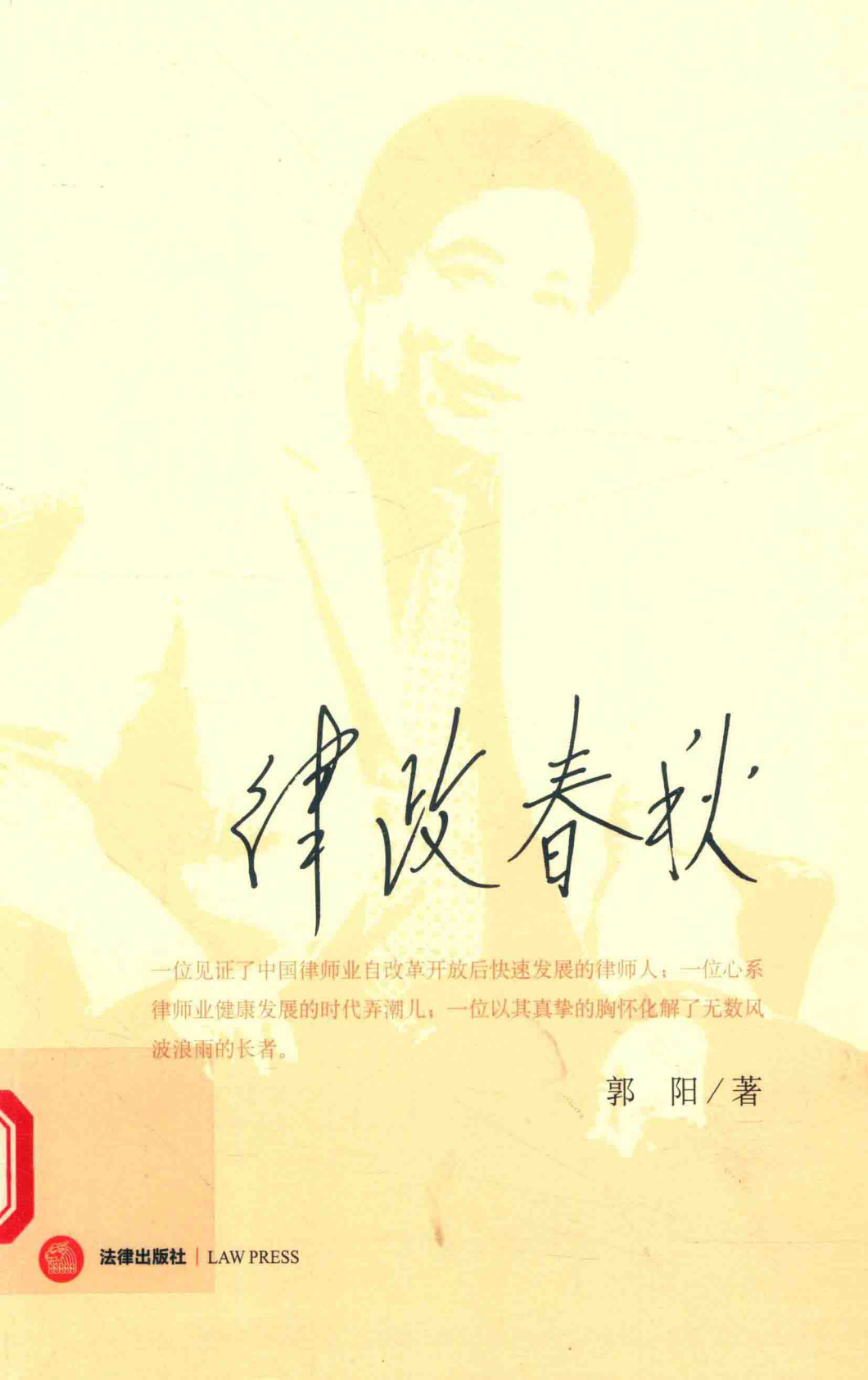




律政春秋

一位见证了中国律师业自改革开放后快速发展的律师人；一位心系
律师业健康发展的时代弄潮儿；一位以其真挚的胸怀化解了无数风
波浪雨的长者。

郭 阳 / 著



法律出版社 | LAW PRESS



律政春秋

郭 阳 / 著



法律出版社 | LAW PRESS

图书在版编目(CIP)数据

律政春秋 / 郭阳著. — 北京:法律出版社,
2017.1

ISBN 978 - 7 - 5197 - 0448 - 3

I. ①律… II. ①郭… III. ①律师业务—中国—文集
IV. ①D926.5 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 002907 号

律政春秋
郭 阳 著

编辑统筹 法律应用出版社
策划编辑 李 群
责任编辑 李 群 李 璐
装帧设计 汪奇峰

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 北京京华虎彩印刷有限公司
责任印制 胡晓雅

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 13.25
字数 168 千
版本 2017 年 1 月第 1 版
印次 2017 年 1 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话:

