

黃佩翰律師 (Mr. David Wong) 訪談

2024 年 9 月 11 日，黃許律師行

訪談人：邱舜明 (Sean Shun Ming Yau)，陳淇豐 (Edward K. F. Chan)

Q: 你能跟我們分享一下你的家庭背景嗎？

DW: 我細個時住九龍塘獨立屋，所以不屬於草根，而是花園有草根！我是潮州人，上幼稚園之前不能講廣東話。潮州家庭以前的特性是人口眾多。我九兄弟姐妹裏面排第二，有一個姐姐，所以是長子。身為長子，我在家中的責任好重，也有地位。

我小學是就讀九龍塘小學，當時不出名，但聽聞說它現在已經是第一派位組別(Band 1)學校。石硤尾大火發生的時候我看到它燒，整天都是黑煙。我讀中學中四(Form 4)或中五(Form 5)時，家中生意失敗，家人賣了九龍塘的房子，搬到旺角住。我們那個時候就由花園草根變成城市草根。我那時讀書都缺乏方向感，讀完書便回家。我父親叫我讀醫科，但我對讀醫本身沒興趣，尤其是我很難被叫起床，醫生卻需要隨時當更一整天。在我就讀中學期間，我學習了物理學、化學、生理學和數學。在那個年代，若想進入大學，學生只能選擇攻讀文科或理科。而在大學階段，可供選擇的專業只有醫學、工程和建築等幾種，選擇範圍相對較為狹窄，並未涵蓋如社會科學或法律等多元化的學科。

在我就讀九龍華仁中學將考入大學試(matriculation)的階段，生物學是升學的必修課程。但當時只進行過一次實驗，便是解剖一隻瘦小的老鼠。但不幸的是，到了考試那天，我需要解剖的白老鼠卻又肥又大，一刀切下去，還未能切到底部。我稍微切深一點，就流出了血，因此我在生物實驗上的表現並未達標。

最終，我以英國文憑考試(GCE A-Levels)成績搭救，成功入讀理科。期後由於科學始終不屬於自己興趣，入學時英文獲 A，而及當時成功當上宿生會(cabinet)的主席的關係，所以當時讀了一個學期後聽說港大明年會開設法律學時，便開始思索可能法律比較適合自己。我的宿舍舍監和 Evans 教授都是威爾斯的同鄉，他聽見我有轉系的意思，便替我問 Evans 教授，安排我去面試。面試後，法律學系便錄取了我。這是機緣巧合的，因為我事前亦沒有意圖讀法律。

Q: 你讀法律的經驗怎麼樣？有否對其中任何課程有特別興趣？

DW: 我開始讀法律時才知道自己的閱讀速度有多麼慢。我拿那本叫做 *Crossley Vaines on Personal Property* 讀 *Choses in Action*，花了一個小時才讀到幾頁，但看完也不是太明白。開頭讀書都有點困難，又沒有對法律的現實生活經驗，連 *cheque* 是什麼也不知道，銀紙也不知道是 *promissory note*。一開頭都不算順利，但讀下去就發現，其實法律都挺有趣。由於法律有很多規則和原則，法律其實和科學都相似。

Q: 當時有沒有令你印象比較深刻的教授或者課程？

DW: 當時，在學生宿舍的活動繁多，那個時代的法律學習與現在大不相同。比如，大學的第二年，我們的課程編排天衣無縫。從星期一至星期五，我們每天都會在正午時分上兩個小時的大課和導修課(tutorial)。然而，星期一的講師我們都認為相對乏味，一般都不會去上他的課。當時有一位女同學，她是文學學士畢業，擅長速記，她非常大方地與我們分享她的筆記。因此，我們覺得即便不去上大課，只要有筆記就足夠了。所以我們通常只會在星期二至星期五去上課。

