

敏感时期秘密访华

穿梭于中国高官之间，他将是下一个基辛格？（二）



本杰明（左一）为桑顿（左二）颁发“本杰明成就奖”

桑顿是高盛海外业务的开荒者，他带领公司打响进军欧洲市场的首战，并将高盛的国际部门从最早的50名员工发展到6000多人。

桑顿的并购才能获得显现后便决定开辟英国战场。1982年底，桑顿搬到了伦敦，他借用美国经验弥补了英国证券银行的经验缺乏，这一“美国方式”使桑顿在英国证券银行界中引起了轰动。

这里有个小插曲，和其沉稳的个人形象、辉煌的工作成就不同，桑顿在生活方面出人意料得“鸡飞狗跳”，与他结缘良久的网球竟将他几度卷入邻里纷争中。

约翰·桑顿和妻子玛格丽特·布拉德姆·桑顿育有四个孩子。

约翰·桑顿一家2008年从新泽西州的贝德明斯特搬到佛罗里达州的棕榈滩。值得一提的是，桑顿夫妇的房产是棕榈滩成交价最高的房产之一，他们以创纪录的9500万美元买下了美国前总统唐纳德·特朗普的豪宅。

在这里，桑顿和邻居开始了无休止的纠纷。

2011年，《华尔街日报》报道了棕榈滩的富裕居民在异常干旱条件下的大量用水引起民愤，桑顿被列为前五名用水者，不到1年消耗了8,698,492加仑的水，因此收到了125美元的传票。

出于对使他受益一生的网球的热爱，2017年，桑顿夫妇申请在他们占地6英亩的房产上开发2个网球场和停车位的许可。而邻居则表示这离他家太近，会造成噪音等问题，因此两度提起诉讼。

其中具体缘由不得而知，但不得不说桑顿在生活方面似乎并非一帆风顺，青年时期成就他诸多的网球，而今却带来了许多困扰。

3

因和李嘉诚、默多克的一桩收购案与中国结缘，从高盛“急流勇退”，1美元年薪当清华教授

在80、90年代，中国的政府和学界精英圈内只有少数人会讲英

语，而桑顿对中文又一窍不通，但他凭借其对中国浓厚兴趣和强大人脉，一手建立了高盛的中国市场。

在欧洲征战多年后，桑顿发现亚洲跟当年的欧洲有着许多相似之处，便将目光转向了亚洲市场，尤其是中国。

1993年，桑顿第一次来中国并工作了1年，当时他受聘担任李嘉诚旗下星空卫视出售案的投资顾问，帮助将星空卫视卖给全球媒体巨头默多克。默多克一开始对这一收购并无多大兴趣。在桑顿的努力下，默多克清晰地了解了中国市场的巨大潜力。最终，默多克以将近10亿美元的价格收购了星空卫视，桑顿也从此成为了默多克的“哥们儿”。

1996年底，桑顿进一步被任命为高盛公司亚太区主席，成为高盛亚洲战略的主要制订者。

1997年11月，当时高盛协助中国电信进行了42亿美元的首次公开募股，这是中国国有企业首次在国际市场上市。

2003年，正值桑顿成为接替高盛CEO的热门人选之际，桑顿却突然宣布辞职，放弃高达1120万美元的年薪，转向教育领域，到清华大学当一名领1美元象征年薪、还需1周内在北京和纽约之间通勤的客座教授。

这位被誉为“眼光最犀利”的投资家从

高盛集团“急流勇退”的举动震惊业界。《纽约时报》也对桑顿的决定表示疑义，对于桑顿这样大权在身的华尔街经理人来说，中国是不寻常的一招棋。《纽约时报》这样写道，“尽管中国经济快速增长，近来已成为一些领先投资银行的主要目标，但中国仍是一个金融体系相对绝缘的发展中国家。”英国《金融时报》却认为，这是桑顿以对世界的影响力来衡量自身成功标准的方式。

“毫无疑问，我能产生的最大边际影响是在中国。我不确定这条路会通向何方，但我知道，无论它通向何方，中国都将是未来的一部分。”

这并非一拍脑袋的决定，桑顿有诸多考量。当他作出来清华的决定后，很多人说他“疯了”。疯狂吗？桑顿回应：“我的血压正常得很。”在清华的一次聚会上，桑顿用手腕测血压器测了测，是106/68。“比大部分学生都低呢！”

谈及为何是1美元，桑顿说，根据美国传统，年薪1美元类似于人与人之间的一种契约，用来表示互相都认真地对待这种关系。另一方面，“我已经不需要什么钱，从一开始我就没有要求过薪酬的回报，我希望能从我实施的教育中得到回报，从对中国的了解中得到回报。”

《纽约时报》更详细地探究了为何桑顿会选择清华，这源于桑顿和亨利·保尔森（前

高盛集团的主席和首席执行官）在1999年访问北京时与中国刚刚退休的朱镕基总理的一次谈话。朱镕基总理是清华大学经济管理学院创始人和院长，他邀请保尔森和桑顿帮助扩大学院的国际联系。

桑顿在清华主讲EMBA“全球领导力”课程，《纽约时报》中写到，“桑顿留着蓬松的头发，戴着鹿角镜框眼镜，总是比标准的高盛银行家更有魅力一点”。讲台上，桑顿手持一罐可乐不停地走来走去，略显夸张的手势显示出内心的兴奋。“美国应当意识到中国经济的崛起”，他不断向学生强调。

那么桑顿是如何看待中国的呢？在清华的第一堂课，他便开诚布公地说：“我看中国和美国有很多文化上共通的地方”，他看到了许多西方精英们没有看到的东西。

“在英特尔，40%的收入来自中国，沃尔玛每年从中国进口的商品有数十亿元之多。而美国工商界的精英们缺乏这样的信息，”桑顿用事实不断地重复着他的一个理念，“我有生之年将遇到的头等大事就是中国的崛起”。

桑顿认为美国低估了中国对美国的重要性，“美国现行政策将中国定位于战略性竞争对手是不对的，”桑顿说，“因此我的目标就是要在不可回避的崛起中，促进中美沟通以及两国关系的健康发展。”