

“隐形人”高树的人生思辨

我们很重
只有到时间拉不动的时候
我们才美丽的叹气
才倚着思想的小楼尽情发愁
——载自高树小说《拒绝辩护》题记

文/《法律风险观察》赵杰



子夜的深圳，静谧安详。人们在这个物质化城市的轻微喘息中，渐渐进入歇息的梦乡。而此时，正是高树读书和思考的时间，“每天读上一小时，像个超越现实的‘隐形人’，穿越历史、穿越时空，与智者对话，这是我最幸福的时刻。”

广东华商律师事务所创始人、主任高树，平头，脸庞瘦削。初识时，相貌很快让人联想到冯小刚。谈到自己写的 400 多字关于深圳市法制建设的论点基本被原文写入《2006 年深圳“十一五”规划和 2007 年的市政府工作报告》时，他呵呵呵地笑，像个孩子一样，透着纯粹的快乐。

高树说，走到今天，“感天感地感谢人”——上苍的厚爱让他既能“入世”，又能“出世”。

生在江西老区普通人家，1965 年出生的高树经历了“一个荒谬的年代、一个改革开放的年代以及一个社会大发展的年代”。研究生毕业后独自一人在深圳打天下，到今天，高树掌管着深圳前三甲的律师事务所，他说，在他内心，始终把持着一个梦想——做个“写者”和“思者”。

时代困惑的思辨者

与律师的理智、缜密的思维方式截然不同，作家的职业素养首先是想象力与浪漫。由此，律师高树名片上另一个头衔引人注目：深圳市作家协会会员。

《拒绝辩护》是高树的第一部小说，出版在 2002 年，背景是转型时期的中国社会。有评论说，作者从一个书生从商的心路历程和悲剧命运中，描摹出一段社会变革中的深刻

矛盾——“制度与人性的迷茫，法律与道德的错位，罪恶与善良的冲撞，物质与精神的缭乱。”

高树承认，书中所书就是自己曾经的困惑，“理想情怀和社会现实的矛盾至今仍存于我心中，但我把心态调整得很好，算是一个矛盾对立的统一体。”

高树喜欢哲学。大学时代，他研究孔子、苏格拉底、卢梭、孟德斯鸠、弗洛伊德等人的思想，在研读中，他常有一种幻觉——“自己像个‘隐形人’，仿佛与这些人在对话”。

“这两年，我更多地读史。唐、宋、明、清几个朝代衰亡的历史给人启发。”

说到史人，刘伯温、曾国藩、朱元璋和赵匡胤为高树所欣赏，“但最欣赏康熙，他集合了努尔哈赤和皇太极的优点，开国、治国和创新。”谈到最中国的朝代——“我最欣赏春秋战国，那是一个人才辈出、激动人心的年代。”

高树的另一部长篇小说——《浮云》正在构思进行中，他希望有朝一日能退休，专心地写小说，写诗，与作家和诗人朋友聊天，“这种生活最安宁快乐。”

当一个人的思考超越了个体与小群落，其视野和胸怀才更宽广，更体恤平民社会。高树的思考已经超越律师、律所、法律人，更多的，是对当前中国社会深层矛盾的深刻思考。

华商发展诀窍：“树人”

深圳的“红树林”海滨，绿树葱茏。海滨与高速公路的接壤处，建有环保墙。深圳人介绍，为了海边这些树木的茁壮成长，政府出资建了保护林木成长的隔音墙。

十年树木，百年树人。在华商，“树人”的企业文化理念深植，成为其 14 年稳健持续成长的法宝。在人才疯狂跳槽的躁动年代里，“华商稳步壮大，走得不多”。

“华商注重新生力量的培养，律所要持续发展，必须靠一批中坚力量。”高树当年的助理、目前已成为管理合伙人的舒卫东介绍说，“华商从小律所发展至今，并没有经历过大规模的合并，随着业务的日益拓展，华商不断吸纳专业律师加入和内部造血，逐年成长。”

由于有了“树人”企业理念，许多年轻律师得以迅速成长。每年都有不少刚毕业的法学院本科生和研究生加盟华商，这些人按照加入的时间被称为“某某版”。如今，“02版”毕业生中已经有数位成为华商合伙人，“03版”和“04版”毕业生也大多成为“术业有专攻”的律师。

目前的中国市场，粗犷的合伙“承包制”管理渐成律师事务所的成长瓶颈，“公司化治理”成为中国领先律所不约而同的管理趋势。高树也正思考并履行着这一行业趋势——“稳步制度创新，完成华商所的公司化治理结构转变。”

在华商人看来，专业团队业务模式已运作多年，并且这种折衷的、相对务实的业务模式已经为华商带来了稳定的效益增长，但随着中国市场经济商业模式的演进，特别是律师业界的结构性变化，律所不进行制度改革将会陷入困境，因此，华商通过合伙人会议作出公司化改革的规划方案和实施决议。

高树对目前机制的评价是：沿着惯性在发展，但与改革同来的阵痛是人的利益冲突和平衡。“这需要管理的艺术。”高树深思：“一定阻力不小，在短期内会有利益分配的矛

盾，影响队伍的稳定，但我们希望通过措施将改革的负面影响降到最低。今年年底前，形成可行性方案，争取明年试行。”

