

# LETTERS TO A YOUNG LAWYER

## 致年轻律师的信

非律师专业的年轻人也可从本书中受益



海人不倦丛书

(美) 艾伦·德肖微茨著  
王楚明 汤家芳译

上海人民出版社

# LETTERS TO A YOUNG LAWYER

## 致年轻律师的信



海人不倦丛书

(美) 艾伦·德肖微茨著  
王楚明 汤家芳译

上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

致年轻律师的信/(美)德肖微茨(Dershowitz, A.)著;王楚明等译.

—上海:上海人民出版社,2004

(海人不倦丛书)

书名原文:Letters to a Young Lawyer

ISBN 7-208-04971-8

I. 致... II. ①德...②王... III. 律师-工作-经验-美国  
IV. D971.265

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第124947号

责任编辑 湛 嘉

封面装帧 陈 楠

·海人不倦丛书·

致年轻律师的信

(美)艾伦·德肖微茨 著

王楚明 汤家芳 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路193号 www.cwen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

商务印书馆上海印刷股份有限公司印刷

开本 787×1092 1/32 印张 5.75 插页 3 字数 103,000

2004年4月第1版 2004年4月第1次印刷

印数 1-6,000

ISBN 7-208-04971-8/D·868

定价 12.00元

谨以此书献给我辞世的导师们，  
是他们在位律师年轻时给予了及时的忠告：

大卫·巴兹隆法官  
亚历山大·比克尔教授  
威廉·布莱南法官  
莱昂纳德·鲍丁  
伦纳德·菲茨曼  
阿瑟·哥德堡法官  
约瑟夫·哥德斯坦教授  
泰尔福德·泰勒教授  
刘易斯·威恩斯坦

## 致 谢

如果不是一代又一代的学生要我给他们提建议,并在若干年后告诉我这些建议是否有用,是不会有这本书的。

我要感谢莫拉·凯利为我打印手稿,感谢佩吉·伯勒特的协调工作,感谢我的经纪人海伦·里斯鼓励我写这本书,感谢约翰·唐纳迪什提供我创意,感谢那些允许我借鉴其著作的人,感谢贝斯科书局的专业人士对我的文稿进行编辑,并提供了其他出版方面的帮助。

最后,要向我的家人说一声:我爱你们!感谢你们通读稿件,以及随时随地给予我的无私帮助。

# 前 言

提供建议是一项危险的差事。意识到这一点是因为我收到不少坏建议,并且也给了别人一些。在哈佛教法律的37年里,应要求给别人提供建议是家常便饭。

大多数提建议的人只是指导别人如何成为自己。人们似乎有种强烈的重塑自我的需求(这也可能是人们担心克隆技术的原因)。记得我的一位导师,他是一名出色的教授,曾建议我应以何种顺序发表我正在考虑的几篇文章,不久以后我才明白,原来他只是在重述自己的出版经历。他希望我变成他本人,就像其他我的几位导师想让我成为他们一样。我曾在最高法院法官阿瑟·哥德堡手下工作过,他总是建议我去做法官,尽管我并不渴望这一职位。约瑟夫·哥德斯坦教授是我在法学院的导师,竭力劝说我专门从事学术和理论的研究工作,但我喜欢政法实务的喧嚣。

我相信模仿并不是奉承的最高形式,因为真正独具魅力的人是无法模仿的。但是你可以从他们身上借鉴,只是你要意识到相互的差异,你有你的梦想、经历和侧重点,从他人的经历和理想里吸取经验,充实到你独一无二的人生

当中。

不过,在接受任何人,包括我在内的那些建立在“多年经验”基础上的建议时,可一定要当心。在你过分相信经验之前,务必弄清提建议的人是否从自己的经验中有所收益。因为大多数人并非如此,他们只是简单地重复自己的错误,一次又一次,浑然不觉。

对一名律师来说,弄清自己是否做错什么尤其不易,因为做得漂亮和成功的结果之间并没有什么必然联系,只在于过程中有太多的变数。

我想起了当我还是一名年轻律师时,看到的由一位“有经验”的律师撰写的上诉状,里面有一部分内容显然是不合适的。引证的案例要么被驳回,要么不予采纳,而且整篇诉状论证不充分,文笔更是糟糕。由于我们的当事人是共同被告,我就问他为什么要加进那部分不合适的内容,他告诉我他一直是这样做的,在每次上诉涉及到有关第四修正案内容时他都要加入这部分内容。“这是经验”,他向我保证:“我引用这段内容已经20年了。”我问他这部分的内容是否帮他打赢过官司,他不说话了,想了一会儿说:“没有,目前还没有。”最近我又看到这位已经年长的律师写的另一份状子,里面还是同样的内容。他没有从多年的错误中吸取教训。这样的经验不要也罢。