雖然當時的學習壓力相對輕鬆，但也有其不利之處，即在導修課(tutorial)上往往跟不上進度。原因其實很簡單，就是所有的功課上完課就要去圖書館，你想找某一本書都很難，因為很多人都在爭著要同一本書。你在書架上看到的多數只是一個空位。有趣的是，當你終於找到那本書，即使不看閱讀列表(reading list)，也能知道你需要看的是哪一頁。這是因為，那本書一旦放手，它就會自動翻到大多數人閱讀的那一頁。另一個現象是，你會看到書頁旁邊有黑色的線條，這是其他學生閱讀該頁所留下的痕跡。我上導修課沒什麼貢獻，我們班上有八到十個同學也是這樣。結果，Evans 教授開始懷疑我們的英文程度可能有問題，他便安排了一位名叫 Dr. Brigola 的老師教我們英文。這位老師似乎在蜆殼石油公司(Shell)的高層，我們需要去他在中環的辦公室上課。他會和我們對話，給我們一些題目讓我們表達觀點。他發現我們的英文並沒有什麼問題，不明白為何 Evans 教授要送我們上去。

對此，我在大學的三年無風無浪，每年都是在期末考的前一個月準備讀書。我一向實事求是，我會特別關注那些老師重視的課程主題，因為這些主題往往成為考試的重點，老師也會對其教得較深入。當時我們的學習環境十分良好，考試時老師會出九個問題，我們只需回答其中的五個即可。我個人的策略是，只要我充分學習了三個主題，便可以對三個問題做出優秀的回答，對一個問題做出良好的回答，以及對一個問題做出基本的回答，這便足夠了。我認為，過度學習並無太大的必要。首先，這需要投入大量的時間和精力。其次，我們幾乎所有人都知道誰會考取第一名——那就是湯家驊(Ronnie Tong)。原因在於，每當我們去圖書館，湯家驊和他女朋友總是會占據一個閱讀位置。那時候他們已有資料夾(box file)，而我在這麼多年的學習生涯中都沒有一個資料夾，他們的資料夾裡面堆滿了影印的東西。有時候他離開時，我會過去看一下他的資料夾，內容我甚至從未見過。那一刻我明白，他是與眾不同的，他不是我們學習路途中的競爭對手。我只需要按照自己的方式，確保學習到位、回答足夠，就已經足夠滿意了。

另外，我們的教授在第一堂課就提出了一個觀點：考試中，他提出問題，我們不必知道確切答案，只要他能明白到我們能理解該問題，就值得合格。因為有時候，並無絕對答案，只要你明白問題所在，給定時間，你自然能找出答案。若你連問題都不明白，就無法合格。

我們當時的評分系統也獨特，他說，無需一百分那麼細微，簡單來說，只要你明白我問的，就能達標，當零（不扣分），若理解模糊就扣三分，完全不明則扣五分，由零起計。他還說過，理想的考試場景在圖書館，可以看筆記，但有時間限制，他保證你根本無時間看書，過於依賴筆記會有困難。這種方式給我留下深刻印象。在我之前的學習裡，考試總希望學生能給出答案。

Q: 你從港大畢業後出來工作的時候，有沒有同輩或者前輩有經驗可以分享給你？你讀完港大的法律課程後有沒有困難呢？

DW: 在我們讀取法律學士學位(LLB)的時候，我們並不清楚是否能夠進行實習(articleship)，直到考取專業進修課程(PCLL)之前才了解到可以進行實習。因此，在讀取法律學位(LLB)時，我們並未確保能夠進入法律行業，便將其視為一種學術學位。尋找工作對我來說基本上並不困難，原因在於我們與以前實習的人有所不同。那些人一路上都在學習，出來好像一張空白的紙需要他人教導。我曾經參與一次暑期工作，與一位名叫陳子君的大律師工作，但我並未跟他學習法律。在一年的暑期工作中，我跟他一起在一所名為鐵路學校的地方擔任老師，他在那裡擔任副校長，他說：「你讀法律呀，沒有什麼工作」。然後他非常坦率地表示，他只處理法援案例，一年來並沒有賺到什麼錢，這相當令人沮喪，並表示，出來實習的人還需要支付額外費用(premium)。於是我問他，為什麼要支付費用？他說因為實習需要有代價，若沒有支付代價，就不算是一份具約束力的合同。當時我聽完後，便決定不要與他進行實習，因為他缺乏見識，一份合同可以通過契約(by deed)，或者可以將我的服務作為代價。你說我一定要支付費用才能使協議具有效，那麼我也無怪乎你只處理法援案例了。不過他當時的靈活性相當高，不僅擔任市政局議員，還在酒牌局擁有一些職位。當時，我們對利益衝突(conflict of interest)意識幾乎毫無注意，環境與今天完全不同。現今的環境監管非常嚴格，與以往有所不同。

