

THE POWER OF BELIEF

信仰的力量

中国著名律师办案实录

文鼎
法家

主编 朱寿全 褚中喜



王长庚



汪晓璋



陈伯舟



田成阳



徐同中



王学敏



杨志宏



陈维强



陈洪烈



何金明



王长庚



杜强平



张冬

人民日报出版社

THE POWER OF BELIEF

信仰的力量

中国著名律师办案实录

文鼎
法家

主 编
朱寿全 褚中喜

执行主编
石 舟

副主编
陈洪武 白金湖 杜跃平

编 委
陈海航 吴平芳 张 冬 黄成昌 陈维镖 卢卫东

人民日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

信仰的力量 / 石舟主编. -- 北京 : 人民日报出版社, 2010. 12
ISBN 978-7-5115-0270-4

I. ①信… II. ①石… III. ①律师—辩论—案例—汇编—中国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第260826号

书 名: 信仰的力量
作 者: 石舟
出 版 人: 董伟
责任编辑: 田玉香
封面设计: 文鼎书装

出版发行: 人民日报出版社
社 址: 北京金台西路2号
邮政编码: 100733
发行热线: (010) 65369527 65369512 65369509 65369510
邮购热线: (010) 65369530
编辑热线: (010) 84937698
网 址: www.peopledaily.press.com
经 销: 新华书店
印 刷: 北京蓝创印刷有限公司

开 本: 787×1092 1/16
字 数: 300千字
印 张: 20.5
印 次: 2010年12月第1版

书 号: ISBN 978-7-5115-0270-4
定 价: 118.00元



法律面前 人人平等

All men are equal in
the sight of law

当我们把法律公正视为信仰

一般意义上讲，法律信仰，是指人类在科学、理性地分析选择后，对法律产生了极度信任和崇拜，坚信只有法律才能保护和实现人类的最高价值，并把法律作为整个人类社会运转的最高指南。

美国法学家伯尔曼在《法律与宗教》中这样说：“法律必须被信仰，否则它将形同虚设。”他还在另外的场合说：“没有信仰的法律将退化为僵死的教条”，“而没有法律的信仰，将蜕变成狂言。”

人类文明史上，把法律当信仰的一个典型人物就是苏格拉底。依照希腊雅典的法律，苏格拉底因言获罪，经过500人陪审团的投票表决，苏格拉底被处以死刑。苏格拉底的朋友们认为他冤枉，提出赎他免死的建议，但苏格拉底拒绝了朋友们的建议，苏格拉底认为，既然是依法判决，他就不应逃避法律的制裁，为了维护雅典人民每日赖以生存的法治的尊严，他愿意赴死。

苏格拉底用死捍卫了他那个时代的法律的尊严。

历史发展到了今天，法律早已不是苏格拉底时代的法律。但把法律作为信仰，不惜用生命去捍卫，仍然是无数法律人的选择。

律师，便是维护法律尊严的最英勇的斗士。

胡乔木先生这样赞扬律师：

你戴着荆棘的王冠而来，

你握着正义的宝剑而来。

律师！

神圣之门又是地狱之门，

但你视一切险阻诱惑为无物。

你的格言：

在法律面前人人平等，

唯有客观事实，才是最高的权威。

温家宝总理讲，“公平正义比太阳还要光辉”，这里的公平正义，当然是广义上的公平正义，但至少包含了法律的尊严，包含了法律面前人人平等的准则。

事实上，在法律的范畴内，公平和正义又是一个统一体中相互对立的两个方面。正义，是大众心理趋向，是国家意志，是惩治邪恶的强大力量；公平，则是被惩治一方力图寻找在法律范畴内减轻甚至免除惩治的一种正当诉求。相对于正义的力量，公平的诉求往往因为滥用公权者的强势，从而显得十分弱小乏力。

但是，一个国家的法治大厦的基石既然是公平与正义，公平就不能被忽视。

律师，更大意义上就是追求法律公平的一支队伍。

律师并不强大，但律师会像苏格拉底一样把法律视为信仰，很多时候，他们勇敢地站在滥用公权的对面，站在强势的对面，不怕挖苦，不怕中伤，不怕坐牢，不怕牺牲。有人讥讽律师总替坏人说话，奉行的是“受人钱财，替人消灾”的金钱至上观念，没有原则，没有是非。对此，律师微笑坦称：我就是受人钱财替人消灾。