同时,要注意那种“批发的”、“现成的”、“均码的/放之四海而皆准的”建议。好建议都是独具一格、度身定制、有的放矢的。当然,也有一些基本的原则在不断地拾遗补缺

后会让你十分受用。

你可能注意到,虽然这本书名叫《致年轻律师的信》,但里面的建议并不是通过真正的“信件”传递的。书信作为一个时代的符号,曾被认为是一种伟大的艺术形式。里尔克著名的《给年轻诗人的信》一书是本书的灵感之源,它本身其实就是作者诗歌作品的延伸。作者的灵魂随处可见,即使是在仓促写成的书信体文字中。受战后科技革命的影响,我并不擅长于书信写作。哦,没错,我把给编辑的信、需回复的信和其他专业信件,都用口述的方式解决。我很少写私人信件,即使到了目前的电脑时代,对于电子邮件我也不热衷。与之相反,我喜欢讲话,所有的建议几乎都是说出来的。幸运的是,我的文风也如同说话一般。我从不认为法律术语是一种独特的语言,至少它不应是一种晦涩的语言。我告诉我的学生,好的辩护状总是简洁明了的。我敦促那些口若悬河却笔下无神的学生,多留心自己的声音,并主张让他们录下自己说的话,然后在写作中模仿这种脱口而出。

所以,接下来大家看到的就是在过去40年里,我对自己口头建议的书面记录。在书写的过程中,我的脑海中浮现出一代又一代向我寻求建议的学生、朋友、朋友的孩子、孩子的朋友、同事以及其他陌生人的面孔。有时候,他们在我心中活灵活现,但更多时候是我想象出来的笼统概念——男人和女人,青年和老年,成功者与失败者,得意者与失意者。当然,绝大多数寻求建议的人并非都称心如意,



因为称心如意的人绝少会向我们这些有烦恼的家伙们征求建议的。话又说回来,大部分从我这里获得建议的人要比一般的律师干得更出色,因为他们有更多的选择。偶尔也会碰到选择范围很有限的学生,他们要找的建议无外乎“我是否应该放弃并退出法律这行”等诸如此类的问题。但这种情况比较例外,一般而言,大多数人是面对许多好机会的选择来征求意见的。这与我为大多数罪犯做辩护不同,因为他们的选择机会通常是“差”、“更差”、“最差”三种,而我那些有天分的学生们则通常是“好”、“更好”、“最好”。

我也意识到有些学生,特别是我自己的学生,看上去是从我这里获得建议,但实际上是想寻求我的帮助。他们很精明,懂得寻求建议是奉承的高明形式。即使他们已经有了自己的主意,他们也愿意聆听我的建议,以完善预先设定的目标。他们懂得一个提建议者很有可能帮助接受建议者。例如,学生们经常向我咨询他们正在申请为其工作的法官或律师的情况,当我告诉他们为此人工作会很收获后,接下来的问题经常是“你能给我写一封推荐信吗?”我自认为还是能够区分谁在寻求建议,谁在寻求帮助的。但是奉承经常使人受蒙蔽,所以我怀疑自己有时也会看不清楚。

实际上,所有的建议,在某种程度上都带有强烈的个人色彩。在这本书里,我尽量避免重蹈让你们成为下一个德肖微茨的覆辙(除非你愿意!)。多年以来,很多人干脆直接问我,他们应当如何像我那样设计自己的职业。其实,我知道我的职业生涯是独特的,不那么容易仿效,并且没多少人

愿意拥有如此有争议性和极端性的职业。2000年在一次演讲中,有人介绍说拥有“最为丰富多彩的法律实践”。不知道这是否正确,但我可以通过每天的所作所为来证实我工作中不可思议的多样性。我典型的一天应当包括,给某班讲授刑法课;与一群学生共进午餐;接听一名死刑犯打来的电话;收到一封来自地球另一端的、持不同政见者的电子邮件;考虑在参议院委员会面前作证的要求;为《纽约时报》撰写专栏文章;在全国性的电视节目中露面;收到愤怒观众的恐吓;为公司的执行官或者政客谨慎地提供建议;与国外的司法部长磋商;成为拉什·林堡、比尔·奥雷利或者其他右翼脱口秀主持人的攻击目标;听家母的“训导”以及在半夜接到不明身份的电话,抱怨我的某个当事人。