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85330678

重庆分公司/023-67453036

上海分公司/021-62071010/1636

深圳分公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 0448 - 3

定价:68.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

一、律政散话

——我曾如是说 / 001

附：律政掠影

二、应记者采访篇 / 055

· 郭阳：中国律师业的见证者和拓荒者 / 057

——资深律师郭阳小记 《中国律师》记者 潘卫群

· 郭阳：惟愿平生践行法治 / 066

《中国互联网新闻中心》记者 段海望 李 军

· 郭阳：“法治中国”春天的逐梦者 / 073

《今日中国》记者 王林强 陈 伟

· 郭阳：律师业纵横谈 / 082

《光明日报》记者 马 亮

三、“华联印象”篇 / 089

四、法库索隐篇 / 111

· 这位老一辈领导人是支持维权工作的 / 113

——深切悼念万里委员长

· 维护律师权益是国家走向法治的一个标志 / 116

——追思乔石同志重视维护律师权益的一件往事

- 追忆法学泰斗张友渔先生 / 118
——“一百年来影响了中国的先生们”阅后感怀
- 知识分子要保有良知 法律人要保有正气 / 120
- 记陶希晋先生二三事 / 122
——写在法学泰斗陶希晋百年祭奠之际

五、律政风云篇 / 127

- 将维权进行到底 / 131
——“辽宁台安三律师案”与“段佩珍律师履职被毆案”维权纪实
《中国律师》记者 潘卫群
- 重温人民日报评论员评论《律师辩护权不容侵犯》 / 137
- 侵犯吴晗作品知识产权案 / 140
- “点子大王”何阳名誉权纠纷案二审开庭纪实 / 143
——我与吴东律师代理何阳出庭有感
- 关注民生 关注环保 关注司法公正 / 145
——赴汕头办案感怀之一
- 执政者当执政为民 司法者当司法公正
执政者、司法者皆当善待百姓 / 146
——赴汕头办案感怀之二
- INTERGATE AG 与酒钢集团国际钢材买卖合同争议案 / 148
- 郭阳律师：“德恒”现象 / 155
——我对“德恒律师事务所”如是观

六、岁月钩沉篇 / 159

- 国家司法行政工作开局岁月点滴 / 161
——忆在司法部恢复重建三十周年之际

• 岁月钩沉 / 178

——想起“行政立法研究组”的活动

• 想起绍兴师爷 想起西子湖畔 / 181

——大陆首部宣扬法律至上的律政电视连续剧

《超越情感》是这样炼成的

• 凝聚两岸爱心，关怀下代成长 / 184

——代表中国侨联参加“新华爱心小学”落成典礼

七、时政杂谈 / 187

八、四季抒怀篇 / 201

• 踏青赋 / 203

• 初夏 / 203

• 秋日歌 / 204

• 冬日吟 / 204

• 海畔冬日掠影 / 205

——“夏都”冬景

• 登高抒怀 / 206



一、律政散话

——我曾如是说

附：律政掠影

郭 阳 资深律师，是当代我国律师业的亲历者、见证者和开拓者。20 世纪 80 年代曾先后参与国家司法部的恢复重建工作及中华全国律师协会的创建工作。至今，进入律师行业已有 30 年，担任全国律师协会办公室主任、业务部部长 7 年，国家司法部直属律师事务所主任 8 年，北京市合伙律师事务所名誉主任 15 年。



不为哗众取宠，只想记录曾经
但愿不误人子弟，期望能裨益于人

我对要做律师者常常这样说

——你选择的律师行业是光荣而神圣的职业

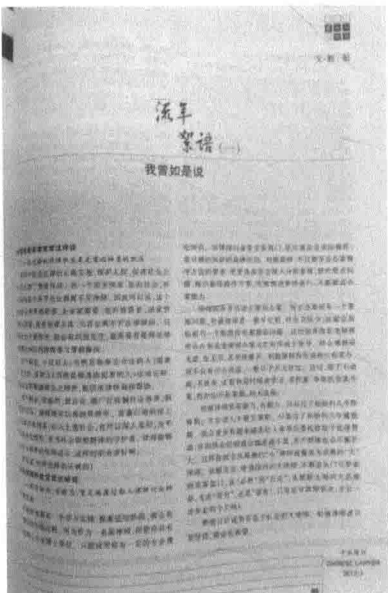
律师对促进法律的正确实施、维护人权、促进社会公平正义发挥了重要作用。在一个民主社会、法治国家，社会生活的各个环节往往都离不开律师。因此可以说，这个职业社会各界都需要，企业家需要、老百姓需要，国家管理者也需要，就是国家主席、元首也离不开法律顾问。只要有社会矛盾存在，就会有纠纷发生，就需要有依照法律调处纠纷的律师参与帮助解决。

