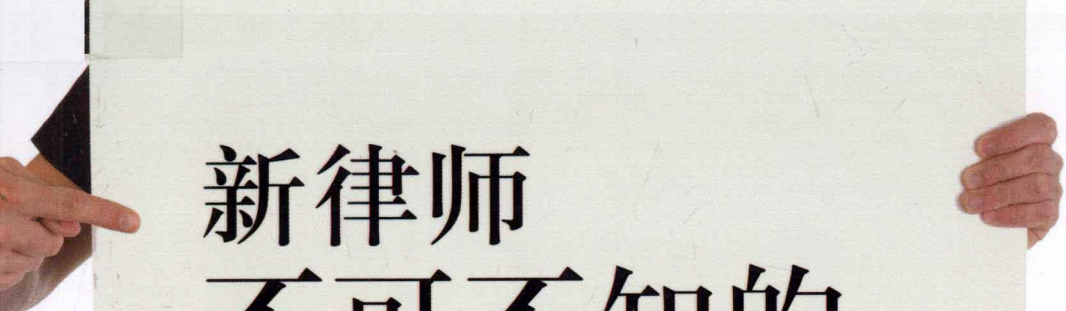




# 新律师 不可不知的 1500句话

THE NEW LAWYER  
WILL KNOW OF 1500 WORDS

王成艳 著

新 律 师 的 成 长 必 备



中国政法大学出版社

# 新律师 不可不知的 1500句话

THE NEW LAWYER  
WILL KNOW OF 1500 WORDS

王成艳 著



中国政法大学出版社

2012·北京

## 图书在版编目(CIP)数据

新律师不可不知的1500句话 / 王成艳 著. — 北京: 中国政法大学出版社, 2011. 11

ISBN 978-7-5620-4089-7

I. 新… II. 王… III. 律师-法律语言学-基本知识 IV. D90-055

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第232253号

---

- 书 名 新律师不可不知的 1500 句话  
XIN LÜSHI BUKE BUZHI DE 1500 JUHUA
- 出版发行 中国政法大学出版社(北京市海淀区西土城路 25 号)  
北京 100088 信箱 8034 分箱 邮政编码 100088  
邮箱 jhbw2012@sina.com  
<http://www.cuplpress.com> (网络实名: 中国政法大学出版社)  
(010) 58908290(编辑室) 58908285(总编室)
- 承 印 固安华明印刷厂
- 规 格 880mm×1230mm 32 开本 10.375 印张 240 千字
- 版 本 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷
- 书 号 ISBN 978-7-5620-4089-7/D·4049
- 定 价 28.00 元
- 声 明 1. 版权所有, 侵权必究。  
2. 如有缺页、倒装问题, 由印刷厂负责退换。

## 【序 言】



### 知了如歌

社会各界对律师的划分标准不同，会有不同的叫法。本书面向的群体是新律师，也就是那些实习律师和独立执业不久的新人。与新律师对应的词不是老律师，而是资深律师。因为“老”这个字容易产生误会。我是半路出家做律师的，刚出道时很多当事人会有意无意旁敲侧击地问我干了多少年了，我没法儿正面回答，只是说你看我这张脸就知道我干了多少年了。虽然年龄上貌似进入老律师的行列，实际上还是一名新律师。

从懵懂入行的那天起，我就开始记录自己的成长历程，把执业过程中的酸甜苦辣诉诸笔端，后来跟着潮流开了博客。每周再忙，我都会打理一下博客，看看有哪些朋友自远方来。我还不是那种坐在办公室等案子上门的资深律师。所以这几年天天想着的事情，做着的事情都是找案子，做案子。抽出时间写点东西的时候，刚开始还能写些千字文，后来发现千字文中的废话越来越多，于是就慢慢改成了格言式的文字。这也正好迎合了律师快节奏生活的需要，提升了自己，节省了时间。某一天编辑邓老师看中了这些文字，便借机分类整理成了这本书。

这本书共分为六个部分。这六个部分与新律师都是密切相

关的。通过司法考试仍然在律师、公司法务等行业之间徘徊的人，对律师行业仍然是雾里看花，看到的仅仅是律师“看上去很美”或者“做起来很难”的其中一面。几经辗转选择了做律师之后，又面临着在什么城市执业的问题，是留在家乡还是负笈远行，是北上还是南下，是选择名不见经传偏安一隅的小所，还是投奔名震天下威名远扬的大所。好的师傅是可遇而不可求的事情。这也是选择律所的重要考量因素。第一部分“安身立业”就是与正处于彷徨阶段的人们分享作者关于这些话题的体会和感悟，希冀大家能够有所启发。

