

千古洲:莫虎是谁？--一个美国律师的中国情结 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/486/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_83\\_E5\\_8F\\_A4\\_E6\\_B4\\_B2\\_\\_c122\\_486004.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E5_8D_83_E5_8F_A4_E6_B4_B2__c122_486004.htm) 走进美国的华人社交圈，很多人都会自觉不自觉地向我谈起一个叫做莫虎的华人。在我此次访美之前，有好几位国内的律师都曾建议我去见见莫虎。尤其是北京信利律师事务所的阎建国律师和他的太太李晓法官（曾赴哥伦比亚大学留学、现在最高人民法院工作），特别建议我采访一下这个值得一访的华人。为此，他们已经给我安排了如何见、何时见、何处见莫虎的一切事宜。尽管原定的“国际访问者计划”中没有这个安排，但我还是想方设法抽空见到了那个我在大学时代就听说过的叫莫虎的华人。莫虎是谁？莫虎是干什么的？应当说，20年前，这不是一个问题，因为那时候他是一位国际名人；20年后的今天，对许多年轻人来说，他则是一个陌生的名字。但是，对许多中国律师来说，他一点儿也不陌生。因为，许多中国律师认识他，许多中国警察还记得他。同样，许多在美华人敬仰他。4月里的一个下午，阎建国律师在美上大学的女儿阎佳陪我来到了莫虎的办公室??一家坐落在纽约曼哈顿原世贸中心旁边的律师楼。乍一相见，感觉眼前的莫虎比想像中的莫虎更沉稳，更富书生气。要知道，眼前的莫虎??曾经是一名警察 其实，莫虎还不仅仅是一名警察，还是历史上首位华裔高级警官??纽约警察总局副局长兼审判厅厅长。那时，他才33岁。为此，他成了海内外家喻户晓的传奇式人物。莫虎祖籍广西桂林。1950年11月15日生于上海。曾从1951年起，随母亲辗转香港3年、台湾3年、西班牙3年之后，于1960年2月10

日移民美国，定居纽约。1973年，获私立纽约大学(NYU)政治历史系学士学位。1976年5月，获美国波士顿大学法学研究院法学博士学位。1976年8月，他站在纽约曼哈顿检察署总检察官摩根索面前，举起右手宣誓就职。这是纽约曼哈顿检察署历史上首位亚裔、美国有史以来第一位黄皮肤黑头发的中国青年被任命为曼哈顿检察署副检察官和纽约市缉毒特别检察官。这一年，他年仅25岁。在8年任职期间，莫虎先后直接参与调查、审查、侦破、出庭，处理了40个大案、要案，包括一般检察官感到棘手而不想碰的案件：谋杀案、抢劫案、暴力案、毒品案。当年震惊纽约、作恶多端、屡次作案不露马脚的抢劫谋杀案凶手??哈林区黑人泰山，就是由莫虎将他绳之以法的，泰山被判刑135年。莫虎出众的才干、出类拔萃的表现和历年创下的业绩与卓越成就，博得了总检察官摩根索的赏识和高度赞扬。经摩根索的大力举荐和提拔，他得到了纽约警察总局局长班杰明·华德的信任。1984年5月，班杰·华德任命莫虎为纽约警察总局副局长兼审判厅厅长。这样，莫虎又成为美国历史上首位出任高级警官的华裔。按人口比例论，纽约警察总局在世界上人员最多，组织架构最庞大。莫虎任职期间，该局设总局长1名、副局长5名，下设8个指挥中心、75个分局，在职人员达3万3千多名(目前，副局长增至12名，在职人员达5万多名)。莫虎作为纽约警察总局审判厅厅长即警察总局“最高法官”，警察总局为他配备了两名副审判厅厅长、三个专用军事法庭。任何文武职员，都得接受和服从警察内部“纪委”、督察管理部门制定的军事管理制度，执法十分严明。凡违法乱纪者，都得由审判厅长在内部法庭进行军事审判，经调查核实，根据情节轻重，对当事

