

新视角 · 必修课 · 真演练

律师实战指导

LAWYERS' PRACTICE GUIDE

童松青等 著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

律师实战指导

童松青等 著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

律师实战指导. / 童松青等著. —杭州:浙江大学出版社,
2008.5

ISBN 978-7-308-05923-7

I. 律… II. 童… III. 律师业务—中国 IV. D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 057581 号

律师实战指导

童松青 等 著

责任编辑 余健波

出版发行 浙江大学出版社

(杭州天目山路 148 号 邮政编码 310028)

(E-mail: zupress@mail. hz. zj. cn)

(网址: <http://www.zjupress.com>

<http://www.press.zju.edu.cn>)

电话: 0571—88925592, 88273066(传真)

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 杭州杭新印务有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 21.5

字 数 341 千字

版 次 2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-05923-7

定 价 48.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88072522

序

童松青

2005年,五联律师事务所的一位高级合伙人辞退了一位名牌大学的硕士,这只缘于一件事:这位律师助理与一位客户(企业老总)吃饭聊天的时候大谈特谈法制史,比如凌迟、剥皮入草等等。事后这位老总向他的顾问律师反映了这个情况,并说:你们这个律师很可爱!这位高级合伙人(顾问律师)于是就辞退了他。理由很简单:你很可爱,适合做学问,不适合做律师。话说回来,做学问也是需要实践基础的。在这位顾问律师看来,和企业家聊天,要谈对企业家有用的信息,比如:企业管理、市场营销、宏观调控、如何用法律知识设防和维护自己的权利等等。

这件事说明了一个问题,高等教育培养的应该是社会需要的人才,什么样的人才才是社会需要的人才?只会理论知识而不会动手操作的肯定不是社会需要的人才。拿到毕业证等于拿到失业证已经不是个别现象。就拿法律专业来说,一个本科生根本无法胜任律师工作,所以目前法律本科生可以进机关,但进律师事务所得有很大勇气。因为机关用的是公共资源给他们进行继续教育和培训,而事务所是私人资源,除特殊原因外,私人不愿意付出较高成本去履行本来应该由高等教育完成的任务。大学生从校门到企业门做到无缝衔接应当是普通高校必须做好的工作。

由于高等教育存在着严重的理论与实践脱节,所以法律本科生通不过更注重实践的司法资格考试已经不以为怪。目前高等教育与司法考试相脱节,司法考试又与司法实践有较大的距离。即便通过了司法资格考试,要想做一名能适应实践的律师,一般需要经过三年的实践训练。

我曾经在十年前向一位大学法学院的院长建议过法律专业应该设会计知识的课程,因为不管在公、检、法、司哪个部门工作,涉及的经济案件无一不用到会计知识。再具体点说,任何一个涉及金钱的案件,几乎都有利息或者违约金的计算问题。可是我们遇到的大学生毕业生很少会计算利息,连

这么简单的训练都得让实践中的老师手把手地教,有时候真让人想不通。遗憾的是我的建议当场就被院长以“课程已经很多”的理由拒绝了。现在想想,在大学四年的有限时间内,有些课程对于出来从事司法实践的学生来说,并不是最需要的,需要的课程往往又被没有实践经验的老师照本宣科,可以说是误人子弟,那位可怜的律师助理就是个例子。

我们的高等教育已经从精英教育转变为大众教育,我们的培养目标应该从培养研究人才转到主要培养实践操作人才。只有把这个观念更新了,我们的培养手段、方式才能改变。再不改变培养模式、再不解决理论与实践脱节的问题,我们浪费了高等教育资源,耽误了年轻人的前程,却无法满足社会对实践性人才的需求。