我的当事人包括“各种光怪陆离的嫌疑犯”(《财富》杂志语)。有富人和穷人,名人和普通人,善人和恶人。我很幸运,每年能从收到的近五千个代理案中进行挑选,而且不用考虑他们是否能付钱。我只挑选很少的案子来做,并且其中一半是无偿的。它们都有一个共同点:我对施加在这些人身上的不公感到气愤,不管他们无罪还是有罪。

在选择客户方面,我所学到的就是不要把名人和好人、有影响的案子和重要的案子混淆起来。我拒绝过许多名人和有影响的案子,更愿意接那些重要的、有挑战性的案子,尽管当事人是没有钱的普通人。

我的职业绝不是一名典型律师的职业,我的生活也不是一名典型的法学教授的生活。但是由于我体验过当代律

师生活中的方方面面,我愿意分享我对这些体验的领悟,希望有人能从我的错误中吸取经验教训。

我写这本书的目的是为了让别人有所收益,无论是从我的成功与失败,还是从我的正确与错误决定之中。

在众多问题中,我被问得最多的一个问题就是“你是如何取得今天的成就的?”以及“你是如何设计出这么丰富多彩的职业生涯的?”老实说“纯属偶然”。我既没有远大理想也没有精细设计,而且别人也很少给我指点。我起初只想成为布鲁克林的一名普通律师(家母甚至连事务所都选好了)。之后,当我在法学院成为出色的学生时,我决定当一名法学教授。之后我又通过给几位客户提供服务来扩展我的职业背景,提高我的教课水平。之后我决定撰写专栏文章。之后我决定写书,于是不可避免的,我就得给大众做演讲。最后我才认可了这种混合的生活。我的生活方式肯定不会适合所有的人。我工作起来不要命,得罪了太多的人,惹了太多的争议,简直就像一个密探。一句话,我的脸皮太厚了。但我丰富的生活经历与多样的法律实务经验,能帮助别人做好他们自己的人生选择。

在这本书里,我提供了许多关于职业的实用建议,对法律的哲理性反思,对得失成败心理的洞察,甚至对当一名出色的职业人的同时又能兼顾做一个好人的可能进行了推测(就像家母说的那样,当一名“高人”)。

这本书中最缺乏的就是我与接受我建议者之间互动的对话。所以让我尽最大的努力吧。给我发电子邮件,告诉

我你对我建议的看法,我会尽可能的答复。我们可以用这种形式把一个人的独白变成两个人的对话。我的电子邮件地址是:alder@law.harvard.edu。对那些像我一样对电子邮件不感兴趣的人,我的邮寄地址是:马萨诸塞州剑桥市麻省大街 1575 号哈佛法学院,邮编 02138。

有了这些提醒在脑中,就可以甩开大步提建议了。希望能避免曾经犯过的错,但我也深知在其他错误上摔跟头,肯定是少不了的。

# 目 录

致谢	1
前言	1

## 第一部分 生活与职业

1 慎重选择你的偶像	3
2 点亮激情	12
3 树敌有道	16
4 不要做你最擅长的	18
5 不要临终遗憾	21
6 不要遵循“现成的”建议	25
7 不要把选择局限在挣钱上	27
8 勿用有限之物换取足够之物	30
9 是否存在绝对的道德	33
10 好律师是否应为坏人辩护	38
11 防备法律中的麦卡锡主义	46
12 如何平衡理想主义、现实主义和犬儒主义	52
13 最后的考试	55

14	自我怀疑 .....	58
15	完美乃成功之大敌 .....	61
16	令人尊敬的职业 .....	63
17	揭发事实 .....	67
18	好人、坏人、诚实者、说谎者 .....	70
19	客户非朋友 .....	76
20	变抱怨为抱负 .....	79

## 第二部分 胜利与失败

21	哪里能学到辩护技巧 .....	85
22	取胜于陪审团：“啊哈”理论 .....	90
23	取胜于法官：政治上的公正 .....	96
24	最高法院的辩论 .....	102
25	谁是你的当事人 .....	106
26	失败 .....	109
27	不要低估竞争对手 .....	111
28	检察官的盲点 .....	113
29	检察官与辩护律师的区别 .....	122
30	律师的道德——及其他逆喻 .....	126
31	懂得出击和收兵的时机 .....	135
32	如何对待批评 .....	137

## 第三部分 做个好人

33	好律师可否同时也是个好人？ .....	143
----	---------------------	-----

34	你能否通过“氟化”测试? .....	149
35	法学毕业生 .....	151
36	大学毕业生 .....	155
37	为何要做个好人? .....	160

# 第一部分 生活与职业



