

律师，你是谁？----关于律师生存与发展的对话 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/485/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_EF\\_BC\\_8C\\_E4\\_c122\\_485742.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_EF_BC_8C_E4_c122_485742.htm)

2004年12月24日，照例又是一个青年人钟情的平安夜。但清华大学深圳研究生院的年轻人却给这个平安夜安排了特别的节目----一场有关律师话题的讲座。他们请来了本校老师张卫平教授作主持，邀请的嘉宾则更有特色：一位是执业多年、满腹经纶却又非常低调的陈惠忠律师（深圳星辰律师事务所合伙人），另一位则是始终自称为“为全国律师打工”的《中国律师》杂志社总编刘桂明。可以说，这是典型而别致的“锵锵三人行” ...

... 2004年12月24日，照例又是一个青年人钟情的平安夜。但清华大学深圳研究生院的年轻人却给这个平安夜安排了特别的节目----一场有关律师话题的讲座。他们请来了本校老师张卫平教授作主持，邀请的嘉宾则更有特色：一位是执业多年、满腹经纶却又非常低调的陈惠忠律师（深圳星辰律师事务所合伙人），另一位则是始终自称为“为全国律师打工”的《中国律师》杂志社总编刘桂明。可以说，这是典型而别致的“锵锵三人行” .....

张卫平：今晚是平安夜，是一个美好、浪漫的日子，但今天我们要谈论一个并不轻松甚至有些沉重的话题。话题就从我手里这份报道开始吧，报上说，北京三名律师被判向客户赔款800万，这是一个对律师来讲相当震动的消息，三名律师要承担800万，可想而知其影响，也就是说，从这个事件上我们可以看出，律师也是同样具有相当的风险。现在我们想请律师界朋友、律师之友、《中国律师》的总编----刘桂明先生，对此稍作解读。刘桂明：很高兴

在这个平安夜我能与各位同学交流一个律师界并不太喜欢的  
话题，刚才张老师给你们讲话的时候我非常着急，本来我这个人到哪里都很喜欢讲话的，张老师讲这么多我真有些嫉妒，因为他讲话的后果总是掌声如雷，所以我有些嫉妒。好在张老师本来就是你们的老师，我们作为老师之友，所以我们对于掌声不在乎多少，更多的掌声应该留给你们的张老师。刚才我在暗处、你们在明处，现在你们在台上、我在台下，但不管是在哪个位置，我们谈论这个话题对于律师界来说是一个非常严峻的话题。我经常给自己定位为中国律师界的“打工者”、“打杂者”、“打更者”，作为这“三打”，我很关心、很在乎、也很注意我们律师界的一举一动、一言一行、一点一滴，所以我们在这个平安夜谈论这个话题，我觉得找到了一个更好的时机，也是一个很好的由头。目前这个案子是我国恢复律师制度25年以来震动最大，震撼力最强的一个案件。它所讲的案件是发生在3年前的北京，北京一个律师事务所的三名合伙人接受了一个委托，为一个房地产开发做一个见证。后来由于种种原因这个律师事务所注销了，律师也歇业了。三年以后该客户起诉律师要赔偿1000万，经过北京市中院的审理，法院认为律师存在失职的情况，当然律师也作了不存在失职的答辩。对于该案中是否存在失职的情况，稍后请陈律师来做一个评判。现在我不针对这个案件的事实本身，而只是讲这个事实的影响。我们在座的大多数同学将来可能会加入到律师的队伍，但是你们可能对于律师队伍了解不太多，正如今天我们所要讨论的话题----律师，你是谁？现在我们就可以考虑一下，律师你到底是谁？律师你能做什么？你该做什么？不该做什么？这个案件对律师界震动

很大，对外界也同样影响很大。律师是不是像我们想象的那样他们都赚了很多钱，开着非常好的车，住着很好的楼房？他们是不是都是这样呢？如果不是那样，那他们的生存环境和发展状态是什么样的现状呢？如果说北京、上海的律师可能收入稍微高一点的话，那么他们面临的风险也相对比较高----因为无限风光在险峰。今天我们所要注意的就是我们在风光背后的风险，如果说以前我们只是喊狼来了的话，那今天我们就会有这个感觉----狼已经到了我们面前。张卫平：正如刘主编所说的“无限风光在险峰”，真是如此。刚才刘总编已经从这个案件提出了问题，律师你是谁？你应该做什么？能做什么？不做什么？现在我们要陈律师提一个非常尖锐的一个问题，在很多人的印象当中，要想做好律师，要打赢一场官司就要和法官拉好关系。这个问题对于作律师的人来说是相当尖锐的，陈律师，你不妨当着我们同学的面直截了当地来回答，你拉不拉关系？你怎么来拉关系？（掌声如雷）陈惠忠：老同学不留情面啊，第一个问题就是一个很难回答的问题，为什么难呢？因为面对这么多的同学，我不能说假话只能说真话，所以这个话题很难说。如果跟一个执业20多年的律师来提这个问题----你跟法官拉不拉关系？我可以说全世界的律师都不会跟法官过不去，或者跟法官闹别扭，应该说都会希望法官很尊重他，特别是尊重他的意见、会尽量按照他的意见办理。实际上，我觉得这个问题不应该是这么提，不应该是拉关系，因为这个“拉”字一提总显得贬义存在其中，应该是跟法官建立一种很平等的、友好的关系。张卫平：律师首先要把这个基调定准，不是跟法官“拉”关系，是“建立”一种关系。只是我不太明白的是，拉关系

和建立关系在实质上有什么不同，为什么一定要将相同的内容赋予不同的说法，这就是律师。陈惠忠：说一个很有名的律师----美国的丹诺，他的伟大可以与美国的任何一个伟人相媲美，我看过一本介绍他的资料，他一生中最精彩的辩护是为自己作为被告人的辩护。因为他作为律师，为履行作为律师的职责为一个劳工案进行辩护，被检察官指控行贿陪审团。他在为自己进行辩护的时候，据说是将在场的每一位陪审员都感动得泪流满面。在那本书背后所附的说明中我看到这么一段话----尽管丹诺这么伟大，但在他的律师执业生涯中仍然还有这样一个插曲，也通过这个插曲完成了他一生当中最精彩的一次辩护。出版者将这本书誉为对律师职业的一个最好的诠释。我认为这里边所指律师和法官之间本来就不存在什么行贿的关系，律师为了达到某一个很崇高的目的，换句话说，赢得这场诉讼，当然首先应该是赢得有道理的，我说的“有道理”是指在程序上他该赢的诉讼他一定要赢。至于律师为了赢得这场诉讼，他觉得从他的人格和法官的人格出发需要和法官打什么交道，这个事情我想等诸位去做律师的时候可以亲自来体验这个问题。对于这个问题我能说的大概就只能说这么多，谢谢！张卫平：这就是律师的聪明之处，一个优秀的律师就是能将射向自己的利箭巧妙的挡开。这个问题在意识上没有涉及到，但在技术上这问题确实很难谈论，因为在每一个案件、与每一个法官的接触都不一样。对于这个问题，我想作为律师之友刘桂明先生，他与律师打交道最多，恐怕对此他有自己的高见，而且正因为他不是律师也许能谈出超越律师的内容。让我们听听他的说法。刘桂明：其实我们在座的三位当中，两个都是“师”，一个是老师

，一个是律师，我不是“师”，我是人。张卫平：我们老师不是人。（爆笑）刘桂明：我没有说这话啊。张卫平：律师也不是人。（爆笑）刘桂明：大家可以看看这个海报，“发起人、策划人”这都是“人”，到我们张教授这里师“导师”，是“师”；陈律师也是“师”。但我是“师”之友，是老师的朋友，也是律师的朋友。谈到这个问题，如果今天是“实话实说”的话，我觉得应该面对不同的法官，要做不同的选择。当一个律师他接到案件的时候，在目前的情势之下，在目前的社会环境之下，在目前的生存状态之下，很多律师都在说“我能不能尽最大可能的用某种方式去说服、去打动、去改造法官？”这时我们回到刚才张老师所提到的问题----要不要拉关系？这个“关系”是永远存在的，不论是男女关系、还是同学关系，还是朋友关系、同乡关系，都是有关系的。说到“拉关系”，到底是拉什么关系，刚才张老师和陈律师的不同点之处在于----是拉关系还是建立一种关系。不管是拉关系还是建立一种关系，这意味着他们之间到底有没有一种关系，是否存在一种关系。没有一种关系显然是不存在的，不同的是需要我们来定位，到底是一种什么样的关系，正如我们要给律师定位一样----律师你到底是谁？那么律师与法官之间有没有关系，现在我们建议在法官与律师之间建立一种“隔离带”的关系，这个事实上不可能做到。律师和法官永远是有关系的，永远是无法隔离的，所谓的隔离是一种道德的隔离，是一种自律的隔离，关键是在目前这种状态下，对于他们的关系，我相信，十个律师中至少有五个在想要拉关系，关键是这关系要怎么拉。这其中很有讲究。送钱？送物？送礼？乃至送人？这些都是见不得人的，尽管还