Q: 當時你怎樣去開展你的法律執業？

DW: 我曾向一家較小的律師事務所的合夥人實習。他是一位男士，雖然擔任負責人(principal)，卻從不親自上班。他的妻子則是一位事務律師。我記得有一位同班同學向他申請月薪。當時這家律師事務所僅提供 500 元的月薪，後來這位同學找到了一家月薪更高的公司。在他離開之前，他向我介紹，我來到這裡時不需要討價還價，月薪已經是 1000 元。於是我得到了這份工作。事實上，我們進入實習的第一天就已經具有貢獻，因為我們都具備了基本的理論、問題和知識，與完成學業的五年制學生相比已經有了很大的差距。因此我做了兩年的實習，其中一年擔任助理之後，便自行創立了一家律師行。

Q: 當時你如此迅速地決定創立自己的律師事務所，為甚麼會有這個想法？當時所面臨的挑戰是什麼？

DW: 需要考慮是否要展現自己，以及如何進行展示。這是一個相當個人的問題。我記得兩年的實習結束後，我的師傅要求我留下來，但從未與我談論具體條件。他告訴我在他的律師事務所滿一年後將獲得 30% 的佣金(commission)，但第二年雖然加薪了，但佣金將降至 20%。當時我心想，他這樣計算是在欺騙我。在我工作的第一年，根本沒有生意可言，30% 的佣金也毫無意義。第二年，當我可能開始有些生意時，卻要減少我 10% 的佣金，這根本就不算加薪。我受到潮州一輩長輩的教誨，他們告訴我，利益的大小並不重要，最重要的是學到東西。只要勤奮一點，做任何事情都沒問題，因為經驗是無法被他人奪走的。

因此，我努力工作了大半年，直到發生一件讓我感到不滿的事情。當時訴訟結束後，我需要處理訟費(costs)和稅金(taxation)。我贏得一宗案件中的非正審申請(interlocutory application)，獲得了訟費，於是我製作了一份稅務清單(bill of taxation)。我帶著一位見習律師到法院進行稅務處理，詢問他是否有信心在法庭上辯護。當我的老闆得知後，指責我損害了事務所的聲譽，並表示我不負責任。我感到非常不滿，直接用英文回答說「我不明白你的意思」。這是我決定離開該律師事務所的轉折點。於是我決定自行創立律師事務所。

我的律師事務所擁有兩個分行，第一個位於旺角，第二個位於元朗。我找來處理稅務事務的師弟加入了我的律師事務所。他向我介紹了元朗的一位大地主，我們因此認識了他，並在元朗大馬路租下一個辦公室。白底紅字的「黃啟初律師行」招牌就在這個地址開始吸引客戶。這兩個分支機構由三位律師一同運作。當時，律師會(Law Society)還未改變規定，不像現在需要經過兩年取資格後才能開設律師事務所。我在元朗開設分行的決定是專屬市場(captive market)的原則。當時，從元朗到九龍、香港的交通都不是很方便。因此，在元朗開設律所就有一個獨特的優勢。坦白說，如果以今天的情況來開展業務，我們可能會被指責不專業。當時因為沒有受過充分培訓，在PCLL學習的產權轉讓(conveyancing)只是瀏覽了幾份抵押文件(mortgage documents)和土地登記(land registration)，這些都缺乏實質內涵，與現今課程的豐富性無法相提並論。我有一位在地政處工作的舊同學，當我遇到問題時可以向他請教，互相交流，逐漸地學習提升。

Q: 這間律師事務所這些年來在執業範疇方面有沒有重大改變？

DW: 透過演變不斷發展。起初處理了許多雜項案例(miscellaneous)，例如輕微罪行(petty crimes)、警察訪問(police visits)、裁判法院審訊(magistracy trials)、區域法院刑事審判(District Court criminal trials)等。後來，在新界工作了大約一年，對新界的土地法更加熟悉，並發現了一些土地開發的機遇，開始發展我們的土地業務。在處理土地法時，有一點需要特別注意的是，不要協助某些客戶在丁屋政策下以不適當的方式憑藉表面上的丁權去購買土地。

