

扳手算來,我在克利夫蘭,已經度過了十七個春秋。在來之前,爲了綠卡申請問題,就已經有機會聽到黃唯律師的大名。

很多次有機會認識她,都因爲她的繁忙而不得。對於她的故事,我早就有所聞,很有興趣進行更深入的瞭解。風塵僕僕,來去匆匆,就是長久以來我對她的印象。

第一次真正的認識她,是在那次由浦瑛的《伊利華報》主辦,爲了款待來自大陸,著名軍旅作家袁山山的讀者會上。職業作家袁山山遠道而來,身爲職業律師的黃唯,居然有雅興,專程來追星。她的目的,居然是想知道:對於像袁山山這樣的忙人,是怎么可能找出時間來寫作的。

她說,自己每天早上很早起床,爲的,就是有幾個小時的時間,來閱讀小說和搞點寫作。而她所閱讀的主題,卻無一例外的是言情和愛情小說!

那天,在她的要求之下,我還送了一本《奧巴馬大傳》給她。一個很小就來自香港的人,一輩子在美國律師界打拼,她還能夠讀懂我用簡體中文寫出的書嗎?

帶着這種疑問,在浦瑛第二次邀請我參加在黃唯辦公樓舉辦的講座上,“我的那本書讀的怎麼樣?”就成了我問黃唯的第一句話。

“已經讀了一半!”她回答的很乾脆,也讓我吃驚和半信半疑。

最近,我們公司在計劃搞加盟經營的問題,吸納加盟店店主。由於公司的經營業績不錯,吸引了不少投資者的眼光。包括來自大陸的,以投資移民爲目的的投資者。

投資移民項目是一個在最近幾年才開始熱門的投資方式。來自中國大陸的投資者,如果能夠投資一百萬美元在美國本土,就能夠很快獲得臨時綠卡。而且,如果還能在兩年之內,基于這份投資,在美國本土創造,並且保持至少十個全職的就業機會,就可以獲得永久綠卡。而且,這樣做,得益的還是一家人!

對於一個四口之家,想想那些以百萬計的偷渡客,每位付出的五萬美元的代價,獲得的,不僅沒有身份合法的保證,很多時候,甚至都沒有生命安全的保障,這樣的合法生意,自然是合算得多。如果再計算一下由此所獲得的,在美國子女教育上的學費節省,和孩子們在美國生活所少受的心靈磨難和人格摧殘,其價值,自然就是無法估算的了。

對於失業率遠高於平均值的地區,投資額度還可以放寬到五十萬美元。

美國政府放寬移民尺度,放出一個“投資移民”的大蛋糕,很多人覺得,這就是天上掉下來的餡餅。還有不少人自以爲是,美滋滋的覺得,“五十萬美元”很好搞定。

居不知,在美國經濟如此艱難的時刻,保持目前的就業機會都很難,更何況創造新的就業機會了。如果靠金錢注入,就能立馬創造大量的就業機會,我估計,美國政府也不會“求助于”外國投資者了。

如果在普通的地區創造就業機會都很難,在失業率遠高於平均值的地區,創造新的就業機會,不就是難上加難了嗎?再者,作爲一個外國人,靠區區五十萬美元,在那樣的地區,創造十個全職的工作機會,無異於是難於上青天了。

很多早期自以爲是的投資者,多數在兩年的“移民監”之後,打着包,帶着一家老小,又不得不灰溜溜的打道回府。那種悲慘和淒涼的感覺,也只有當事者自己知道。

由於創造就業難,就有一些投資者,開始盯上了我們這個以服務爲主的公司,看上了我們創造就業機會的能力:一百萬美元投資在我們這,可以創造出三十到五十個全職的就業機會!

但是,我們畢竟是做企業的,對於司法方面的程序,有太多的不明白,也不太想在那里面花時間去折騰。帶着去向黃唯學習的心態,帶着一袋子的疑問,我將車朝着北開去。

那次“拜訪”,收穫頗豐。也新認識了幾位頗值得我好好學習的“故鄉人”。

更讓我得益的,實際上還是黃唯的經歷,和她那種積極的人生態度。

她已經連續十多年,被人選爲全美最佳律師之一。同時,還一再被選入俄亥俄州名人堂,及全美最具影響力的職業女性之一。

曾經榮獲美國律師界最高榮譽——美國艾利斯島榮譽勳章,成爲第一位女性華裔獲獎者,被載入美國國會史冊。

她所領導和擁有的黃唯律師事務所,也連續多年獲得美國最具權威的馬丁·胡拜爾授予的律師業最高評級(A-V)。

說實在的,即使是我們這些在1990年代之後來美國的華裔,從“底子”上看,“不輸給”黃唯的人,也大有人在。即使是我們之中的女性,有這樣資歷的,也應該是爲數不少。但是,二十年前

來,又有多少人,除了自己的小日子過的還不錯,在此基礎上,再將孩子送到名牌大學之外,似乎也沒有其他的多少人生收穫。

將孩子培養成名牌大學的學生,似乎就是很多我們這樣的第一代移民的唯一目標了。但是,有多少人又真的好好思考過:在自己這一生,在自己身上,應該去生活出一點色彩來呢?