司法考试的题目必须有标准答案,否则没有办法给分,但司法实践是没有标准答案的,而且委托人给出的信息是复杂的,不像司法考试那样只有有用的信息。法官的工作和律师不同,法官只在现有的证据材料上判断是非,司法考试与法官的工作比较接近。但律师的工作就不一样,律师工作最重要的是在复杂的信息中筛选出有用的部分,给出解决的最佳方案。其中有用的信息不能疏漏,甚至还要挖掘信息、补充证据。解决问题的方案也很多,当然还要受到当事人的条件约束,符合约束条件的、最有效的、成本最低的、风险最小的才是最佳的方案。对解决方案还得有预见性,在起诉状确定之时就必须预见到案件结局。本书有意在这方面给读者提供思路,但做得不是很完美。

本书的作者都是长期从事律师工作、业绩不错的律师,所提供的案例都是现实的,不是虚拟的。五联所的律师们愿意和读者分享办案的心得体会和经验教训,也提供一些操作规范,目的在于帮助律师新手以及法学学生快速适应司法实践。书中所涉及的内容是课本上比较缺乏的东西,可以作为律师实务的配套教材。

目 录

序

第一篇 方法篇

年创收五十万并不难	何黎明(1)
做一位受法官欢迎的律师	吕 坚(7)
如何正确处理和当事人之间的关系	童松青(11)
咨询案例思路解析	童松青(17)
网络侵权案件举证时需要注意的问题	童松青 何建祥(22)

第二篇 民事案例篇

我这样为当事人保住 456000 元拆迁安置补偿款	陆 卫(26)
交通事故与保险赔偿	童松青(35)
工伤案件操作详解——对一封求助信的回复	童松青 毛爱东(43)
律师在代理医疗纠纷过程中的取证和案由的选择	徐玉泉(63)

第三篇 商事案例篇

审慎选择案件诉讼主体

——从一起买卖合同货款纠纷案件看开去	周 春 汪少程(70)
公司不清算,债权人如何实现权利?	胡 宏(75)
关于驰名商标司法认定的律师代理	

——记一起司法认定“SUPCON”图文商标的代理	袁施敏(87)
析一起涉及驰名商标司法认定的商标侵权案件	兰加余(116)
恶意转让“费雷”注册商标案	童松青 沈宇锋(123)
不正当竞争,告你没商量	童松青(147)
股市造假门事件	童松青(153)
方法发明专利侵权案件操作方案	沈宇锋 童松青(161)

第四篇 行政案例篇

- 81 户 100 辆黄包车被取缔运营行政诉讼案 童松青 沈宇锋(177)
因企业改制引发的行政诉讼 童松青(195)

第五篇 顾问与非诉讼篇

- 如何做好企业法律顾问工作 曲宽海(207)
法律顾问工作中的知识产权服务 童松青(219)
诉浙江衢州双飞饲料有限公司一案法律意见 童松青(227)
出口产品买卖合同的审查把关 童松青(230)
《劳动合同法》实施后应注意的几个问题 周庆艺(236)

第六篇 法律文书篇

- 如何书写起诉状(一) 童松青(251)
如何书写起诉状(二) 童松青(258)
代理词示例 童松青(264)
辩护词示例 童松青(268)

第七篇 操作规范篇

- 交通事故人身损害赔偿实务 徐玉泉(273)
医疗纠纷处理流程 徐玉泉(284)
刑事案件办案心得 王惠林(299)

第八篇 公证篇

- 公证在律师实务中的运用 徐小蔚(309)
提成公证的是与非 陆幼江(320)

第九篇 事务所管理篇

- 五联,路在何方? 童松青(325)
从五联的发展看律师事务所的法人治理结构 童松青(327)
跋 吴报建(333)

年创收五十万并不难

何黎明

对于律师来说,如何创收是一个永远都绕不开的话题。据报道,2005年北京市律师人均创收已经超过五十万元。但是,对北京市以外的律师,年创收五十万仿佛还是一个遥不可及的梦想。笔者从业近二十年,也算是历尽创收之艰辛,现在回头看看,发现只要我们能够注意日常工作中的细节,其实实现年创收五十万并不难。以下笔者从几个细节方面谈谈自己的感受。

