



深圳律师实务丛书



# 婚姻律师 这么做才专业

Marital Lawyer  
How to be Professional

杜芹律师婚姻家事团队 / 编著

作者摒弃了传统法律书籍中案例法条式的体例，采用热情励志、轻松活泼的语言，对婚姻律师实操办案技法进行了精彩呈现。本书内容从业务创新探索，到推广营销手法；从客户关系维护技巧，到精细化办案管理表格、文书模版；从接待咨询窍门，到办案操作守则，均做了细致讲解。本书更详细分享了作者团队经办的11个典型案例，每个案例包括办案思路、办案经过、诉讼策略、律师文书、法院文书、律师点评、延展思考等组成部分，同时标注了40个办案要点，是一部难得的实用专著。

 法律出版社  
LAW PRESS·CHINA



深圳律师实务丛书

# 婚姻律师 这么做才专业



Marital Lawyer  
How to be Professional

杜芹律师婚姻家事团队 / 编著



法律出版社  
LAW PRESS·CHINA

## 图书在版编目(CIP)数据

婚姻律师,这么做才专业 / 杜芹律师婚姻家庭团队  
编著. —北京:法律出版社,2017

ISBN 978 - 7 - 5197 - 1291 - 4

I. ①婚… II. ①杜… III. ①婚姻法—案例—中国  
IV. ①D923.905

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 205103 号

婚姻律师,这么做才专业

HUNYIN LÜSHI, ZHEMEZUO CAI ZHUANYE

杜芹律师婚姻家庭团队 编著

策划编辑 程岳周洁

责任编辑 程岳周洁

装帧设计 汪奇峰

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 北京京华虎彩印刷有限公司

责任校对 晁明慧

责任印制 胡晓雅

编辑统筹 法律应用·大众读物出版第一分社

开本 720 毫米×960 毫米 1/16

印张 13.5

字数 192 千

版本 2017 年 8 月第 1 版

印次 2017 年 8 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792

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、子公司销售电话:

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85330678

重庆分公司/023-67453036

上海分公司/021-62071639/1636

深圳分公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 1291 - 4

定价:42.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



# 深圳律师实务丛书

The Review of Shenzhen Lawyers' Affairs



# 深圳律师实务丛书

The Review of Shenzhen Lawyers' Affairs



坚持信念 精通法律

维护正义 恪守诚信





深圳律师实务丛书

## 编委会

主任

张斌

副主任

张 弢 王 红

委员

胡冰梅 梅 臻 杨 林 李兰兰

付增海 杨慧隆 曾丽丽 梁海莉

## 本册编委会

主 编

杜 芹

副主编

曹梦珊 朱楚欣 崔丹萍

# 总序

---

随着移动互联、万物互联时代的到来,法律服务行业的发展出现了更多的机遇和挑战,这也意味着,这个时代对法律服务的效率和质量提出了更高要求。法律服务的效率和质量问题,说到底还是法律服务领域供给侧改革的问题,供给侧改革与创新将成为破解当前律师行业发展瓶颈的重要路径选择。

我注意到,深圳市律师协会九届理事会明确回归和聚焦律师专业化建设,着力供给侧改革与创新,并在统筹规划专业委员会的定位和职责、组织引导律师著书立说等方面做了许多实实在在的工作。目前,深圳律师在专业学习、专业研究和专业成果转化等方面已经卓有成就。在短短两年多的时间里,深圳市律师协会已经出版各类律师著作近二十部,部分专著再版,部分作者被邀请参与全国性的专业会议,可以说受到了业界广泛关注和高度肯定。深圳律师的专业化建设大大激发了深圳律师行业发展的内生动力。在此,我要对深圳市律师协会在行业发展和专业化建设中所发挥的积极作用点个赞。

律师的专业化既是社会分工的必然,也是法律服务业纵深发展的必然。律师当以专业为本,当以服务立命。深圳律师应当以追求极致的匠人精神夯实专业基础,从而以专业化的服务满足客户多样化、个性化、精细化的需求。只有这样孜孜不倦的追求,我们深圳律师才有可能在厚重积蓄后,形成并爆发出强大的发展后劲。

深圳律师是全国律师改革和创新的先行先试者,尤其是在房地产、金融证券、知识产权、国际贸易、法治政府等专业法律服务领域做出了许多开创



性的贡献。2016年11月24日,深圳执业律师人数突破万人大关,整个行业的后续发展任重而道远。

从供给侧改革与创新的角度,深圳律师业需要继续加强法律服务需求端研发,努力推出更贴近各类主体需求的法律服务产品;需要继续加快专家型律师、领军型律师的培养,努力形成完备的法律服务人才结构;需要继续拓宽专业服务领域和行业发展路径,努力精准对接日新月异的经济社会发展的方方面面。如此,深圳律师才能呈现与深圳这座城市相匹配的活力与影响力,深圳才有望成长为中国南方实至名归的法律服务高地。

