



# 致年轻律师的信

[美] 艾伦·德肖维茨 著

37年，37个忠告，献给站在职场和人生岔路口的你

法律出版社  
LAW PRESS · CHINA

致年轻律师的信

# 艾伦·德肖维茨

Alan Dershowitz

单波 译

## 图书在版编目(CIP)数据

致年轻律师的信:典藏版 / (美)德肖维茨(Dershowitz, A.)著;单波译. —北京:法律出版社,2009.8  
ISBN 978 - 7 - 5036 - 9712 - 8

I. 致… II. ①德…②单… III. 律师—工作—经验—美国  
IV. D971.265 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第113219号

致年轻律师的信(典藏版)

[美]艾伦·德肖维茨 / 著

编辑统筹 大众出版分社

策划编辑 涂俊杰

责任编辑 涂俊杰

装帧设计 JOYAL.CN 新主艺

©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 北京中科印刷有限公司

责任印制 沙磊

开本 787 × 1092 毫米 1/32

印张 6.875

字数 115 千

版本 2009年8月第1版

印次 2009年8月第1次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)

网址 / www.lawpress.com.cn

电子邮件 / info@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(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)

全国各地中法图分、子公司电话:

北京分公司 / 010 - 62534456

上海公司 / 021 - 62071010/1636

深圳公司 / 0755 - 83072995

西安分公司 / 029 - 85388843

重庆公司 / 023 - 65382816/2908

第一法律书店 / 010 - 63939781/9782

书号:ISBN 978 - 7 - 5036 - 9712 - 8

定价:25.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



*Letters to a Young Lawyer*

Alan Dershowitz

*Law Press China*

---

## 致谢

没有一届又一届学生的贡献，本书无论如何不可能付梓。他们向我征求建议，又在若干年后将这些建议的效果反馈给我。

向下列人士表达深深的谢意：为我打印手稿的莫拉·凯利（Maura Kelly），进行全面安排的佩琪·博莱特（Peggy Bulet），劝说我写下此书的代理人海伦·莱斯（Helen Reiss），提出创意的约翰·多纳蒂契（John Donatich），那些让我可以借鉴前人著作的人们以及 Basic Books 出版社里那些协助编校等出版事务的人士。

最后，向我的家人表达深深的爱意和感激，是他们为我检查手稿，自始至终提出无私的建议。



# 前言

Introduction

提建议是一项冒险的行为。我深知这一点，因为我曾收到许多糟糕的建议，也几乎不可避免地给他人提过差劲的建议。在哈佛执教法律的三十七年时间里，我被要求给他人提建议的情形已不下数千次。

大多数建言者只是在指导别人如何成为自己。人们似乎有一种重塑自我的强烈需求（也许这就是我们如此担忧克隆技术的原因）。我清楚地记得，我的一位身为杰出教授的导师告诉过我应按照何种顺序发表当时正在构思的论文。后来，我很快就明白了，原来他是在重述自己的出版经历。他想让我步他的后尘，其他几位导师也曾这样做过。我曾为其担任书记员的最高法院大法官亚瑟·古德博格（Arthur Goldberg）总是劝我做一名法官，其实我并不向往这种职业。我在法学院时的导师约瑟夫·古德斯泰因（Joseph Goldstein）教授则敦促我专注于学术和理论研究，但我喜欢涉足喧嚣的法律和政治实务领域。

我坚信，模仿并不是恭维他人的最好方式，因为真正有个性的人是永远都无法被模仿的。但是，只要你意识到自己是一个有梦想、有经历和有主见的，与众不同的人，你就可以从他人身上学到东西。那就理解人与人之间的差异，并且从他人的经验与志趣中提取养分滋养自己的独特

人生吧。

然而，切记不要仅仅以“多年经验”为理由就轻信他人（也包括我在内）的建议。在你对经验寄予厚望之前，一定要确信提建议者已经从其经历中吸取了经验教训。大多数人并没有做到这一点。他们只是在重复错误，一遍又一遍地重复。他们的“多年经验”只不过是毫无意识的状态下一遍遍重复同样的错误。

对于律师来说，要想知道自己是否犯下错误尤为不易，因为在努力付出和收获成功之间没有太多的联系，有的只是太多的变量在起作用。

我记得当我还是一名年轻律师时，曾读到一位“资深”律师撰写的上诉状。其中一部分早已过时，所援引的案例要么已被推翻，要么不再援用。不仅如此，该上诉状缺乏说服力，措辞就更差劲。由于他的当事人与我的客户是共同被告，我便问他为什么要写进这么一段？他告诉我，他在每一份上诉状中都要写上那一节，用以提出第四修正案方面的问题。他向我保证道：“这都是经验之谈，我已经引用了二十年。”我问他是否曾根据该节内容赢过官司。他停顿一会儿，然后说：“还没有。”最近，我又读到了如今已成为老律师的他所写的一篇上诉状，其中仍然含有那一节。他从多年的错误中仍然一无所获。这样的经验，没有也罢。

