

GUIDEBOOK

实习律师指南

(修订版)

(REVISED EDITION)

薛晓蔚 / 著

F O R

当当与京东读者评价

实习律师看一看了
这里有很多学校里学不到的东西
看了以后去实习不会这么被嫌弃了

快递很快
对初级律师很实用
就是书的气味略大

非常好的书
很适合实习律师看
有很大的帮助

朋友推荐的
适合初入门的律师

通俗易懂，新手值得拥有

很细致很实用的一本书
没有太多的高大上
但是每一条经验都值得牢记并借鉴

T R A I N E E

L A W Y E R S



法律出版社
LAW PRESS·CHINA

实习律师指南

GUIDEBOOK FOR TRAINEE LAWYERS

(修订版)

(REVISED EDITION)

薛晓蔚 / 著



法律出版社
LAW PRESS·CHINA

图书在版编目(CIP)数据

实习律师指南 / 薛晓蔚著. —2 版(修订本). —
北京:法律出版社,2016.2

ISBN 978 - 7 - 5118 - 9176 - 1

I. ①实… II. ①薛… III. ①律师业务—中国—指南
IV. ①D926.5 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 036300 号

实习律师指南(修订版)

薛晓蔚 著

责任编辑 王 扬
装帧设计 乔智炜

© 法律出版社·中国

开本 720 毫米×960 毫米 1/16

版本 2016 年 3 月第 2 版

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

印刷 北京北苑印刷有限责任公司

印张 16.25 字数 205 千

印次 2016 年 3 月第 1 次印刷

编辑统筹 独立项目策划部

经销 新华书店

责任印制 张建伟

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

网址/www.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/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 9176 - 1

定价:38.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

再 版 序

《实习律师指南》在2013年12月出第1版。2015年年初,首先在微信上有文章称律师人手必备的15本书,这本小册子忝列第九本。后来,在一些法律网站上,也看到了这份书单。

我知道这不可当真。这份书单不是通过一定程序评选出来的,也不是某些名人推荐的,自己当真了,以为这书确实人手必备,一定会招来讥讽。

但我由此知道,这本书一定有人愿意读。

现在写书的人确实多,有为了赚钱,有为了升职称。为了赚钱,难免粗制滥造,剪刀浆糊,粘贴复制;为了职称,也是粗制滥造,把话说得一般人看不懂,再加上许多的引文、参考资料,看起来内容丰富。但这些书,或者翻翻就扔了,或者连翻翻的欲望也没有。于是,我一直想写些有人愿意看而且能够看得懂、看得轻松的书。

法律出版社编辑在去年年底来电说要加印,我说需要修改。在这两年中,《行政诉讼法》修改了,且最高人民法院出台了司法解释。《民事诉讼法》在第一版时已经大修,但最高人民法院的司法解释则是2015年2月发布的。尽管律师实务不同于诉讼程序法,但律师实务毕竟与诉讼程序法有着千丝万缕的联系。一些地方不修改过来,恐怕贻误他人。

薛晓蔚

二〇一六年一月十三日

序 言

这本书,我写了十多年。

2000年出版我的第一本法学专著《劳动教养制度研究》后,就开始写这本书。从太原师范学院的中文系转行到政法系后,领导考虑我在做律师,于是安排带律师学的选修课程。找来些教材,不是太满意,大部分把律师和公证合在一起,有关律师制度的内容又占了许多,至于律师实务的部分,不仅少,而且空洞无物。我从1996年开始实际从事律师业务,做了几年有了些感觉,于是产生研究如何做律师的念头。这样,一边做律师,一边教书,一边写。在2002年左右,这本书的框架就出来了。

首先,听到这本书内容的是我的学生们。尽管课时有限,但我力图在有限的时间内告诉学生们如何做一个律师,如何修炼成一个好律师。当然,我也知道,许多同学未必毕业以后去当律师。对现有的法学教育,素来有看法,常常喜欢这样对比:一个理发店的学徒工,在三年学徒期满后,学会如何理发,可以独立开业。但我们四年的法学教育,学生毕业不知道如何做律师,无法给社会提供法律服务。因此,在这本书里,把什么是律师、律师事务所之类的律师制度与管理的内容全部砍掉了,实打实地告诉学生,如何做一个律师。在传销犯罪活动中,常常见到传销者编制的手册,告诉传销者在打电话诱人上当时的每一个细节和处理方式。我想,我们培养律师其实也应当如此。

其次,部分听到这本书内容的是山西省每年新入行的律师们。连续多年,山西省律师协会聘请我给实习律师讲课。每年两次,一次在实习初,一次在实习将结束时。这样的培训时间更短,每次三小时,只能将本