试想，如果没有律师全心全意为他的委托人发声雄辩，那些已经被控制被拘捕或丧失了发声机会和发声能力的准罪犯们又怎样去找回应有的公平？国家的法治大厦又何以存在？

作家石舟先生正在编写的一部电视剧中，有一位老师曾这样说：正义是一把刺向罪恶的利剑，公平是一座计量公正的天平，如果说一个民族所构建的法治社会是一首合奏曲，那么，正义就是合奏曲中最动听的音符，而公平则规定着每个声部的协调运行。没有正义，整个合奏曲就平庸而没有高潮，没有公平，整个合奏曲则从根本上不能完成。

我赞赏这样的说法。

我想，如果说，战争年代，为了保卫祖国争取和平而献出生命的战士是我们最可爱的人，那么，那些为了国家的法治和公民的人权而用智慧和雄辩拼力搏杀的律师们，则是和平年代最可爱的人。

“文鼎法家”推出的本书，就是活跃在中国法律界的律师们的工作实录。

从法国回到中国我还选择律师

——借此文向中国的律师同仁问好

陈洪武

在法国和中国执业十七年了，总有些东西想写下来。本想再过几年停下专职律师的工作，用心写点经历、心得和感悟，与读者共享。几个月前，《信仰的力量——中国著名律师办案实录》一书编委会邀请我做该书的副主编，并要我写一篇东西入编。《信仰的力量》选编了一些活跃在中国律师职场上的风云人物的经典办案实例，以展现中国律师精英们的雄辩才华和敬业精神。入编的律师应该是同行的榜样，他们是本书的主角。作为一位有着在中国和外国不短的执业经历的老律师，我只想在本书即将面市之际，写一些零星的执业随笔。虽然是一些只言片语，也期许有读者浏览注目。

我的律师之缘

初晓律师职业是在我青少年时期。那时，我在北京外国语学院附属外国语学校学习法文，有机会较早接触了西方文化，模糊地知道律师是一个令人羡慕和骄傲的职业，每每被律师身着黑袍、头戴假发的庄严神态和在法庭上慷慨激昂、咄咄逼人的威风所吸引。在我当时的头脑中，律师就是辩护师，为别人辩护，也为自己辩解。这样一种认识使我养成了强词夺理、毫不退让的性格，因而时常得到老师“不虚心”的评语。

初学法律已经到了上个世纪80年代我在北京外国语学院上大学的时候。大学三年级，我师从唐祖培老先生，学习国际公法。从此，我知道了处理国家之间纠纷的法院叫国际法院，位于荷兰的海牙。国家之间在那里打官司也要有律师辩护，这些律师叫国际律师。我也想当一名国际律师。

大学毕业后，我先后考取了北京政法学院国际法硕士研究生和中国政法大学国际经济法博士研究生，深入学习了国家之间打官司的知识，这为我十几年后终于在海牙国际法院执业奠定了理论和专业知识基础。

机会只留给有准备的人。上研究生期间，我有了做律师的准备。硕士尚未毕业，我便准备报考律师资格。中国律师资格是1986年开始全国统一考试的，每两年一次(现已改为每年一次集律师、

法官和检察官资格考试为一体的国家司法考试)。我在第二次律考中取得了中国律师资格,与律师职业在组织上结下了缘。

1990年,我自费来到法国,在巴黎第一大学继续攻读法学博士学位。此前,我已在中国政法大学从教四、五年,基本放弃了做律师的想法。但是,与律师之缘也许真的是命中注定。在我一心忙于撰写博士论文并准备答辩的日子里,朋友的朋友为我提供了与律师职业遇合的机会。1994年,国际著名的英国富而德(Freshfields)律师事务所巴黎分所筹备成立中国组,急需招聘通晓中国法律并能用英、法文工作的律师。经济上的需求和好奇心把我推上了一条漫长到今天和更远的职业路程。我通过三次面试,获得了在富而德巴黎分所实习的机会,很快又在该所得到了薪酬律师职位,直到近八年后中国组的合伙人离职为止。期间,我用业余时间上了两期巴黎律师学校的律师考试培训班,并于1999年考取了法国律师资格。进入富而德,我才在实践中了解了律师职业和律师的具体工作。在那里,我有幸结识国际著名的大律师和法学家,如瑞典的Jan PAULSON,美国的FIELDING,法国的WEIL,英国的Elihu LAUTER PACHTL,并有机会与他们一起工作,特别是有机会和他们一起走进了海牙国际法院,当了一回梦想中的国际律师。那是在2000年的4、5月份,我作为巴林政府的9位法律顾问之一在海牙国际法院出庭35天,为巴林政府在与卡塔尔的领海和领土纠纷案中提供法律服务,为5位辩护律师做开庭准备,经历了在国际法院打官司的全过程,见证了国际大律师的风采。