人判处降职、调职、开除、解雇、罚款等。莫虎任职4年期间，亲自审理了300多个案子。他说，他至今为这4年的奉献与付出感到骄傲与自豪的是，不是那个位置如何显赫尊贵，而是在那个显赫尊贵的位置上，他的作为始终是公平和守法的，是经得起监督和检验的。事实上，纽约警察局对他任职期间的工作也给予了高度评价。1985年，莫虎作为外警高层领导访问中国，从此翻开了中美警察文化交流的崭新一页。当时，接待他的北京市公安局领导去机场接他，首先通过翻译表示：“欢迎您来到中国！”不料，他一开口就说了一句国语：“我很高兴回到祖国！”纯正的国语，纯情的表白，使中美两国警察的相见立刻注入了浓浓的手足亲情，拉近了中美两国警察的时空距离。也许是为了接受新的挑战，也许是为了给更多的人服务，1988年，莫虎激流勇退，脱下警服，毅然决然地走进了律师行业。于是，莫虎警官就顺理成章地----转变为一名律师。刚入律师行的莫虎，来到了美国惠特曼·瑞森国际律师事务所。同时作为合伙人，主理该所中国事务部的业务拓展，并先后出任中国内地、中国香港、中国台湾等20余家国有企业与民营企业、华资集团、银行、旅行社和一些中国驻外机构的常年法律顾问。1994年元月1日，由莫虎主持的莫虎律师事务所在纽约曼哈顿正式开业，莫虎因此而开辟了一方全方位展现才智、挥洒才华的空间。该所以“扎根美国社区，服务普罗大众”为宗旨，具备“高信誉、高质量、高效率”鲜明特色，并向客户常年举办“面对座谈”（CONSULTATION）。客户有任何法律上的问题或疑难杂症需要解决，都有莫虎亲自坐镇主持。他不仅从接案、了解、调查、办案、出庭辩护打官司，坚持为客户在第一线上亲自

从头服务到底，挺身维护华裔的权益，而且还坚持向客户深入浅出地讲解相关的美国法律，普及美国法律知识，增强人们法治观念。由于他厚积薄发，客户请他当律师便感到有安全感，这也正是他令人称羡的独特优势。这种独特的优势，使莫虎对律师职业道德精神有了更深的理解。莫虎认为，律师最高的职业道德是：接案面对客户之际，就是把客户的问题当作自己的问题之时，要将客户背上的包袱背到自己背上，想客户之所想，急客户之所急。要以全部心血和精力，为客户作出牺牲、解决问题。要有为客户而牺牲的胆量和魄力。对案情的掌握和办案要越快越好，绝不能出卖客户的底线。要善于把复杂的问题简单化，很快把握证据，切记“证据，证据，证据！”要明确告诉客户有关建议和判断，要把“底”交给客户，而这个“底”正是客户最欣赏、最需要的。一名好律师，在谈判桌上或法庭上，要能出色地为当事人进行辩护，好比是在战场前线为客户冲锋陷阵。哪怕有一线希望，律师也要为当事人与对方“拼”，这样打官司就打得漂亮了。莫虎说，为当事人进行辩护，是一门综合艺术，要集写剧本、当导演、当明星以及具高超的演技于一炉。要切记：“准备，准备，再准备！”他指出，为中国人在美国打官司，往往要有意识地“重复，重复，再重复！”以便给当事人和翻译多一次机会表达自己的意思。许多人始终不明白他为什么会激流勇退而作出从事律师职业的选择，对此，他无数次作出了坦率的答复。他说：“是中国的繁荣和发展让我看到了无限的前景，从而改变了我后半生的奋斗方向。”他分析说，由于中国不断推动改革开放，与国际间的贸易往来也越来越多。而在美国，由于华人社区越来越成熟，覆盖各行各业