有这样的律师，但他也知道这是不能见人的。那还有用什么来打动法官的呢？例如用学识、用水平、用智慧、用技巧，去建议和打动或者改变法官。对于这种关系，我相信法官永远也会接受这种关系。因为目前的这种状态下，这种基本的律师与法官的关系，将来慢慢地要在律师当中选拔法官，那就意味着任何一个律师都会追求这么一个顶峰，为达到这个顶峰做好一切准备，那就不会再做一些见不得人的事情。所以我最后的结论是，目前尽管还存在不少这种见不得人的各种各样的拉关系的手法和行动，但是我相信，随着我们的社会环境、司法环境、执业环境不断的改善，这方面的事情、这方面的传闻会越来越来少，因为我们的社会是在发展的，法治是在进步的。同样，律师和法官的关系也会越来越改善，改善到良性的、互动、发展的关系。（掌声）张卫平：在此我想做一个注，据我对法官的观察而言，对于真正送钱、送物、以及送人的律师，实际上法官是瞧不起他的，法官真正敬重的律师是你自己的才华、学识、是你自己的洞见和精确的解读，他崇敬这样的律师，如果你在法官的心目当中建立了这样的律师形象，即使你不是百战百胜，那也一定是胜多败少。在座的两位，你们同意我的观点吗？刘桂明：我同意这个说法。律师要感动法官，不论是感动、打动还是改造法官，关键是不要用钱利等之类东西去打动他。那用什么呢？要用“法”，用法来感动他，用学识去感动他，用智慧去感动他。我想这样的律师，法官会在心里去佩服。刚巧昨天我碰见最高人民法院的一位有学识、有智慧的法官。他说，实际上很多律师在打官司的过程中，打到后来就打歪了。如果说从法理上、从证据上、从事实上、从思维上可以打动法官

的话，法官真正佩服你。只要有一个案件打动法官的话，今后的很多其他案件，法官会认为你这个人值得交、这个律师值得相信，值得和他一起开庭。他举了一些简单的例子，如本来就应该打侵权的案件被当成了违约诉讼；而有些案件中本来是属于职务行为，却被做成是个人行为；有些属于个人行为他反而做成是职务行为。像这些细节问题，对于律师的水平、学识、能力、技巧都是非常重要的，所以最终关键还是要靠自己。张卫平：大家一定要注意，事实上，律师对于学问的追求是一种非常积极的态度。今天在来这里的车上，我和陈律师就谈到一个案件，在代理这个案件过程中，就必须找到这么一个关于犯罪未遂的基本理论。当然他这次的理论来源是中国人民大学法学院的教授赵秉志、高铭暄的理论，以他们的理论来说服法官，我相信陈律师这种理论应当是非常有见解的。陈惠忠：我先将这个案件向大家介绍一下，而且现在我正在考虑请两个专家来给我做一个论证，是这么一个案子。有一个设备，这个设备本身是被海关监管的，设备的使用人打算将该设备脱离海关的监管。他想要这么做，现在有很多专门帮人报关的，也就是出多少钱他给你包下来，将你要的设备变成你想要的那种状态。他们所采用的办法是“退港维修”，也就是说你这设备原来是在大陆的，现在将它退港维修，但是实际上进行退港维修的只是该设备的一小部分，比如将设备的座机给退出去，整套设备报出去但实际上并没有全部退出去，然后再将退出去的那一小部分再重新纳税弄进来，这样的整个行为他们已经实施完毕，并将该设备从甲厂移到乙厂，就因为这个事情他被告发了，海关认为他构成走私罪，一审也判他构成了走私罪。一审我没有

参与这个案件，原来的律师也没有从这个角度去提起这样一个理由。张卫平：如果一审是我这个老同学的话，就已经胜了。我给大家翻译一下。（爆笑）陈惠忠：哈哈。这个案子是可以从犯罪未遂这个角度的。就是说，退港维修按照海关法的规定，如果半年之后你没有再重新进来，尽管他是报整机出港，但实际上只是出去了一个机座，那么整个设备并没有全部出去的备案纪录，那么没有出去的部分仍然在海关的监管之下。假设他全部报了，也全部都出去了，但是进来的时候只是进来一小部分，如一个机座，那一经退出去，也没有海关纪录，那么它还有待于进来，它仍然处于海关的监管之下。就是说，不管他报出去的是多少，真正出去的是多少，不论是在哪一种情况下，没有进来或者说没有出去的那一部分都是在海关监管之下的。那么按照犯罪构成的理论来说，行为人如果对于他所实施的犯罪行为有认识上的错误，就是说因果关系的错误，在该案中我的当事人就有这样一种错误，他自己错误地认为，经过他这么一折腾以后，他的这个货物就不再受海关的监管了。实际上，我刚才已经讲过，无论是在哪种情况下它都在海关的监管之下。也就是说，他自己设想犯罪最终要达到的目的并没有达到，他的因果关系的认识是错误的。那么因果关系的认识错误，也就是说他主观上具备了走私的犯罪故意，客观上也实施了一系列的犯罪行为，这些行为也已经实施完毕，但最终也没有达到犯罪目的。那么在理论上我们可以将其视为“走私未遂”，未遂的原因就在于他认识上的错误。我把这个道理给法官说了很多遍，他也听懂了，但是他告诉我说，他可以用这个理由去说服别的人，看看结果会怎么样，但是我们广东省高院从来没有

判过“走私罪未遂”的案件。（爆笑）我把高铭暄教授的书拿去给他看，一个法官由律师来提供一本书来看，当然他对我还算是尊重的，但是最终也没有把他们说服。张卫平：潜意识就是最终说服了他。（笑）陈惠忠：呵呵。所以现在我要采取最后一招，就是请专家来论证。哈哈。我想请我们全国刑法界的专家，看看他们是否给他面子。这个道理实际上可以很简单地说服大家，但为什么就说服不了法官呢？所以做律师是很艰难的。（笑）张卫平：呵呵，我本来就想问一个问题，律师最苦恼的是什么？这个算不算是最苦恼的。陈惠忠：这个不算是最苦恼的。（爆笑、掌声）张卫平：那么最苦恼的是什么呢？陈惠忠：我说，当律师是有道理的但最终败诉这个确实是很苦恼，但你是因为你的道理没有说服法官，就是法官最终不按照你的意思判，是因为他的法律水平或者其他方面的因素。这个事在情理上我们是能够接受的。如果你能感觉到法官不按照你的意思判，那不是因为他没有这个水平，而是说，上面要怎么样啊或者是他被什么收买了，或者基于其他什么原因。在这种情况下，我们感觉到“权大于法”、“法律无用”、“法律无能”，就是当社会视为法律是虚无的时候，当我们整天在做的事情被人不当一回事的时候，这才是最痛苦的。我说一个简单的例子，我辩护的一个贪污案。原来一审法院不是我做的。（爆笑）法官认为他贪污的数额是50多万还是80多万，但是上诉的时候我提出了一个观点，他贪污的时候，他用自己国营企业的资金购买了一个基金会的基金，这个基金在推销的时候有规定，如果你卖我一股我就奖励你1毛钱，这大概是他推销的一个回扣的政策。他用自己国营企业的资金去买了这个基金然后拿了这

个回扣，这当然是贪污这毫无疑问。但是他利用他的关系，介绍了别的企业去购买了这个基金的股票，然后他也拿了这个回扣，这个应该是一种中介费，是合法的收入，结果我在二审将二审的法官给说服了，他给我改过来了，这一改呢，大概有几十万是合法收入。这个收入我回过头来向检察官要，应该将在侦查阶段当作赃款没收的部分退回给我，不仅仅是几十万，是几百万，因为他购买的股票增值了，增了好几倍了。但是实际上呢，我们按照法律规定，赃款应该是随案走的，最终应该是终审判决下来以后，赃款才能够收归国库或者是由那一级来处理。但是我们现在的司法机构，这是我们深圳市的一个区的检察院，他们在这个案子没有着落之前不知道早将这个钱给弄到哪里去了，给花到哪里去了。最后我的当事人去问检察院要这个钱的时候，检察官怎么说呢，他说你要敢这么做的話呢，我们还可以再找你。这是一种态度。当我们用这种理由通过法律的途径，甚至转到省检察院检察长，这个道理一说就懂，人家就批下来应该按照法律的程序行事，这个事情已经过了1年了仍然没人管。你会感觉到一个很明白的道理，很简单的道理，但是没有人管你，那个钱已经被有权的人、机关给用了，然后对你不闻不问。还有一次，在广西高级法院，有两个当事人在争一栋楼，其中一个女的，一个应该属于类似于那种“三陪”的女人傍上了一个香港人，然后当他的情妇什么的，她又作为他的投资代理人在广西柳州当总经理，管这个项目的开发。中间为了她自己的面子，然后跟他说为了她在这边能让人看得起、有脸面，让他对外人说是他们之间有一个合作的关系，之后他还给了她一个证件。后来，他们闹翻了，她说这整栋大楼投资是