律师界和娱乐界的相似处在于，总是那么熟悉的一些律师在我们的眼前晃来晃去，几乎每一起轰动全国的案件都少不了他们活跃的身影。我们所见到的资深律师们在法庭上侃侃而谈，展示了中国律师的形象，代表了中国律师的水平。台上三分钟，台下十年功。每一位成功律师的背后，大都付出了常人难以想象的磨难和心血。对于可能刚刚通过司法考试的新律师而言，炼狱般的学习生活并没有结束，而是刚刚开始。接待当事人、立案这些在司法考试中没有经历的基本功，会在新律师的生活中成为常态。

第三部分“拓展案源”是本书的亮点之一。对于任何律师而言，没有案源就没有生命。如何拓展案源是很多律师同行之间欲言又止，实习律师培训中避而不谈的话题。同城律师面对的资源是共同的、有限的。对于很多律师和律所而言，拓展案源的方法是上升到商业秘密的高度予以保护的。本部分总结了律师开拓案源的传统方法、网络手段、团队运作等，供新律师在执业过程中参考使用。很多律师经常对开拓案源的方法产生怀疑，其实只要符合拓展案源理念的方法都可以用，但是要持之以恒并不断修正。重复是成功之母，坚持是成功之父。当然，

如果有的新律师说“我爸是李刚”，那我认为就没有看这本书的必要了。这些拓展案源的方法，只适合“草根律师”参考。

虽然对于当事人来说，最能体现律师价值的是一纸判决书，但是毫无疑问舌战法庭是最能体现律师风采和魅力的环节。第四部分从实体到程序，从法庭调查到法庭辩论，分享了律师在法庭上的技巧和注意事项。

俗话说，三分做事七分做人。做人的好坏程度，直接关系到做事的效果如何。本书第五部分谈到了律师的为人处世。如何与当事人沟通交流，才能减少乃至避免“当时是人，事后不是人”的局面？如何与法官沟通，才能建立良好的互动和信任？如何与同事沟通，才能营造一个顺心舒畅的工作环境？相信新律师在这部分中会产生共鸣。

“泾溪石险人兢慎，终岁不闻颠覆人。倒是平流无石处，时闻说有浮沉。”这是唐朝诗人杜荀鹤写的一首哲理诗。道理很简单，越是在感觉安全的地方，就越容易发生危险。同样，律师作为风险较大的行业，风险无处不在，无时不有。任何一个环节出了问题，都有可能带来出局的危险，甚至是牢狱之灾或杀身之祸。近几年律师被打、被拷、被拘、被判、被杀的负面新闻纷至沓来，每一位律师似乎都认识到了来自己方当事人、对方当事人、公权力等方面的风险，但很多律师并没有做好心理准备和必要的预防措施，甚至有很多律师接案时一份代理合同都没有，更别说接案笔录了。一旦出事，悔之晚矣。本书的第六部分，作者试图通过大量的案例告诉新律师们，在律师前行的道路上，既要看到律师在天空中翱翔的自由，也要看到律师应该信守的法律规范和职业道德。法治的进步需要付出一定的代价，但是这种代价还是越小越好。

在这个知了如歌的季节，我想起了知了的生长过程。知了

的幼虫在黑暗的地下要度过 5~6 年漫长的岁月，然后爬出地面紧紧抓住树干，静静地开始羽化。做律师的过程，亦是如此，在执业过程中“痛并快乐着”。

是为序。

王成艳

2011 年 8 月

## 目 录

|                       |    |
|-----------------------|----|
| ❧ 序 言 .....           | I  |
| ❧ 第一部分 安身立业 .....     | 1  |
| 一、律师篇 .....           | 2  |
| 律师,让我欢喜让我忧 .....      | 2  |
| 律师需要具备的品质 .....       | 8  |
| 认识你自己——我适合做律师吗? ..... | 11 |
| 律师新人的心态 .....         | 16 |
| 二、律所篇 .....           | 23 |
| 如何选择适合自己执业的城市 .....   | 23 |
| 哪里是我家? 选择比奋斗更重要 ..... | 24 |
| 律所管理一二三 .....         | 26 |
| 三、实习篇 .....           | 30 |
| 寻找你的伯乐 .....          | 30 |
| 和师傅共舞 .....           | 32 |
| 实习律师怎样整理卷宗 .....      | 37 |
| 实习律师怎样旁听 .....        | 39 |
| ❧ 第二部分 功在庭外 .....     | 43 |
| 一、学习篇 .....           | 44 |
| 树立终身学习的意识 .....       | 44 |
| 专业知识和技能的学习 .....      | 47 |

