

Mentoring
給青年人的信

很多律師從未在正義與邪惡中做出明確的抉擇。
略過《哈姆雷特》裡「生存還是死亡？」的辨證思考，
他們向社會已普遍接受的權責腐敗接近。
常常在體認自己太接近時——有時候一直沒有發覺
——已經深陷腐敗，無法挽回。

楊惠君
譯

亞倫·德修茲 (Alan Dershowitz) 給青年律師的信

LETTERS TO A YOUNG LAWYER



給青年律師的信

亞倫·德修茲(Alan Dershowitz) 著

楊惠君 譯

Letters to a
Young Lawyer

聯經

給青年人的信

給青年律師的信

2006年9月初版

定價：新臺幣280元

有著作權・翻印必究

Printed in Taiwan.

著者	Alan Dershowitz
譯者	楊惠君
發行人	林載爵

出版者 聯經出版事業股份有限公司
台北市忠孝東路四段555號
編輯部地址：台北市忠孝東路四段561號4樓
叢書主編電話：(02)27634300轉5042
台北發行所地址：台北縣汐止市大同路一段367號
電話：(02)26418661
台北忠孝門市地址：台北市忠孝東路四段561號1-2樓
電話：(02)27683708
台北新生門市地址：台北市新生南路三段94號
電話：(02)23620308
台中門市地址：台中市健行路321號
台中分公司電話：(04)22312023
高雄門市地址：高雄市成功一路363號
電話：(07)2412802
郵政劃撥帳戶第0100559-3號
郵撥電話：26418662
印刷者 世和印製企業有限公司

叢書主編 陳英哲
校對 趙蓓芬
封面設計 翁國鈞

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

本書如有缺頁，破損，倒裝請寄回發行所更換。 ISBN 13：978-957-08-3059-0（精裝）

聯經網址：www.linkingbooks.com.tw

ISBN 10：957-08-3059-X（精裝）

電子信箱：linking@udngroup.com

The Mentoring Series: **LETTERS TO A YOUNG LAWYER**

Copyright©2001 by Alan Dershowitz

Chinese translation copyright©2006 by Linking Publishing Company

Published by arrangement with Basic Books, a subsidiary of Perseus Books L.L.C.
through Bardonia-Chinese Media Agency

博達著作權代理有限公司

ALL RIGHTS RESERVED



Dershowitz

前言

給人提供建言，可以說是冒著極大的風險。我之所以知道這一點，一方面是因為我曾經接受別人許多不良的建言，另一方面，自己差不多也做過同樣的事。我在哈佛教法律已經37年了，在這段期間，跑來請我給他們建議的，恐怕不下幾千個人次。

所謂的建言，到頭來多半是一連串的指示，教人家要如何變成提供建言的那個人。人們似乎有一種強烈的需求，~~渴望能創新自我~~（或許正因為如此，我們才對複製技術這麼擔心）。我記得有一位傑出的教授，也~~是我的精神導師~~，告訴我應該如何循序漸進地把我當時正在醞釀的幾篇文章逐一發表，當時的情景依舊歷歷在目。沒多久，我恍然發現他其實只是在細數自己的出版史。他要我變成另外一個他，這一點，我其他幾位導師也跟他沒兩

樣。擔任聯邦最高法院大法官亞瑟·高柏格（Arthur Goldberg）的法官助理期間，他在事業上給我的許多建言，總是希望我將來可以當上法官——可惜我志不在此。我在法學院的導師約瑟夫·高斯坦（Joseph Goldstein）教授，則是極力督促我專心從事學術及理論研究——但我就是喜歡把一隻腳踩進法律實務和政治的喧嘩世界裡。

有人說模仿是一種無上的恭維，我可從來不信這一套，因為真正獨特的人是模仿不來的。不過你多少可以從他們身上學到一些東西，只要你明白自己並不是他，而是另外一個人，有自己的夢想、背景，做事也有自己的優先順序。我們要瞭解兩者之間的差異，並且根據他們的經驗和抱負，來推想自己獨特的人生。

但是一定要小心，不要隨便接受別人根據「多年的經驗」所做出的建議——包括我自己的建議也不例外。在你鄭重其事地把這些經驗當一回事之

前，一定要先確定提供這個建議的人，已經從自己的經驗中學到了教訓。大多數的人都沒有做到這一點，只是一再地重複自己的錯誤。他們「多年的經驗」頂多只是多年來，一而再，再而三犯下同樣的錯誤而不自知罷了。

身為一個律師，尤其不容易發覺自己到底有沒有犯錯，因為傑出的工作表現和成功的結果，兩者幾乎沒有什麼關聯。當中牽涉到的變數實在太多。

記得自己剛出來執業的時候，讀到一位「經驗豐富」的律師所寫的一份上訴書狀。其中有一個部分早已過時，文中引述的一系列案件，不是遭到廢棄，就是不再援用。除此之外，這段文字的論證薄弱，文筆更是糟糕。由於他代表我當事人的共同被告，我要求他務必解釋為什麼要把這一段放進訴狀裡。他說只要是涉及憲法增修條文第四條的上訴案件，他照例都會把這一段放進訴狀裡。「這可是根據我多年來的經驗，」他鄭重向我保證。「我20年

