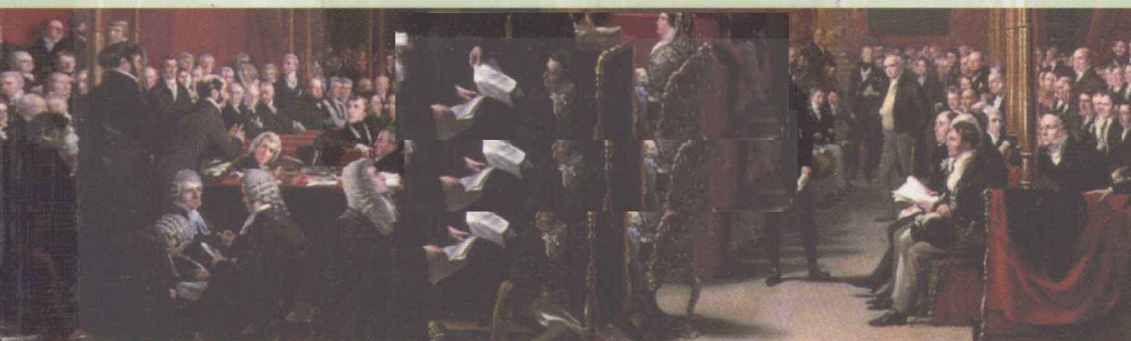


陈碧 著

Defense

谁为律师辩护

给所有喜欢律师、讨厌律师、
想当律师、想请律师的人



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

陈碧 著

Defense

谁为律师辩护

给所有喜欢律师、讨厌律师、
想当律师、想请律师的人

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

谁为律师辩护：给所有喜欢律师、讨厌律师、想当律师、想请
律师的人 / 陈碧著.—北京：中国法制出版社，2011.1

ISBN 978-7-5093-2441-7

I. ①谁… II. ①陈… III. ①律师-工作-通俗读物
IV. ①D916.5-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第249345号

策划编辑 罗莱娜

责任编辑 李小草

封面设计 李宁

谁为律师辩护

SHUI WEI LUSHI BIANHU

著者 / 陈碧

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 640 × 960毫米 16

印张 / 14.75 字数 / 170千

版次 / 2011年1月第1版

2011年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-2441-7

定价：36.00元

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真：66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：66072711

市场营销部电话：66033393

邮购部电话：66033288

前 言

坊间流传着许多关于律师的笑话。

比如这个：一群恐怖分子劫持了一架飞机，里面搭乘的都是美国顶级的律师。他们要求美国政府满足他们的要求，否则每个小时将释放一名律师。

又比如这个：律师给他的当事人发去电子邮件：“正义获得了胜利。”这位当事人马上回复他说：“立即上诉。”

或者：律师业和色情业有何共同之处？答曰：“他们都可以按次收费或者按小时收费。”

还有人讲过这个：客户问：“ $2+2=?$ ”律师悄声问：“你想等于几？”

我从不认为律师是个笑话。

作为法律人，我一直认为，接近律师即意味着接近权利，亦即接近实现正义。德国法学家耶林说：“对蔑视人格、践踏权利的行为，用尽一切可能的手段加以回击是每个人对自己的义务。”这是法哲学的一个基本命题：捍卫权利，毋须理由！问题是在法律世界里，作为外行往往一筹莫展。这正是我喜欢律师的地方，因为他们用专业知识和聪明头脑解决了各种棘手的捍卫权利的问题。没有比与这些人打交道更愉快的事情了。

但现实中律师可没有这么招人待见。人们期待的好律师应充当状王宋世杰的角色，为那些无辜者或者弱势群体代言；而



如今利字当道，形势急转，律师被抹黑，人们看到的是这些人忠于客户的利益甚于社会正义。实际上，随着法律技术的日益复杂，优质的律师服务很可能成为只有达官富人才消费得起的奢侈品，普通人对于律师玩弄法律实质正义的憎恶，只会更加强烈。

律师的职业生涯存在着多重矛盾：追求胜诉呢？还是追求正义呢？大多数人对律师的期待也翻手为云覆手为雨。一方面，期待律师积极维权伸张正义；一方面又讨厌律师无事生非锱铢必计。莎士比亚说过：杀死所有律师！古今无不同，如今这些律师中的出风头者总是最先受到打击，总有人想找他们茬，尤其是在中国，总有律师担心年底的时候司法局不给他换执照。可现代社会每一个犯罪嫌疑人都会如抓住救命稻草一般：我要见我的律师！