，人口家庭化比例越来越高，对法律的需求也日益强烈。所以，莫虎办理的官司多为商业、债务纠纷，也包括调解美国华人与税务、海关等政府机构的摩擦。同时，他还在报上开设专栏，教华人如何在美国经商时保护自己的利益。他觉得，他有实力当一个好律师，他有信心为更多的人提供法律服务。于是，他把后半生交给了律师职业。凭着自己在警界多年主管刑事案件的丰富经验，莫虎在出庭为刑事案件被告人辩护时，常常有惊人之举与过人之处。用他自己的话就是，如何说服既是观众又是评委的12位陪审员为你投下一票，就看自己的真本事了。莫虎认为，打官司是一门综合艺术，它要求一个律师不仅要有雄辩的口才和沉着自信的风度，更要透彻了解案情的来龙去脉和案情所涉及的一切背景知识，尤其重要的是还要掌握并融会贯通地运用心理学。随着全球经济一体化程度越来越高，各国之间的经济贸易也越来越多。作为一名华裔律师，莫虎在尽自己所能为中美经济贸易发展搭桥铺路的同时，还时常对中国企业进入美国市场时进行温馨提示：要学会运用法律保护自己，尽量少交“学费”，至少不要交双倍的“学费”。莫虎律师介绍说，许多国内企业进入美国经商，或同美国有关方面建立起经贸合作关系，却不谙美国的商业运作方式，也不善于用当地法律保护自己。因此当纠纷一旦出现，中方企业往往吃亏。甚至有时因合同一字之差，被对方反咬一口，造成巨大的经济损失。莫虎说，对于一个美国老板来说，在国际贸易中被对方故意赖账、造成近千万美元的损失几乎是不可能的。因为从交易一开始，他就会步步为营，通过各种法律的方式保护自己的利益不被伤害。比如合同书经过法律公证，交易以银行信用方式进

行，一旦发现对方欠账，他会立即停止供货，把损失减少到最低程度，然后再考虑追究对方的法律责任，要求赔偿。而中国的企业则不然。他曾代理过一些特别的案子，中国企业同美方签订了大宗贸易合同，有时合同没有经过公证就回去组织大批量生产。供货开始不久即发现美方有意赖账，一会儿是质量有问题，一会儿是到货不及时，总而言之是想方设法拖欠货款，按理说收不到钱就应该停止供货，可中国国内的企业停不下来，一切都是为大宗出口设计的，停下来同样是损失。所以只能继续供货，一边开始找律师打官司。美方同样看准了这一点，不给钱一批一批接着收货。于是中方企业眼睁睁看着损失从几十万美元上升到几百万美元，最后超过1000万美元。而由于没有按照国际惯用的银行信用方式进行交易，中方只能把回收货款的希望完全建立在美方的信用上，结果非常被动。所以莫虎忠告中国企业到美国去做生意，首先要充分了解对方，摸清合作对象的实力、背景。“利用美国发达的资讯网络，这应该是很容易做到的事。”一定要在达成协议前掌握对方的财务状况、生产能力、销售额度以及商业信誉等等。如果还有需要了解的细节，可以在谈判时当面提出。中国人讲温良恭俭让，往往会觉得这样做不好意思，其实在国际贸易交往中这是很正常的事。其次签合同一定要慎重，措辞要严谨，法律手续要完备，以免留下后患。而且这时候就应该考虑到，如果这个合同出了问题该怎么办？我方的损失会有多少？可以用什么办法来挽回？假如是利润很高的合同，或者是对方很轻易地就答应了很优惠的条件，就要先打个问号。“这可能有两种情况”，莫虎说，“一种是对方根本就没有履行合同的诚意，骗一把就走。一种