2001年底,在北京德恒律师事务所主任的多次鼓动下,我回到了祖国,在中国加入世界贸易组织之际参与了德恒律师事务所全球化的合伙人大会。2002年初,我正式离开富而德,作为全球合伙人加盟了号称中国第一家全球性国际律师事务所的德恒律师事务所,并在巴黎为其建立了分所,开始了在中国的律师职业生涯。现在算来,在中国的执业时间已经超过了巴黎,也该静下心来对自己的工作和职业做一些思考了。

律师是独立的执业者

“律师是独立的执业者”,是我在巴黎律师学校学到的律师职业规范之一,是老师们反复强调的一个律师职业信条,也是每次律师资格考试的必考内容。法国因而培养出了一大群个性独立的律师。他们是高傲的一群,自信、自强、自立,有时显得自以为是。这个职业的独立性在法国是全方位的:律师独立于客户,独立于法官,独立于老板,独立于任何人,甚至独立于律师自己。在那个国家,独立又等于平等,律师是真正的自由职业者,有充分的职业言论和行为自由,没有人可以对律师指手划脚地让其服从。这种独立性已经走到极致,律师不可以为近亲属做代理人,因为他不能独立于亲情;律师不能在法院做自己的辩护人,因为他不能独立于自己。法国律师事务所的合伙人都已习惯对其雇用的律师和声细语,以商量的口吻希望其律师雇员接受某种观点。任何强迫律师雇员接受什么和服从什么的企图都可能是徒劳的。客户似乎也习惯了律师的独立人格,不会要求律师如何辩护、如何主张、如何写法律文件。客户很少干预律师的具体工作。他们即使对律师的做法有质疑,也只能听之任之,好像全然不知“客户是上帝”的格言。律师服务于客户,但不会服从于客户。律师需要客户,但不会招揽客户。在法院,律师和法官、检察官及其他司法辅助人员穿着同样的黑色法袍,因为他们是平等的,是各自独立的。法官即使对律师的冗长辩论不耐其烦,通常也不会贸然打断律师的演说。甚至有时律师开庭迟到了,法官也只能耐心等待,没有人能够看到律师急切地跑进法庭的样子,律师永远是昂起头来傲慢、淡定地踱步走入法庭。否则,匆匆忙忙会丢失律师的风度,这违反律师职业道德规范要求的精神。

对比中国的律师职业,其独立性远不如法国等西方国家。我国1980年的律师暂行条例规定

“律师是国家的法律工作者”。律师在职业上首先要服从于国家，一切以国家利益为重，面对国家，律师不是独立的。在法庭上，法官代表国家，是国家司法的执行者，其地位高于律师。法官地位的高高在上使得法官喝斥律师、粗暴地阻止律师发言的情况在我国司法实践中不足为奇。我国2007年修订的律师法规定，律师是为当事人提供法律服务的执业人员。这里强调的是为当事人提供服务，服务者自然不能独立和平等于当事人，而应该服从于当事人。在实践中，我们的律师往往到了屈从于当事人的地步。他们一方面大做广告，千方百计吸引客户。另一方面，对客户言听计从，甘愿放弃自己的独立思考，把自己置于当事人代言人的地位。如果有客户说他们自己已经打点好了法官，做好了各种公关工作，只要律师去法院走走形式，并付给律师一些跑路费，这在法国是难以想象的，通常没有律师会接受当事人的这种委派。在中国，这种情况是习以为常的，当事人常常会决定和选择律师的工作内容和方式。在老板（合伙人）面前，一些律师更没有独立性。他们时常优柔寡断，不会或者不愿意独立判断问题和作出独立的决定。这其实是一种责任感缺失的表现和依赖习惯的反映。这样的律师很难成长。他们是长期需要搀扶的跛行者。这不应该是成熟律师的风格。

我喜欢在中国执业，但我却更欣赏法国律师的某些职业道德规范，愿做独立和平等的执业律师。在职业生涯中，我不曾屈服于任何人：法官、仲裁员、当事人、老板和领导。为了职业的独立和尊严，我曾经作为代理人因不满法官和仲裁员的无理要求而当庭申请休庭，也曾经作为独任仲裁员因不接受仲裁委秘书处的意见而请求被更换，更曾因不服从领导的安排而声言离职、因不答应当事人的条件而放弃客户。但我至今依然活跃在中国的律师职场上。我相信“丢失的并非属于自己的，而属于自己的就永远不会丢失”。也许我是一位独行者，但坚持自己的信念，总会有一片天地属于自己。