书中的主要内容浓缩了,精炼出来讲给他们听。律师们听了,很感兴趣,向我索要讲义,我说将来会出书的。

与其他律师对阵法庭上,我常常喜欢研究对方律师法庭上的言行。开庭庭,和助手们沟通,告诉他们,哪些言行合乎律师的规矩,哪些言行则没有规矩。我国的一些老律师许多没有受过正规的法学教育培训,没有规矩可以理解。近些年法学院系毕业的学生,依然没有规矩。这几年接触了不少正规法学院系的毕业生,向他们询问在大学期间是否有老师讲授律师实务之类的课程,回答往往令人失望。这些都促使我腾出时间来,一定要把这本书尽快写完,早早出版。

真正的第一个读者,是我的孩子。女儿正经学法律出身,硕士毕业后开始实习做律师,恰逢本书杀青,于是第一个给女儿读,捎带请她核对新修改的法律,找找错别字,避免出差错让人笑话。

设想着,数年后在法庭上被人击败,对方律师很客气地过来握手,说:薛老师,我读过你的书。

薛晓蔚

二〇一三年八月十四日

目 录

第一章 民事案件的咨询与接案 / 001

- 一、电话约见 / 001
- 二、约见前的准备 / 002
- 三、倾听 / 003
- 四、判断 / 004
- 五、建议 / 005
- 六、接案 / 008
- 七、办手续 / 009
- 八、收费 / 010
- 九、差旅费 / 011

第二章 调查取证 / 013

- 一、会见纠纷涉及的所有人物 / 013
- 二、适当的寒暄 / 014
- 三、在倾听中寻找捕捉 / 015
- 四、证明材料 / 016
- 五、调查笔录 / 017
- 六、录音或者录像 / 018

- 七、提出出庭的要求 / 019
- 八、单位证明 / 020
- 九、书证、物证 / 020
- 十、视听资料、电子数据 / 022
- 十一、鉴定 / 023
- 十二、考察纠纷发生的地点 / 024
- 十三、绝不伪造证据 / 025

第三章 撰写民事起诉状和立案 / 026

- 一、查清基本的事实 / 026
- 二、查清当事人底细 / 027
- 三、确定法律关系 / 028
- 四、确定诉讼请求 / 030
- 五、考虑诉讼时效 / 031
- 六、明确管辖法院 / 031
- 七、起诉状的基本格式 / 032
- 八、立案 / 034
- 九、财产保全 / 036

第四章 被告律师的应诉代理 / 038

- 一、研究起诉状 / 038
- 二、听取当事人的陈述 / 039
- 三、判断诉讼的未来 / 039
- 四、提出合理建议 / 040
- 五、办理委托手续 / 041
- 六、深入研究 / 041
- 七、确定答辩思路 / 043
- 八、撰写答辩状 / 047
- 九、需要考虑的其他问题 / 048

第五章 民事案件律师的庭前准备 / 050

- 一、了解法官 / 050
- 二、研究答辩状 / 051
- 三、进一步调查取证 / 052
- 四、大事记 / 052
- 五、证据的归纳整理 / 053
- 六、申请调查取证 / 054
- 七、申请证据保全 / 055
- 八、鉴定与重新鉴定 / 055
- 九、举证和证据交换 / 056
- 十、研究对方证据 / 058
- 十一、法理分析 / 058
- 十二、列出基本观点 / 060
- 十三、安排证人出庭 / 060
- 十四、出庭准备 / 061

第六章 民事案件的法庭审理 / 063

- 一、准时出庭 / 063
- 二、核对当事人 / 065
- 三、回避 / 066
- 四、明确争议焦点 / 067
- 五、举证和质证 / 068
- 六、询问证人 / 071
- 七、出示书证、物证、视听资料和电子数据 / 073
- 八、宣读鉴定意见和勘验笔录 / 075
- 九、逾期提供的证据 / 077
- 十、提问 / 078
- 十一、法庭辩论 / 078
- 十二、最后陈述 / 080

十三、法庭调解 / 080

十四、休庭之后 / 081

第七章 上诉案件律师的代理 / 082

一、研究判决、裁定书 / 082

二、提出意见 / 083

三、开辟新思路 / 084

四、撰写上诉状 / 085

五、撰写答辩状 / 087

六、二审开庭 / 088

七、二审判决与申请再审 / 090

第八章 民事执行的律师代理 / 094

一、签订执行代理合同 / 094

二、查询财产状况 / 095

三、申请执行立案 / 096

四、执行异议 / 098

五、申请上一级法院执行监督 / 098

六、案外人异议 / 099

七、执行中的诉讼 / 100

八、财产分配异议及诉讼 / 101

九、执行和解 / 102

十、财产报告及查询、核实 / 102

十一、限制出境 / 103

十二、媒体公布 / 103

十三、申请限制高消费 / 104

十四、执行终结 / 105

第九章 刑事案件侦查阶段的律师辩护 / 106

- 一、接受委托 / 106
- 二、及时告知侦查机关 / 107
- 三、会见犯罪嫌疑人 / 109
- 四、法律咨询 / 110
- 五、申请取保候审 / 113
- 六、代理申诉或控告 / 115
- 七、调查取证 / 116
- 八、提出意见 / 117

