

「歐洲、勇氣與好奇心 – 與Nathan Kaiser的對話」

系列：歐洲，你在哪裡？！

NBK Legal

1. 開場 – 一位開啟世界的歐洲律師

Nicole：

Nathan，你的經歷非同尋凡。洛桑、史特拉斯堡、聖加侖 – 然後突然：中國、香港、台灣。你共同創辦了第一家瑞士律師事務所在中國，後來又建立了第一家外國律師事務所在台灣。今天你是瑞士-台灣雙重國籍，在蘇黎世、Silvaplana和亞洲之間工作，並在多個司法管轄區獲得執業資格 – 蘇黎世、柏林、香港、台北，今天是格勞賓登。

對你來說，歐洲與你的全球身份有何連結？

Nathan：

歐洲一直是我的起點。洛桑、史特拉斯堡、在巴黎的實習、聖加侖 – 這些是塑造我的年份。歐洲教會我，如何以不同方式思考法律、政治和身份。

但歐洲也有一個承諾：允許人們自由移動。

我從未離開是因為想拋棄歐洲 – 而是因為我想了解世界其他部分如何建構未來。

巴黎、蘇黎世，然後在亞洲的第一步：上海、北京、香港、台北。這一切都不是既定計劃。

那是好奇心 – 部分也是年輕的自由，想看看世界。以及不斷擴展視野的意願。

2. 歐洲與亞洲之間的先鋒之路

Nicole：

2000年：你與一家蘇黎世律師事務所共同創辦第一家瑞士律師事務所在中國。後來是第一家外國律師事務所在台灣。當時沒有瑞士律師做過這樣的事。

什麼驅使你？

Nathan：

當時我已在台灣擔任律師 – 北京「就在附近」，只需四小時飛行經香港停留。我想身處事物正在萌芽的地方。

2000年代初的中國就像世界歷史工坊的中心。一切都在建設中：市場、結構、規則、機構。作為律師，我們不僅提供諮詢 – 我們充滿熱情地參與建構。

歐洲給了我穩定。

亞洲教會我速度，但也教會耐心 – 因為在中國沒有什麼是簡單的。

這種組合至今支撐著我。

Nicole：

而在法律上，你在多個世界如魚得水 – 蘇黎世，後來北京、台北，中間甚至柏林，然後香港，今天格勞賓登。

Nathan：

是的。每項執業資格都改變了我的視角。

每個系統都有自己的細節，但總有相似的邏輯。

體驗多個系統的人，能更快看見機會在哪裡出現。

3. 歐洲，你在哪裡？－外部視角

Nicole：

你長時間從外部觀察歐洲。你看見什麼？

Nathan：

歐洲長期以來在思考、行動以及創造法律框架方面非常強大，這個框架激勵個人創造新事物。里程碑從人身保護令、啟蒙運動，到艾菲爾鐵塔、萊茵河航運，直到英吉利海峽隧道，以及1957年成員國之間的四項基本自由。

歐洲早已偏離這條路徑。提到的成就，尤其是其背景和目標，許多人可惜已遺忘。

但我相信，歐洲人依然能夠－而且實際上也想要做到。只要讓他們去做！

而在這一點上，歐洲人和亞洲人最終是相同的：如果讓他們去做，就能成就許多、成就特別的事－而且速度很快！

4. 技術早期採用者－一位不尋常的律師

Nicole：

幾乎沒人知道：你在技術上比95%的同輩律師領先。

請告訴我們。

Nathan：

我從1982年的ZX81開始。然後是Commodore 64和Atari。

16歲時我就進口軟體和磁碟－當時已從台灣。不知道多年後我會在那裡生活。

1996年我有第一個Hotmail地址。

2008年，我將我們的事務所在三個國家完全轉移到Google Workspace和雲端軟體－當時其他人還以為數位化就是「用電子郵件發送PDF」。

後來從2017至2020年，我是哈佛大學Berkman Klein Center for Internet & Society的附屬成員，重點在AI與倫理。

我演講過日常AI、醫療數位化、去中心化和中國。

對我來說，技術一直是工具和玩具。

5. 重新發明的藝術

Nicole：

你多次重新定義自己：地理上、職業上、技術上。

什麼讓你保持靈活？

Nathan：

想法是生命漫長、世界廣大－這讓我好奇，也就是「貪婪於新事物」！

好奇心不是性格特徵－它是手藝。

瑞士給了我結構。

美國向我展示巨大開放。

亞洲教會我不斷質疑舊有學習，並讓看似不可能的事成為可能。

6. 律師職業的未來 – 為何沒有單一道路是藍圖

Nicole :

法律市場急速變化。AI撰寫盡職調查報告。平台取代部分合規。大四進軍DORA、NIS2或ESG等領域。許多傳統模式 – 尤其是按小時計費 – 面臨壓力。

你的過去經驗如何幫助你在這個新世界成功？

Nathan :

我從未相信商業模式會穩定。Richard Susskind的書《The Future of Law》1996年出版，近30年前。那裡其實已寫盡一切 – 我推薦閱讀！

當我們在亞洲建立事務所時，沒有流程。我們在沒有結構的地方創造結構。

今天歐洲發生類似事 – 透過AI、平台、新職業群體。

AI不是競爭 – 它是另一工具，移除例行工作 – 而非客戶的真正諮詢。

我早就在跨學科和地理「之間」工作。這迫使開放和創意。

僅以「知識」定義自己的律師會更難。知識不再稀缺。

理解稀缺 – 不僅理解法律，而是理解經濟關聯、客戶及其需求和框架。

客戶想要顧問知道：

- 客戶「真正」想要什麼 – 英文問得精準：「What are you trying to achieve?」
- 公司如何運作，
- 如何建構治理，包括博弈論原則，
- 技術與法律如何連結，
- 如何思考系統而非僅閱讀條文。

Nicole :

「跨學科是新專精」 – 你同意嗎？

Nathan :

絕對。

現代律師必須說多種語言：

1. 法律
2. 技術
3. 組織與結構
4. 經濟（宏觀與微觀）

誰說得通這四種，就前所未有地被需要。

7. Nathan之路的五項「學習」 – 給想保持相關性的律師

1. 好奇心勝過可規劃性

職業不是直線。

敢換空間的人保持靈活。

2. 技術是放大器，非敵人

AI移除例行、加速 – 讓真正諮詢更寶貴。

3. 跨學科是新專精

未來屬於理解系統的律師 – 而非僅文件。

4. 商業模式改變 – 態度不變

提供價值而非小時的人不可或缺。

5. 歐洲是起點，非邊界

全球視野強化歐洲價值，而非削弱。