律师不是致富的职业

“律师不是致富的职业”，这也是我在巴黎律师学校学到的道理。律师学校的老师告诉我们，要想致富，律师不应该是首选的职业。其中的道理是在工作中慢慢体会到的。国际上，律师通常按小时收费，受法律的约束，律师每天可收费的工作时间是有限的。因而不管费率多高，律师挣的总是有数的钱。巴黎律师职业规范禁止纯粹的风险代理，不允许律师只按项目或案件的标的数额提成，而不收取代理费或法律服务费。按照那里的观念，案件和项目的大小是当事人的事，与律师的工作无关。对于任何案件和项目，律师接受委托后都应同样尽心尽力，尽职尽责，而尽可能忽视所处理的事件涉及的金钱数额。既然不能因为从事了律师职业而成为富有的人，律师就应该专心自己的工作，而忘掉致富的心思，不为客户的钱财所吸引。据说这种无视财富的西方律师文化源于英国的大律师制度。在英国律师制度的早期，出庭律师的法袍后面有一个小口袋，是用来收取报酬的。那时的大律师从不事先向当事人收取费用，而是在出庭代理案件之后由当事人在律师“不注意”的情况下“偷偷”随意放进律师身后的小口袋。这种费用不叫律师费，是当事人对律师的答谢礼，数额没有一定要求。这种传说虽然使“律师不是致富职业”的西方格言显得有些虚伪，但也在一定程度上阻止了律师致富心理的膨胀，打消了对客户财富的贪婪心态，也扼杀了许多因求富心切而可能滋生的罪恶。同行里的罪者中，贪污贿赂者有之、洗钱销赃者有之、合谋欺诈者有之、偷税漏税者有之、私拿挪用者有之……他们无一不是唯利是图的牺牲者。

“律师不致富”的教条并不适用于中国。这是一个飞速发展中的国家，经济的腾飞带动所有行业的飞跃，人们所思所想除了财富还是财富，在各种经济交易中为了利益而讨价还价，为了金钱而争斗追诉。法律是利益的维护者，是获取争诉胜利的武器。律师熟知法律并运用法律维护交易主

体的利益，满足争议各方的诉求，是人们取得财富和守护财富的见证人和保证人。在中国，没有人怀疑律师是致富的职业。由于历史的原因，中国的律师业长期没有得到发展，甚至被取缔。改革开放之后，国家的经济发展急需律师的参与。刚刚恢复的法学教育难以满足法律专业人员培养的需求。国家不得不放宽律师职业的准入门槛。1986年开始的律师资格考试至今都没有要求参加考试的人员必须拥有法学专业文凭，只要是受过高等教育的人，无论何种专业，都可以考取律师资格，从事律师职业。在律师收费上，国家逐步取消了计划经济时代极低的收费标准。五花八门的计费标准应运而生：基本服务费、包干费用、风险代理费、奖励金、特别奖励金……随着上世纪九十年代初期外国律师进入中国大陆为其来华投资客户提供法律服务，按小时计费的收费办法也不为陌生了。税务部门也为律师收费大行方便，实行较低的包税制，无论律师的工作成本大小，缴纳一定比例税费后全部归己。律师事务所大多实行谁挣谁得、年底分光花光的合伙人分配制度。高额计时收费的外国律师的到来使中国律师收费标准水涨船高。市场的需要、人员的短缺和政策的宽松使得中国律师职业的挣钱效应十分显现。律师已被国人视为高收入阶层，有些律师的收入实在令人羡慕。

有时，现实与教义相差甚远。不论是外国还是中国，律师们其实都在追逐致富。回国9年了，目睹了同行们的财富积累过程，虽然艰辛，但收获不菲者不在少数。尽管如此，我还是愿意理解法国“律师不是致富职业”这一说法的意义。律师毕竟不是商人，回避逐利游戏、少一些物欲和贪求、多一些给与和奉献，最终得到的也许超越你的索求。追求致富本来无可非议，但对财富的贪婪则是律师职业的大敌，牢记“律师不是致富职业”的训条有百利而无一害。深明其中道理和精神者为智者。

“理”大于“法”是律师职业的大道理

“理”比“法”大，这是我律师执业经历中悟出的大道理。此“理”并非法理，而是哲学和社会学意义上的事物发展规律、价值和是非判断的内心尺度和取向、人们心里所具有的道德标准。它与法条法理有所不同，无处查找、无根无据，完全是适用者心里掌握和感悟的道理。其实“理”就是一种情、一种悟性和智慧，也是一种职业的综合文化素养。