|                                                                                                   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 博与专,哪个更适合你 .....                                                                                  | 56  |
| 非专业的学习 .....                                                                                      | 62  |
| 二、接待篇 .....                                                                                       | 73  |
| 建立完善的接案材料 .....                                                                                   | 73  |
| 接案,既要接得住,又要接得好 .....                                                                              | 76  |
| 律师费,衡量律师的 GDP .....                                                                               | 93  |
| 三、立案篇 .....                                                                                       | 99  |
| 了解立案的现状 .....                                                                                     | 99  |
| 扎实的专业知识和能力是顺利立案的前提 .....                                                                          | 102 |
| 四、形象篇 .....                                                                                       | 109 |
|  第三部分 拓展案源 ..... | 113 |
| 一、理念篇 .....                                                                                       | 114 |
| 天上不会掉馅饼 .....                                                                                     | 114 |
| 天上只会掉陷阱 .....                                                                                     | 123 |
| 二、传统篇 .....                                                                                       | 125 |
| 背靠大树好乘凉 .....                                                                                     | 125 |
| 把媒体变成你的喉舌和平台 .....                                                                                | 131 |
| 让电话铃声响起来 .....                                                                                    | 134 |
| 讲座是律师走向成功的舞台 .....                                                                                | 136 |
| 到农村去,那里是一片广阔的天地,大有作为 .....                                                                        | 145 |
| 织好人际关系网 .....                                                                                     | 146 |
| 让你的名片“亮”起来 .....                                                                                  | 151 |
| 法律顾问,律师业务起航的地方 .....                                                                              | 153 |
| 让当事人成为你的活广告 .....                                                                                 | 157 |
| 法律与经济,一对孪生兄弟 .....                                                                                | 157 |
| 跟着热点走 .....                                                                                       | 159 |
| 做过的案件也是你的名片 .....                                                                                 | 161 |

|                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 训练你的写功 .....                                                                                        | 162 |
| 旁听,不仅仅是在旁边听 .....                                                                                   | 164 |
| 创新是拓展案源的灵魂 .....                                                                                    | 164 |
| 三、网络篇 .....                                                                                         | 166 |
| 四、团队篇 .....                                                                                         | 174 |
|  第四部分 舌战法庭 .....   | 179 |
| 一、技巧篇 .....                                                                                         | 180 |
| 和法官的沟通 .....                                                                                        | 180 |
| 与对手的战斗 .....                                                                                        | 186 |
| 对自身的提升 .....                                                                                        | 190 |
| 二、调查篇 .....                                                                                         | 197 |
| 举证的技巧 .....                                                                                         | 197 |
| 质证的技巧 .....                                                                                         | 199 |
| 发问的技巧 .....                                                                                         | 203 |
| 三、辩论篇 .....                                                                                         | 207 |
| 法庭辩论的艺术 .....                                                                                       | 207 |
| 刑事辩护,在刀尖上跳舞 .....                                                                                   | 218 |
| 四、程序篇 .....                                                                                         | 223 |
|  第五部分 外圆内方 ..... | 229 |
| 一、客户篇 .....                                                                                         | 230 |
| 与当事人关系处理技巧 .....                                                                                    | 230 |
| 与顾问单位的关系 .....                                                                                      | 239 |
| 二、法官篇 .....                                                                                         | 247 |
| 法官,律师的朋友还是敌人 .....                                                                                  | 247 |
| 敬人者,人恒敬之 .....                                                                                      | 249 |
| 人品和专业是获得法官尊重的根本 .....                                                                               | 252 |

|                                                                                                   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 三、同事篇 .....                                                                                       | 257 |
|  第六部分 风险暗流 ..... | 261 |
| 一、综述篇 .....                                                                                       | 262 |
| 风险与律师相伴而生 .....                                                                                   | 262 |
| 执业风险的预防与处理 .....                                                                                  | 263 |
| 如何应对与当事人之间的投诉、诉讼纠纷 .....                                                                          | 267 |
| 二、民事篇 .....                                                                                       | 273 |
| 风险代理中的风险 .....                                                                                    | 273 |
| 在诉讼中维护当事人利益就是降低律师的执业<br>风险 .....                                                                  | 276 |
| 勤勉尽责是降低律师非诉风险的法宝 .....                                                                            | 283 |
| 三、刑事篇 .....                                                                                       | 286 |
| 律师在办理刑事业务中的刑事法律风险 .....                                                                           | 286 |
| 律师在办理民事业务中的刑事法律风险 .....                                                                           | 297 |
| 来自生活中的刑事法律风险 .....                                                                                | 304 |
| 四、行政篇 .....                                                                                       | 305 |
| 收案中的行政法律风险 .....                                                                                  | 305 |
| 办案中的行政法律风险 .....                                                                                  | 308 |
| 其他行政法律风险 .....                                                                                    | 313 |
| 五、安全篇 .....                                                                                       | 315 |
| 来自于对方当事人的人身安全风险 .....                                                                             | 315 |
| 来自于当事人的人身安全风险 .....                                                                               | 321 |