來都是這麼寫的。」我問他有沒有因為這段話而打贏過任何一場官司。他停頓下來，思索了一會兒，然後說：「到目前為止還沒有。」這位律師現在已經算是位老前輩了。不久前我看到他的另外一份訴狀，裡面還是夾了同樣一段文字。他並沒有從多年的錯誤中學到任何教訓。這種經驗還是不要比較好。

還有，不要隨便聽信那些「批發的」、「現成的」或「一體適用的」建議。最好的建言永遠是零售的、量身訂做的、只能適用在登門求救的那個人身上。不過有些一般性的原則，只要補上你個人專用的零售式建言，可能還是有些用處。

各位可能會發現，本書的書名雖然叫作《給青年律師的信》（*Letters to a Young Lawyer*），書中所提出的建言，並非真的以「書信」的方式來傳達。書信，是時代的印記，在過去曾經是一種偉大的藝術形式。本書的靈感是來自里爾克（Rilke）的

《給青年詩人的信》(*Letters to a Young Poet*)，而這部精彩的作品，本身就是里爾克詩作的延伸。雖然是倉促間寫成的書信體，字裡行間依舊洋溢著他的靈魂。筆者身為戰後科技革命的產物，並不是一個喜歡寫信的人。當然啦，我也口述了一些給編輯的信、討債信（該死的，這信真難寫。）、以及其他專業上的往來書信。但我很少寫私人信件。就算現在進入電腦時代，我對收發電子郵件也是興趣缺缺，反而經常侃侃而談。我的建言幾乎都是用口頭告知對方的。幸好我的文字風格和說話方式差不多。我從來不相信有另外一種叫做「法律用語」的語言——至少沒有一種以理解為目的的語言是這樣的。我教我的學生說，只要文筆好，書狀自然寫得好。對於那些辯才無礙，但文筆平平的人，我鼓勵他們要用心聆聽自己的聲音。我甚至還極力督促他們把自己講的話用錄音機錄下來，然後在寫訴狀的時候，盡量模仿自己的滔滔雄辯。

因此，本書接下來的內容，是把我將近40年所提出的口頭建言化為文字。這些都是口頭的書信。下筆的時候，我心裡想到的是形形色色的學生、朋友、朋友的兒女、兒女的朋友、同事、還有一代又一代曾經向我請教的陌生人。有時候我在下筆時，心裡存在著一個特定的對象。然而大多數的時候，我眼前看見的是各式各樣的人——有男有女、有老有少，有的人功成名就，有的人一敗塗地，有人幸福快樂，也有人鬱鬱寡歡。當然，會向別人請求建言的人，多半都不怎麼快樂，因為開心的人通常用不著我們這些不快樂的人提供什麼建言。話說回來，那些跑來向我請教的人，大多數已經有了凌駕於一般律師的成就。他們只是面臨了選擇。偶爾我會遇到一個其實沒什麼選擇的學生。他們通常是用問問題的方式向我請教：「我應該就此放棄，離開法律這一行嗎？」這算是絕無僅有的情形。一般來說，向我請教的人，往往有許許多多的選項等著他

們挑，而且每一條都是康莊大道。在我擔任律師的實務生涯中，多半是替有罪的罪犯辯護，他們不外是「壞」、「更壞」、「最壞」的選項，相形之下，我那些才華洋溢，表現卓越的學生，他們的選項通常不是「好」，就是「更好」或「最好」。

我心裡也明白，有些學生——特別是我自己的學生——佯裝前來請求建言，骨子裡其實是想拜託我給他們幫忙。他們也挺狡猾的，知道請教是一種高度的恭維。他們也願意聆聽我的意見，只不過心裡其實已經打定了主意，僅僅是想拜託我協助他們達成預定的目標而已。他們知道提供建言的人，往往會很熱心地幫忙接受建言的人把這項建議付諸行動。舉例來說，學生在向某位法官或律師申請工作的時候，常常會請教我對他們的意見。如果我告訴他們，到某某人旗下做事是一個明智的決定，他們的下一個問題常常是：「您可以幫我寫一份推薦信嗎？」我想我可以分辨哪些人是來請求建言，哪些

人是來拜託我幫忙的。不過恭維常常會使人盲目，我懷疑自己有時也在無意間被灌了迷湯。

所有的建言難免都帶有自傳的色彩，其中至少有一部分是在教大家如何成為像自己這樣的人。在這本書裡，我盡量刻意地避免犯下這樣的錯誤（倒不是說各位有意要模仿我！）多年以來，有不少人直接挑明了問，要如何規劃出像我這樣的職業生涯。我當然明白自己的職業生涯與眾不同，別人很難有樣學樣。再說也沒有多少人想讓自己的工作充斥著這樣高度的爭議和兩極化的評價。去年受邀參加一場演講的時候，介紹我出場的人說我「擁有全世界最精彩的法律實務生涯。」我不知道這句話是否屬實，不過我倒可以證實自己每天的工作是如何的多采多姿。我每天的例行工作包括教一堂刑法課、和一群學生吃午飯、接一通死囚打來的電話、收一封在地球另一端的政治異議者寄來的電子郵件、考慮要不要答應人家到參議院委員會面前作