在一般人看来，律师仅是熟悉法律的专业人士，他们应该对法律倒背如流，了如指掌。在法国从事律师职业的时间里，我一直跟随一位通晓中国事务的加拿大籍合伙人，主要做中国投资方面的律师业务。这位外国合伙人对中国法律一知半解，他的工作离不开我的协助。我是富而德律师事务所巴黎分所唯一的中国律师，但我却很长时间不能独立工作，不能独立给客户提供中国法律意见。原来，那时的我只是一个熟知法律的人，还不是一个能够掌握和自由运用法律的大师（法国尊称律师为“大师”：Maitre），因而只能是一个查找法律的辅助人员。不满于此种职业地位，我专意向合伙人学艺，放下法学博士的架子，认真观察和分析合伙人的一言一行，特别注意他们如何准备案卷、如何运用我所提供的法律条文、如何面对客户、如何回答客户的问题又如何向客户提出问题。慢慢的，我知道了法律和法律条文只是最基本的知识，它们离开了律师的职业情理、悟性和智慧就是一堆死板的条框，没有生命、没有价值。一个不懂得情理和没有悟性与智慧的律师其实无法用法律解决任何问题：他们不能仅用法律知识招揽、维护和发展客户，也不能仅用法律知识解决客户的问题。当我做了合伙人之后，更加感悟到客户对你的需要其实不是你的法律知识，而是你的通情达理，是你的职业悟性、智慧和综合素养。客户通常并不知道法律，也不想谈论法律，而只想知道如何解决问题。在客户心里上，法律条文是不能解决问题的。否则，他们就会去查找法律，而不是去找律师。

悟出此道理者会在执业中受益无穷。年轻的同行们应该切记“理大于法”，以理服人是最大的道理。在这个世界上，法律不能解决一切，而理却无处不在。律师执业的过程实际上就是用“法”和“理”为当事人解决问题的过程。“法”和“理”的如何运用常常决定着律师职业的成败。只知道死扣法律，忽视“理”的超越性不是成功的执业者。作为法律的工匠，律师当然应该娴熟地运用法律。但是，作为法律的大师，智慧的律师更应该知道如何用“理”来打破法律设置的僵局，在为当事人解决问题和处理事务时寻求到多赢和平和的结果。做到如此，你的对手和败者也会拜你为师。否则，你的客户和朋友也会反目为仇。

律师的职业素质

律师的职业素质就是律师从事职业活动所必需的基本条件。律师不是单纯的法律工作者，也不是单纯的辩护人。他们除了法庭上的辩论之外，还有大量非诉讼的事务需要处理。律师的工作是知识性、智慧性、蛊惑性和趣味性、经验性和资源性相结合的工作，律师既要有扎实的法律知识功底，又要有高于常人的智商和职业悟性、诱人的人格魅力、广泛的人脉和各种关系资源及丰富的社会和职业经验。律师就是这样一群社会精英，一群高尚的人，做着让许多人羡慕而又敬而远之的工作。

从律师的独立性可以看出，律师应该超越自我。因此，不管作为自然属性和社会属性的人来说具备什么样的人文素养，无论其性格品貌如何，律师都必须具有这个行业的职业素质。而这种职业素质却无一定的标准，完全是仁者见仁，智者见智的判断。在法国，几乎所有律师协会的职业规范都要求律师在业务上是通晓法律的专家，在社会生活的各个方面是世人的模范。我国律师职业道德和纪律规范也对律师的业务和行为有明确的要求。但这些规章上的表述都难以归纳律师应该具有的职业素质。每个执业者都会有基于不同经历的心得和感受。我不同于大多数同行的是既具有在法国和国际上时间不短的律师执业经历，又有长期的国内执业经历，我对律师从业条件的归纳出自我对前述律师和律师工作的总结。

首先，律师应该掌握丰富的知识。熟悉法律是最基本的知识要求。常听客户们说，我们需要比我们更懂得法律的人。这些客户大都是受过法学教育的公司法务部的人员。我在工作中便遇到过客户对某个法律规定的了解胜过我们的律师的情况，这让我们非常尴尬。掌握法律知识应该是在学校里解决的问题。但是，在我国取得律师资格的人不一定受过法律高等教育。这是我们的行业国情。一个没有受过法学高等教育的同行要想成为胜任的执业者，应该比其他同行做更多的功课，在法律知识的积累上投入更多的时间和精力。律师的法律知识结构应该是全面的，特别是年轻律师应该注重自己全面的法律知识积累，任何过早偏向某一法律专科的努力其实并不利于律师的专业发展。

