

文匯新观察丛书

## 大国强国的法精神和核心价值

为什么美国没有「上访」？

为什么美国政治永远是地方政治？

为什么美国政府没钱而「关门」？

为什么美国的人权法只有「4条」？

为什么美国有自由派还有保守派？

为什么美国很多人经常批评欧洲日本？

为什么奥巴马闪电式访问缅甸？

为什么中美最大的问题是彼此不信任？

中日如开战，美国怎么办？

# 美国看法

张军著

文匯出版社

· 文汇新观察丛书

# 美国看法

张 军 著

 文匯出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

美国看法 / 张军著. —上海: 文汇出版社,  
2014. 11

ISBN 978-7-5496-1317-5

I. ①美… II. ①张… III. ①时事评论—美国—文集  
IV. ①D771.209-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 235702 号

---

· 文汇新观察丛书 ·

## 美国看法

著 者 / 张 军

责任编辑 / 黄 勇

特约编辑 / 刘非非

封面装帧 / 周夏萍

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店

排 版 / 南京展望文化发展有限公司

印刷装订 / 江苏省启东市人民印刷有限公司

版 次 / 2014 年 11 月第 1 版

印 次 / 2014 年 11 月第 1 次印刷

开 本 / 787×960 1/16

字 数 / 310 千字

印 张 / 19.5

ISBN 978-7-5496-1317-5

定 价 / 40.00 元

# 目 录

序言/信鸽一样自由飞翔 .....	1
中美纠结为哪般? .....	26
美国总统是怎样坐上宝座的? .....	37
解码奥巴马的“主义” .....	84
“关门不打烊”之奇观 .....	95
司法公正与媒体自由 .....	113
言论自由源于宪政体制吗? .....	131
种族梦魇何日消? .....	145
美国“舌尖”靠什么保安全? .....	161
美国航空母舰来了 .....	171
移民? 移民! 移民? .....	183
留学生问题与“问题留学生” .....	199
伊拉克之战十年祭 .....	213
埃及的现状和出路 .....	230
战火煎熬叙利亚 .....	246
美国在缅甸的战略诉求 .....	260
“龙象之睦”话西陲 .....	272
中日如开战,美国怎么办? .....	284
后记/未来 10 年的中美关系 .....	298
致谢 .....	307

# 序言 / 信鸽一样自由飞翔

我们正越来越熟悉一位旅美华人的名字——张军。

论社会影响，近年来，无论央视、东方卫视、深圳卫视、凤凰卫视、江苏卫视、浙江卫视、湖南卫视抑或东森卫视、国际卫视、天下卫视、中国国际广播电台，还是中国新华社、人民日报、瞭望周刊、新民周刊，只要涉及公众的视野热点，涉及国际重大新闻，特别是涉及美国或中美间的重要新闻，你都能看到或听到张军语言精当且观点新锐的时事评论。

论职业影响——移民热、投资热、留学热使这位华裔律师的卓越的能力在中美之间日甚一日地热力四射，其领军的律师事务所近二十年来成功地办理了数千例法律案件，成功率之高，在业内首屈一指，成为美国南加州最知名和最具规模的律师事务所之一。

有鉴于此，为了让公众进一步了解张军，我们在此公布2013年夏天胡展奋对他的一次长时间访谈，因内容丰富，既可代序，亦可视作“张军自述”。

## 外面的世界无奈又精彩

**胡展奋：**张律师你好！很高兴有机会和你侃侃美国。我觉得美国是这么一个大家都熟悉，但事实上却又对它知之不多的国家。这么多年它和我们的关系既密切又那么疏远。在这样的国度，你从80年代

就进入生活、学习和工作,那么 20 多年后,我们面对这个话题,你的第一感受是什么? 你觉得你的人生价值主要兑现在美国还是中国?