我的，她拿出了什么证据呢？她拿出了一张圣诞卡，圣诞卡通常类似于我们的贺年卡，老总很忙的时候，为了省时间，会在圣诞卡的左下脚或者右下脚签上名字，然后交给秘书去派发。这个人既然是他公司的人员，她手上肯定会有很多这样的圣诞卡，签名肯定是真的，她就把圣诞卡写成一个协议书，然后说他们两个在香港合作做生意，他应该付给她几千万的资金，然后她用这个资金在这边投资建的这个房。（张卫平插话：同学们要注意哦，圣诞卡空白的地方可不要轻易签名哦！）这个本来呢，我作为律师，他一审也是败诉了，我再介入二审，这个我认为很容易把法官给说服了，这个圣诞卡，他们之间是不是真正合伙做生意挣了几千万，那很简单，你做什么生意、你除了这圣诞卡之外你还有什么凭证，你只要把那个当事人一问，我作为律师只要问那个当事人，她肯定说不出什么来。而且为了证明我这边确实没有分几千万给她。我这个香港的当事人，还请了香港的律师给他做了一个公证，证明在这个圣诞卡上边签名的日期，这种圣诞卡还没有从厂里边生产出来这样就能把这个给排除了，然后按照他和她合伙的那个公司，按照香港的纳税根本就挣不到那么多钱，不要说几千万，几百万都没有，那就是说她这个肯定是撒谎的。我只要一上诉、把那个法官说服了就可以了，但是我这个案子上诉了，而且我还使用了另外一个办法，就是从最高人民法院发了一个批复下来，最后还是败诉了。我再写一个再审申请就再也没有人理睬，所以说，当律师感觉到最痛苦的是，你本来该赢的官司你没有赢，而且别人根本就没有把法律当一回事，这个时候是你最痛苦的。如果说一个职业没有一个规则，那么你在这个职业当中做什么事情

的时候，就会感觉没有什么价值，就是你感觉到做律师也不高兴。就是说，从我做律师以来，很少有胜得很轻松的。就是说没有一个案件，在没有找法官的情况下可以轻松胜诉的，几乎没有。（掌声）这是什么道理？尽管律师很有道理，但是你没有这些东西你是赢不了的，这才是悲哀的、这才是律师感觉到最痛苦的。所以我在一篇文章当中就说到，没有喜悦、没有欣慰的胜诉。就是说，实际上你该赢的诉讼你打赢了，但是你的当事人付出了很多的代价，而且除了庭上的以外，还有庭下的、庭外的，然后你律师在上边辩护也没有人听，在这种情况下，律师在虽然本来应该胜诉的情况下，尽管他也胜了，但是一点高兴都没有，就是没有一点价值。但是，当然也有我们刚才刘总编说的，律师你用你的人格魅力、你的雄辩、你的证据和法律方面的充分举证，然后赢得诉讼，这样的情况也有，但是，首先是法官他要正直，也不排除还有别的东西。我之所以这么说，确实也有很多法官跟我说，在这里我也顺便给自己打一个广告，说：“陈律师，我真的是被你在法庭上的能力说服了”，这是真心话，任何一个律师都会很喜欢听。除了偶尔有这么些赞扬之外，我说做律师还是很艰难、很困惑、很痛苦的事情。（掌声）张卫平：我不知道同学们感觉怎么样啊，我感觉是我和刘总编的话都被他给否定了。（笑声）我们说是要用学理、用自己对法律的理解、真知灼见来打动法官，他说了半天，说这个事情偶然也有发生。但是我们一定要看到这一点，中国的法治一定是在向前走的，当然我们同学以后会分为几个走向，一个是公务员，还有就是作律师，还有就是作法官和检察官，或者其他。那么做律师应该有相当一部分人，那么我就想问

一问，因为我们刘总编的话，是高瞻远瞩，尽管个儿跟我差不太多，但是他在思想上站得更高一点，我们就想问问他对中国律师市场的前景是怎么看的。刘桂明：谢谢。（掌声）说我有思想是因为我长得象列宁。为此我也感到比较骄傲和自豪，因为好多人都说我像外国人的列宁，像中国人的梁启超，（爆笑、掌声）这两个人都是很有思想的人，我希望跟他们在一起，像他们一样有思想。但是我想呢，刚才陈律师用他的实证、实例来说明律师的苦恼。其实，律师的苦恼，一言以蔽之呢就是，该赢的比赛没有赢，就像中国足球队一样，总是该赢的球没有赢，这是所有中国人所有球迷的苦恼。要是赢得了该赢的比赛，那就会很有成就感。该赢的比赛没有赢，该输的比赛没有输，这也很让人苦恼。（笑声）但是作为律师来讲呢，我想从两个方面来讲，第一，苦恼是现实存在的，没有苦恼就没有成就感、也就没有成功。我经常拿今年雅典奥运会上我国女排对俄罗斯女排的比赛，如果说当时的结果是3：0，大家肯定觉得没有什么可激动的。就是打到我们都以为要输的关键时候，结果是我们反败为胜，这一瞬间、这一刹那、这种感觉，我相信今年看过这个比赛的人的感觉都会特别好，这就是经历过艰难、经历过苦恼后获得成就的成功。（张卫平插话：就像谈恋爱一样。）（爆笑）张老师总结得很精彩，老师还是很了解你们的心态，把你们的心态总结得很好，对，就像谈恋爱一样。在座的各位都在谈恋爱，当然没谈的也要谈。刚才陈律师讲的苦恼，我可以再总结一下刚才关于律师的苦恼，其实我曾经把当律师分成这样几个阶段，第一个阶段是“当”一个律师，第二个阶段是“做”一个律师，第三个阶段是“像”一个律师，第四

个阶段是“是”一个律师。各个阶段各有不同的苦恼。“当一个律师”的时候，我认为是正在考试、正在准备要进入律师行业的时候，他的苦恼是什么呢----就是如何成为一个律师。也就是司法考试能不能考上，能不能获得司法考试资格，能不能在过五关斩六将当中最后取得胜利，也就是说在多达20万人的考生当中，我能不能成为这2万人。第二个阶段是“做一个律师”，也就是已经进入了这个行业，但还分别在各个不同的律师事务所或者在做助理、或者在做律师，这个时候的苦恼是什么----最直白的话就是希望有案源，希望有事可做，也就是如何成为一个合格的律师。这个阶段实际上是一个很长的时间，各位同学如果将来要去做律师，这个阶段是一个比较难熬的阶段。这个阶段一般来讲，怎么也得3、5年，就是如何成为一个合格的律师，一个是要通过你的学、一个是要通过你的问，还有各种各样的机会、各种各样的平台，才使你成为一个合格的律师。第三个阶段就是“像一个律师”，这个阶段基本上已经过了创业期，正在逐步迈向成为合伙人的阶段，或者说也可以出来拉一个山头的时候，这个时候是像一个律师，也就是说从他的道德品质、业务素质、外在气质，都已经具备了一个合格律师的条件，但是最大的烦恼是什么呢----就是希望成为一个成功的律师。如何通过业务能力、如何通过业务拓展，才能成为一个成功的律师，才能与那些大牌律师站在一起，平起平坐，甚至也有领先者的风采。这个阶段最关键的是一个创新的过程，如果说第二个阶段是创业的苦恼，那么第三个阶段就是创新的苦恼。到第四个阶段是，“是一个律师”，到这个时候，应该说已经有了一定的基础，有了一定的名望，有了一定的口碑，他这