一、服务好每一个现有客户

客户是律师生存的根本,任何一个客户除了他本人给你带来创收以外,他还可能给你带来潜在的客户。理由很简单,客户不是一个个体,他的背后有着众多的社会关系。因此,任何一个客户,均有可能给你带来资源,带来创收,这就要求我们要服务好每一个现有的客户。

我本人很注重服务好现有客户。如果抓不住现有客户资源,对你的损害可能是毁灭性的。因为这是你自己没本事,连自己的客户都抓不住,不用任何借口就可以认为你的服务不好,因而带给你的负面效应是很大的。要人家说好很难,可要说你不好是太容易了。现有客户有些服务项目是我们自己没有开拓、挖掘出来。比如说做一个企业的法律顾问,他的企业的劳动合同你有没有帮他梳理过?这个企业的知识产权保护体系你有没有花精力去建立过?他的每一份合同是否都经过了你的审查?这些问题是否都应该为他想到、服务到呢?签顾问合同(委托合同)的时候去了,把钱收回来了,但半年都不给别人打个电话,人也不去,人家找你,你还有事,好不容易过去了,还一会儿一个电话,这样就会让人很失望。律师在和客户见面的时候一定要把其他事安排好,把手机关掉或调到振动状态,以示对别人的尊重。

我本人最长年限的客户有的已经有十八年了,到现在为止他们还在跟

我合作,但对他们的收费并不一定很高,可能只收他一、二万元,但我也要做,不但要做,而且要做好。为什么呢?中国人讲究的就是“情”“义”二字,在我出道不久的小律师时,这些小企业陪伴着我一起成长,现在我做大了也要一如既往地关注他们——这是一个人的人品问题,人品是做好律师的前提。另外,他们带给我的广告效应不容小觑。即使他本人没有纠纷,但是只要他的亲戚朋友有什么问题,他马上就会推荐我,而且他会强调我们之间十八年的长期关系,这会给其他人带来极大的信任。很多时候不需要我自己说,别人就会说,××做我的律师已经十八年了,绝对没问题。

但是,反过来,如果一个客户服务不好,损失的往往不是一个客户,而是一批客户。因为,如果他有亲戚朋友要找律师,他就会告诉他们,不要找××律师,那个律师上次给我做过,服务很不好。

所以说,不管客户大小,都不要忽视任何一个客户,因为你忽视了一个客户,就意味着你损失了一批客户。

二、迅速建立起自己的客户群

一个律师没有固定的客户群,靠零敲碎打来做案子会做得很累,晚上是睡不好觉的。想通过做律师改善自己生活、提升自己生活品质的人,想做一个好律师的人,就必须要有自己的客户群。当然如果只是拿着执照玩玩的,那就另当别论。我认为,要做一个好律师、一个过得去的律师,那就要迅速建立自己的客户群。

那么怎样建立客户群呢?

首先,要积极利用自己的关系网。千万不要忽视亲戚、朋友、同学等熟人的影响力,因为他们不是一个人,他们每个人的背后都有无数潜在的资源。

其次,应当善于借用五联所的平台。五联所现在在浙江的影响不算小,去法院或客户单位,你只要说出是五联所的,别人就知道这是大所,就会对你多几分尊重和信任。我们应当把大所的资源利用起来,在宣传时不要侧重宣传自己,应该告诉别人,所里有哪些方面的专业律师,在专业领域方面的成就以及典型的案例等等。新的五联杂志也出来了,出去的时候可以随手带上一、二本,和客户交流的时候,就可以给客户看看五联杂志,使客户加深对五联律师的印象,加强对五联律师的信任。