在法国，参加律师考试的人员必须受过高等法学教育，之后还要上专门的律师学校，参加专门的律师考试培训。因此，法律知识的问题在律师考试之前就已经解决。法国的律师考试不是像我国的律师考试那样，有大量的知识性选答题。法国的律考完全是律师实务的考试，而且是开卷考试，考生们像律师在实际工作中一样处理真实的案卷，书写法律意见和起诉状或答辩状，在模拟法庭上与对方针锋相对地辩论。那里考的是考生应用法律知识的能力。难怪法国的律师无论长幼，通常个个具有超强的表达和表现能力，都能独立胜任工作，不用老板们“手把手”的指导。而我国的年轻律师无论学历高低，大多工作被动，没有合伙人的指点，好像对工作无从下手。也许因为他们从未学过律师职业，也没有考过如何执业。纵然在学校学到了丰富的法律知识，也只是将书本上的知识堆积到了脑子里，就像采购员将一大堆原材料买来放在工厂车间而不知道如何加工成成品

一样。我所说的掌握法律知识不是简单的学到知识，更主要的是运用法律知识。

在知识层面上，作为一名好的律师，除了丰富的法律知识外，还应该具有尽量广泛的其它知识，律师是一位博学者。因为律师不仅仅是法律工作者，他还是社会活动家，要处理形形色色的社会问题；他是“商人”，要与商人为伍；他是各行各业的“专家”，要为各行各业的人们提供法律服务，要尽可能地接近客户的知识。不懂得客户商业知识的律师不是好的商务律师，没有建筑工程知识的律师不是好的房地产律师，不了解工业技术和文学艺术的律师也不是好的知识产权律师。受客户欢迎的律师因该是在知识结构上与客户有共同语言的律师。这比起掌握法律知识来说，具有更高的要求，是我们每一位同行应该发展的方向。

第二，律师应该具有智慧性。在我看来，智慧性就是一种悟性。缺乏职业悟性的律师无法运用学到的法律知识，更无法在其它知识层面上接近客户，不能圆满解决所处理的事项和问题。这里的智慧不同于人们常说的“智商”。它是律师与客户和案件或项目参与各方之间的桥梁，是客户的问题与问题的解决方案之间的桥梁。有智慧的律师容易得到客户的信任，便于得到客户，也易于维护和发展客户。有智慧的律师可以看出客户的问题，但不为客户制造问题。有智慧的律师给客户提出问题的同时会给客户找到比问题更多的解决办法。在工作中我时常发现，有些同行面对客户无所适从，对客户提出的问题非经事先准备就无以对答。有智慧的律师知道如何接待客户，如何与客户沟通，对于不熟悉的问题也知道如何应对。一切全在其智慧当中。一个人能够取得律师资格也许是因为他有足够的法律知识，但一个有律师资格的人能够成为持续执业的成功律师，更取决于他具有多大的职业智慧。

律师的智慧性是最难成就的职业素质。在我看来，任何职业或任何方面的悟性都具有本能性，含有天生的成分。有些人适合做律师，而有些人虽有精深的法学知识，却难以显露其律师职业的智慧性。这不是怨天尤人或恨铁不成钢的事。悟出此道理的人其实也可以平常人的心态从事一番平凡的律师职业。他们可能一生默默无闻，但一份淡定的与事无争的心情也会成就他们一生的安逸，满足于轻松，这是天意，也是选择。

第三，吸引客户的律师应该具有蛊惑性和趣味性。这个道理是我在法国工作期间感悟到的。那时，和我一起工作的合伙人并不是一个航空工业的专家，但我们却一起拿到了一单中法航空工业合资项目的中方法律顾问业务。在得标后的一次与客户的午宴上，中方项目负责人道出了其中的缘由。他说喜欢我的合伙人，很具有蛊惑性，也很风趣，这就是他们要找的律师。席间没有谈到一句法律，也没有谈到一句专业问题。这位合伙人只是在给大家敬酒时介绍了他的品酒经验和他的“品酒师”封号是如何继承传授的，也讲了他如何喜欢养马、如何滑雪、如何打台球……此后，我们不是美国律师，却又得到了这家客户在美国打一个很大的官司的业务。蛊惑性和趣味性给我们带来了好大的实惠。其实，蛊惑性对于辩护律师更为重要。这是辩护律师的天性。入编本书的律师无不具有蛊惑性。希望有志于投身辩护律师的同行以他们为榜样，关注与发现自己的蛊惑才能，让它为自己的职业增加光彩。至于趣味性，它与人们的性格和兴趣爱好直接关联。一个性格开朗豁达和兴趣爱好广泛的人想要没有趣味性都难。这样的性格更能使律师具有人格魅力。