这个职业，不仅好人（当然是指奉公守法的人）需要它，说它好，连坏人（当然是指违法犯罪的人）也说它好，因为他也需要律师为其辩护、提供法律咨询和帮助。

这个职业，很超然，很自在，能广泛接触社会各界，洞察世间百态。律师既可以是政界领导、富商巨贾的座上宾，为其出谋划策，出入上流社会；也可以深入基层，为平民百姓奔走维权，充当社会弱势群体的守护者。律师能够作为社会各界的良师益友，这样的职业多好啊！

所以说，你的选择是正确的！

律政掠影



①

②

- ①《中国律师》杂志2012年第一期刊文：“我曾如是说”
②《中国律师》杂志2012年第一期封面



我对初做律师者常常这样说

——要有耐性，有毅力，坚定地度过初入
律师行业的痛苦磨炼期

初做律师都有一个学习实践、摸索适应阶段，都会有一个痛苦的历练过程。因为作为一名新律师，即使你具有学士、硕士乃至博士学位，只能说明你有一定的专业理论知识。而律师行业更注重的是实际操作，是对理论知识的具体应用。初做律师，不仅要学会办案程序方面的要求，更要逐步学会深入分析案情、抓住焦点问题、做出最佳操作方案、有效推进案件进行，不断提高办案能力。

律师的业务活动主要是办案。由于办案还有一个案源问题，初做律师者一般年纪小、社会交际少，这就会面临相当一个阶段没有案源的局面。这时如果没有老律师带你办案或老律师办案太忙对你疏于指导，你会感到很无助、很无奈甚至很痛苦。初做律师没有或很少有案办，就不会有什么收益，一般日子不太好过。这时，除了不动摇，不放弃，还要利用时间多学习、多积累，争取机会多办案，想办法开拓案源，别无选择。

初做律师，要有耐性，有毅力。只有过了初始的几年阵痛期，才会进入平稳发展期。只要过了初始的几年尴尬期，就会逐步有越来越多的人和单位委托你给予法律帮助，你的执业经验就会越来越丰富、客户群体也会不断扩大。这样，你就会从稚嫩的“小”律师逐渐成为成熟的“大”律师。放眼北京，瞭望国内的大律师，不都是从门可罗雀到宾客盈门，从“必然”到“自由”，从默默无闻到大名鼎鼎，无论“贫困”，还是“富有”，只有坚守律师

职业，才会一步步走到今天！

要想日后成为有益于社会的大律师，初做律师者只要坚持，就会有希望。

律政掠影

笔者作为大会代表和大会秘书处负责人先后参加了第一次、第二次全国律师代表大会：



① ②

③

①②笔者在第一次全国律师代表大会期间

③笔者（右3戴红色出席证者）与全国律师协会方向（右2）、袁江（左3）、王宇（左2）、胡风云（左1）、杨向东（右1）在第二次全国律师代表大会工作期间



我对法官、检察官转做律师者这样说

——要从职责、行为和思维等方面做好角色转换

与欧美国家一般是先做律师后当法官不同，我们国家有不少法官、检察官转行做了律师。既有退休两年后做律师者，也有辞职来做律师的。法官、检察官和律师虽然同属法律界，但分工是不同的。审判、检察和律师工作虽然同属法律业务，而范围是有区别的。你过去做法官是当裁判员，讲的是公平，你现在当律师就是参赛一方的代表，职责就是依规（依法）为本方获胜服务。岗位变了，一定要做好角色转换。同理，你过去是做检察官的，是负有法律监督之责的国家机关工作人员，要注意的是千万不能漏掉一个坏人。你现在当律师，是依法为委托人提供法律服务，目的是千万不要冤枉一个好人。你过去做法官、检察官，可能会受到应有的尊重，以及出于某种考虑对你不得已的尊重。而你现在做律师是受托做当事人一方的代理人或辩护人，是不可能受到同过去一样那么多尊重的，你必须放下架子，认清律师的定位，做好律师应做的业务。你要想赢得尊重，那只有精通律师业务，维护好被代理人以及犯罪嫌疑人的合法权益。唯有如此，方能得到社会认可。你只有意识到自己不再是做审判、检察的“官”了，而是普通法律工作者，从职责、行为和思维等方面做好角色转换，才能在过去当好法官、检察官的基础上，当好律师。

