但现在它放弃了这种想法，并且决定对“垃圾”一词大书特书。公司发给员工们带别针的徽章，上面印着一行字：垃圾债券助美国经济健康发展。在一个录像片上，约瑟夫和公司董事长罗伯特·林顿异口同声地吟出这样一句歌词：“德莱克赛尔越是艰难越向前。”

德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司在报纸上刊登整版广告，展示垃圾债券的所谓受益人。当然，广告上展示的受益人不是米尔肯自己，也不是他的拥护者，如卡尔或斯皮格尔，而是一个精神饱满的年轻男子和他怀孕的妻子，以及他们的孩子，他们一家人站在一幢即将竣工的新居前。这个幸福之家的画面与垃圾债券有什么联系？原来，这所新居的建筑商霍范尼安（Hovanian）公司是德莱克赛尔·伯恩汉姆·兰伯特公司的一个客户。广告上宣称，该建筑商在垃圾债券的资助下，可以“为五万人提供住房，为两万人提供生计”。德莱克赛尔还斥资 400 万美元在电视上做广告，设计得也很煽情。广告上展示的是位于路易斯安那州维达利亚市的一座电厂，这个电厂是由德莱克赛尔的垃圾债券资助建设的，据称降低了维达利亚这个贫穷城镇的失业率。《华尔街日报》的记者劳丽·科恩指出，这个电视广告根本不是在维达利亚拍的，该工厂的大多数工人都居住别的地方，而且路易斯安那州劳工厅对广告中关于该工厂降低失业率的宣称提出质疑。科恩的这篇报道见报后，德莱克赛尔的许多人怒不可遏。

在电视上做广告只是媒体攻势的一部分。理查德·桑德勒及公司中米尔肯阵营的其他人开始控制米尔肯媒体形象的方方面面。他们对报道过米尔肯的每个记者都“进行分析”，并根据这些记者对米尔肯的有利程度和可能被操控的容易程度对其“划分等级”。米尔肯阵营把记者分为两个大的范畴：理论家和实用主义者。理论家有望支持米尔肯，因为他们持有相似的政见；实用主义者需要米尔肯阵营的帮助，因为他们不能独自写出新闻。

米尔肯团队最喜欢的理论家类记者是爱德华·爱泼斯坦，他是曼哈顿公司（M a n h a t t a n I n c . ）的专栏作家，是最先替米尔肯说话的记者之一，曾发表文章称米尔肯正在遭受检察官们的不公正追查。爱泼斯坦表达的主题引起了里根时期经济不干预政策和供应经济学支持者的强烈共鸣。经威廉斯审查同意后，爱泼斯坦获准采访米尔肯，成为第一个对米尔肯进行个人采访的记者。但是，采访中不许他问有关调查的问题。

《华尔街日报》的一些社论作者成为亲米尔肯路线的最有影响的解说者。他们似乎支持他们认为是米尔肯带来的反正统的“创造性破坏”，并几乎毫不掩饰对证券法律的藐视，认为这些法律是政府对创新和企业家能力的非必要规限。

随着 1987 年炎夏渐渐过去，一种不安的平静笼罩着华尔街。犯罪嫌疑人与政府合作的阶段显然结束了，这种合作曾在布斯基和西格尔与政府签订认罪协议时达到高潮。政府撤消对弗里曼、威格顿和塔伯尔的起诉后，新的起诉似乎遥遥无期。除了继续调查中直接涉及的事务外，这起丑闻似乎被人们淡忘了。

第十三章 突破米尔肯阵营

第十四章 最糟糕的交易

第十五章 法网恢恢

后记

暂缺，Sorry!只有三章没有，你可以去书店站着看，呵呵;)

如果您喜欢这本书，请到书店购买纸版，谢谢!