这个时候的苦恼是什么呢----如何成为一个成熟的律师。成功和成熟看起来区别不大，但是有一个智者曾经对成功和成熟做了一个简单的区分。所谓成功就是努力地把平凡的事情做得不平凡，所谓成熟就是努力把不平凡的事情做得很平凡，这就是成熟的律师，也就是可以用我们现在的评判标准，就叫一个优秀的律师。成熟的律师就可以成为优秀的律师，他最大的苦恼是怎样成熟。这个成熟不仅要取得成功，而且还要成熟，道德、业务、管理、口碑、声望都应该达到90分以上的水平，还要有坚信自己的能力。如果是一个事务所的主任，他就会想我这个律师事务所，要怎样规模化、怎样专业化、怎样规范化；同时，当两个所有不同业务的时候，能否考虑合并重组，比如陈惠忠律师所在的律师事务所，今年是他们所建所11周年的日子。今年他们正好有一个很大的举动，这在深圳律师界是一个比较大的举动----他们所和另外一个所合并成为一个比较大的所；而且他们后边还有一个更大的举动，他们正在考虑能不能将全国的、可以互补的、同时又基本上处于同一个阶段的律师事务所，能不能合并重组，能不能组成一个全国性的联盟律师事务所。这个时候就需要一些创举，并通过创意来丰富它的创新，然后对它的创业有一个相应的印证。今年他们所刚好成立11年，我经常讲律师事务所和人结婚一样，就像一个婚姻有3、5、8现象，或者叫做3、5、10现象，当然我们文学上的说法是“七年之痒”。在律师界，不论是做律师还是做律师事务所，3年是一个稳定期，就是看你3年能不能稳定下来。这3年的创业期熬过去了之后，5到8年要看它能不能发展。婚姻也一样，3年看能不能稳定，爱情进入到5到8年之后，就看能不能更新。律师事务

所也一样，5到8年看能不能创新、能不能发展。然后到8年到10年的阶段就看能不能提升。婚姻也是一样，做人也是一样，律师事务所也是一样。苦恼是必然的，关键是我们的发展是建立在如何改变苦恼，乃至不断克服新的苦恼的基础上；苦恼是永恒的，发展也是永恒的。（掌声）张卫平：哈哈，刘总编把主持人凉到一边了，主持人刚才问的是什么问题啊----中国律师的职业前景，他刚才说了半天还是苦恼人的苦恼。（笑声）我还是希望你能谈一谈这个问题。刘桂明：我应该是一个比较老实的学生。张卫平：他应该不是一个好学生，老师提问不回答。（笑声）刘桂明：我是一个老实的学生，我是一个不论在小学、中学、大学都非常老实的学生。张卫平：你们看他的眼睛，他老实吗？同学们说他老实吗？（笑声）（同学们答声四起，老实、不老实。）呵呵，当然是不老实。刘桂明：我很老实，如果说我不老实，你们看我的眼神，一看就知道...（笑声）我是老实得不能再老实了。其实我说的苦恼与刚才张老师提的问题没有离题，律师的苦恼，尤其是像陈惠忠律师这样的、这个阶段的律师的苦恼，实际上就是我们中国律师界目前的生存状态。（张卫平：他还说苦恼！）（笑声）当然，我是用这个苦恼来说明律师的生存状态。像民商法律业务律师的苦恼----看我的证据是否有效，看我的分析是不是有效，我的辩护是不是有利？同样像非诉讼律师的苦恼----我的空间在哪里？现在很多中小城市的律师，大多做的是诉讼业务，大城市的律师一般在做非诉讼业务。非诉讼业务现在是越来越多，比如说并购、投资、融资，还有反倾销，这一系列业务都是律师们的法律空间。但是律师的业务空间除了个人开拓，还需要社会和市场的推

动，更重要的是政府的倡导。比如说关于证监会对证券上市的问题，1993年证监会一声令下，要求所有的上市公司必须要有律师签署的意见书才行，一下子就给律师带来了无限的空间，律师业务获得突飞猛进的发展也正是从1993年开始的。目前，我们律师业的生存环境，除了我们的执业环境存在问题之外，我们的业务环境也比较狭窄。业务环境比较狭窄，这就意味着我们的发展环境还有所欠缺。这个方面大城市可能相对要好一点，比如说像北京、上海、深圳等地的律师就要好一点。中小城市的律师，很多律师都处于等米下锅的状态。全国律师的收费，2002年是88个亿，2003年因为非典的影响只有53个亿，2004年可能有100个亿。但是这100个亿大部分集中在哪里呢？北京30多个亿、上海18个亿、广东也将近18个亿，但有些省甚至连1个亿都不到，这就说明这个发展极不平衡。有少数律师，确实经济状况不错，但是有很多律师都是处于正常工资水平以下，尤其很多年轻的律师，生存的压力越来越大。现在律师界有一些浮躁，有一些老律师不愿意带徒弟，这是年轻人将来走进律师事务所要面对的一个现实问题，不愿意带徒弟就意味着你很难有机会、有平台得到发展。所以说我们现在整个律师业的生存环境、发展环境，有很多值得我们忧虑的地方，这就又要回到了我们张老师刚才说到的问题----苦恼的问题。苦恼是永恒的，发展也是永恒的，我还要重复这个观点。（掌声）张卫平：好，我们听听陈惠忠律师对这个问题的看法。陈惠忠：刚才我们刘总编的总结我都是赞同的，但是，我作为一个具体操办律师业务的人，我还有我自己的看法。中国律师业的前景呢，我可以这么一句话来说，道路是曲折的，前途是光明的。我们中

国走上了市场经济，加入了WTO，这个趋势是不能逆转的。中国的经济增长速度也很快，律师在全世界的发展状态就看哪一个地方的经济是最发达的，那么律师的发展也是最快的，可见它是和市场经济是联系在一起的。就像刚才刘总编说到的，实际上在中国地区经济发展的不平衡，也表现了经济发达程度的不同。当然也还有我作为诉讼律师所面临的另外一个方面的问题，如果一个国家连国民和律师都感觉到没有什么公正可言的话，他就不一定要采取诉讼的办法来解决纠纷，他们总想考虑还有什么其他办法。本来像我们张教授这么好的专家制定了一个好的制度出来，试图把所有的纠纷终结于诉讼。我们进入诉讼阶段，就进入了法律的阶段、文明的阶段，我们就应该按照游戏规则来做事，但是实际上不是这样。本来所有的纷争到了诉讼阶段就到了白热化的阶段，双方之间的角力、争斗，到了这个时候是最激烈的时候。这时有一个法官给我们来公正裁判多好啊！但实际上不是这样，双方台前的、台后的都还在使劲，有些当事人从来没有打过官司，以为到了法院这个地方就没得可讲的了，那个地方那么庄严、那么肃穆，那么法官一定是能明辨秋毫、一定是很公正的。但有些人打过几场官司之后，如果再打官司，他真的是很害怕。我们东莞的经济在广东、甚至在全国都是很发达的，但是那里的律师挣不到多少钱，一年的律师费说没有多少，律师费也很低，他们用什么办法解决？如果我是当事人，如果我有何纠纷，不一定会去诉讼，而会去找一个行政长官过问一下就OK了。双方有什么，如果有一个有面子、有来头的人从中摆平就行了。这可能比交给律师、交给法院的费用还低。一个社会如果连法院的权威都没有建立，或

者说虽然到那里去诉讼，当事人算下来成本还是那么高，而且就是判决赢了以后也拿不到钱。那人家为什么一定要走这条路呢？！如果法院这条路都不走了，法律市场就缺少了重要的一块。中国法律市场最终会是一个什么样，恐怕许多人都无法明确预计。张教授他们经常谈司法改革，我也呼应过他们的司法改革，有一些想法也写过这方面的文章。我们都希望中国到一定的时候，我们的法官就真正像球场上的裁判一样是公正的，当然也有不公正的情况。我们的法律把法官限定在这样一个范围内，他只能是这样判、那样判，他不能随意，他的自由裁量权很小，而且他很透明。他接受的监督不是他的领导，他的监督是来自于社会的、舆论的、国民的、律师的，所有的人都可以监督。为什么你这个法官下这个判决，就是你的意志，背后没有人干预你。这个时候他为了他作为一个法官的名声、为了能够申请人大让他再作为一个法官，所有深圳市这个区域的国民、老百姓、公民都会认同我这个法官，而且知道我这个法官有什么特点，通常有什么观点，我会怎么判。我绝对不指望把一个我一贯主张的观点往我这方面判，在这种情况下法官公正了，法律市场才会有一个良性的东西，老百姓有纠纷了才会交到那里去，这样的法律市场才是正常的、健康的。刚才刘总编也说到，说什么在律师和法官之间建立“隔离带”的，这是没有用的，你制定多少东西，人家还会有更隐蔽的东西，关键的东西是整个审判的透明。你给法官这么大的权利，真正把他限制住了，在这种情况下，如果他要做什么关系案、人情案，或者从中受贿什么东西，他付出的代价就是他的清白、他的名声。他不能把这个责任推给一个盖着法院大印的什么法律审判委