在新界工作了大約一年之後，我開始熟悉當地的土地和相關問題。隨著時間的推移，事情變得更為複雜，土地開發和規劃的機會開始出現。在這段時間裡，我學到了很多並有所成長。例如，在1970年代末和1980年代初，我們進行了許多letter B交易。如果你不熟悉，letter B指的是政府在徵收土地時給予的應付票據。政府承諾在未來的某個適當地點將相同面積的土地歸還給你。如果原來是農地，他們將返回農地；如果是住宅用地，你可以用五平方英尺的農地換取兩平方英尺的住宅用地。如果是一對一的農地交換，則不需要錢。然而，如果農地換為住宅用地，則必須計算在土地徵收時五平方英尺的農地和一平方英尺的住宅用地之間的價值差異保價(premium)。

這個制度使政府得以在新界建立許多新鎮，而無需花費一分錢。然而，最終創造了一個新的交易土地換取權利(land exchange entitlements)的市場。沒有人會考慮用一平方英尺的農地換另一平方英尺的農地；人人都想換住宅用地。這很容易理解，因為1980年代是房地產的高峰期。高房價意味著高地價，而在1960年代，土地和房地產價格都很低。如果你要用1960年代的土地交換證

書來彌補 1960 年代和 1980 年代之間的價格差異，這些證書實際上就是折扣卡。但這是一個非常不成熟的市場，因為它由供應和需求驅動。市場開發者不知道如何計算價格，大多數供應商 (market developers) 也不知道。他們只是隨便說一個每平方英尺的價格，看看是否被接受。然而，價值可能始終遠高於他們要求的價格。那時，我有機會參與這些不太被人理解的交易。這就是在新界前沿實踐的實際經驗。

Q: 到了九十年代，你是否進行了更多其他的業務？

DW: 在九十年代，我們面臨的規劃問題更為複雜，例如需要取得短期豁免證(short-term waiver) 來使用土地作為倉儲空間。你可能記得 *Melhado* 的案例，該案例的決定完全基於土地使用的描述，而不是對其使用的限制或規定(neither restrictive nor prescriptive)。所以，當土地被描述為農地時，並不意味著存在契約(covenant)規定該土地只能用於農業。當時，許多土地被用作開放式儲存場所(open storage)，政府認為這違反了農業用地的限制，因此有權因違反使用(contravening use) 條款而對其進行徵收。然而，政府可以放棄這一權利，這就是所謂的豁免費(waiver fee)，意思是放棄因違反租賃條款而重新進入土地的權利(right to re-enter for breach of lease)。但是，*Melhado* 的案例之後表明，並不存在這種使用限制。除非你想在土地上建造上蓋，否則就需要繼續申請豁免證。如果不需要，那就不用。此外，從 1987 年開始，新界的豁免房屋(Exempted Houses)不再需要入平面圖，但需要取得豁免證書(Certificate of Exemption)。那時因為有越來越多的人遷入新界，所以有更多的所謂「丁屋」交易。這些交易很有趣，因為「丁屋」的限制也因不同的年代而有不同的規定。

還有一件非常有趣的事情，那就是以前並不像近年這樣明目張膽地進行交易。大多數情況下，人們會獲得建築許可證(building license) 或特許權利 (concessionary grant)，然後進行交易，而不會銷售申請權利。例如，你可以建一棟獨棟房屋，建完之後，你需要獲得合規證書(Certificate of Compliance)。獲得證書之後，你可以立即轉移所有權，並購買保險。後期的保險期限通常為 75 年。但那時的短路操作大多是我還沒建就賣地。這種方法非常有趣，它涉及到不可撤銷的授權書(irrevocable Power of Attorney)。在 1970 年代末，一些經驗豐富的行業人士開始使用這種方法，我也跟隨他們的做法。我拿到授權書後，就去登記。登記後，其他事情就無法登記了。這個原理很簡單。如果我授權你做某件事，我可以取消授權。如果你答應我不取消授權，那你就不能自己行事，因為如果你自己行事，那就等於取消了我的授權，但你又答應不取消，那就不對了。