财富的哲学小考

在与香港一海之隔的深圳，一直以来，迎来一批批财富的追梦人。然而，许多人富了，却丢失了幸福，丢失了自己。

针对财富，高树的看法是追求有度。高树对此别有一段比喻：“距离产生美，金钱就像一位美女，不可追得太急，否则她就要跑掉。”

1994年，高树放弃了本可以拿走的数十万元业务提成，还把分配的房子交还，离开了原来工作的律师事务所。“这是一个有心胸和抱负的人。”当时的老主任这样评价。

高树曾经帮一位香港客户解决了一场看似没有希望的纠纷，按约定，律师费是7万元，这位客户拿出了12万元现金致谢，高树婉言谢绝，只按约定收费。其结果是，这位客户成了高树的好友，带来更多的商业机会。

“当你扎扎实实地把事情做好了，自然会有相应的回报。”高树潜移默化地把这个观点传递给身边的律师和其他年轻的法律人。

高树

广东华商律师事务所合伙人、主任

专业领域

公司、金融资产、房地产、重大民商诉讼等领域，发表《论律师专业化》、《银行信贷风险的法律控制》等专业论文50余篇。

执业经历

1990年7月在深圳市司法局律师管理处担任律师；1993年1月起在深圳国际商务律师事务所担任律师；1994年7月至今担任广东华商律师事务所合伙律师、主任。

教育背景

安徽大学法律系法学学士

中南政法学院法学硕士

华中科技大学在读博士

主要社会职务

中华全国律协经济专业委员会委员

中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员

广东省律协房地产专业委员会副主任

深圳市律协副会长、《深圳律师》总编

深圳市政协社会法制委员会副主任

深圳市作家协会会员

政府成为法律客户是中国一大进步 ——华商律师事务所管理合伙人舒卫东思考摘录

文/《法律风险观察》 赵杰

在深圳，《法律风险观察》与华商另外一位资深合伙人、目前担任管理合伙人的舒卫东律师交谈。他对政府法律意识的培养、律所公司化治理的步骤、联盟的风险分析拥有独到见解，在此，我们选择部分访谈的内容，与中国法律人分享。

律师参政是社会的进步

我们感谢所生活的时代、所生长的城市。深圳是一个特区，政府官员讲信用，管理和服务的理念先进于内地。华商近年参与了一些涉及政府项目的法律服务，比如：政府征地过程中的法律合同等，在这个过程中，政府的法制意识逐渐培养起来。

2007年—2009年，华商的市场定位有新的侧重，从商业转向政府。未来，政府才是律所最大的客户。尽管很多政府项目都是免费服务，但做这项业务的积极意义是推动政府的法制意识，为将来的法律服务市场提供更大的市场空间。

中国处于一个变革的时代，律师作为一个觉醒的阶层，积极地参与经济和社会的法制建设。但一个社会的法制建设靠律师还远远不够，要靠全社会的努力。律师惟一能做的就是去影响政府，培养政府的法律意识。

华商认为律师参政是社会的一大进步，也是增加律师社会责任感的一种方式，让律师摆脱靠业务赚钱的这种简单模式。

渐进性改革律所制度

我们乐观地分析，要摸索和实施一个适合华商发展的公司化治理制度，需要5年的时间。第一，我们需要清醒的认识，建立和健全适应公司化发展的各项制度是个循序渐进的过程；第二，更关键的一点，是要让这种观念逐渐在所内深入人心，即律所的公司化既是大势所趋亦符合我们的长远利益；另外，我们还需要做很多人事沟通的工作。

今年，华商准备投资50万元用于公共资源管理平台的建设，一是用于内部，如建立市场和客户管理数据库；二是外部，实施品牌管理战略，整合外部市场资源。

联盟发展中的风险

联盟各成员所的合作、融洽和磨合是联盟短期内的一大挑战。各个所在各个城市都是“老大”，这些优秀的资源如何“抱团”并协作发展，需要共同的努力。

我们期望中世律所联盟未来在中国律师业界处于一个很高的地位，其他律师事务所对这个联盟有广泛认同，成员所有价值感，并能够分享资源，能够互动碰撞、学有所长。

联盟外部风险是来自一些同业竞争者的破坏行为，我们不希望这样的事情发生，希望中国的律师行业进入良性发展、竞争合作的境界。

广东华商律师事务所概貌（路伟调查数据）

项目	数字	备注
办公室数量	1个	深圳
建立时间	1993年	深圳第一批合伙制律师事务所
员工数量	164人	
合伙人数量	30人	一级合伙人：17名；二级合伙人：9名；三级合伙人：4名
律师数量	76人	不包括合伙人
律师助理数量	46人	
其他人员数量	12人	

版权所有 © SGLA 2008。

此出版物仅供阁下参考和兴趣阅读之用，无意作为完整全面的信息，并不构成亦不应予以依赖为法律意见。请根据自身情况寻求专门咨询。