员会啊，或者推向什么院长、庭长啊等领导，就是他自己承担责任。通常我想来说，他是不会用这么大的代价去做人情的，这个判决透明了，这个法律市场的前景也就会好一些，我的看法就是这样。（掌声）张卫平：我把他们两位的话概括一下就是----中国律师的前景跟中国法制的前景密切相关。也就是说我们每一个律师，和我们每一个将要做律师的人要做好一切准备，有可能我们会面临着象1993年那样的机遇----突然宣布，公司上市需要通过律师认证。如果你没有做好准备，那么你就把这个机会给错过了，而且我们的非诉，应该说是越来越扩大了。但同时，道路是曲折的。法官的水平、法官的素质、执法的环境，有时候是灰色的。在这样的时候，我们要从事律师这个职业的话，肯定会要碰到很多坎坷坎坷的东西，而且会受到委屈，会有苦恼，苦恼是永存的，但有苦恼就会有幸福、就会有快乐。当我们开拓了市场，成了成功的、成熟的律师之后，那时候可能就不一样了。但是我们可要问了----怎样算是一个好律师呢？怎样来做一个成功的律师呢？我想陈惠忠律师也会有这样的疑问。嗯，现在我说这样一个规则，当我们的对话进行到8：30分的时候，我们将进入到互动提问阶段，同学们可以从现在开始准备、酝酿一下问题，按照我们以往的预期，总是会有意想不到的收获。（笑声）大家说好不好？刘桂明：获取意想不到的收获，也是作为一个好律师的基本准备的表现。我觉得这次雅典奥运会可以引发很多哲学上的思考。张卫平：贾占波。（笑声）刘桂明：对。我也要提贾占波。贾占波打到最后一环的时候，大家都以为他只要能保住个第二就不错了，但是不可能的事情就是发生了。也就是当天上掉馅饼的时候，该接馅饼

的时候一定要接住。也就是当一个律师、当一个好律师，你一定要时刻为一切做好准备。不可能的事情往往会成为可能，这就是一个好律师的典型的思维。如果你和当事人一样，也觉得这个事情没有什么希望，那么你就不是一个律师。现在我想回答一下这个问题----律师你是谁？律师就是变复杂为简单的人，律师就是变被动为主动的人，律师就是化腐朽为神奇的人；律师就是在看不到希望的时候，比当事人更高明之处就是你看到了希望，而且你再告诉他希望所在。这时候如果你获得了成功，那么你的职业成就感也就来了。所以我觉得作为一个律师，作为一个好律师的话，首先应该要做的准备就是----要时刻准备。怎么时刻准备呢？业务素质上要准备，道德品质上要准备，职业角色上要准备，所以时刻准备是一种律师最典型的思维。张卫平：我在这里要补充一下，身体上一定要准备。做律师是最辛苦的，例如陈惠忠律师代理的这个案件，其中之辛苦，没有相当好的身体条件绝对是拿不下来的。刘桂明：身体只是本钱，我觉得在这点上与张老师有点不同。做什么都是要身体，不一定是做律师才要身体，同样打工也要身体，（张卫平：相对来说是要身体，起码比当老师来说，身体就要重要一些。）关键是要有大脑就行，脑袋是在自己的脖子上，而且是一个非常健康的大脑、一个非常有想象力的大脑。律师有时候就是能在看不到希望时候会看到希望，同时要在明知不可为的时候而为之。所以，对律师来说常常要考虑，明知难为的时候怎么办，明知可为的时候怎么办，明知必为的时候怎么办，明知不为的时候怎么办，这时候律师就要有一种法律家的思维。法律家的思维是什么呢？那就是逆向思维，也就是当大家都在说“是”

的时候，你要考虑是不是有“不是”的地方；当别人都在说“不是”的时候，你就要考虑当中是不是有“是”的成分。所以当律师的千万不能“人云亦云”，不能说社会当中和大众的观点一样，那就显不出你的本事来，那你就很难成为一个非常成熟的律师。所以我刚才讲的这几个“明知”的规则是，明知难为而尽力为之，明知可为而全力为之，明知必为而拼力为之，明知不为而择力为之。这几个“为”就体现在，你有没有法律家的思维。我觉得要当一个好律师，必须法律家的思维。同时还要具备风险思维。比如刚才提到的这个案件，任何事情都要考虑如果出现风险要怎么办。所以说做律师和别的行业一样要考虑风险，一个是考虑律师和当事人的关系，一个是考虑律师和社会的关系，另外一个是要考虑律师和司法机关的关系。所以律师的风险意识非常重要，不论这个案件最终结果会怎么样。按理来讲，我们律师就是帮助别人来规避风险，正因为有了风险才有了规避风险的措施，就像一个对比一样，正因为有了灾难才要去避难，在司法上就是因为有了事故、或者说是有了案件、或者说是有了侵权的事情所以才要考虑司法救济，也就是说律师任何时候都要有风险思维。所以我觉得要做一个好律师，这几种思维不可或缺。我相信陈惠忠律师可能比我更清楚。陈惠忠：我认为一个律师是否成功，不是看他挣多少钱，也不是看他在整个律师界、在社会上名声有多大，而是看他通过他的律师生涯，是不是已经把他个人的潜能发挥到极致，还有就是看他是否把他人格的完善最终能达到一种境界。我看到清华大学的校训是“厚德载物”，实际上一个人来到这个世界，每个人都有一个愿望----就是要展示他自己。律师这个职业，我认

为是在现代社会里面，可以打破曾经给你留下很深的理想的职业烙印的这样一种职业。通过这个职业，你做十年或者二十年，你应该最终能够把你个人的潜能、你的道德追求能够达到一种极致境界。所以我认为，如果你要是为了钱，不要去做刑事辩护律师，或许做其他律师更容易。但是要使一个律师能够真正锤炼自己的人格，主要还是刑事辩护。你看美国那么多总统和议员，从律师走出来的，哪一个没有做过刑事律师。我还没有看到过，单纯做民事业务最后成为伟人的。为什么说做刑事业务可以使一个律师的人格得到完善呢？因为他接触的是人，哪怕是罪犯，在他们临死的时候，都会有人性闪光的东西让你感受到，你做律师绝不仅仅是挣他几个律师费的问题。我举一个例子，我曾经给湛江那个最大的走私犯做刑事辩护的时候，有一次去会见他的时候，他感觉到他快要死了。因为一审已经判了他死刑，而且在一审的时候，最高法院和省高院都已经下来了“立即开庭”的通知。在这种情况下，他说了一些话，他说到他的兄弟在他做生死抉择的时候对他的态度和他的老婆对于他的态度。他跟我说，“做兄弟的有今生没有来世”。就是说，他曾经是一个有上亿资产的人，然而在他成为刑事被告人的时候，他所有的兄弟都放弃了救他的希望。但是他的老婆，实际上已经穷得没有钱了，也不能给支付多少律师费。但就是在这种情况下，我真的曾经碰到很多女性，在面对她们的老公或者其他什么人的时候，她们能够把她们的命豁出来去救他们，为此让我很感动。当然这个被告人也很感动，他这么跟我说----做兄弟的有今生没来世，好像觉得他的那些兄弟对他已经没有那种兄弟感情了，但是他的老婆整个命都赌上了。他的老婆在

最后抱着他的骨灰去香港的时候，实际上间隔只有几个钟头，也就是从一个活人到变成骨灰中间只有几个钟头，她跟着囚车到刑场去将骨灰抱回来。离境之前，她给我挂了个电话跟我说：“陈律师，本来我还想抽个时间过来和你见个面的，但是现在不行了，我现在得回香港去，那边已经在准备着做一些事，那个东西已经拿在我手上了。”就是说她老公的骨灰已经在她的手上了，就是要回香港去做佛事了。也就是说，当人面临着生死的时候，所反映出来的灵魂深处的那种震动，是能够感动你的。所以我觉得，做刑事辩护律师，他挣的不是钱。他能够通过这样一种互动，把他的人格提升到一种高度。他感觉到，一个人在社会上应该要怎样去做人这样一些基本内涵。我觉得，如果通过做律师，能够达到一种人格上完善的一种程度，能够有很开放的眼界，而不仅仅是盯着几个钱，那么他就是成功的，不论他最终是贫穷还是富裕，他是成功的，是一种精神上的成功，一种理想上的成功。（掌声）张卫平：我这个老同学做律师应该是这样一个律师了，是上档次了。只要做什么事情，在精神层面上有所追求，而且成为自己最高的追求，而不仅仅是看几个钱，我觉得这是最让人佩服的。当然，如果硬是要向他送几个钱那就不一样了。（笑声）陈惠忠：如果在座的各位想要做律师，而且觉得自己是一个比较偷懒的人，选择的职业最好是律师。因为做律师你绝对懒惰不下去，因为只要你懒上了，就像坐上“过山车”一样，当事人在追着你，你想懒，可你能懒吗？你对他得有一个责任感。我读书的时候我很懒，生活是很散漫的。但是现在别人追着你，人家将生家性命都托付给了你，你真正懒不了。所以如果你怕懒的话，最好的办法，