第十章 审查起诉阶段律师的介入 / 119

- 一、办理手续 / 119
- 二、阅卷 / 120
- 三、研究起诉意见书 / 122
- 四、研究鉴定意见 / 123
- 五、会见犯罪嫌疑人 / 124
- 六、与犯罪嫌疑人通信 / 126
- 七、调查取证 / 126
- 八、法律意见书 / 129

第十一章 公诉案件审判阶段的调查研究 / 131

- 一、接受委托 / 131
- 二、复制案卷 / 132
- 三、研究起诉书 / 133
- 四、研究控方的证据 / 134
- 五、会见被告人 / 135
- 六、调查取证 / 137
- 七、制作大事记 / 138
- 八、研究法律 / 138

九、确定辩护思路 / 141

第十二章 公诉案件审判阶段的庭前准备 / 144

一、庭前会议 / 144

二、准备发问提纲 / 146

三、准备证据质证意见 / 147

四、整理辩护证据 / 148

五、准备证人、鉴定人发问提纲 / 149

六、准备辩护词提纲 / 150

七、再次会见在押被告人 / 151

八、申请延期开庭 / 154

第十三章 公诉案件的法庭审理 / 156

一、准时到庭 / 156

二、宣布开庭 / 157

三、被告人陈述 / 158

四、向被告人发问 / 158

五、对同案被告人的发问 / 160

六、向被害人发问 / 161

七、对证人的质证 / 162

八、对鉴定人的质证 / 165

九、对物证、书证的质证 / 166

十、对视听资料、电子数据的质证 / 168

十一、出示庭前未移交的证据 / 169

十二、辩护律师举证 / 170

十三、法庭辩论 / 173

十四、撰写辩护词 / 176

十五、宣判和上诉 / 177

第十四章 公诉案件二审及死刑复核的辩护 / 178

- 一、研究一审裁判文书 / 178
- 二、会见被告人 / 179
- 三、查阅全部案卷 / 179
- 四、撰写上诉状 / 180
- 五、提出辩护意见 / 182
- 六、二审开庭 / 183
- 七、死刑复核程序 / 184

第十五章 被害人及刑事附带民事诉讼的律师代理 / 188

- 一、接受委托 / 188
- 二、起草刑事附带民事起诉状 / 190
- 三、开庭前的工作 / 193
- 四、开庭 / 194
- 五、调解 / 195
- 六、上诉 / 196

第十六章 刑事自诉案件律师的代理和辩护 / 198

- 一、自诉案件的确定 / 198
- 二、自诉案件证据的准备 / 200
- 三、起草自诉状 / 201
- 四、立案 / 203
- 五、辩护与反诉 / 204
- 六、调解和和解 / 204
- 七、简易程序 / 205

第十七章 行政诉讼原告的律师代理 / 207

- 一、接受委托 / 208
- 二、起草起诉状 / 211

三、立案 / 213

四、行政案件的庭前准备 / 215

五、其他问题 / 217

第十八章 行政诉讼被告的律师代理 / 219

一、提交证据和法律依据 / 219

二、提交答辩状 / 221

三、庭前准备及开庭 / 222

第十九章 合同的起草与审查 / 226

一、明确合同性质 / 226

二、查找相关法律 / 227

三、审查合同效力 / 227

四、严格合同主体 / 229

五、推敲合同内容 / 230

六、督促认真履行合同 / 232

第二十章 律师担任企业法律顾问 / 234

一、签订法律顾问合同 / 234

二、了解企业概况 / 235

三、避免公司纠纷 / 237

四、避免合同纠纷 / 238

五、避免劳动纠纷 / 239

六、避免行政处罚 / 240

七、避免刑事犯罪 / 241

八、尽职尽责 / 242

第一章 民事案件的咨询与接案

要 目

一、电话约见	六、接案
二、约见前的准备	七、办手续
三、倾听	八、收费
四、判断	九、差旅费
五、建议	

一、电话约见

或许有一些当事人是在律师事务所直接找到律师的,但更多时候,当事人是通过电话来约见律师的。

这大多是当事人和律师的初次接触。也许因为律师电话中的表现,当事人打完这个电话后再也不愿意给律师打第二个电话,而转身去找别的律师。原因很简单,他从电话中就否决了你。这是当律师的失败。我们希望的是,当事人在与你通电话时,心里就窃喜:我终于找到我的律师了,这个官司非他莫属!