同时，还要当心“批发型的”、“现成的”或“放之四海皆准的”建议。最好的建议总是“零售型”、“量



身定做”和针对特定人的。当然，只要有具体建议作补充，一些基本原则也可以让你受益。

也许你已经注意到，本书虽然题为《致年轻律师的信》，但其中的建议并没有通过现实的“信件”传递。作为时代的标志，手写书信曾经是一种了不起的艺术形式。本书受到里尔克的杰作《致年轻诗人的信》（*Letters to a Young poet*）启发，该书本身就是作者诗作的延伸。即使是从他仓促写就的书信中，我们也可以洞察到诗人的灵魂。在战后技术革命的影响下，我不是爱写信的人。当然，我也曾通过口授的方式给编辑写信、回信或处理其他专业信函，但我很少写私人信件。即使在当前的计算机时代，我也没有沉迷于电子邮件。相反，我喜欢的是交谈。我的建议差不多都是口头提出的。好在我的文笔也像我的谈话一样。我从不认为存在一种独立的法律语言——至少没有哪一种以理解为目的的语言是这样的。我告诉我的学生，简洁为文的人就是好作者。我敦促那些口才好但文笔差的学生多留意自己的口语。我要他们把自己的话记录下来，然后在写作中试着模仿说话时的雄辩滔滔。

所以，接下来我就要将过去四十来年的口头建议写在纸上。他们就是口头的书信。在写信过程中，我的脑海中浮现出了各式各样的人物：学生、朋友、孩子的朋友、朋友的孩子、同事以及素不相识者。他们曾在过去的几十年中向我征求建议。有时，我在写作中会想起某一个特定



我坚信，  
模仿并不是恭维他人的最好方式，  
因为真正有个性的人  
是永远都无法被模仿的。

切记不要仅仅以“多年经验”为理由就轻信他人，  
在你对经验寄予厚望之前，  
一定要确信  
提建议者已经从其经历中吸取了经验教训。





的人，更多的时候则是一群人的复合体——无论男女老少，无论得意失意，也无论快乐郁闷。当然，大多数征求建议者并不完全称心如意，因为完全称心如意的人很少需要从我们这些有烦恼的人这里获得建议。话又说回来，大部分向我征求建议的人都是干得很不错的律师，因为他们有更多的选择余地。偶尔，我也会遇到选择余地有限的学生。他们所征求的建议经常表现为这样的问题：“我是不是该放弃并离开法律领域？”但这只是一个例外。征求建议者的主流问题是面对众多不错的选择该何去何从。每当为罪大恶极者辩护时，我的选择基本上就是“糟糕”、“更糟糕”和“最糟糕”。与此形成鲜明对比的是，我那些才华横溢的学生们所面临的是“很好”、“更好”和“最好”的选择。

我还意识到，有些学生，尤其是我自己的学生，看上去是在向我征求建议，事实上是想得到我的帮助。他们精明地感到征求意见是讨好别人的一种高级形式。尽管心里已经打定主意，而且是在让我帮助他们实现预定目标，他们还是很愿意倾听我的建议。他们清楚，被建议者依照建议行事，提建议者通常会提供更多的帮助。例如，学生们经常问我对他们申请为其工作的某个特定法官或律师有何评价。当我告诉他们，如果为那个人工作，他们将受益匪浅时，接下来的问题通常是“您能为我写一封推荐信吗？”我认为自己可以分辨出寻求建议的学生和寻求帮助的学生。但阿谀奉承经常会蒙蔽人们的双眼，我怀疑我

有时也曾被自己蒙蔽过。

一切建议，至少是其中一部分，都不可避免地具有提建议者的自传性质。在本书中，我试图努力克服告诉别人如何成为自己的错误（除非你非要成为我！）。在过去这些年里，许多人曾直言不讳地问如何能走上像我这样的职业道路。我当然知道自己的职业生涯是独一无二的，不可能被轻易复制，也不会有太多的人愿意拥有如此饱受争议和极端的事业。在去年的一次演讲中，主持人将我描述为“拥有世界上最不可思议的法律执业生涯”。我不知道这是否正确，但我可以证明自己每天从事的事务是何等丰富多彩。在我的一天通常包括讲授一节刑法课，同一群学生共进午餐，接一个在押死囚犯的电话，收到国外持不同政见者的电子邮件，考虑一个在参议院作证的请求，为《纽约时报》写一篇评论，参加一档全国性的电视节目，从愤怒的观众那里收到死亡威胁，小心翼翼地为企业管理者或政客提一条建议，与某外国检察长交换意见，成为拉什·林堡（Rush Limbaugh）、比尔·奥雷利（Bill O'Reilly）或某个其他右翼脱口秀主持人的攻击目标，被母亲教育一顿或者在午夜接到一个讨厌的电话抱怨我的某位当事人。