你就选择律师这个职业。张卫平：而且是刑事律师。（笑声）我在这里顺便插介绍一下，我这个老同学，他真正的爱好是文学，喜欢写散文、诗歌，最崇拜的人应当说是鲁迅、沈从文、史铁生、还有（陈惠忠：不要说太多了，光鲁迅一个就够了。）在我们读书的那个年代，他每天都念叨“鲁迅如此说”，应当说是鲁迅的崇拜者，到现在应该还是痴心不改。所以我去绍兴的时候，去鲁迅故乡的时候，专门给他带了一个鲁迅的铜像，那个价钱其实不贵。（陈惠忠：那个铜像至今还在我的办公桌上，它常常给我力量。）所以透过他，你可以看到，就像我开始就和大家介绍时说，他实际上和我们通常所见到的律师的感觉不同。这样，我们的时间也差不多到了一个半小时了，我经常讲过，听众实际上也需要发泄一下，老听我们三个讲，压抑的时间太长了会有毛病的，所以现在让你们发泄一下。现在开始提问，问题或尖锐、或智慧，但要适当给我们留点面子啊！提问主要是针对他们两个，我是主持人（笑声）。问：我问陈律师一个问题。根据陈律师所说，一进入诉讼阶段就已经进入白热化阶段了。根据我的理解，这个时候案子是律师和当事人一块儿做，这时光研究法理可能不能解决问题，还要做一些其它的功夫。如果当事人问你，他需要怎么做的时候，你是怎么样指导他的，让他如何来做他的工作？张卫平：这个问题是当当事人问你他该怎么做的时候，你会怎么回答他。陈惠忠：这个问题其实在我们讲律师跟法官之间建立一种什么样的关系的时候，已经把所有意思已经包含在其中了。（笑声）当事人问你怎么做的时候，首先作为一个律师，我想你要客观地、实事求是地将你对这个案子的评判、前景告诉他，你不要拍胸脯跟

他说这个案子你能够怎么样，这样将来你会很被动。你把可能遇到的风险，当然是越低、越穷尽越好，这是最好。但是这并非绝对的，还有很多东西最终会左右、影响这个判决的因素你也都坦诚告诉给他。至于说应该怎么做，要去找哪一个法官这样的事情，当然也有一些律师会这么做，但是当事人比你懂。我想，律师当然是要对自己的当事人负责，就是说你应该很诚实地告诉当事人这个案子可能发生的前景是什么，但是，你作为律师也应该要懂得保护自己，你不要为了一个案子把自己也给搭进去了。这个实际上，律师最危险的敌人是自己的当事人，不是对手、不是法官、不是检察官，（张卫平：确实如此）是自己的当事人。如果说你说了很过头的话，甚至把什么老底都摊出来了，然后包括你自己跟社会建立的什么关系，你都说了出来。如果哪一天，你的当事人不满意的时候，把所有的这些都说了出来，那么这个律师恐怕也就到此为止了。张卫平：正如我们通常所说的，炒股票不要自己成了股东，炒房子自己成了房东，为被告人辩护自己成了被告，（笑声）我觉得这句话有道理，非常有道理，千万不要给当事人打包票，不要打任何包票。刘桂明：补充一点，律师对当事人要负全责，但是不要全负责。问：正是你刚才提到的，就是说，律师要学会保护自己，那我想要问的第一个问题就是，如何保护自己？第二个问题就是说，因为你也是从一个非法律人到法律人的，但是你已经工作这么多年了，因此我想你以你的经验谈谈，非法律专业的人想要从事法律工作，应该从哪些方面来提高自己的修养，成为一个成熟的律师？张卫平：这是两个问题。第一个，如何保护自己。陈惠忠：如何保护自己？实际上刚才我和刘总编也

说了一些啊。就是要对当事人诚恳，然后你不要说过头的话，就是说你做不到做的事情不要随便去承诺，也不要去做法律禁止你去做的事情。比如说，有一些当事人家属要你捎个信，你就要看这个东西是否可以带，而且你通常应该通过看守所的人来检查。然后在你会见的时候，他要求挂个电话什么的都不行。甚至更严重的就是不要去做串供、作伪证之类的事情。但是，当事人要你做这些事情的时候，当然不会很露骨的说要你给我做什么，他会带着很委婉的、很有人情味的口气跟你说让你做，有些律师因为盛情难却就在不知不觉中做了这些事情，这些事情都可以使自己成为被告人的，所以都需要特别注意。你刚才的第二个问题是……？

张卫平：是怎么样从一个非法律专业的人成为专业法律人，比如我要去做律师，需要做什么准备？

陈惠忠：在你刚刚踏入法律这个门的时候，我觉得首先应该做的一个事情就是，你应该评判一下你自己的气质、性格，看自己是不是最适合做的职业就是律师。一个很内向的人，一个在公众场合很不愿意讲话的人，交际能力相对比较差的人，还有笔头表达能力、逻辑思维不是很严谨的人，我认为他首先应该有一个自我认识，他最好不要选择律师这个职业。当前律师最需要培养的、需要逐步提高的，我觉得首先是他的气质，也就是看他自己是不是一个很好胜的、做事不达目的誓不罢休的一个人。如果他有这么一种精神，那么他就可能具备了做律师的一个最基本的条件。至于说你踏入律师事务所这个门槛，然后从什么事情做起，我觉得这个事情简单得很，用不着我来指点。当你走进这个门，如何让老律师信任你，到法院去你怎么表达，怎么跟法官之间保持一种什么关系，如何让法官比较尊重你

、比较喜欢听取你的意见，如何让当事人接纳你，而且觉得和你交往很愉快，这些东西通过实践你就会很自然地、逐步地去适应的。一个人的适应能力是很强的。解决这些问题，我觉得最重要的是要看你是否适合做律师，至于一些技术上操作的东西通过实践你会很快就进入角色的。张卫平：在我们法律硕士当中，还没有逻辑不清楚、表达不清楚、不擅长笔头的这样一些人，这样的人是没有的，（刘桂明：也就是说都可以做律师。）哎，对，都可以做律师。但是有一点，陈律师说得有道理，就是你有没有一种不达目的誓不罢休，穷追猛打这样一种精神吧。问：两位好。我有两个问题想请您们回答一下，可能刚才陈律师回答的问题比较多一点，先让他休息一会儿，请刘总编先回答吧。刘总编刚才您说过，律师要有一个充满想象力的大脑，那么我想问的是，律师所要遵循的是规则，那么在规则的范畴之内，律师如何保持一个有想象力的大脑？另外还有一个问题就是问陈律师的，我刚才听陈律师说到，您很推崇在司法改革当中实行法官独立、法官个人责任制，请问陈律师，律师在司法改革过程中如何来推动法官个人责任制和法官独立？刘桂明：其实这两个问题我都可以回答。（笑声）但是，毕竟要按照规则来。刚才这位同学说了，再有想象力也应该要按照规则来。我要回答的是这个想象力和规则的结合的问题。西南政法大学有这么一位著名民法教授，叫赵万一，我觉得他天生就是学法律的、研究法律、乃至就是搞法律的人。为什么呢？其实法律就是万一，万一以内的都是法律，都是规则以内的事情。我们要展开充分的想象力，就是在这一万之内，我们所有的想象力都不能离开这个规则。所以我觉得就是，这想象力就是

你对于未来有没有信心，也就是对于你的发现有没有足够的自信。因为一个律师的想象是建立在他的经历、阅历、资历之上，没有这些，空洞的想象都是不可能存在的。任何一个律师的想象，意味着当存在0.1%的希望的时候，通过想像，经过努力就可能存在99.9%的成功。（掌声）陈惠忠：美国有一个很著名的案例，辛普森（杀人）案，我们《中国律师》杂志上介绍过这个案例。很显然，律师的辩护是很成功的。本来全世界没有一个法官会认为希普森是无辜的，但这个案子最终判决是他无罪，而且这种判决大家都能接受。这是一个什么道理呢？我们看到，律师在刑事案件当中，他的职责、他的神圣的职责就是，他要追求实现一种程序公正。如果律师的这种理念最终都能够得到实现，并且在每一个个案当中都能够体现，作为一个司法原则为所有法官所接受，为每一个公民所接受，那么律师的作用就实现了。也就是说，如果我明知你是杀人的，但最终我辩得你不是杀人了，实际上社会对于一个杀人犯没有让他得到惩罚，对于这个社会来说可能是不公正，正义好像没有得到伸张。为什么还说是法律的正义，而且律师还很高兴呢？这就是我们所说的，律师心目当中追求的是一种程序的正义。实际上，偏离公正实际上是对公正更高的一种体现。怎么这么说呢？如果说，一个在程序上没有充分的证据可以证明他犯罪，而最终他被认定为有罪被判为死刑，那么这实际上就践踏了我们一个司法原则----那就是“疑罪从无”。只要你控方的证据没有达到确实充分，那么你就不能认定为被告人有罪。这是一个司法原则。律师要维护的就是这样一个原则，而不是这个个体需要怎么样、要怎么判，那个人到底怎么样他可以不管。听说有一