**张 军:** 我的第一感受是命运,命运的力量太大了! 因此,我要回答你的第二个问题是: 正是命运的力量,使我的人生价值既不完全兑现在美国,也不完全兑现在中国,而是兑现在中美之间宽阔的缓冲地带。

**胡展奋:** 这说法新鲜。你能展开一下吗?

**张 军:** 我所谓的“缓冲地带”,是指那些中美两国都愿意让渡出某种空间,让民间人士自由活动的地带,比如环保 NGO、艺术沙龙、教育中介和新闻传播、司法实务等,我主要在新闻传播和司法实务领域内,用比较法解读中美之间的政体异同、司法异同和文化异同以及国际事务的种种纠结、纠结种种……

跨国度的传播,对个人来说需要人生的特殊际遇,这方面我觉得我还是很幸运的,我刚出国的时候是 80 年代后期,那时候中美各方面都有很大的差距,这个差距首当其冲体现在物质方面。

今天的中国有钱人到美国去,可能没觉得物质差距有那么大,但在 20 多年前,这个差距是非常大的,可以说所有的地方美国都领先于中国,中国人对美国是很向往的。因此我们这些学英语专业的人,毕业后能有机会去美国深造,能感受到美国首先在物质方面和中国的巨大差距,对我们的思想当然冲击很大。

现在想来,觉得还是很幸运赶上了当年那波出国潮。在所有的国人中,让我们这批人提前了解了美国。

中美建交 35 年了,两国之间,表面上看去有许多许多的交往,好像双方“你中有我、我中有你”的程度越来越高。事实上,我觉得中美双方还常常发生很多很多的误判,由于价值观不同,宗教信仰、政治形态的不同,会有很多很多误判的东西。坦率地说,就新闻传播而言,我从来都不认为我一个人就能化解多少误判和误解,但是至少我可以提供中美两国的听众观众一个看问题的不同角度。请注意,中国的经济在过

去二三十年获得了极大发展,它的物质生产能力、物质文化水平已经发展到相当高的程度,我觉得人生赶上了这两个好的时间段,当需要去美国读书学习的时候我们赶上了第一班车,而当中美需要深度沟通的时候,我们又赶上了,有一句笑话,站在风口,猪都会飞。这一点上我个人是觉得还是比较幸运的。

**胡展奋:**能否谈谈你的过去?故事能否从校园生活开始,读什么专业,当时为什么想出国,后来又是怎么出国的?你的观众可能会喜欢你的故事。

**张 军:**呵呵,感谢大家的抬爱。我想,我基本可以从初中开始谈,我出生于江苏,父母均为高级知识分子。也许是环境的关系,我从小就很喜欢阅读,尽管我们的读物非常贫乏。在我们那个求知年代,基本是两报一刊的年代。很多现在看来很正常的书,比如《红与黑》、《战争与和平》,也只能课余时间私下里偷偷传看。

在我的少年时代,我特别喜欢看一个读物,就是《参考消息》,在当时,这就足以让你在小朋友面前炫耀你看到了什么他们看不到的稀罕东西。

大量的阅读,使我对国际大环境和周边国家的时事政治产生特别兴趣,在阅读中看到太多的外国地名,当然会产生强烈的想法,想去那些地方看一看。最近我去了柬埔寨,什么“马德望省”,什么“诗梳风”、“洞里萨湖”……这些柬埔寨地名我很小就熟悉了,都是从《参考消息》上看到的。当然对英国、美国,介绍他们的文章越多,就越有兴趣想深入了解它们。80年代中期的时候,大量的翻译小说和杂志开始进入中国,我如饥似渴地投身其中,废寝忘食地阅读,之前禁锢得太久了,大人都说我痴了,幸好,我的父母非常开明,从不对我的阅读倾向指手画脚地唠唠叨叨。他们相信自己的儿子“坏”不到哪里去。

在阅读的过程中我发觉,同一本书,不同的译本差距很大,不仅文字表现力差异大,就是思想差距也很大,这是怎么回事?!要是有机会读读英文的原著该有多好!