黃唯的故事,給我很大的啓發,也一直就是我時常教誨自己的重要案例之一。

這個曾被美國奎恩商業雜誌評爲最有影響力及最有吸引力的女性,這個在克里夫蘭社區相當活躍的人,你是很難將她的現在,和三十、四十

編者按:10月1日,在黃唯律師大樓,黃唯律師爲大家上了一堂免費移民大課。遺憾的是當日來的聽衆不多,不過20多聽衆個個都有問題想問這位平時很難見到的著名律師。零距離的相見,黃大律師用法律專業知識給大家上了一堂實用課,更重要的是名人平易近人的態度給人留下了一個很深刻印象。

當日來聽講座的華報讀者朋友汪翔先生給伊利華報寫了一篇好文和讀者分享。

汪翔先生在美國做美甲這個行業已經很有起色,他想在這兩年讓自己上一層樓,汪翔先生對自己的事業有執着的熱情,他要在這五年內讓美國美甲這個行業實現他夢中的理想,同時汪翔先生業餘喜歡寫作,他的書《奧巴馬大傳》是在奧巴馬選上總統那天同時發行,可見這位汪翔先生的遠見。

位。這個名義上的“博士學位”,實際上就的專業訓練的一部分。

在那個年代,很多專業性比較強的行業,都是男人的天下。那時候生活的女人,除了打點小工之外,恐怕就只能是在家裏,當“保姆”了。

我認識的一位已經七十來歲的女牙醫,曾經給我講述過,發生在她身上的類似故事。她1960年代初,所在大學班級幾乎清一色男人的“美景”,那些男人對於她未來職業前景普遍看淡的眼神,至今還歷歷在目。

十多年之後,年輕的黃唯所面對的,似乎也不比那位牙醫女士好到哪里去。



來自黃唯大律師的啟迪

汪翔



美國伊利華報《黃唯專欄》讀後感

希望之星——黃唯律師 (二首)

七律

減字木蘭花

風雨征程志未移,艱辛足跡幾人知。移民希望栽千樹,女士追求立石基。辦案維權懷巧智,為人講學贊名師。卅年創業耕耘苗,全美花芳第一枝。注:卅(Xi)四十

親情淚別,異國他鄉耕讀切。法學高堂,博士榮冠辛苦藏。移民心貼,夢想成真收穫悅。事業芬芳,巾幗心泉潤八方。

王雅春

2011年9月24日



黃唯律師與王雅春

年前的美國大背景,和那時候女性在美國的地位,那個年代,華裔在美國社會的難作爲,聯繫在一起來思考的。

閉上我的雙眼,我眼前展現的是這樣一幅畫面:

1969年夏天,天高雲淡。飛機降落之後,走出一位扎着兩只小辮的19歲丫頭,睜着一對好奇和迷茫的雙眼,懷揣200美元和一紙入學簽證,和她的妹妹從香港,來到美利堅這個讓人充滿向往,又前途未卜的異國他鄉。

就在大陸的同齡人,還在熱情滿懷地背誦紅寶書,還在以破壞傳統爲自豪搞“打、砸、搶”的時候,她開始了自己人生新的一頁。開始時,她花了幾年時間,獲得了西伊利諾大學生物化學學士學位。

由於興趣使然,畢業之後,她決定向法律方面進軍。在美國,基本上沒有法律本科,很多厲害的律師,都是在不同的專業獲得五花八門的本科學歷,其後,再在法學院獲得一個法學博士學

兩位背景不同,志氣相似的女人,在不同的地點和時代,演繹了幾乎完全相同的人生話劇。從小就天性好強的黃唯,在她自己的字典里面,是沒有“認命”和“服輸”這樣詞彙的。有的,只是自己的努力、付出。

在認定目標之後,就集中精力全力以赴。她當了一回稱職的人生“軍人”:以服從理想爲天職!