个被告人，他的律师辩得很成功，过后他对这个律师很感激，甚至充满感激地走上去跟这个律师握手，但这个律师对他是不屑一顾。他觉得他在辩护，他在争取的是一个理念。至于在具体的案件当中，对于你这个人，就算你是罪大恶极，该下十八层地狱，我作为律师实际上我救的不是你，而是服从这个司法原则。我举这个例子来回答这个同学的提问，是想告诉大家，律师是通过每一个具体的案子来实现一种理念，来推动司法改革的。当然他也可以通过其他的层面，比如说律师参政，当选人大代表，或者著书之说，去推动司法改革。这些我认为都是次要的，最主要的还是律师在从事每一项工作当中，所要体现的实实在在的司法理念。应该说在我们司法实践当中的很多原则都是律师创设的，然后才经过法官通过判例再确定下来。像“无罪推定”这个原则，我想应该不会是法官最先提出来的，也不会是检察官先提出来的，一定是律师先提出来的。这些原则成了判例以后，然后再推而广之。当所有的国民、所有的法律工作者都认同的时候，它就成了一种理念。整个社会的司法就会因此向前推进。（掌声）问：我想问陈律师这样一个问题。你有没有遇到过令您佩服的女律师，你是如何看待女律师的。张卫平：我觉得这个问题他们两个都要回答。（掌声）刘桂明：我建议先让陈律师休息一会儿，你们有什么问题可以多问我。（笑声）我感觉这个问题，我和陈律师都可以回答，但是我相信我比他更有发言权。（哄笑）今天在座的各位当中就有一位女律师和你们坐在一起，是深圳的女律师。在全国我确实认识很多女律师，也就是说对于你这个问题我更有发言权，就在于我比陈律师认识的女律师多。（笑声、掌声）现在执业律师

当中，女律师大概是2万多人，也就是20%。在这些女律师中有很多优秀的女律师，也有一些是漂亮的女律师，也有一些是成功的女律师，也有一些是成熟的女律师，还有一些是崭露头角的女律师。但不管是怎样的女律师，我觉得，女律师相对来讲比男律师的付出可能要多一些。为什么呢？大家不要有其他的想象啊。（哄笑）我曾经问一位做得很不错的女律师一个问题，做女律师最怕的是什么呢？她说，每天坐在办公室听电话铃响的时候，有一种和男律师完全不同的感觉，就是说有点害怕，这就说明女律师在心理上比别人要付出的要多一些。她害怕什么呢？她说专业的东西并不怕，怕的是非专业的东西。所以我觉得女律师付出的要多得多，但是全国很多女律师就在这种付出了很多的前提下，依然取得了成功。大家如果要找原因的话，请看《中国律师》杂志和“中国律师网”。（掌声）陈惠忠：我来主动回答这位女同学这个问题，我觉得，说句老实话啊，这只是我个人的意见啊。我觉得，女律师适合从事的是那些非诉讼业务，我感觉，用鲁迅的话来说，（张老师：刚说了鲁迅，现在鲁迅就来了。）（笑声、掌声）就是有小度没大度，就是说女性的思维跟男性的思维来比较，我说的只是比较普遍的，当然还有个别的，就是说男性的逻辑性相对来说要更强一点，男性的目光可能要宏大一点，他能很快地进入问题、抓住主要问题；而女性相对地会面面俱到，而且她们那种细致男性是永远没法比的。但是，由于她们过于具体的细致了，往往可能把最主要的问题给忽略了。其实，刚才我们刘总编已经说过了，实际上律师的工作，包括法官，是把最复杂的问题简单化，要抓住主要问题。尤其在法庭辩论的时候，抓住最主要的问

题，并用最简短的语言说，通常最能够击中对方的要害，而且也能把法官给说服。在这些方面，男律师比女律师要优越一些。就说我们律师事务所的郭星亚主任吧，她在全国也是很有名的律师，但是她也有她的弱项，她自己也这么说，数字超过10万以上，或者再大一点的数，对于她来说大概都是一样，都是模糊的一片，就是说如果一个上亿的数字让她来读的话，她可能就读不清楚了。这就是女性跟男性之间的一个差别。张卫平：噢，我还不知道有这个差别啊！但是我觉得，正是因为女律师作为女性的特点，她有她特别细致性的一面。而我觉得，一些案件当中的细节，往往决定胜败。有一本流行书叫做“细节决定一切”。所以我觉得女律师同样也可以做得非常好，尽管我还没有认识几个女律师。（笑声）

陈惠忠：所以说，女律师最好和男律师搭配干活，这是最好的。张老师：呵呵，男女搭配，干活不累。（爆笑、掌声）

问：一个非常简单的一个问题，在生活中并不存在。都说性格决定成败，假设让唐僧和孙悟空当律师的话，你们觉得谁能成功呢？（笑声）

张卫平：这个问题你们两个都来回答吧。刘桂明：这问题是可以分解回答，有时候需要把简单的问题复杂化，把一个问题分解为两个问题来回答。我建议要培养唐僧去做非诉讼业务，让孙悟空去做诉讼业务。（爆笑、掌声）

陈惠忠：我很赞同刘总编这个意见，因为孙悟空身上具有作为律师的最基本的要素----就是永不言败、不屈不挠，这种特点在他身上所体现的要超过唐僧，当然唐僧很稳重、也很老成，但是在其他方面他是不及孙悟空的。张卫平：最后两个问题，好不好？

问：我想问刘总编一个问题，现在我们非诉讼领域是一个什么状况呢？前两年我看过一个报

道，说是目前我们有70%的律师集中在30%的诉讼领域，那意思就是说，好像在非诉讼领域很少有律师，我想了解一下现在的状况。刘桂明：这个问题提得好，很有水平。你这个数据还可以再做进一步的深化，也可以这么讲，70%的人在做诉讼业务，30%的人在做非诉讼业务。就用一个比例，30%的人在抢70%的业务，而70%的人在抢30%的业务。（张卫平：确实如此。）这就是一个现状。但是非诉讼业务确实跟它的发展状态、生活环境、社会、市场，关系甚大。比如说非诉讼业务，市场越发达的地方，肯定是非诉讼业务会超过诉讼业务。市场越不发达的地方，肯定是诉讼业务超过非诉讼业务。比如现在在北京的一些大律师事务所，他们更多的时候是在做非诉讼业务。有时候一个项目就需要10个律师、20个律师乃至30个律师，甚至要做1年的时间。比如说关于并购的问题。前不久上海一个律师同我讲，他们在跟韩国的律师合作，关于并购一个美国的公司，这就需要很多律师投入到这个业务中去。他们做什么呢？从谈判开始，要做文件，还要做规划，做调查，各种各样的事情都很多，真的是很辛苦。比如做上市，这也是一种非诉讼业务，就需要很多人来做。有时候甚至要投入一个律师事务所，前两年广东国投那个案件，广州一家律师事务所就做了一年。这种业务收费可能确实很高，但是风险也很大。还有关于房地产开发，同样有很多业务都需要我们去开拓。其实在美国律师业务分得非常细，业务也非常之大，就是上户口都会需要律师去做。也就是说律师在市场竞争中是中介，在专制社会当中就是斗士，在平民社会当中就是律师，所以说律师在市场竞争当中担任了不同的角色。最近联想收购IBM这个非诉讼业务，我当时就