因为对外语有兴趣,也因为模仿力强,所以我学习英语感觉特别轻松、特别“溜”,15岁时,便以优异的成绩考入专门培养外语人才的中学,后来因成绩优秀,被选送到大学专攻英语。

在那个年代是“学好数理化,走遍天下都不怕”的年代,同学中,作为一个男生去学英语的更少,我很快占了外语的优势。

我们是80年代初的大学生,中国教育体制正处在10年制向12年制的转变期,“文革”把中小学的学制变成10年了,“文革”结束有些学校就把学制变成12年,但恰巧也有不变的,我们10年就毕业,没有改成12年制,所以我17岁就上大学了。

**胡展奋:** 大学英语专业毕业后,怎么想到去美国的?这之前,在大陆工作过么?

**张 军:** 是的,工作过较短的一段时间,主要是接待来中国访问的美国客人。当时的美国人来中国,就像现在的中国人去柬埔寨一样,普通的人是不愿意去的,当时愿意来华的美国人更多是借中美建交的东风,要么是富人,要么是政府官员,要么是有思想的人,比如说教授、律师、艺术家等。

美国的比较上层的人,想了解这个神秘的国度,来了之后就跟我这么个神秘国度的年轻翻译到全国访问,作为工作,我必须陪同他们去北京、西安、成都、昆明、厦门、青岛、武当山、黄山、华山甚至拉萨、喀什、呼和浩特……旅途漫漫,自然要碰撞出很多的思想火花,也有很多感情交流。

事实上,在这个担任外方译员的过程中,我不可避免地结识了大量的美国所谓的头面的人物,他们既依赖于我的翻译,也依赖于我的友谊。旅途中,无数生活细节的安排和通融,无数龃龉和误会,都需要我排解与“和谐”,就这样,迎新送旧地结交了很多这方面的朋友。

向往着外面的新奇世界,我想出去的念头其实转了很久了,学英语的同学都会有想出去的念头。我有个好朋友,也是在她访华时认识的,她在佛罗里达,是大学教育学院的教授,这个人也是一个传奇,她是教



育学院的历史上第一位女性终身教授,那个年代的美国女性的社会地位也不是很高。她很喜欢我,就问我愿不愿意去她那里学习,我当然愿意。于是,她担保我去美国学习,帮我申请入学。

我当时是在南佛罗里达大学的“国际政治”系学习。当时学校里的学生很少有中国大陆来的,多数是台湾来的,绝大部分都是当地的白人。在中国学的英语,开始还是很不适用的,当时中国的英语教学都是闭门造车,只比“洋泾浜英语”好些,不像现在有类似“新东方”这样的学习系统,所以到了美国后发现,很多书本上学的,无法对接,但毕竟我当年学习英语时积攒了很多的词汇量和比较扎实的语法基础,以及通过译员生涯对美国社会的初步了解,所以转型对我来说不是问题。

当时最大的是生活问题,没人供养我,仅凭奖学金是不够生活用的。美国有这样一个教育制度,外国的学生的学费是要比本州的学费高许多倍的,因为本州的学生是在本州交过税的,所以理应享受这样的公共教育。我们外国学生与外州学生的待遇是相同的,那就是需要你维持很好的成绩,每年你的名字都要出现在院长表彰名单上,才能持续地拿到菲薄的奖学金。但奖学金只是帮你上学。吃穿住行还是需要钱的。幸好美国的社会很有趣,有一些需要学生提供各种服务的人会自动地找上门来。

我当时遇到这么一个情况,他是一个美国的残疾人,是一个自强不息然而高位截瘫的残疾人。这个人叫杰克(尊重隐私,姑隐其名),我叫他“非凡杰克”。

他们家是当地非常有钱的人。他十几岁的时候,和亲戚在自家的庄园里飙车,结果发生了重大车祸,造成高位截瘫,当然是很伤心的事情。他的截瘫程度事实上是很难想象的,但是他凭借着自己坚强的意志一直读到了应用心理学的博士。

他只能这样(作仰面困难写字状)写字,也只能运用微弱的肌肉能力,配合那些照顾他日常起居的人。事实上“非凡杰克”居然还能开车,当然是特制的为他度身打造的车,同时还管理着家族的企业。