所以，這就是一種間接的操作方式。當時的交易就是按照這種方式進行的，使用不可撤銷的授權書等。到了九十年代初，一些人開始想把丁權儲存起來炒賣。那時我已經意識到：這是有風險的，可能涉及到串謀欺詐。因為我早年的實踐中有一些刑法的知識，我知道串謀欺詐(conspiracy to defraud) 是犯罪行為，通過欺騙獲取財產(obtaining property by deception) 也是犯罪行為。如果你與丁共謀，假稱丁是土地的實益所有者，然後申請特許權，那顯然是與政府串謀欺詐。這使一些人開始考慮這些事情，並在批准前停止操作。因此，在實踐中，有些地方是危險區，你需要小心踩雷。

Q: 回到你剛才談到的實踐領域的演變，你認為這麼多年來，你們律師事務所的文化，或者是人事和規模方面，有沒有什麼變化？

DW: 我們的律師行文化主要是一種家庭式的設置。過去所有的合夥人，以及到現在絕大部分的助理，都是我們自家培養 (homegrown)，包括第二代、第三代。他們都是在我們的律師行做實習生，然後留下來做助理，最後成為合夥人。我們很少招聘外來人才。至於事務所的規模，基本上一直保持穩定。這主要是因為我們之間有很多的互信，這使得管理變得非常容易。有時候解決問題只需要說兩句話。每個人都很容易接觸，隨時可以敲門進來聊天。

但我們亦沒有刻意去增長的意圖，可能感覺到有些斷層，沒有為繼承作規劃，太過安於現狀。現在並沒有特別的解決策略。不過如果你說現在要找一個快速的解決辦法，那就是尋找合併的機會。但這只是一個短期的機會，長遠來看，會有太多複雜的利益衝突問題。除非遇到非常合適的機會，否則這是很難強求的。

幸運的是，每次有律師離開我們事務所，我們都能保持良好的關係。每年我的生日，都有一群舊同事和我一起慶祝；有兩個人在律政司的民事訴訟部門做得很高，其中一個甚至是民事訴訟部門的主管 (Head of Civil Litigation)，還有一個是高等法院的法官，他們以前在我們事務所的時候都叫我師公，這是很難得的。

Q: 會不會說有什麼轉變點，讓這個事務所形成了今天的狀態？比如你剛才說的香港的經濟轉型，或者你個人的轉變，或者你整個法律生涯的重大轉折點？

DW: 我會說轉變點是循序漸進的，是隨著情況的發展而來的。就像我剛才說的，這是一種進化的 (evolutionary) 過程。並沒有突然的變化，比如突然和某個事務所合併，或者突然請來某個專家來做某個領域的工作，從而擴大某個業務領域。我們是在一個實踐環境 (practice environment) 中，根據出現的機會來發展實踐的。

Q: 能分享一下對你印象最深刻的案件嗎？

DW: 或許我可以先講兩個有趣的案例，這兩個案例突出了兩種截然相反的觀點。第一，你認為肯定會輸的官司也可以打；第二，你認為肯定會贏的官司也可能不好打。我有兩個例子。有一個例子是，我記得有一次，我父親的舊老闆的兒子來找我。他的案子看起來幾乎是無望的。他租了一塊地，開了一家酒樓，營運了幾十年。但最近他收到一份判決書，法院要他交出這塊地，因為地主已經將這塊地租給了另一個租戶。我建議他向法院申請押後執行 (stay of execution)。但是，暫緩期已經過了。表面上看，這個案子幾乎是無望的，因為通常在獲得暫緩執行判決的情況下，一旦暫緩期過了，你就必須交出土地。

我問他，你租了這麼多年，為什麼會這麼糊塗？地主把地租給了誰？租給了另一家公司。那為什麼那家公司能租到，你沒有和地主談嗎？他說：「有，我們公司有一個負責人去和地主談，但是