在想，究竟是哪个律师接受了这个业务。这对一个律师一生来讲，怎么讲都应该引以为荣耀，就像一个诉讼律师一生中做了一个象辛普森那样的案子一样，我觉得也可以引以为荣耀。（掌声）张卫平：最后一个问题。问：谢谢！其实我一直都在举手。我想要问的就是，众所周知，我们许多工作都是通过一种抽风式的运动来完成的，甚至创造我们的奇迹。这体现在法律当中就是我们的法律在社会当中成了一个城堡，就是说法律在很大程度上只是一个很漂亮的摆设，所以我们许多法律职业者在执业的时候，更多的是寻求一种部门规章、一种行政命令，甚至是一种什么内部规定。正如刚才两位嘉宾所说的，我们内心要有一种追求，一种理性的执著，那我想问的就是，这种理性的执著和法律的悖论，我们要怎么样来看待？谢谢！刘桂明：很多人做律师，首先我们不能回避的一个追求，很多律师去做律师的时候就是为了钱，但是，永远为了钱的话，那他不会是一个好律师，他应该还有比钱更重要的、比钱更需要的----那就是人权、那就是正义。我觉得不管是做诉讼律师也好，还是做非诉讼律师也好，我们用一句谚语的话----律师应该为权利而斗争，这是德国法学家告诉我们的。但是现在，我觉得我们有一个新的目标----我们应该为建立和谐社会而贡献自己的智慧。我们过去是一个斗争社会，现在我们主张建立一个和谐社会。建立和谐社会最好的途径就是充分发挥律师的作用，律师是平衡社会力量的高手，同时也是化解社会矛盾的高手，所以说，做律师的内心的冲动、内心的激情就是在于对一种职业的向往，也就是要通过职业达到更高的境界。什么境界呢？我把做律师分为四个阶段：第一个阶段，把律师仅仅当成是一个职业，这

时很多律师是为了谋生、生存、金钱，但是如果只是停留在这个阶段的话，他只是一个一般的律师，你做不了一个优秀的律师。第二个阶段，把律师当成一个专业，也就是要用一些专业来丰富这个职业。当然，这个时候只是一个合格的律师，还不是一个非常成熟的律师。成熟的律师在于，你要想你做的任何事情都是这个行业的一部分，也就是第三个阶段，把律师当成一个行业。因为你一个人就代表整个律师行业；你是否追求正义，就代表这个行业是否追求正义；你是否有能力为建立一个和谐社会贡献你的智慧，这也代表着这个行业的整体追求。第四个阶段就是，把律师当成一项事业，这就是维护基本人权、维护社会正义，已形成为律师的一个天职。在民主社会当中是这样，在市场社会当中也是这样。作为律师，我们就是要建立和谐社会，产业的和谐、人员的和谐、权力的和谐，这就是我们律师所要追求的、比钱更重要的、比钱更需要的。（掌声）张卫平：我们已经有了游戏规则了。刚才是最后一个（被打断）。问：老师让我提一个问题吧？我刚才一直在举手。我在上本科的时候就对三位老师的大名如雷贯耳。张卫平：我们还是尊重两位来宾的意见吧，允许你提一个问题，好不好？北大同学问：好，本来我有两个问题，但张老师说只能一个问题，现在我将这两个问题结合为一个问题，另一个算是向刘总编提一个建议，算是一个思想向刘主编表达一下。（张卫平：你想给刘主编一个思想？！表达一种观点？！）不是，是一个建议吧。刚才陈律师说得很对，现在律师的苦恼其实也是法官的苦恼，也是中国目前整个法制发展的苦恼，法律界人士普遍的苦恼……但是现实中确实存在许多那个（张卫平：同学，请把你的问

题提出来。)问题就是,这个、那个...,我们的政府官员啊,这个、那个政府啊,...如何理解啊,怎么放到加快司法进步这里边来。但是我有一个想法啊,我认识一个律师,他做得非常不错,现在他进政府机关了,凭他自己的能力在小范围内能促进司法独立吧。另外一个思想就是,能不能在律师和法官之间搞一个电视辩论大赛,因为以前这个律师和法官全部都是在私下交流,(张卫平:也就是能不能让律师和法官来“打一仗”。)对。陈惠忠:你刚才提的问题应该是一个很大的问题。这关系到我们中国的国情,然后我们整个司法体制改革,这个宏观的问题。我觉得这就是说,正如你刚才说到的,党政机关干预与司法独立的问题,现在的法律都已经特别强调不能这么做了,但是实际上有些地方做归做,说归说。对此,我认为最有效的办法还是从我们法院的体制改革做起,把我们现在的这种职权主义的诉讼模式,改为跟英美法系接近的当事人主义模式,就是说,把法官定位在一个中立裁判者的地位,由法官按照自己的意志去判决。在这种体制下面,来自各方面的干预最终还是要经过法官的手来实现。如果一个法官,他要牺牲他的清白来达到某些跟法律规定不相符合的目的,他通常是不会做的。其他方面的,当然整个中国司法体制还有很多问题。一两句话也说不清楚。

张卫平:这个问题三言两语也说不好。刘总编,好像你不再是策划人了,已经有人帮你策划了。刘桂明:其实,我在这里特别想要表达一下,或者说回答一下这个题目----律师你是谁?这位同学建议在法官和律师之间搞一个辩论赛。实际上,全国律师电视辩论大赛就办了一届,第二届还没搞;检察官电视辩论大赛也只搞了一届,第二届也没有搞;法官电视

辩论大赛连首届都没有搞，是因为没办法、不方便搞。有没有可能将这三种职业的电视大赛联合在一起搞，可以说，很多人有这个构想。我感觉能不能启动全在领导一句话，光一个人策划不能算什么。如果策划不变成行动的话，那就永远是规划，到最后就成了废话。所以能不能实现，不在于我，而在于上面。但是我想，我们现在有很多构想、很多创意，尽管都是为国家、为人民、为社会、为市场做出的构想，但是能不能实现，应该看到现实情况。我们不能超越目前的政治现实去做事情。一年多前，我在清华大学本科生院作过一次讲座，主题是“中国律师何处去”？我当时讲了这么几个问题，律师是什么？律师做什么？律师有什么毛病？社会上对律师有什么错误的认识？每个问题我都从4个方面作了阐述。从今天张老师的这个命题，我想用这么几个数据来概括一下。美国从建国到现在有43个总统，47个副总统，65个国务卿。43个总统里边有25个是律师出身，另外还有4个人是学过法律的。47个副总统有32个是当律师的，另外还有4个学了法律没去当律师。65个国务卿，有47个当过律师。正如张老师所说----律师你是谁？通过刚才的例子，首先我认为，律师是社会公共管理人才。也就是说律师不仅仅致力于服务之道，更重要的是还致力于治国之道。正如我刚才说的，律师首先可能会追求钱，但是之后他们觉得有比钱更需要的、有比钱更重要的；律师就是刚才我讲到的----变复杂为简单的人，变被动为主动的人，化腐朽为神奇的人；律师是法律之师，律师是正义之师，律师是文明之师，律师是程序之师。所谓律师，就是一种观念、就是在法律家共同体中一种特别需要表现的人，特别需要对付的人，一种特别需要激情的人。张卫

平：我们的对话马上就要结束了，原来是想要请两位来宾在最后做一个总结陈词，但是我还没有说，我准备模仿崔永元那样----刘总编，你能不能为各位最后说一句话。他现在全都说了。（刘桂明：刚才那不是最后一句话，最后一句话我还没说呢！）（笑声）没说啊，好！那么现在我们就请陈律师、刘总编最后说一句话，这句话是你心里边、此时此刻最想说的，可千万不要说：“我来的车票谁报销哦！”。（爆笑、掌声）陈惠忠：我现在最想说的一句话就是，坐回同学们中的那个位置。从走出大学校门到现在，忙碌了这十几年，经常在做这样一个梦，就是说什么时候能停下来，到北大、清华的教室里去听听讲座，这就是我现在最想说的。（掌声）张卫平：呵呵，尤其是听说清华还有一个叫张卫平的老师。（爆笑、掌声）刘桂明：我也站起来说吧，可以允许我打几个逗号吗？（爆笑、掌声）张卫平：可以，逗号、分号、感叹号，什么号你都可以用。（笑声、掌声）刘桂明：从没有一个职业让我如此向往，（张卫平：逗号。）逗号，从没有一个行业让我如此动情，（张卫平：第二个逗号。）从没有一个群体让我如此牵挂。（同学：逗号、句号。）（笑声）当律师是很风光的，当律师是有风险的。我希望我们每个在座的各位同学，将来有机会还是去做律师，不管你做律师之后你做什么，不管你是做政府官员、政府首脑乃至国家主席，乃至为社会、为国家、为人民多做贡献的人，我希望你们先去做律师。谢谢！（掌声）张卫平：在结束之际，我们再次以热烈的掌声欢迎陈惠忠律师，《中国律师》的总编----刘桂明总编先生来参加我们的对话节目做客，非常感谢！（掌声）（文字由清华大学法学院深圳研究生班付珊珊同学根据

录音整理) 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。  
详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)