---

# 安身立业

## 【一、律师篇】



### 律师，让我欢喜让我忧

1. 什么是成功的律师？仁者见仁，智者见智，永远没有一致的答案。收入还是名望，地位还是职务，莫衷一是。在北京每年收入 1000 万，一定是成功的律师吗？在小县城每年收入 10 万，就不成功吗？

2. 我觉得一位律师能够通过自己扎实的法学功底、熟稔的法律技能、负责的执业态度在法律规范范围内维护当事人的合法权益，把自己的潜能发挥到极致，获得大部分当事人的认可和法官等办案人员的尊重，并且通过自己的努力能够获得当地平均工薪阶层收入 3~5 倍以上的收入，就是成功的律师。只要努力去做，律师界没有失败者。

3. 律师的核心竞争力在哪里？就是利用自己的硬实力和软实力争取大部分人接不到的客户，办理大部分人没有能力让当事人满意的案件。这就是核心竞争力。它不完全等同于律师所擅长业务。

4. 中国的律师缺口很大，但对于律师来说，要么是填补不了这个缺口，要么是不愿意去填补这个缺口。美国人口仅占世界总人口的 5% 左右，但律师却占全世界律师总数的 35%。反观中国，截至 2010 年 12 月 31 日，我国执业律师人数 20.4 万人。虽然中国律师人数在律师制度恢复重建 30 年间增长了 800

多倍，但是在涉外法律等领域的复合型人才还存在很大缺口。同样，中国的西部地区对律师的需求也存在着供需矛盾的问题。前者存在着人才匮乏，没有能力去填补的问题。而后者的问题在于“孔雀东南飞”，人才流失。

5. 有人是这样概括律师行业的：律师服务是高智商的劳动，同时律师又是一种高风险、高成本、高税费、早期高投资的职业。把律师业概括为“五高”行业很有道理。

6. 律师的社会地位不是哪一个律师来奠定的，而是由全体律师来不断维护不断提高的。但律师的社会地位并不是影视剧中看到的那样，仍需要每个律师共同努力。

7. 社会公众看待律师的目光，受一些客观因素的影响，特别是影视作品耳濡目染，还有国外律师社会地位的影响。但是从现实状况来看，很多律师仍然在温饱线上徘徊，从政治地位上来看，虽然律师参政议政的积极性和人数在不断提高，能够在两会等场合发出自己的声音，但总的来讲还是比较微弱。

8. 社会公众对律师负面看法也是比较多的。有人认为律师就是谁给钱为谁说话的职业。更有甚者，有的公司老总说，只要给律师一根骨头，让咬谁就咬谁。

9. 律师的社会地位怎么样，这既是一个整体的社会评价，同时也是律师个人的体会。社会评价的参考对象更多的是律师大佬们，他们手中掌握着丰厚的资源，接触人脉层次高，办理案件收费高。

10. 律师个人的体会主要取决于律师个人的成长阶段。律师处于刚刚出道阶段，没有案源，没有收入，到法院去看到的全部是陌生的面孔，这时会感到律师社会地位较低，两眼茫茫，两手空空。

11. 律师个人对自身地位的认知，还取决于律师的成长路

径。有的律师获取案源的途径是靠与公检法的人员搞些“潜规则”，这样就会感到在公检法面前矮人一头低人一等，社会地位较低。反之随着律师案源的拓展和收入的日渐增多，从温饱到小康，从小康到富裕，在人前人后也有了炫耀的资本，能够与当地巨贾名媛出入于高档会所，会感到社会地位日渐提高。

12. 幸福感更多地是源于内心的感觉和体验。如果律师依靠自己的专业素养和勤奋开拓案源，也可以赢得社会的尊重，这样的律师会为自己每一个前行的脚步而感到高兴。

13. 我们经常会看到，没有律师证的司法工作者收入不菲，香车洋房，生活优越。这说明了法律功底仅仅是律师素质的一个方面，做好律师还需要在表达能力、社交沟通能力等方面进行反复历练。