最后,要善于抓住资深律师分给你的案件。有些资深律师忙不过来,也

有些是朋友托过来,他有可能会分一个案子给你,但我们有些律师不屑一顾,认为分给他的肯定是小案子,不愿意投入精力去办,有时候是不好意思回绝,硬着头皮接下来,心态完全没有调整好。其实小案子后面隐藏着大商机。在接到这些案子时,律师应当研究怎样兢兢业业把小案子办好了,里面的法律关系要进行怎样的梳理,如何进行取证等问题,抓住机会进行实践。更为重要的是,每个人都有自己的社会关系和背景,这个客户以后如果有了案子,他就可能觉得资深律师太忙了,还不如直接来找你。这样,你就会慢慢培养起自己的客户群。

三、融入团队

律师业务发展到现在,传统的单打独斗模式已经落伍了,现在的大客户已经开始需要律师提供全方位的团队服务了。目前,我们五联所也在逐步地从律师单打独斗型向团队战斗型转型,各个资深律师有大量的客户,但是他的精力顾不过来,所以资深律师也在寻找合作伙伴。我们大家都是一家人,脸皮可以厚一点,可以经常到资深律师那儿去问问,看有没有什么案子可以让我办的。通过一次两次的合作,我们就可以逐步地融入到团队里面去。我觉得,只要有业务,哪怕没有利益的案子也要做,一方面可以增长业务能力,另一方面也许客户觉得你有能力,他以后会直接找你。我们就是这样过来的。这不是什么丢人的事,所有资深律师都希望新律师是这样的。

从我本人的经历来看,团队作战的优势越来越明显,通过团队分工配合,一方面使得法律服务的专业化程度更深,更能符合客户的要求;另一方面也使得自己可以腾出更多的时间来拓展业务。目前,我本人的团队也处于一个扩张的过程,希望有更多的优秀律师加入进来。

当然,融入团队,个性也是一个问题。怎样融入团队呢?一方面要吃得起亏,不要什么事情都要占便宜;另一方面要隐藏自己的个性,要悠着点,要跟别人配合好,别一天到晚跟别人吵架。理论问题可以探讨,可以交流,但是不要打架,千万要虚心,一时想不明白的问题要慢慢悟。

四、要锻炼自己的心态

律师一定要注意心态,心态扭曲了,会出大问题。这几年,已经有为数不少的律师因为心态不稳而出问题了。我们在与客户或者其他人交往时要注意以下几个方面:

奉承但不阿谀。有些律师好话都不会说。谁都愿意听好话,但你要说得恰到好处。每个人身上都有优点,你要放大他的优点,让他感觉好一点。但也不能过了,有时候他自己都觉得是缺点,你还一个劲地说他好,他会觉得你不实事求是了。

得体但不轻佻。跟人接触打交道要讲究礼仪,客户还没走,你就走他前面?走路要保持一定的距离,握手就是握手。

精明但不抠门。什么都要算清楚,但请客时就请客,算账时就算账。

灵敏但不背时。要有闪电一样的思维,相当敏捷。跟客户分析时一下子就点到要害部位,再跟人闲聊也没关系。客户最讨厌一杆子打不到点子上,然后就跟人家瞎扯。

幽默不下流。幽默是人的机智的集中反映,与人沟通,幽默是一把钥匙。可是当下有人把幽默当成下流的代名词,肚子里面藏了一肚子的“黄段子”,拿这个与人幽一下默,别人可能会笑一下,可能没感受到你的机智却知道了你的下流。

“牛仔”但不“狗仔”。年轻人要有朝气,要有“牛仔”气,但不要做“狗仔”。做律师确实应该知道得比别人多,比别人渊博。可是如果你比别人知道得多的地方仅仅在于某个明星又离婚了,哪个球星又打架了,哪个法官昨天在某地喝酒被你看见了,那这就是“狗仔”的作派了。这样的“狗仔”作派是不可取的。

对待客户要一视同仁,平等和气。到客户单位时,对他的中下层员工都要很平和。不要只认老板,很多中下层员工都很有潜质,你的谈吐得体,处理事情很利索,思维很敏捷,做事很能干,说不定他以后会回过来找你。大小客户要同等对待。我们现在有一种错觉,看到大客户很高兴,小客户就有点怠慢。大客户并不意味着可以收到大钱。把小客户服务好,也可以做得很好。