談不成。」而那家公司卻能談成，他說，那個負責人就是那家公司的人。我覺得這可能涉及到違反受託責任的問題 (**breach of fiduciary duty**)，可能存在一個建設性信託(**constructive trust**) 的觀點。也就是說，那個租戶應該以信託的方式(**tenancy in trust**) 持有新的租約，如果你的公司作為實益所有者 (**beneficial owner**) 仍然佔用土地，那麼基於這一點，新的租約只有三年，而這個官司打了五年。這是一個看似肯定會輸，但最終並未判決，因為打完五年後，地主說，我還是把地租給你吧，反正已經過了租約期限。這是第一個例子。

第二個案例是一個看似肯定會贏，但實際上並不希望立即贏的官司。一旦用上王牌，就肯定會贏，但是我選擇保留王牌，讓官司長期進行。主要的問題是關於一份合同，一家公司的董事代表簽署了這份合同，但合同中出現了爭議，對方要求賠償大量的損失。我首先查看了公司的註冊證書(**Certificate of Incorporation**)，發現這份合同是在公司註冊之前簽署的，也就是說，這是一份在公司成立之前的合同，當時公司還不是法律實體 (**legal entity**)，不能提起訴訟。但他們可以控告董事違反了權力保證(**breach of warranty of authority**)，如果公司沒有錢，你想告就告吧，但個人有錢，你未必能贏。所以我選擇讓官司繼續進行，直到文件的發現階段(**discovery of documents**)，我把註冊證書作為證據提供出來，但我只是把它描述為註冊證書。

這個官司最終拖了六年，直到即將開始審理，對董事的訴訟(**cause of action**) 已經過了時效期限 (**statutory bar**)。於是我對對方說，我同意判決，賠償和訴訟費用全給，但損害賠償需要評估，我需要保證個人不會受到影響。所以這個明明可以贏的官司，我不敢立即去贏，而是等待時機成熟。

這兩個案例給我留下了深刻的印象，看似毫無希望，但最終卻有了轉機，而且案情也回到了我的客戶那裡。我不敢贏的官司，最終讓對方贏了，這讓我擺脫了困境，而且對方也無法發現這一點。這讓我學到了一個教訓，無論你有多聰明，無論你有多努力，你一定要找出問題所在，積極尋找信息。如果我沒有懷疑這是一份在公司成立之前的合同，如果我沒有查看註冊證書，那麼我可能就不會意識到可以進行操作來擺脫困境。換句話說，如果你一看到這是一份在公司成立之前的合同，你可能會認為你肯定會贏，但你並不敢這麼做。對方是一家很大的公司，他們的律師後來進入了司法機構，成為了終審法院的法官。但是，你不能期待他們會注意到這些問題，因為這是律師的職責。

另一個在新界很有趣的實踐點是關於河流權利，也就是 **riparian rights**。這個案例涉及到一個通行權(**access**)的問題，我的客戶需要通過一些地方才能到達他的土地。那些地是政府的土地，政府批給了村民建造建築，但村民不讓我的客戶進入他們的土地。我的客戶告訴我，那裡以前是一條河流。於是，我購買了 1930 年的航空照片和分區圖(**Demarcation District Sheet**)，看到那裡有河流的形狀。原來那條河是政府改道後消失的。然後我查找了普通法下的河邊土地權，發現原來河邊的土地，土地界限是以河的中點為界。所以，那些不是政府的土地，而是私人的土地。所以政府沒有權利批准土地使用許可證(**crown land permit**)。我寫信給政府說，你這樣批准是錯的，他們就取消了。

這個案例很有趣，因為你可能從未想過那條河的中間就是你的土地界限。這讓我學到了實踐中的有趣和刺激的地方。原來，不管你在哪裡，所有的文明都有類似的解決方案。我有一個表弟，他是一個工程師，他在中國內地有經驗。他告訴我，在中國也是用河流的中間作為界線。我們在學習土地法的時候，有很多公平的原則(maxims of equity)，例如一旦是抵押，就永遠是抵押(once a mortgage, always a mortgage)。原來在中國法律中，也有類似的原則，其中一條是「過河不找地」，這意味著如果你的土地被河流沖過去了，你就不要再去找了，因為那已經不是你的土地了。但我必須補充一點，我剛才說的是非潮汐河流(non-tidal river)。受潮汐影響的河流(tidal river)情況就不同了。原來不僅河流，連湖泊中的泥沙也會受風吹動而改變位置，所以一塊地在湖中心或淺水處的位置也會變化。這就是土地法中一些非常引人入勝的地方。如果你不在法律實踐的最前線，如果你沒有留意，你永遠都不會知道。人類行為有一種相同的模式，但最終會達到相同的結果。在實踐中，你會發現人類有很多相同的思想，用類似的方式來解決爭議。