第四，律师的经验性是成熟律师的标志，它来自律师的执业经历。如同树木有其年轮一样，律师的成熟也常常以其年资来评判。在这个行业里，“没有年轻的老律师”。这是我从巴黎的另一位合伙人的故事中得出的道理。这是一位国际著名的辩护律师，是仲裁界的大腕级人物。在他年轻的时候，客户经常不相信他的能力。于是，他把自己的头发染白了，可还是得不到理想的效果。随着执业年限的增加，他的头发自然地白了，其名望已排在世界同行前茅。把头发染黑，仍然客户如潮而至。他说做律师，年轻不是一件好事。他的故事和他的话语鼓励我在职业中慢慢磨练成长，在时间的流逝中积累经验。其实，经验都是客户给你的。当客户相信你已经足够成熟并愿意把事情交

给你做的时候，你就是一个有经验的律师。经验是可以量化的，有多少客户、办过多少案件、处理过多少项目，就有多少经验。因此，律师的年资是积极执业的年资，而非消极怠工的年资。对于年轻律师来说，工作就是经验，而经验比收入更为重要。

最后，能够掌握职业资源是律师的最高素质要求。律师应该是一个最具资源性的职业。特别对合伙人律师来说，必须具有广泛的人脉和各种关系资源，才能有足够的客户资源。这是律师生存的关键。“得资源者，得天下”，这在律师行业已是不争的事实。回国执业之后，我对这一说法的认识是逐步的。在法国的时候，我只是一名薪酬律师，完成合伙人交给的工作是我的职责，工作内容是把自己头脑中的知识尽可能地掏出来，交给老板，至于客户、人脉和各种关系，一切与法律无关的东西都与我的工作无关。但是，回国做了合伙人之后，情况变得大不相同。离开祖国十几年，要想重新获得这些已经丢失或者从未建立起来的关系网不是一件容易的事。海外归来，我们是令人尊敬的“海龟”（海归）。若干年过去，有多少自投罗网用从海外辛苦挣来的资金回国创业谋发展的“海龟”被憋死在理想的梦幻王国里，变成了无人可怜的“海鳖”，又有多少在海外得意洋洋的“海龟”回国后职场失意而变成无家可归的断根“海带”。没有人脉、没有关系、没有客户，就没有一切。也许是机遇的关顾，也许是我赶早悟出了其中的道理，回国若干年后我有幸获取了一些资源，变成了时而漂浮时而沉没海底的“海草”，没有扎实的根基，但根系还算繁茂。但愿祖国的汪洋风平浪静，任我沉浮。

最后想说的话

律师是一个属地性很强的行业，各国通常只允许取得其律师资格的人在其领土上执业。但律师又是一个国际性很强的行业。各国的律师可以为一个国际项目或案件的不同当事人提供不同的法律服务。他们有着共同的国际行业语言和文化。很多国家甚至还允许外国人考取其律师资格。我作为中国人有幸考取了法国律师资格，也有幸在法国执业多年，与法国、英国、美国、澳大利亚、新西兰、挪威、加拿大、意大利等几十个国家的律师一起工作，充分享受了国际文化的工作氛围，也熟悉了各国律师的共同工作方式。回到中国，我成了一个陌生人。离开中国之前，我从未在中国做过律师，甚至根本不知道中国律师如何执业。但时至今日，我已无法再对中国的这块律师职业土壤说什么陌生。甜也有之，苦也有之，风风雨雨在中国执业近十年，其中的辛酸一语难言，此处道来的只是一些平和的碎语闲谈，无需入耳。

律师不是单一的职业，而是综合的社会活动参与者。在西方许多国家，律师没有退休年龄，可以坚守岗位至终生，也可以改行做商人、学者、教授、法官、仲裁员或职业政治家（议员、部长或总统）。在中国，律师实际上也没有退休年龄，但却有享受退休待遇的年龄。到了常人的退休年龄，律师也可以享受常人的退休待遇，同时仍然可以保留律师的执业资格，继续从事律师职业，除税收之外却不用交纳社会参保费用。这比起西方律师来，是一个大大的优势，似乎中国律师退休之后还有赚大钱的机会。只可惜，中国恢复律师制度之后的第一代律师尚未到此年龄，无人知晓会有多少同行在此职场上打拼几十年之后仍然选择继续前行。中国律师的职业选择也是多样的，除了法官以外，中国律师可以选择做外国律师可以做的一切行业。懂得商业的商务律师可以进入商界，善于钻研的律师可以选择做学者，喜欢说教的律师不妨去做教书育人的教授。唯独我们经常看到的律师出身的西方政客在中国还属凤毛麟角。在中国，律师参政的土壤也许尚属贫瘠，但我们应该有理由相信那一定也可以成为同行们选择的方向，在不久的将来，我们也会有那么多的律师人大代表、律师政协委员、律师政府部长、律师国务委员，甚至有律师人大委员长、律师政协主席、律师政府总理和党的律师总书记。我们期待着有那么一天。那时，同行们会比今天更感觉律师光荣，感觉律师