当事人通过电话看不见你,但可以听见你的声音,他会通过声音来判断你是否是他所要找的律师,所以,你要用声音来体现出你是最好的律师,千万不要咕咕啾啾,腔调中没有一点自信。这时候,你需要的是听,仔细听当事人的意思,不要太多地表现自己,要用很简短而有力的话与当事人沟通。

一些当事人急于在电话中把全部的事情讲给你听,难免啰唆,而你要学会既适时地让他简短地把案情讲出来,又不能显示出你已经不耐烦。比如,你可以说:“你的意思我已经大概了解,具体情况我们见面再细讲,好吗?”最后的“好吗”我认为很重要,你传达给对方的信息是:我在征求你的意见。另有一些当事人拨通电话后,对案情只字不谈,只要求和你见面,这时你应该主动问对方:“可以告诉我案情的大概吗?”

会见的地点原则上应该在律师事务所,特别是初次见面的当事人。有些单位希望你去他的办公室也未尝不可,特别是一些老顾客或者法律顾问单位的领导,他们希望对律师有招之即来的感觉,我们不妨稍稍满足一下他们的自尊。有些当事人会有意把会见的地点安排在饭店里,不要贪图一时的享受,应该婉言拒绝当事人的要求。

会见的时间根据你和当事人的时间安排。当事人往往急于见到律师,会见时间的安排随律师而定。律师则要考虑是否有空闲的时间,不要与开庭时间或者其他业务相冲突。我认为时间的安排应该注意以下方面:一方面,尽早安排,不然夜长梦多,长时间见不到你,当事人可能会对你失望,去找别的律师;另一方面,为当事人安排足够的时间,匆匆忙忙的一次短暂会见,会使当事人认为你很忙,没有足够的时间来投入他的案子中去,特别是一些标的不大的案件。

放下电话前不要忘记提醒当事人两件事:第一带上所有的与案件有关的文字材料;第二一定要按时赴约。

二、约见前的准备

约见时对案情有所了解,对律师非常有好处。每一个律师都不是万能的,不可能什么都懂。你所掌握的法律知识有限,但当事人所提出的问题却是无限的。如果事先一点准备都没有,你可能会哑口无言,不知所措。

我强调在电话中要大概了解案情的用意正是如此。如果是常见的法律关系,相关法律也比较熟,你可以不做任何准备;如果案情比较复杂,所涉及的法律不是很熟,你应该抓紧时间翻阅相关资料,尽可能地了解有关的法律规定,虽然是临时抱佛脚,但是很管用。

当律师的人应该对穿着稍微讲究一点。男律师最好西装革履,女律

师应庄重得体。搞艺术的可以留一撮毛剃光头,人们说是有个性,但社会却不会容忍律师这样。在一般人的眼中,律师是有地位、有财富的阶层,你的穿着应该显示出你的地位和能力。但是,过度地炫耀财富,炫耀满身的名牌和珠光宝气,却不是好事。刮净胡子,理顺头发,给当事人一个精明强干的印象。衣服上溅满油星,满脸疲惫的律师难以给当事人必胜的信心。

律师应该培养自己严格的时间观念。如果在当事人指定的场所会见,律师应该准时出现在约定的场合。不要过早地出现,也许当事人还有别的事务要处理,你的过早到来会打乱当事人的安排;但切记不能晚到,“等人”向来是令人心烦的事。有意地踏着点出现,随意地暗示当事人你很有时间观念,也许能增强当事人对你的信心。

三、倾听

初次见到律师的当事人都有一种强烈的欲望,急于告诉你所有的一切。我的建议是在当事人开讲之前,先拿过他所带来的材料浏览一次。因为你已经事先知道一些简单的情况,翻翻材料后自然对案情有了进一步的了解。然后再细心地听取当事人的叙述。在耐心地倾听的过程中,同时应该仔细地再次阅读手头的材料,把当事人的叙述与材料的记载联系起来,进一步加深对案情的了解。不要轻易打断当事人的叙述,应该很有耐心地听当事人把话说完。但可以就当事人叙述不清的地方提问,加深对情况的理解。

在当事人叙述之前和叙述过程中,不妨以委婉的方式告知当事人:律师应该知道事情的真相。我个人认为这样的告知是非常必要的。许多当事人由于种种原因未必愿意把所有情况都告诉律师,特别是初次与律师接触的当事人,双方之间还没有建立足够的信任,一些秘密,特别是一些隐私,当事人是不会讲给一个初次见面的陌生人听。我们不能强求当事人讲出一切,但应该告诉当事人只有了解事情的真相,律师才能作出正确的判断。同时告诉当事人你对所知道的一切秘密有保密的义务,是一个值得信赖的人,不要担心秘密从律师嘴里泄露出去。

同时,律师还应该委婉地告诉当事人,律师只希望听到事情的经过,而不希望听到当事人对事件的评论。一些当事人不是急于告诉你事情到