他每天需要两个人照顾他,比如说他起床,不像我们半个小时完事了,他起床需要两个多小时。他请了两个学生,他知道愿意提供这类服务的只能是学生(半工半读)。为了每天7—8点钟正常去上班,他必须清晨5点起床(当然我也必须和他同步起床)。要照顾他上厕所,大小便。因为高位截瘫,血液是不畅通的,要通过特殊的床,把他竖起来,使他变成站立状,才能改善他的排泄功能。

每天,这个美国的“非凡杰克”要看半个小时的《华尔街日报》,有特制的桌子让他放报纸,笔上有特制的橡皮栓可以帮助他翻页。多年的生活已经让他习惯利用自己微弱的肌肉能力做些事。之后要照顾他穿衣服,帮他准备早饭。

因为高位截瘫,他的大小便是不能自主的,我们两个学生都要带着乳胶手套帮他解决,说实话,工作量很大。小便固然通过尿袋收集,大便就要使用类似开塞露一样的东西,一早塞进去,刺激他的肠蠕动,完成排便。

再强调一遍,我的工作量非常大。我们提供这样的服务是有交换条件的,作为对应,我们的吃住行都免费,也就是我们的吃住都是在他家里,两个学生,两个单间,我们轮班。对我们来讲,物质是艰苦的,生活也是艰苦的,但是精神是丰富的。一来美国就在这样一个坚强意志的美国人家里做事,积累了很多人生经验,真所谓耳濡目染,和他的邻居、家人、亲友、花匠、清洁工和公司员工打交道,学到了很多跟美国人相处的社交知识。

这段经历深深影响了我。杰克在美国没有报纸报道他,没有人拿他当作励志的榜样,他每天就这么非凡地生活着,管理着庞大的产业,处理着千头万绪的人际关系,也没有什么领导人来赞美他,他就是觉得应该要这样做,人活着就是要这样做。

他出车祸的时候是十七八岁,我照顾他的时候他三十几岁。我听隔壁的邻居介绍,他刚出事的时候,很长一段时间摆脱不了想自杀的念头,他觉得人生是没有意义的,虚妄的,不过这么长的时间他也活过来

了,我觉得他的精神比你我都要强大。当时我就常想,他有那么多钱,如果用所有的钱,换三天正常人的生活,甚至说像我这样贫穷的生活,也许他都会愿意。所以不得不说,杰克的非凡人生对我的震撼迥非常人所能想象。

**胡展奋:**能否比较详细地说一下每天料理“非凡杰克”的程序?

**张 军:**可以。料理顺序是这样的,他床边上就是轮椅,睡觉前将轮椅放在他床边,调整到和床一样平行的高度。5点钟他醒来,可以用自己微弱的力量蹭到轮椅上。这个轮椅是特质的中空的,电驱动的,有点像抽水马桶。点了按钮,他自己可以把轮椅驱动到厕所里面,这时候你把开塞露都弄好了,他大部分时候是可以自己完成排便的。之后他会通过厕所的电话叫我们过来,帮他吧机器调整好,让他“竖起来”,报纸铺开,早饭摆好。之后他就开始读报,一边看报一边吃早饭,简单的早饭,这是学习的时间,也是推动他血液循环的时间,然后帮他吧衣服穿好,把他送出门,早上我的任务就完成了,前后大约需要一小时的时间。

我照顾了他有一年的时间。他会自己开车去公司,我就去上课。如果晚上轮到我值班,我会帮他做晚饭。他没有其他管家,只有我们两个学生。他每天都有一套菜单,每天会告诉我想吃什么,都是西餐,我自学烹调,也就练出来了。吃好后他看一会儿电视,因为起得早,所以大概八九点钟他就睡觉了。我帮他预设好设备,替换好睡衣,帮助他上床、关灯、拜拜,他睡觉之后我就去看书,第二天就换我们的美国同学。

**胡展奋:**那就是说你值班的时候,一天有两段自由的时间:他上班以后到晚饭的一段时间;他睡觉后的一段时间。

**张 军:**是的。不值班的时候可以做我想做的事,但做学生主要还是读书嘛。这份工作以外,我还有其他的工作,这份工作只解决了吃喝住,我还需要零花钱的部分。帮助我来美国的教授已经退休了,但她所在的教育学院有一份工作需要人完成,我就去报了名。我们教育学