换个角度想，正因为有这样激烈的冲突才证明律师的特殊地位和作用。也因为这样的幽默效果，才有必要将关于律师的学问（教科书上显得冰冷生涩）传递给广大想做律师或者需要请律师或者仍然对律师职业有误解的人群。

也许以下“律师八部”是你感兴趣的：首先是律师职业的起源和变迁，从古希腊的白袍智者到英格兰的法律贵族，再到美国律师的黄金时代。律师的初始形象高大完美，“提着正义的宝剑，戴着荆棘的王冠”。但好景不长，到了后工业时代，受利益驱动的商业运作方式影响，律师很容易成为受雇于金钱和权势的“法律技工”。一位美国律师说：“25年前，自我介绍是律师，我会自豪地仰头。现在有人介绍我是律师，我会低下头。”而我初学法律时某法理教授的“杀威棒”言犹在耳，“你以为你们学的是社会科学？那就错了，你们学的是技术。”受此牵连，当下

律师名声不好是可以理解的。很多时候他们的立场暧昧是因金钱交易引起，他向客户兜售法律服务，由此产生的一切义务和后果，都是他自愿卷入的；而同时他还宣誓忠于国家法律和社会正义。一仆难事二主，在这个问题上，过度理想主义或者愤世嫉俗，都会走向犬儒。所以，不如老老实实在地回答：我要不要做一名律师？我为什么要做一名律师？

第二部是律师素描，他们为人代言，替人奔忙，处于高度的压力之下。有人说，律师冷漠、疑心重，难打交道。确实如此，亚里士多德有言，法律是没有激情的理性，所以不要指望律师轻易动感情；由于他们对人性丑恶和肮脏交易司空见惯，所以也难以相信任何人。他们的黑暗面可以用尼采的诗概括：当你望向深渊的时候，深渊也望向你。

第三部涉及律师职业的法理性以及公益性，这主要回答为什么法治国家需要律师以及穷人如何获得法律帮助的问题。众所周知，人人生而平等，但要将法律规定的权利转化为现实生活中个人拥有的权利，往往取决于个人的“实力”，特别是个人的经济实力。有钱人遇到麻烦可以高价聘请优秀律师，然后逍遥法外，穷人则只能坐以待毙，所以马克思才会批判道：“法律的运用比法律本身还要不人道得多……对于穷人是一条法律，对于富人是另一条法律。”有感于此，所有的穷人都会有马丁·路德·金一样的祈祷：“我有一个梦想，有一天，没有钱也能获得平等的法律帮助。”

第四部和第五部关于律师与当事人的关系，这部分内容纷繁复杂也着实有趣。在律师学里我们常说当事人—律师关系，而不说律师—当事人关系，把当事人放在前面，是为了凸显当事人的中心地位，说白了便是“我是为你服务的”、“你是上帝”。



但当事人和律师之间，从不打不相识到风雨同舟、利益与共，最后修成正果各奔东西，这期间会有无数利益取舍和平衡。还好，律师是最擅长谈判和解决麻烦的人，不是吗？因此我们要面对，律师和当事人是朋友吗？可能从朋友变成敌人吗？或者变成情人？律师和当事人谁说了算？律师如何选美？律师为何谢绝客户？等等问题。

第六部是律师职业道德的问题。职业道德说来抽象，其实无处不在并且让解决麻烦的人也深感麻烦。比如，律师面对客户提出的潜在不合法的请求时应该怎么做呢？你的当事人涉嫌一起严重的金融案件，开庭之前保释在家。他问你：“请告诉我哪些国家没有跟咱们签订引渡协议？”你会告诉他吗？律师的职责就是告诉人们有关法律的信息，为什么不呢？可是，难道你没察觉到你的当事人想做什么吗？你该怎么办呢？

第七部讨论金钱和利益。律师收入高是出名的，所以才会有人心痒难耐：读法学院去！如果法律变成了一项生意，就必须像其他的生意一样，考虑赚钱问题。律师怎么赚钱？怎么收费？怎么平衡职业理想和羞涩钱囊呢？律师的无奈之处也在这里，分明是劳动所得，却时常落下夏洛克的贪婪形象和唯利是图的口实。

第八部涉及律师的广告和媒体宣传问题。律师能不能做广告？律师的广告应该怎么做？“收礼还收脑白金”一样的重复轰炸是不是太不专业了？“要胜诉找某某”的承诺是不是又言过其实？对于致力于拓展业务的律师和需要请律师的潜在客户，律师广告无疑意义非凡。而在重大案件中，律师被视为新闻的暴风眼，由于其专业人士的角色，也会被认为具有一定权威性和可信性，因此一旦滥用其言论自由，会对公正构成威胁。因此，