證、給「紐約時報」寫一篇專欄、上一個全國性的電視節目、接一封憤怒的觀眾威脅要幹掉我的信、向一位企業主管或政治人物提供審慎的建議、和外國的司法部長進行磋商、成為羅許·林保夫（Rush Limbaugh）、比爾·歐萊利（Bill O'Reilly）或其他右派的談話性節目主持人攻擊的目標、聽我母親說教、半夜還要接一通猥褻的電話，埋怨我的某一位當事人。

我的當事人包括「狄更斯式的一整排嫌疑犯」（這是《財富》雜誌的說法），貧富不拘，有的威名遠播，有的惡名昭彰，有的備受愛戴，有的叫人深惡痛絕。我很幸運，每年我都收到將近五千件的請求，委託我擔任他們的訴訟代理人，我不但可以從中選擇，也大可不用考慮他們付不付得出律師費。我只從中選擇一小部分的案子，其中有一半都屬於無償服務的性質。這些案子都有一個共同的因素：當事人老是遭受不正義的待遇，無論他們可能是清

白還是有罪的，都讓我十分光火。

在當事人的選擇上，我學到一件事，絕對不要把名人和迷人混為一談，也不要以為知名度高的官司就一定很重要。我回絕了許多名人和高知名度的案子，反而去替默默無聞的窮人打官司，只因為案件的爭議點非常要緊或迫切。

無論是擔任一名律師或是法學教授，我的職業生涯都談不上什麼代表性。然而因為個人對於當代律師生活中許多不同的層面，都有些許的涉獵，所以很願意把自己從這一次次冒險中獲得的見解，跟大家分享，希望有些人能從我的錯誤中得到收穫。

我寫這本書的目標，是鼓勵其他人從我的成功和失敗中學到教訓，看我做出正確或錯誤的決定時，也能從中得到領悟。

我最常被問到的問題包括：「你是怎樣才有今天的？」以及「你怎麼規劃出這麼有趣的職業生涯？」坦白說，「一切純屬偶然。」我沒有什麼偉

大的計畫或精心的設計，也沒有得到其他人的什麼指引。我最初只想在布魯克林當個無所不包的店面律師（storefront lawyer）（家母連店面都幫我看好了）。後來因為我在法學院的成績優異，就決心成為一名法學教授。後來我決定替幾位當事人打官司，以拓展自己的專業背景及加強教學技巧。然後決定執筆撰寫通俗的專欄和文章。然後決定寫書，這樣一來，我勢必又得發表公開演說。最後終於確定，自己喜歡這種多采多姿的工作。當然，不是每個人都適合我這種生活方式。我工作太辛苦、得罪了太多人、釀成了太多爭議、也太容易煽動情緒。總而言之，就是太不知天高地厚。不過我對生活和法律實務的多樣性都有足夠的體驗，或許我的經驗能幫助其他人，選擇自己想要的人生和事業。

在這本書裡面，我提出了種種實際的建言，包括職業生涯、對於正義的哲學反思、有關勝訴和敗訴的心理學見解——甚至推測到底有沒有可能同時

做一個優秀的專業律師和一個好人（按照家母的說法，就是一個「受景仰的人」）。

本書最欠缺的，就是我和那些聽取建言的人在進行實際對話時的互動性。這方面我們可以盡量彌補。無論對我的建言有任何反應，都可以用電子郵件寄給我，我也會盡量回答。這樣一來，我們就可以把獨白變成對話。這是我的電子郵件地址：alder@law.harvard.edu。如果有人和我一樣，不怎麼喜歡收發電子郵件，我的郵寄地址是：Harvard Law School, 1575 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA 02138。

懷著戒慎恐懼的心情，我一腳跳進了提供建言的工作，或許是希望可以避免自己以前經驗過的某些困境，但我也很清楚，自己還會栽進其他的陰溝裡。

目次

前言

第一部分 人生與職業生涯

1. 慎選你心目中的英雄	2
2. 活出時代的熱情	18
3. 維持一批精采的敵人	23
4. 不要做自己最擅長的事	26
5. 不要到臨終前才後悔	30
6. 不要聽信「現成」的建言	36
7. 不要因為賺大錢而限制了你的選項	39
8. 別冒險以不足換有餘之物	43
9. 有一種絕對的道德嗎？	48
10. 好律師應不應該替壞人辯護？	55
11. 切莫被法律麥卡錫主義所污染	69
12. 如何平衡理想主義、現實主義與犬儒主義	78