Q: 我們知道你在公益方面做了很多，比如在 YMCA。你可以分享一下你如何看待專業服務嗎？

DW: 這些義工服務，比如在律師會，我被邀請去物業委員會(Property Committee)，是因為我在新界有法律經驗，而當時他們的委員會沒有人熟悉新界。另外，我也在稅務局(Inland Revenue Department)的審查委員會(Board of Review)服務了三年。主要我是在 YMCA 工作，這完全是義工工作。我幫他們管理事務，也是他們的榮譽法律顧問(honorary legal advisor)。多年來，我幫他們解決了很多問題。

Q: 那你覺得這些服務對你的專業生涯有什麼幫助嗎？

DW: 審查委員會給了我一個機會，讓我能夠從中立客觀的立場看待一件事。但因為案件並不多，所以積累的經驗也不多。物業委員會給了我一個機會和專家們交流，這對我的經驗有所增益。YMCA 的工作基本上是單向的，但你可以看到非政府組織(NGO)如何運作，他們有什麼樣的活動，以及他們經常遇到的困難和挑戰。這些也會豐富你的生活經驗。

Q: 多年來，你如何取得平衡？你的兼職工作和義工服務有沒有可能佔用很多時間？

DW: 這要看情況。比如在 YMCA，我做了五年的主席，每個月都會有主席會議和年度大會(AGM)。還有一些委員會，比如公司治理章程審查(corporate governance constitution review)，需要投入時間和精力來負責。對於突然出現的問題，就沒有辦法控制了，只能在有需要的時候幫忙。

Q: 你覺得對你來說，香港的法律行業從 1970 年代到現在有什麼重大的變化？有沒有什麼事情對整個專業來說是轉折點？

DW: 整個行業的轉折點無疑是 1997 年。1997 年之前，英文是主要語言，之後變成了中文。1997 年之前，即使是初級法院如裁判處也很少有人用中文。1997 年之後，幾乎全部都是中文，所以外

國人在律師行的實踐範圍大大縮小了。語言制度的變化對事務律師的影響較小，因為很多國際律師行的文件仍然是用英文的。但是，對於那些在英國讀中學，然後在英國取得執業資格後來香港工作的律師，如果他們的工作需要用中文，可能會遇到一些困難。

Q: 除了語言方面，這幾年有什麼大的變化？你覺得有什麼挑戰或機會？

DW: 我年紀大了，所以對這個問題可能不是一個很好的回答者。我已經到了需要減少工作量(wind down)，不會主動尋找機會的階段。但是，從整體來看，自從香港的法律市場對外國律師開放以來，很多法律業務都轉向了國際律師行。即使是訴訟，也有很多外國律師行會找美國資格的律師來負責香港的案件。競爭越來越激烈，行業的市場份額越來越小，尤其是在當前人口老化、人口減少，市場不景氣的情況下，作為事務律師，很難去扭轉這個局面，有一種被動的感覺。

小型律師事務所難以與大型事務所競爭。因為國際公司可以 24 小時都有人工作，可能今天收到客戶的指示，明天就已經有一套模板(template)，基本上已經完成了。而我們小型事務所則難以與之競爭。在小型律師行的有限工作環境下，如果能提出創新的想法，解決問題，跳出框框的方案，那麼永遠都會有機會。你的客戶會和你建立工作關係。他們知道你有這些能力，就會選擇跟著你。但這種關係需要時間來發展，因為有時候如果你選擇錯誤的方案，你就會被人壁壘。

Q: 能否給現在的法學生一些建議？

DW: 永不放棄，永不認輸。解決方案可能就在眼前，只要你能走得夠遠，看得夠遠。我剛才提到的情況，可能一開始就放棄了。要有一種不屈不撓的精神，有一種堅持。