按照《财富》杂志的说法，我的当事人简直就是狄更斯小说中嫌犯的大集合，富有的、贫穷的、大名鼎鼎的、默默无闻的、可爱的、可恨的。我非常幸运地能够在每年近五千份代理请求中挑选当事人，而且可以不用担心他



们是否会付费。我只会选择代理其中的一小部分，而这些案件中又有一半是公益性的。这些案件都有一个共同点：无论当事人是否有罪，我都对其遭受到的不公正深恶痛绝。

在挑选当事人的过程中，我懂得了永远不要把名人和值得关注的人混为一谈，也不要混淆热点案件和重要案件。我拒绝了许多名人和热点案件，转而帮助一些没有钱但案情重要或急迫的无名人士。

毫无疑问，我的经历绝非典型的律师或法学教授的经历。然而，由于参与了当代律师生活中的方方面面，我很愿意与他人分享我的收获，希望有人能从我的错误中吸取教训。

写下这本书的目的就是要鼓励他人从我的成与败、对与错中汲取经验教训。

我被最常问到的两个问题是：“您是如何取得今天的成绩的？”以及“您是如何作出如此有趣的职业规划的？”开诚布公的回答是：“出于偶然。”我没有宏大的计划，不曾有过精准的设计，也很少得到他人的指点。起初，我只想成为布鲁克林的一名普通律师（我妈妈甚至为我选好了律所）。后来，由于在法学院成绩不错，我决定成为一名法学教授。再后来，为了扩展我的职业背景，加强教学技能，我决定接一些案件。此后，我决定写专栏和通俗文章，继而写书，这又不可避免地带来公共讲座。最终，我发现自己喜欢这种多面人生。我的生活

方式肯定不适合每个人。我工作过于努力，得罪了太多人，引起了太多争议。总而言之，我是个过于胆大妄为的人。但是我已经有过足够多的丰富人生经历和法律执业经验，因此，也许我的经验可以帮助他人作出自己的选择。

在本书中，我既提供了许多有关职业生涯的实用建议，又提出了关于正义的哲学思考，并对成败得失进行了心理透视，甚至对能否同时做一名成功的职业人士和一个好人（用母亲的话说，一个“高洁的人”）有所思考。

本书最大的缺失是通过对话传授经验过程中的互动性。所以，让我们尽量互动起来。将你对我那些建议的感受通过电子邮件告诉我，我会尽力回复。这样，我们就可以将独白变成对话。我的电子邮箱是：alder@law.harvard.edu。对于那些像我一样并不热衷电子邮件的人，我的邮寄地址是：Harvard Law School, 1575 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA 02138。

尽管时时不忘要小心谨慎，我还是干起了提建议这份差事。但愿我可以避免曾经跌过的跟头。当然，我也很清楚，将来难免还会在其他地方摔倒。

# 目录 contents

致谢 1

前言 1

## 第一部分 生活与事业 1

- ① 慎重选择偶像 3
- ② 激情点亮人生 13
- ③ 树敌亦是学问 19
- ④ 莫做最擅长之事 21
- ⑤ 千万不要临终抱憾 25
- ⑥ 不要遵循“现成的”建议 31
- ⑦ 不要让发财梦束缚手脚 35
- ⑧ 勿以不足之物换取有余之物 39
- ⑨ 是否存在绝对道德? 43
- ⑩ 好律师应为坏人辩护吗? 49
- ⑪ 与法律麦卡锡主义划清界限 59
- ⑫ 如何平衡理想主义、现实主义和犬儒主义 65
- ⑬ 最后的考试 69
- ⑭ 自我怀疑 73
- ⑮ 完美主义是追求卓越的敌人 76
- ⑯ 一种令人尊敬的职业吗? 78
- ⑰ 揭穿真相 82
- ⑱ 好人、坏人、诚实的人和说谎的人 85

- 19 当事人不是你的朋友 93
- 20 停止抱怨，赢在行动 97

## 第二部分 胜负之间 103

- 21 哪里能学到辩护技巧? 105
- 22 决胜陪审团：“啊哈”理论 111
- 23 决胜法官：政治正义 117
- 24 在最高法院的辩论 125
- 25 谁是你的当事人? 129
- 26 败诉 133
- 27 对手不可小觑 137
- 28 检察官的盲点 139
- 29 检察官与律师的区别 149
- 30 律师的道德及其他逆喻 155
- 31 懂得何时战斗、何时屈服 165
- 32 善待批评 167

## 第三部分 做一个好人 171

- 33 好律师能做个好人吗? 173
- 34 你能通过“氟化测试”吗? 179
- 35 致法学毕业生 183
- 36 致大学毕业生 188
- 37 为何要做个好人? 194

第 一 部 分

生 活

与



事 业



没有偶像，也不要崇拜偶像。  
你可以去仰慕拥有可敬之处的人们，  
但要明白，人人都有缺点，  
有些人的缺点还要更多一些。

法律不是一个完美的专业，  
不牺牲某些原则往往难以取得成功。  
因此，所有的执业律师，  
以及该行业中的其他大多数人士，  
必然是不完美的。