要学会研究客户的心理。找客户去谈的时候,分寸感要掌握好。不要盯着别人,但也不能不盯。要学会等待,学会宽容。要换位思考。即便人家不想再聘了,你也要跟他说没关系,我们还是朋友,有什么事你还是可以来找我。

要有弹性,要学会与急性子和慢性子等不同类型的人处理好关系。更要知道什么事情该急,什么事情可以等待,也要知道何时晚上必须加班赶

出来。

需要知道现今社会需要怎样的律师。律师不仅仅要懂法律,还要懂经济,尤其在浙江,投资意识在浙江已经相当发达。社会有需求了,需要你掌握一些利率、股指、期货的知识,要能够说得出来。好多人不去钻研经济问题、价值规律问题,客户一问,就说这不是法律问题,不要问我,这样给客户的影响就不好。

要学会批判自己。很多律师认为自己永远是对的,这本身就是错的。听不进别人的意见,总是试图去说服别人,而不是说服自己。将别人的思路总结出来按照他的思路走进谬误,然后再用自己的思维分析给他听,这是最高境界。

笔者自从业以来,遇到的客户千奇百怪,提出的要求也无奇不有。虽然笔者并不能满足客户的全部要求,但是,每次合作结束或者案子结案后,几乎没有对本人不满意的,而且笔者与很多客户都建立了长期的合作关系;现在,三、五个客户就可以为笔者带来五十万的创收。究其原因,是因为笔者在日常工作中注意细节问题,注意在细节中积累客户,积累经验,积累伙伴。有了客户、有了业务经验、有了合作伙伴,年创收五十万并不难。

作者简介 何黎明律师,

1966年12月9日出生于杭州,现为浙江五联律师事务所首席合伙人(主任)。

1988年11月参加国家律师资格考试,获得通过,于1989年6月被授予中华人民共和国律师资格。1989年7月被安排到杭州市上城区律师事务所(后改名杭

州第五律师事务所、开元律师事务所)工作,从事律师事务,自1994年起被任命为该所副主任;1996年4月辞去公职创办了杭州南都律师事务所(后改名为浙江天都律师事务所),任主任;2000年11月与其他四家律师事务所合并创办了浙江五联律师事务所,现为该所的首席合伙人(主任)。

何黎明律师为九三学社成员,现任第六届社市委委员。其他社会任职有:杭



州市人大代表、杭州市上城区政协委员、杭州市律师协会副会长、杭州市知识分子联谊会副会长、杭州市青年联合会委员、杭州仲裁委员会仲裁员。

何黎明律师执业二十年来先后办理各类诉讼案件近 1000 件,办理各类非诉讼项目近 100 件。在房地产、公司法律事务方面成为业内的知名律师,为社会稳定、为和谐社会的构建做出了应有的贡献。在事务所建设方面,形成了其理念前卫、讲究民主、善于协调、沟通和以制度管理的风格。新的事务所成立后,他和他的同事们非常注重事务所的民主化、制度化管理,建立了一整套规范的、可行的规章;同时也非常注重事务所的文化建设。浙江五联律师事务所于 2002 年被杭州市司法局评为杭州市文明律师事务所;2003 年被浙江省司法厅评为浙江省文明律师事务所。

何黎明律师执业以来先后荣获的荣誉有:1993 年杭州市首届优秀中青年律师评选中被授予优秀中青年律师称号;2005 年被中共杭州市上城区区委、上城区人民政府授予优秀社会主义建设者称号;2005 年被杭州市律师协会评为杭州市优秀律师;2006 年被中共杭州市委、市政府授予杭州市信访工作先进个人;2007 年被浙江省司法厅授予为浙江省律师事业作出突出贡献奖;2007 年被杭州市政府授予杭州市中介服务业标兵。