14. 律师是一个自由职业者，不存在上下级关系，甚至在很多律师事务所不存在考勤的问题。更是有许多律师仅仅是挂靠在律师事务所的名下，根本就不到所里办公。虽然有主任、副主任、合伙人，但都是各忙各的业务，各人自扫门前雪。

15. 很多人是冲着所谓的律师自由而来，认为机关单位公司企业存在着严格的制度约束。其实不然。律师越来越成为严格规范的职业。有不少律师因为违反执业管理规定而被停止执业或者吊销律师证，律师的头上始终悬着一把达摩克利斯之剑。说不定哪天就会落在某位律师的头上。

16. 没有物质基础的自由不是真正的自由。律师的自由是建立在充足的物质基础之上的自由。并不是每位律师都能怡然自得地享受到这种自由。对于没有案源、收入微薄的新律师来说，这种自由宁可不要，消受不起啊。

17. 律师是一个压力很大的职业。要想做好律师，必须要先学会排遣工作生活中的压力。对于新律师来说，没有案子想案

子，案子来了接不下来，接下来了办不了。一件普通经济纠纷可能涉及一个企业的存亡，一桩刑事案件可能涉及一个人的生死，重大非诉项目中的一个失误就可能引发巨额索赔。

18. 律师是独立于当事人的。新律师不能抱着侥幸心理，无论什么事情都是冲锋在前，被当事人牵着鼻子走，那样总有一天会成为不良典型。律师虽然收了律师费，但律师不能成为当事人手中的一杆枪。

19. 做律师的成本是因人而异的，随着执业时间和业务量的增加，律师的执业成本随之水涨船高。独立执业后，律师成本就增加了两项。一是交到律师协会的注册费。尽管各方意见很大，这部分费用的支出也从来没有公示，但年审费用还是要交的。一般 2000 元左右不等。二是根据律所不同的管理模式，可能需要上缴一定的管理费。这要根据不同的城市、不同的律所来确定，少的 3000 元左右，多的上万元。不同的管理费，给予的办公条件也是不同的。费用少的，可能仅仅是挂名律师，仅仅收个管理费。高一些的收费，可能会配置不同面积的办公室，不同档次的办公桌椅，或者配备空调等设施。这是必须的成本支出。

20. 随着律师业务范围和人脉资源的拓展和积累，律师的应酬会越来越多，包括律师同行、亲戚朋友同学、当事人、公检法系统等。有的时候是律师安排宴请，有的时候是被宴请。

21. 很多律师晚上不在饭店，就在去饭店的路上。这样会给律师带来另一部分支出，即社交支出。这部分支出之所以不会在实习期和执业头两年出现或者很少出现，是因为律师的业务和人脉及其资金有限。

22. 律师行业除了注重能力之外，很重视面子工程。没办法，因为社会公众已经把律师行业提升到富人行业，他们区分

不了个体与群体。只有在表面功夫的基础上才有机会展示自己的专业能力。穿得很寒酸，恐怕连公司大门都进不了。

23. 律师不是一个暴利行业。要想发财，还是去做生产流通行业。很多公司名不见经传，但老板的身价都在几百万。这对于绝大部分律师来说是不可想象的。即使是律师与公司老板同时起步，在各方面条件相同的情况下，做公司的发展速度、赚钱速度也比律师要快得多。所以不要抱着赚大钱、发横财的心理来到这一行业，会让你失望的。

24. 律师业的二八定律并不是暂时的现象，而是刚刚开始。20% 的人掌握了 80% 的财富和案源，这是律师业的现状。有人说这是暂时的现象。我不知道说这话的人是出于什么目的和环境。新律师要明白地是，做律师不能永远靠别人接济过日子。谁跑得快谁就是赢家。向前冲是律师一直保持的姿势。

25. 各行各业都有共同的规律。每个影星都有自己的成名作。律师也要等待自己的成名案件。还是那句老话，机遇总是垂青于那些有所准备的人。

26. 名律成就了名案，还是名案成就了名律，我看还是要具体分析。有的案件本来并不起眼，因为律师的细致工作，改变了案件的趋势和结果，这是名律成就名案；还有的案件因为被告人是名人或者手段特殊而遭到围观，谁接手案件谁就能够一举成名。前者靠的是扎实的办案能力，后者靠的是抓住机遇的能力。

27. 有人经常把律师比作医生，越老越好。其实这种比方是不合适的。律师执业年龄的上限虽然没有严格的规定，但是在法庭上的反应速度和与时俱进的学习能力相当重要，而这些是老律师没办法及时跟上的。而且律师的工作是脑力劳动和体力劳动的综合体。从大学本科或者研究生毕业计算，律师的黄金