律师的媒体牌要如何打呢？打得好，散牌也能赢庄家；打得不好，同花顺也可能一败涂地。也许用德州扑克来形容律师策略有失严肃，换言之，律师既然发誓要保护当事人的利益，就要不遗余力地使用所有能运用的方法，其中当然包括媒体。而结局“如果正义得以伸张，本人输亦无憾！”

以上讨论均主要以美国为样本。原因众所周知，美国律师无论在数量上、质量上，还是在政治经济生活的作用上，都是叹为观止的。在美国，几乎所有的政治问题最后都会变成司法问题。正是律师决定着美国的文明，大多数立法者是律师；而行政系统里，大多数总统、州长以及其他政府官员乃至智囊团都由律师构成；司法系统内所有的法官几乎都是律师。有人甚至感叹美国是一个被律师把持的国家。虽然律师造就了美国文化，但美国人对律师的评价很是苛刻，对上世纪以来律师理想主义的消解和律师商业化的趋向，他们的主流意识形态一直保持着敏锐的警觉和严肃的批评。

通过这样的对照，我希望可以完成以下思考：我国近年来关于律师的负面新闻层出不穷，律师日益堕落为商人形象，身为一个律师，如何陷于利益之中还能有所为有所不为？律师的增加是带给人们更高品质的法律服务，还是沦为庸俗的消灾工具？律师的职业理想到底是什么？如果律师执业不能用公益道德衡量是非善恶，法治如何能取得公众的信赖和支持呢？

当然我深知，写这本书是一个冒险的行为。

众所周知，只有一门学科中的出类拔萃之士，才有资格代表本门学科对公众说话。而关于律师那些不得不说的事情，最适合一位业内资深人士来写。我并非专职律师，如今却动笔来写



这么一本书，总觉得有些难为情。

下面这话类似狡辩，更令人惶恐：尽管这是一本讨论律师的书，却不是讨论律师如何开业如何挣钱的书。这本书，更多是关于律师的文化，关于律师的理想和挣扎，关于律师的反省和前行。

我曾问过一些执业多年的律师，“你们看关于律师的书么？”

他们回答说：“我们只看法条。”他们毫不掩饰地讽刺市面上那些写律师或者律师写的书，都是 **bullshit**！

为此我深感困扰。由于此书也很可能被视为 **bullshit**，所以我不得不花点唇舌解释下我写作的意义。毛泽东说过一句很精彩的话，“对牛弹琴，如果去掉对听琴者的藐视，剩下的就只是对弹琴者的嘲弄。”我可不敢说我的阅读对象是这种反动物，但我仍要不揣冒昧，不惧嘲弄地表明我写作的诚意。

我并非要在这里高谈阔论，振臂高呼：“做个律师吧！做个好律师吧！”归根结底，这些不过是表象——在当下的中国，大部分律师处在高压、焦虑、被胁迫和极度缺乏安全感的状态之下，老实说，他们的待遇和普通白领相比也好不到哪去。如果为了挣钱，更好的选择是做点生意；如果为了声名，聪明的决定是做个学者；如果为了地位，那毫不犹豫要做个公务员。总之，以上的种种好处，与律师无缘。律师不是一个理想的职业，要忍受种种不公和不被待见，那你还要选择做一名律师吗？

当法治建设仍然在路上，法律尚未完全职业化，律师是否有时间反省自己的行为和内心，是否还保持着就读法学院时候的高尚理想呢？当律师职业存在被妖魔化危险的时候，法律人是否仍然无动于衷呢？而在经济如此蓬勃发展的当下，挣钱确属当务之急，人们是否愿意花费时间去读一本宣传律师文化的

书呢？

所以我试图拔高本书的立意，即致力于传播一种法律文化，传递一种法治理念。并且可以提醒律师和广大潜在的客户，即使从非常实用的角度来看，以理想为目标的物质主义，比起纯粹的物质主义，也具有更长远的利益。

实际上，这本书远没有那么沉重。这是一本关于律师的八卦手札，或许你也可以把它理解成律师爱好者的枕边书。谈谈案例，聊聊传说，说说大家都感兴趣的话题。

本书可能适合的读者：期待投身律师行业的人；热爱法律话题的人；需要聘请律师的人；对律师存在不切实际的美好幻想或者极大误解的人……

我希望本书的风格为：平实、相当的信息量和适度的专业性，还有些许幽默。最后一点，我勉力为之。

目 录

第一部 律师职业是怎样炼成的？

- 01 从古希腊到英格兰003
——律师制度的起源和变迁
- 02 巴律师与沙律师010
——英国律师制度管窥
- 03 “如果美国有贵族的话”014
——美国律师的黄金时代
- 04 去读法学院！019
——律师的职业化进程