做一位受法官欢迎的律师

吕 坚

本人曾长期担任法官，四年前辞职做了一名律师。经常有年轻律师与我聊天时谈起与法官的关系如何处理，说这是一个困惑的问题。我梳理了一下头绪，于是便有了这篇小文。需要特别说明的是：这仅仅是个人之见，深恐贻笑大方，只是想给刚刚出发的年轻律师提供一些参考，如对他们有一点点帮助，本人便深以为喜了。

律师与法官的关系，是一道难解的法治题目。法官与律师都是法治中国的中坚力量，一个国家的法治成败在某种程度上取决于法官与律师的关系如何处理。应该说，处理好与法官的关系是律师执业行为规范的重要内容。如何规范律师与法官的关系，是一个宏观的大问题，不是本文所要讨论的。

我们下面先来看一组数据：

有一份“法官与律师关系”的课题调研报告^①指出：法官对律师最想说的话或重复率最高的主题是“恪守职业道德”。

关于“最欣赏的律师优点”，有46%的法官选择“恪守职业道德”；选择“法律专业娴熟”或者“业务精深”两者相加为41%；只有6%法官选择“社交广泛”。作为对照，“最讨厌的律师缺点”，其中“挑词架讼”、“重利忘义”各占26%和20%，两者相加正好等于“恪守职业道德”46%的比例。由此可见，职业道德水平才是影响律师形象好坏的第一因素，而不是律师的专业水平。

影响律师形象的第二因素，是律师的专业水平。有不少法官认为“胡搅

^① 见王伙水《对视：法官与律师的关系》，发表于2006年9月26日《青岛财经日报》；山东德衡律师事务所《法官与律师——关于“法官眼中的律师”与“律师眼中的法官”调研报告》。

蛮缠”是最讨厌的律师缺点。在“您最欣赏律师的法庭表现”选项中,有44%法官选择了“旗帜鲜明,直接了当”,只有15%的法官选择了“雄辩宏论”,也有20%法官选择了“善于调解”,显示出法官希望律师不仅要简明扼要地阐述观点,而且非常希望律师能积极参与案件的调解。

我不想在此长篇大论地论述“恪守职业道德”的重要性,而只是想更简明扼要地说明成为一名受法官欢迎的律师所应具备的素质:

一、有责任心

这不仅是法官最欢迎的素质,同时也是委托人最欢迎的素质。先举一个小例子:我在做法官的时候,某次按照事先的排期进行开庭,但进入法庭调查的举证阶段时(当时是2002年4月1日之前,最高人民法院《关于民事诉讼证据的若干规定》尚未施行),先由原告举证,但原告却什么证据也没有带,最令人匪夷所思的是原告律师对原告说:“我不是跟你讲过,叫你把有关的东西全部带上!”这位律师居然能够讲得如此理直气壮!庭审显然进行不下去了,我当时很没有风度地发火了:“如果当事人懂得什么都带上,请你这个律师干什么?”

这件事给我留下很深的印象。在当时的规定下,这位不负责任的律师引起的后果无非是再次排期、再次开庭,还有法官对其个人极其恶劣的印象。但如果时至今日,就可能引起证据失权,直接导致败诉的严重后果。

在我自己做律师之后,也常常以此为戒。每次开庭之前都有“战战兢兢”的感觉,生怕有些问题没有考虑到,严重时甚至会导致开庭前一天晚上睡不好觉。像我这样的法庭常客,居然也会有这种不良反应,说出去恐怕还真没人相信。我当法官时可没有这种症状,这也许是法官与律师的区别之一。

二、法庭上表述观点时,重点突出,有理有据,简明扼要

大概有许多年轻律师,想像自己成为大律师时的场景之一就是在法庭雄辩滔滔。但我认为这种律师更能给当事人留下良好的印象,但不见得受法官的欢迎。

实际上法官和律师同为法律职业人,对一个案件的把握不至于出现太大的分歧。更多的时候是由于立场、角度不同,而出现观点不同。所以律师只要到庭上把自己的主要观点及依据阐明就可以,次要问题不妨一带而过。在法庭辩论进入第二轮之后,特别要注意两个字:“简单”。在调研报告中,