职业可爱。

《信仰的力量》一书中的律师们讲述的故事是他们在职场上的实战经验，读懂里面的字里行间就会品尝到他们执业中的酸甜苦辣。这些律师从无名小辈走向了成功，他们的成功鞭策着我们每一个同行者。

我借此文向中国的律师同仁们问好。

CONTENTS >>>>

目录

- 001 >> 当我们把法律公正视为信仰 / 朱寿全
- 003 >> 从法国回到中国我还选择律师 / 陈洪武



朱寿全：用深入准确的法理成就完美的案件

CHAPTER 01

- 003 >> 国际海上货物运输无单放货纠纷案
- 一个小数点后几位的赔偿都得到支持的完美案例
- 让对方在证据或程序上的漏洞成为我方诉讼胜利的突破口
- 让行业惯例成为庭辩常识
- 用近乎洗脑般的逻辑，影响法官的判案思路
- 006 >> 故宫仿真画复制纠纷案
- 一桩最常见最难界定正确与谬误的经典案例
- 以案释疑：仿品是否有著作权
- 012 >> 四合院拆迁行政案
- 四合院与中国传统文化情结
- 四合院的拆迁意味着什么
- 惊爆京城的文物保卫战
- 京城数十家媒体追踪报道的重大案例



赵继明：冲击法律新大陆的勇士

CHAPTER 02

- 027 >> 中国中期期货经纪有限公司股东代表诉讼案
- 首例——中国期货行业股东代表诉讼案
- 涉案金额最大——跨越新《公司法》生效前后中国股东代表诉讼案



褚中喜：为弱者代言，是我一生的追求

CHAPTER 03

041 >> 惊动最高法院院长王胜俊的“涉外投资纠纷案”

为什么会惊动最高法院院长王胜俊

为什么会引发媒体广泛关注

047 >> 侄女被奸杀，叔叔蒙冤八年终判无罪

千禧年中原第一大案

办案人何以从天堂走向地狱

中央电视台等近百家新闻媒体争相追踪的案件



张元炳：悟道

CHAPTER 04

055 >> 程中挪用公款八十万获无罪释放

用心与辨道

为小人物讨公道的白发大律师

全国十佳律师的刑辩智慧



黄振兴：平民律师的大义精诚

CHAPTER 05

063 >> “流亡经理”伸冤记

谁敢挑战“霸王”决定书

中央媒体关注的义乌大案



唐康：纤发必究

CHAPTER 06

071 >> 应用法律 纤发必纠

如何衡量案件判决是否违反“罪刑法定”基本原则

如何界定“从旧兼从轻”的溯及力

死刑到无期的刑辩考验



张建云：辩护的真谛是心胸与良知

CHAPTER 07

077 >> 从一例国家赔偿案件看《国家赔偿法》的立法缺陷

没有小案件，只有大眼界
《国家赔偿法》的立法缺陷

080 >> 关于代理长治钢铁（集团）有限公司解散纠纷诉讼案结案报告

一个集团解散纠纷案的处理
国情、民意的和谐统一
作为一名诉讼代理律师，必须具备超强的综合协调能力和商务谈判技巧



白金湖：洞察 坚韧 专业

CHAPTER 08

089 >> 程某某故意伤害案

“非重拳”导致的右体瘫痪
可怜不代表无辜，无意不代表无罪
还原真相，让罪与罚变得合理

091 >> 法院绑架案

荒谬的缺席判决，毫无法律效力的千里拘人
拿钱放人的“人民法院”，强制执行还是公开绑架
律师跳上警车都躲不开的轮番围殴；诬告者竟参与提审，伪造电报、发票……
最高人民法院数次督办此案……

096 >> 李某某交通肇事案

一起交通肇事逃逸案
数十条翔实准确的辩护证词
洞察来自于专业

100 >> 绑架勒索及虚开增值税发票案

中国“管辖异议”第一案
依法斩断超越管辖范围的管辖

104 >> 变更户籍年龄案

正确标示户籍与年龄亦是公民的一种权利
小案件背后的大意义