三年的苦讀,有時是面對鳥語花香的誘惑,有時候,是面對半人深積雪的美景。三個春秋,她心態平淡,學完了計劃需要四年的法律專業課程,獲得紐約州立大學水牛城分校的法學博士學位。

接着,又先後考取了紐約州、俄亥俄州、華盛頓特區及聯邦法庭的律師執照。

獲得律師行業執照,只是說她已經有資格在這個行當“混飯吃”了。但是,律師這一行,是一個收費很高的服務業。如果你沒有願意爲你的服務付費的顧客,你有再多的執照,似乎也沒有

價值。

很多獲得律師執照的初行者,都是選擇在已經有些名氣的律師樓干一陣。一方面,借此穩定自己的生活來源,同時,又借此鞏固和加深自己相關方面的知識和技能。在此之後,再來慢慢打出名氣,建立屬於自己的顧客群,爲自己後來獨行天下打基礎。

但是,不幸的是,當時的美國,卻沒有這樣的機會給予剛出道的,像黃唯這樣的華裔女性。不少人就此認定爲“命運”使然,服從“上天”的安排,放棄理想和追求。人生軌迹也就此急轉彎。

但是,這不是黃唯的個性。

已通過律師資格考試的她,作爲一名少數族裔女性,大律師事務所的工作卻與她無緣。於是,她選擇“曲線救國”,接受了Central National Bank的工作,前往位於克利夫蘭的該行,擔任信用分析員的工作。就是這份工作,讓她就此和這座城市接下了緣分。

成功者的最大特點是:每一份在普通人看來的挫折,對於他們就是一份財富,一份讓自己成熟和更近的走進成功之路的養料。在黃唯口中,那次“不得不爲”的工作選擇,讓她學會瞭如何讀財務報表,如何讓數字說話,如何真實地掌握情況。

如果沒有那份工作的歷練,後來的她,是不是敢自己創業,創業之後,是不是有能力管理好一家企業,爲此需要付出的額外代價,會有多大,就只能是個謎了。

1978年,28歲的她,獨資在俄州克利夫蘭開辦律師事務所,成爲俄亥俄州第一位開辦律師事務所的移民女性。

邁出這一步,是很需要勇氣的。一張辦公桌,一部電話,一個人既是秘書和助理,又是律師,這就是當時她所在律師事務所的全部。

爲了拉客戶,她花了大量的時間,奔波在人流涌動的紐約公共車或商場中。在那個年代,搞移民業務,還沒有成爲多少律師的主業。但是,長期和華裔新移民的接觸,從那些前來公司詢問的人們的眼里,她則看出了需求和潛在的巨大市場。

就此,她決定,以服務新移民爲自己的事業根基。她從服務華裔開始,逐步擴展自己的業務到其他族裔。

三十多年過去了,當年一個“不經意”的“冒險”決定,在世界更爲開放,對於移民,美國更爲心胸開闊的今天,現實一次次給她帶來好運。

經過無數次的風吹雨打,和幾十年的不懈努力,如今的黃唯律師事務所,已經發展成爲全美最大、最具權威的移民律師事務所之一。

其設在俄亥俄州克里夫蘭的總部,有美洲、歐洲、亞洲、非洲及大洋洲等五大洲區的面談諮詢室。除此之外,她還在底特律、哥倫布、紐約、芝加哥、辛辛納提等地,開設了許多分公司。

公司里面,除了黃唯,還擁有一個由多位精通各類移民案件的資深律師組成的律師團,和一批精通各國語言的精幹助理們。

今天的黃唯律師事務所,已經成爲一個國際化的公司,其所服務的語種達到了20多,每年要接4000多宗移民案件,並一直保持相當高的成功率。其客戶中,有著名職業棒球明星霍塞·梅隆和托尼·潘尼亞。有奧巴馬總統的媽媽。更多的,當然是那些名不經傳的,正在爭取移民身份的普通新移民。

黃唯所經營的,是一個服務業。而且,她所僱傭的,又是一些以挑剔和不好對付爲職業的律師。

“如果我們律師事務所辦不來的案子,在美國其他律師樓也辦不來!”

以走高端和敢於挑戰自己,爲主要特色的經營模式,可能才是讓她得以立于不敗之地的關鍵。在這個律師滿天下,開辦一家自己的律師事務所易於反掌的今天,能夠繼續在競爭激烈的移民律師服務市場鶴立雞群,也不是一件容易做到的事情。

她自己,對於律師業務的熟悉,可能遠高於對於成功管理精髓的把握。對於如此難以管理的行當,在她擴張業務到好幾個地區的時候,怎麼樣確保工作和經營的效率,她有什麼樣的經營模式,又有哪些成功和失敗的經驗與教訓,是我更爲關心的下一個問題。

很多搞技術出身的,自己是一個非常出色的技術人員,有時候,可能還是一個不錯的管理一個小公司的管理者。但是,在間接和遠道管理上,如何激勵員工,如何保持效率,怎麼樣尋找和保持優秀的雇員,如何訓練他們,就不是普通的技術人員可以做好的了。

我自己曾經在這方面掙扎過,苦惱過,也做過無數的,不同的嘗試。

在這方面,她有值得我學習的地方嗎?答案自然是肯定的! 作者:汪翔



2011/10/01



2011/10/01