是你将为所得到的优惠付出相当大的代价。”比如美国银行很愿意借钱给中国企业在美国的子公司，条件很优惠，手续极简单。于是有人就很高兴，签一下字几百万几千万美元就到手了，觉得很容易。他不懂美国人看中的是他背后的母公司。美国银行都明白中国的国有企业是以国家银行做担保的，不用担心账放出去收不回来。倒是我们借钱时应该慎重考虑，有没有周密的投资计划和实施手段，在限定的时期内是不是能赚到那么多的钱去付本息。有的国内企业就借了这种钱去做房地产，结果到期没法还贷而成了被告。虽然身为律师，莫虎却提醒国内企业，尽量避免在美国打官司。“因为据我的经验，打官司的结果总是两败俱伤。”这些年来在莫虎代理的官司中，许多是以中方胜诉告结，但即使赢了官司也很难挽回已造成的经济损失。这是由于“美国虽然是一个法治国家，但它的民法制度并不理想”。我们常见的情况是，一个官司经过繁琐的法律程序、调查取证、开庭审理，一拖就是两三年。其旷日持久本身就是一种消耗。如果中方获胜，美国的企业还可以利用它们的法律保护自己，申请破产登记，冻结自己的资产把债消掉。“尽管我们不理解，但美国的法律就是如此。”莫虎也常常感到遗憾，因为目前能上法庭打官司的华裔律师还太少。所以，他感到以其双语及双文化的背景加上其丰富的办案经验，自己更需要为华人社区、为华人移民做点事。因为，他真真切切地感到自己??永远是一个华人 1984年，莫虎一夜之间成了领导5万多名警察的风云人物。对于很难打进美国主流社会的华人来说，莫虎是他们的骄傲，莫虎长了他们的志气，莫虎证明了亚裔人的力量。但是，这份豪情、这种情绪，使莫虎的所作所为引起了一

些人的议论。对此，莫虎不以为然。他说：“我没有做错什么，我爱中国并不意味着不爱美国。中国是我的家、我的根，是我父母的出生地。我爱她是无法改变的。一个忘记自己民族的人是悲哀的。”有感于在美国的华侨中，有的老华侨始终无法融入美国社会，有的新华人则比老美还老美的反差。从母亲那里深受老子、孔子、孟子教育，并把中西文化结合得比较协调的莫虎，深有感触：“一个人要了解他的民族，了解他的根，那是一个人身上的底气，它们熔铸成他强大的尊严。否则你尽管可以做一个好的美国公民，但你做不了一个强大而从容的人。我骄傲，我是中国人！”做警察成名，做律师成功的莫虎始终专心致力于为华人提供法律服务的事业。他说：“即使旅居异国他乡，我也要坚持为中国人服务。我对祖国一往情深，我身上流淌着中国人的血，我永远不会忘记自己的根。”莫虎说他永远忘不了1997年香港回归前夕，他作为海外华人代表率35名美国知名华人组成的访华团被国家领导人接见时的那份激动与幸福。他知道，他的心其实一直与中国这块热土心心相印、息息相通，希望祖国发展强大是他最热切的心声，为更多的华人提供法律服务则是他最实际的具体行动。在他的办公室，其摆设、其装饰、其布局，无不透露着一个华人的祖国情结与思乡情怀。他这样做，绝不仅仅是一种表白，而更是一种面对华人、面对华人客户、面对华人朋友的胸怀。一个华人当警察就成了警察的领导，当律师就成了律师的精英，这就是莫虎，一个曾经风光过现在依旧在风光的华人。不知不觉，窗外已抹上了落日的余晖，渐渐地，街上华灯次第闪亮。在唐人街中国餐馆用过晚餐之后，莫虎驾车送我踏上了回程的路。汽车行使在第



五大道的车流中，莫虎一边开车，一边告诉我，他这一辈子只做了一件事，就是使不可能成为可能。他的成功只是华人在美奋斗成功的缩影，他之所以成名的背后是不断强大的祖国。其实，对每一个中国人来说，祖国永远是我们的靠山与后盾。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)