院除了教书,还扮演着给全佛罗里达州参加教师资格考试的人准备复习资料的角色。我们第一要编撰大量的复习资料,第二是把复习资料派发到所有申请的人那里。我的任务就是负责在教育学院派发这个资料,通过这项工作赚取酬劳。

很奇怪的是,当时最累的并不是学习的部分,学习只要差不多学一学就可以拿到全 A,就可以进入院长名单。最累的恰恰是在杰克家的打工以及教育学院的打工。如果还想赚钱,隔壁邻居也知道我们都是学生,哪一家需要剪草,他们会出 5 美元一小时的剪草费,我们就拿着自己家的剪草机,去帮邻居剪草。

当时就是这样一个的生活状况。

**胡展奋:** 每个月打工收入,加起来 2 000 美元有么?

**张 军:** 不。当时每个月打工赚 1 000 美元左右。教育学院不能做全职,我还要上学呢,只能做半职,因为在杰克家,吃住是不付钱的。佛罗里达也不需要买很厚的衣服,都是短裤和 T 恤,那里很热。那个时候钱也值钱。年轻人,也没家庭负担,生活确实是无忧的。这样的状态持续了两年。

**胡展奋:** 这个时候有什么志向呢,酝酿着什么梦想?

**张 军:** 这个时候当然也有志向,就是儿时的梦想。我一直想做外交官,所以我选择了学英语,选择了国际政治。但是很快我就发现,我的理想是比较骨感的。

我们学校里不要说中国人,连黑人和墨西哥人都很少,都是白人。首先当中国的外交官已经不现实了,因为已经出国了。想当美国的外交官也不现实,我不是美国的公民,连绿卡都没有。所以我必须找到一个比较现实的目标,而事实上,在我求学的过程中,我认识了很多律师朋友,大家都是觉得我在这个方面是有天分的人。同时在教育学院工作的时候,我又认识了我们学校图书馆古籍部的一个负责人,他太太是中国人,他会讲中文。他说他就是杨百翰大学图书馆系毕业的,他觉得

杨百翰大学的法学院特别棒,问我有没有兴趣。我当然非常感兴趣,杨百翰大学对我们中国人来讲,当年比哈佛大学更出名。因为中国改革开放以后,杨百翰大学派出了美国历史上第一个大学生舞蹈团访华,激起了“杨百翰旋风”,它的知名度非常高。

其次我面临毕业,我当不了外交官,可以继续学习法律嘛。我同时申请了许多学校,也被不少名校录取了,但后来我还是决定去杨百翰大学。

第一,杨百翰大学的院长特别欢迎我,因为我当年在大陆工作时接待了美国许多的政要,他们都给我写了推荐信,其中有一些参议员。有一个参议员的妈妈,就是杨百翰大学的校友,他专门在推荐信中强调:“我妈妈就是杨百翰的校友,我觉得这个年轻人非常好。”当年我陪这个参议员去西藏、新疆访问,当时来访问中国的美国人不是为了享受,而主要是了解中国。当初,我还接待了 ABC 广播公司最著名的女播音员,芭芭拉·沃尔特斯女士,她是美国播音界泰斗级的人物,她也为我写了推荐信。所以杨百翰大学对我表示出特别大的兴趣。当然它的学费也相应便宜,还给了我少数族裔学生的奖学金。在佛罗里达期间,朋友帮我申请了扶轮社国际大使基金奖学金的项目,这是美国非常有名的 NGO 组织。我在法学院的第一年得到了国际大使基金奖学金的批准,它解决我一年所有的费用,学费零花钱都包括。我当时申请的是去牛津大学做一年的访问学生。但我读完法学院博士的学位需要三年,如果我当中去牛津一年,则我既不能拿杨百翰的学位也不能拿牛津的学位,我就提出能不能把这一年放到杨百翰大学的学历计算,他们也同意了。