律政掠影



① ②
③ ④



①笔者（左3）陪同时任全国人大内务司法委员会副主任、中华全国律师协会会长、司法部原部长邹瑜到天津市检查工作。左1：邹瑜；左2：王化然（全国律协副会长）；左5：赵儒基（天津市司法局局长）

②笔者（前排左2）与王化然（前排右3）陪同邹瑜（前排右4）会见天津市司法局和律师界代表。前排右1为时任邹瑜秘书张鸣起（现任全国人大法律委员会副主任、中国法学会副会长），前排左1为天津市律师协会会长刘光炬

③笔者（右1）、王化然（右2）、邹瑜（右3）、张鸣起（右4）一起参观天津市开发区涉外律师所后合影

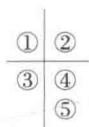
④笔者（左1）和司法部岳军（左3）与最高人民法院时任常务副检察长梁国庆（左2）会见天津市律师协会会长刘光炬（右1）

我对律师业务“通才”、“专才” 定向问题这样说

——先做粗“通才”，后求细“专才”

律师业务如同医生业务分科一样，亦有分类。医生业务分内科、外科、神经科、五官科等，律师业务亦分为刑事辩护、民事诉讼代理、非诉讼法律事务、法律顾问事务、仲裁代理等。一个具有律师资格的入门律师，如何做好业务定向？是先“通才”后“专才”，抑或是先“专才”后“通才”？我的意见是，先粗“通才”，而后细“专才”。这是因为初学律师业务，无论是刑事辩护和刑事、民事诉讼代理以及非诉、仲裁代理事务都粗懂会办，打好基础为要。而且，作为“通才”的律师，还应学一些、懂一些与法律学科相关学科的知识：要懂点文学，这里主要指辞章学。法律文书最讲严谨，一字之差，性命攸关；要懂点经济，这里指的是金融、证券、知识产权、工矿企业管理、农村乡镇经济等方面的基本知识；要懂点科技，科学技术也是生产力，对科技领域的基本常识要有所了解；要懂点外语，以适应涉外经济法律事务办理的需要。懂些文学、经济、科学、外语方面的知识，这也是律师今后走向“专才”的基础。在前述基础之上，根据自身兴趣、优势等情况和实践需求，再集中精力努力钻研和认真办理某一项如刑诉、民诉、金融或知识产权等法律业务，向专长努力，向“专才”发展。大凡做律师成功者，均是粗“通”整个律师业务，以及懂些相关领域知识，均是精通某个“专”项业务的。

律政掠影



①笔者（前排左5）与当代法学泰斗张友渔（前排左6）及中国社会科学院研究生院专职书记唐佩荣（前排左7）会见司法部“全国企事业法律顾问培训班”学员

②笔者（右1）和时任北京大学副校长罗豪才先生（左1）与罗马大学校长（左2）在罗马其办公室内留影

③笔者（前排左3）代表全国律协参加东北三省律师业务经验交流会时与参会代表留影

④笔者（右2）在全国律师协会举行的行政诉讼业务研讨会中，与部分代表于国务院一招一号楼门口留影

⑤笔者（右）与河南律师代表张栋（左，后曾任全国律协副会长）在“律师参与行政诉讼业务研讨会”上留影



我对只看到被代理方有理、 有利节点的律师这样说

——还要正视被代理方存有瑕疵和对其不利的
方面，从法律层面上做好全面应对准备

一般来说，当事人往往容易看到自己有理、有利的方面，看不到或不愿看自身有何失理不利之点，或者不懂自身有何法律瑕疵。一个好的律师，为了切实维护被代理方的合法权益，固然要通过一个个代理程序彰显被代理方的合法、合理的有利方面，但是绝不要忽视、回避在启动正式代理程序之前，对被代理方瑕疵、不利之处的法律分析，以充分做好进入代理程序后存有法律瑕疵仍能从容应对的准备。庭前有准备，开庭无后患，才是真正地当事人负责。

律政掠影



①

①笔者（前排左6）与中华全国律师协会冯秀梅副秘书长（前排左7）、北京市东元律师事务所吴建平主任（前排左5）、姚惠娟常务副主任（前排右1）等中国律师会见海外华侨华人律师访问团。中国侨联有关负责人陈文秀、祁德贵、时谊等在座