第二部 我是谁——律师的斯芬克斯之谜

- 05 我不是盆景！027
——为人代言的律师
- 06 准备好经受考验了吗？033
——律师的压力
- 07 追求胜诉的律师是不是好律师？036
——律师的黑暗面
- 08 “只要我认识法官，我就不在乎对手是否懂法”044
——律师与法官



第三部 必需品，还是奢侈品

- 09 “我要见我的律师”051
——必需品，还是奢侈品？
- 10 “我不能就这样死去”054
——鲍威尔案及其余波
- 11 吉迪恩的号角058
——人人都有获得辩护的权利
- 12 后吉迪恩时代062
——穷人的美国梦
- 13 假如律师只是摆设065
——如何判断律师的无效代理？

第四部 律师与当事人

- 14 友谊开始的地方071
——律师和当事人的博弈
- 15 知道越多越危险076
——律师选美会的陷阱
- 16 费城故事079
——谢绝代理
- 17 没有不散的宴席084
——律师与当事人关系的终结

第五部 律师负责一切？

- 18 听你的，还是听我的093
——律师的建议和当事人的想法

- 19 选择生，还是选择死？099
——当事人的自主权有多大
- 20 要不要被告人出庭作证？102
——律师的噩梦
- 21 如果律师搞砸了我的案件109
——当事人叫板律师

第六部 魔鬼辩护人

- 22 大戏开演117
——法庭是舞台 律师是演员
- 23 杀死所有律师？124
——好律师 VS 好人
- 24 “这一切只有你知我知”131
——律师的保密义务
- 25 真的绅士不谈论他人的秘密135
——当事人免证特权
- 26 保密还是揭发？140
——快乐湖案件中的律师立场
- 27 我知道其实也不知道145
——面对伪证的选择
- 28 你要沉默到什么时候？150
——再议面对伪证的选择
- 29 “我恨这个案件！”154
——律师询问证人

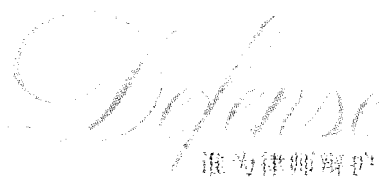


第七部 金钱与利益

- 30 一人不能事二主161
——无处不在的利益冲突
- 31 绕开雷区167
——如何回避利益冲突
- 32 没有无缘无故的爱171
——律师和当事人的性关系
- 33 律师未开价 呼吸不算钱175
——律师收费
- 34 我的时间都是金钱180
——按小时收费
- 35 不胜诉不收钱184
——按条件收费

第八部 律政明星的诞生

- 36 从禁止广告到广而告之191
——律师的广告之路
- 37 追逐救护车的人201
——律师可以拉客吗?
- 38 追逐救护车有什么不好?206
——站在弱小原告的背后
- 39 与媒体携手的律师211
——律师的双赢牌
- 40 法官原来不读报217
——对律师审判宣传的限制



我为律师辩护

第一部

律师职业是怎样炼成的？



01 从古希腊到英格兰

——律师制度的起源和变迁

在两千年前的希腊，爱琴海天气晴朗，海水天空一片湛蓝。海天之间，披白袍的男人们走来走去，高声讲话，热情辩论，声调铿锵，气宇轩昂。不用为生计操心，也不追求奢侈生活，他们一天的大部分时间都用于谈天、辩论、集会、看戏，甚至看别人打官司。

这是公元前五世纪，正值梭伦改革时期，此时的希腊法庭要求原被告两造都必须亲自为自己辩护，不允许由他人代理诉讼或辩护。决定有罪无罪的陪审团是由普通民众组成，正义的天平往往受到原被告双方的法庭演说效果的直接影响，而不是依据事实和证据。结果常常是善辩者无罪，口拙者受罚，真相倒是成了附属产品。所以，谁要是卷入纠纷又口才欠佳，只好自认倒霉，这也让旁观者颇为不满。

此时一个名叫安提奉（Antiphon）的雅典人看到了生财之道，他决定为不识字的农民和不善言辞的当事人指导自辩。此项业务一开张，顿时顾客盈门。安提奉一边为客户写诉状和辩护词，一边教他们背诵写好的文章。他教人们该停顿的地方停顿，该高声的地方高声，何处加讽刺笑声，何处用悲痛语调，何处沉默，何处激愤。这项业务收入颇丰，许多识文断字的人纷纷效仿，一时蔚然成风。