**胡展奋:**你在申请到牛津的时候,当时还没入学杨百翰大学?

**张 军:**我是在申请法学院的过程中,同时申请了扶轮社国际大使基金奖学金。什么叫“国际大使基金”呢?主要是帮助美国学生到海外去学习一年。

我申请的是牛津,我决定去的话是可以去的,但后来拿到这个奖学



作者南佛罗里达大学毕业照

金的时候我已经被杨百翰大学录取了。所以我提出,如果到牛津去的话,会耽误我一年的学习。尽管去牛津很好,但是没有学位,同时法学院的学习将被迫中断。我于是跟扶轮社提出把这一年放到杨百翰大学,他们经过商议,同意了。

杨百翰大学在犹他州,盐湖城附近的一个小镇,叫普罗沃,在美国的中西部,气候比较极端,白天的温差很大,夏天很热,冬天很冷。不繁荣但很恬静。那个地方是摩门教的大本营。盐湖城曾经办过冬奥会,当年冬

奥会的组委会主席罗姆尼也是我们杨百翰大学的学长。后来罗姆尼曾和奥巴马竞选总统,被奥巴马击败。他是杨百翰大学的校友。

到了杨百翰的第一年和第二年我生活得非常好,因为所有的费用都是他们包的。为此我非常感谢,我觉得美国类似的 NGO 组织对年轻人的帮助太大了。在佛罗里达近两年的生活是很艰苦的,到杨百翰大学之后就逐渐走向正轨了。

## 身无分文闯荡美国法律界

**胡展奋:**我注意到,你开始读的是“国际政治”,怎么又会和美国法律缠上了呢?

**张 军:**读博第一年的时候,我的另一个好朋友,是美国的著名商人,开着很大的公司,他的孩子想到中国办厂,他问我暑假能不能做个

“先遣队”，派我回中国考察。所以我就利用暑假把这个办起来了。在回去读书的过程中，我继续遥控着这些事情，他们也给我开工资，所以突然间，我变成了比较“富有”的法学院学生。

从杨百翰大学毕业很多年以后，我在美国联邦最高法院参加宣誓仪式的时候碰到了我的老同学，他们说：“我们当时就特别羡慕你，当我们还在想着怎么找工作的时候，你每年暑假都往中国跑，赚着大钱。”其实当时也没赚多少钱，但比普通学生要有钱。

读博三年就顺利毕业了，这三年之中，以前认识的一个朋友，是在洛杉矶当律师的，他们有很多中国的业务关系。我就向他询问，第二年暑假能不能去那边实习。

他们同意了。那个时候中国的改革开放渐入佳境，越来越多的中国企业要来美国了。现在是美国人想来中国做生意比较多，但当时互相交叉的比较多，美国人想来，中国人也想去，特别需要一个像我这样一个熟悉两国情况的人。所以顺理成章的，一毕业后我就进入了这个律师事务所，这是个很大的律师事务所。

解决了工作的问题，也就解决了身份，解决了绿卡。更重要的是，跟这么多大牌律师工作的两年中，学到了大量知识。他们很多人都是前美国政府的高官，里根时期的高官。今天我们用的很多法案都是他们写的，跟其他实习生比，我有一些劣势，我是少数族裔，他们大部分是犹太人；但我也特别的优势，因为他们要跟中国人做生意，再大牌的律师在跟大牌的中国人沟通的时候，也需要我在现场。于是，我在现场翻译的时候，我自己就做个有心人，细心学习美国大牌律师是怎么和客人谈话的。律师，严格讲来也是商人，他是怎么样销售自己的服务的，又是怎么去分析的，怎样让客人真切地了解到“我正是你要找的律师，我是如何解决你的难题的”。这个司法实务的过程——如果说，今天我能在美国律师界做得比较好的话——是再牛的法学院也学不到的。

回顾那些跟随美国第一流律师学习的岁月，我至少学到了下列经验：

第一,无论你大牌还是小牌,无论你面对的客户的教育背景是初中生还是博士生,首先你一定要非常非常熟悉你的法律业务,你对自己的业务本身要非常熟悉。我发现我们现在有些年轻的律师朋友,经常容易轻视自己的客人,他认为“我一定比你懂得多”。其实不然,客人来找你,很多人虽然不懂法律,但是对这件事情的本身,特别是来龙去脉和隐情曲折,他是很清楚的,更何况他们非常有可能已经跟别的律师谈过,探过深浅,所以你的业务娴熟永远是第一位的。