律师在开庭时最不希望法官的表现,有45%的律师选择“打断律师陈述意见”。这说明有很多律师在法庭上有被法官打断陈述的经历。这种现象的背后是耐人寻味的:法官为什么会打断律师的陈述?法官都那么没有修养吗?显然不是或者不全是!而更可能是我们律师啰嗦、重复了,被打断的发言可能没有新内容。大家开会时,可能都有体会:台下听的比台上讲的累多了。在法庭上,只不过位置稍微换了一下,说的坐在台下,听的坐在台上。我们律师是否也可以为法官考虑一下:他长年累月地开庭,很多时候成为一种体力劳动而不是脑力劳动。在事实、观点清楚的情况下,我们可不可以少说几句。

在这里,可能还有一个情况必须考虑,那就是:委托人的感受。人家花大钱请律师,你就说那么几句,人家乐意吗?因此,很多律师与法官交流的时候,会讲:我们很多话其实是说给委托人听的。我觉得这里就需要发挥你的智慧:在法官喜欢你少说而委托人喜欢你多说中寻求一个平衡。我认为细节问题没必要太纠缠,抓大放小就可以了。

三、善于调解

往大处讲,这符合我国建设和谐社会的主流方向;从小处讲,任何一位法官,心里都希望其主审的案件可以调解结案。调解结案有两个显而易见的好处,一是没有上诉甚至上访、投诉之类的问题,二是不用费尽心思去写一份判决书,而现在,社会各方面对判决书的要求越来越高。

我认为在维护委托人的合法权益的前提下,要帮助委托人分析各种调解方案的利弊,丢车保帅,以尽可能少的代价实现尽可能大的利益。一个成功的律师应当是善于解决纠纷,而不是找出和引起纠纷。大多数纠纷的解决,不太可能是一方百分之百地胜出,而另一方完全彻底地惨败。很多情况下调解就是妥协的艺术:什么是必须坚持的,什么是可以争取的或交换的,而什么是可以放弃的。调解当然有一个与法官配合的问题。在调解的过程中,很容易与法官共鸣,这样就可以建立一种良好的工作关系。

四、注意个人的形象和气质

一个风度翩翩的人肯定是受人欢迎的,问题是现实中许多人做不到。但我们律师还是应注意穿着打扮、言行举止。我觉得与法官交往,做到尊重就可以了,态度要不卑不亢,别显得底气不足,缩手缩脚,那样人家反而会看

不起你。实际上同法官打交道与同其他人交往没什么两样,只要注意一下分寸,展现出你的人格和个人魅力,相信你会成为一名受法官欢迎的律师。那样,你的观点、意见被采纳的概率可能会提高几个百分点。

作者简介 吕坚律师,1970年3月出生,浙江东阳市人。1991年7月毕业于西南政法大学经济法系,获法学学士学位。2004年3月获浙江大学法学院法律硕士学位。

1991年8月至2003年8月,在金华市婺城区人民法院(全国首届百家人民满意法院、省级文明单位)从事审判工作,历任书记员、助理审判员、审判员、副庭长,曾主审上千件各类案件,其中不乏疑难、复杂、重大案件,具有丰富的办案实践经验。

2003年8月吕坚律师辞去公职,加盟浙江五联律师事务所,成为合伙人之一,并担任业务管理委员会主任。目前任正大青春宝药业有限公司、杭州工联大厦股份有限公司、浙江三联控股有限公司等多家知名企业的常年法律顾问。

吕坚律师现为浙江省法学会比较法学专业委员会理事,浙江省律师协会民商业务委员会委员、杭州市律师协会业务指导与教育委员会委员。2007年当选为浙江省第七次律师代表大会代表,2007年8月被评为“杭州市优秀青年律师”,在杭州市第六次律师代表大会上受到表彰。