第二,无论是中国的客人或是任何地方的客人,他都会有很多“选择性隐瞒”。

通常,他总是愿意告诉你他想告诉你的,尽管我们常常鼓励客人把整个事情的全部信息都告诉我们,以便我们全面分析判断,但是很多客人做不到,有的时候,类似的隐瞒还不一定是故意的。在这个层面,我觉得大牌律师教我的就是,首先,你职业的道德操守非常重要。你不应该选择性地帮助客人,当他觉得这件事我可讲可不讲,而这些事很可能就徘徊在法律边缘时,你就必须明确地告诉他,徘徊在法律边缘的事,我绝对不能帮你做。也就是,法律不允许的事,你如果想通过改变证据、改变事实部分来实现目标,我宁可不做这个案子,也绝不做这种被我们这里称为“擦边球”的事。

当然,我对此也曾有过困惑。刚开始的时候我还觉得,这样会不会失去很多生意。但恰恰相反,你越是这样坚持,反而越会得到客人的尊重,你因为诚信、因为正直而会得到更多的生意。

在我的职业生涯中,这是一份重要的启示录,事实上这页启示录一直警示着我,我的坚持反而会让一些比较烂的案子,那些冲着法律“擦边球”的案子,自动不来找我。

第三,他们让我深度了解了资本主义社会,市场经济是很现实很公平的。

我固然有很高的业务素质,也有很高的道德操守,但是你既要用我的服务,你也要准备出比较高的价钱。所谓“一分价格一分货”,针对相



应的报酬,中国人老喜欢说“价钱好说”、“价钱好说”,往往临了,大家最后又变得很不好说。我是非常明确这一点的,必须要和别人明确地讲明白,我们肯定是好朋友,我们也愿意和你交往,因为客人其实就是我们的衣食父母。但是如果要做成功这个事,对不起,“亲兄弟,明算账”,可能我应该收多少,就收多少,该三万块,就不能二万。我必须要明码标价,而且要白纸黑字地签下来。市场经济的核心,就是如果你不付我钱,我真的不能开始工作。就算是社会主义,其第一原则也是“按劳取酬”。想当年,80年代的中国人的行事风格是很含蓄很内敛,很不市场化的,我为大牌律师担任翻译的时候也常觉得,你这样赤裸裸地跟别人讲价格,是不是太那个(物质)了。但后来发现你不讲不行,公平,公平,首先就得公开,然后才有平等,物质的话,总得有人讲,那就直接讲。

第四,就是一旦这家客户你决定接了,你就要坚决地,有时还必须勇敢,甚至“凶悍”地捍卫这位客户的利益。只要他一天还是你的客人,他还在履行他的付款合同,你就必须尽最大努力,动用一切你可以动用的知识和能力,去帮人把这个事情解决。

当然,法律规定不能做的事,我是坚决不做的,我觉得我们应该站在很高的道德制高点上讲这句话。这其实也是前辈们教给我们的很高的智慧,让我们事先规避了许多潜在的司法灾难。我常常告诫我自己和我的员工,绝不能为了利益闯红灯,只要案子在法律框架以内,我绝对“两肋插刀”,哪怕是直接冲撞大财团,直接控告政府——我们经常和政府打官司——只要法律在我这边,我们坚决不会饶过政府或者恶势力。如果法律不在你这边,第一我说我代表不了你,第二我也坚决劝你不要这样做。

在这个强大的律师事务所工作了两年左右。之所以离开,当然不是因为太强大,也不是因为我的个人原因,而是这位犹太律师的合伙人拆伙了,散伙了。这在美国很正常。在他们拆伙的时候,有的人鼓动我去他那儿,又有的人鼓动我去另一方,我当时都动过心。但是后来我想想,这两年的中国客户基本上都是我开发的,我觉得我已经积累了充