“骐骥一跃,不能十步;弩马十驾,功在不舍。”深圳律师业的光荣与梦想,离不开我们大家持之以恒的坚守和实践,更有赖于我们大家继续为之奋斗、艰苦奋斗、长期艰苦奋斗……

是为序。

深圳市司法局局长 蒋溪林

二〇一六年十一月二十六日

# 回归专业 崇尚专业

---

律师专业化不仅仅源于社会分工的细化和知识结构的复杂化,也因为法律事务在多样化前提下逐渐呈现专门性趋势,需要律师专业技能的精细化以提供有针对性的解决方案,通才式解决某类案件或法律事务越来越困难。当事人合法利益的最大化有赖于律师能够游刃有余地运用法律的精深技艺,给出更专业的答案。

不少律师不太愿意在当事人或者同行面前坦言自己不懂某专业,也不愿意在专业细分方面做出改变的努力,这不仅不利于其自身专业领域知名度的打造,也失去了律师走专业化发展方向的机会。我们要放弃那种“博”即“精品”的认识和做法,直面自己的专业定位,在律师服务市场激烈竞争中打“差异化”“专业化”这张牌,努力将自身打造成所在专业领域的“精品”。

我们提倡的回归专业、崇尚专业并不是一句口号,它张扬的是一种职业思想、观念和意识,同时也要落实为执业过程中的行为准则和价值坚守,在形成行业共识的基础上引领律师行业发展,达到更高的水平。摆在读者面前的这套《深圳律师实务丛书》就是我们落实回归专业和崇尚专业的例证,并借此向全行业传递崇尚专业的精神。

经验应该被总结和传承。因地缘和政策优势,深圳律师在房地产、融资、科技创新、海商、国际贸易、破产清算、劳动等法律事务方面有着丰富的专业经验。深圳律师协会组编这套丛书,体现深圳律师在部分领域的执业状况和专业技能,希望成为丰富律师专业化的重要素材,并作为专业化样本能够对律师专业化水平提高有所帮助。

是为序。

高 树  
深圳市律师协会会长  
二〇一六年三月

# 专业化是律师行业发展的支柱

中国的律师行业经过 30 年的恢复与发展,已经初具规模,但是,与现代发达国家的律师行业相比,我们仍然处于“初级阶段”,与国家政治、经济、文化发展不能匹配。将律师行业“做强、做大”仍是业内最强的呼声。个人理解“做强、做大”,无外乎专业化、规模化、规范化、品牌化建设,而其中专业化实乃律师行业发展的支柱。

按照现代广泛运用的利伯曼“专业化”标准的定义解释,所谓“专业”,就应当满足以下基本条件:一是范围明确,垄断地从事于社会不可缺少的工作;二是运用高度的理智性技术;三是需要长期的专业教育;四是从事者个人、集体均具有广泛自律性;五是专业自律性范围内,直接负有作出判断、采取行为的责任;六是非营利性,以服务为动机;七是拥有应用方式具体化了的伦理纲领。

就律师行业而言,专业化应以专业律师为基础,即律师根据特长和优势,精通本专业的法律规定和法理精髓,专门或偏重某一项或某几项法律事务;律师专业化以专业化的律师事务所为标志,即律师事务所主要人员和业务是为某个或某几个法律服务领域提供专门法律服务,具有自己的专业品牌;律师专业化以实现全行业的专业化最终目标,即大多数执业律师符合律师的专业化,形成了自觉学习、研究法学理论与律师实务的风气和专业习惯,大多数律师事务所具有鲜明的专业品牌。

律师要实现专业化,首先要专业明确,确定适合自己的法律服务领域,之后针对该法律服务领域进行长期的专业研修,在该法律服务领域有自己的实务和理论研究成果,最终拥有业内公认能熟悉处理法律服务领域问题

的专业技能。当然,专业化也是一个“舍得”过程,选择专业化就意味着舍弃某些自己熟悉且收入颇丰的业务,甚至要忍受短期内业务量下降的痛苦。只有专注才有专业,如果不舍弃已拥有的某些业务,心不能专,则难以在专业领域获得成就。此外,在长期执业过程中加入或组建一个强大的专业律师团队,也是律师成就专业之路不可或缺的途径。

律师专业化是一项艰巨、复杂的系统工程,除了律所在中长期发展目标上确定专业化方向,为律师和律师团队提供专业发展环境之外,律师协会也应为律师行业的专业化分工和发展提供完善的制度保障和政策支持,并且应该加大对律师专业化的培训力度,为律师的专业化发展提供坚强的智力支撑。

资助会员出版实务专著是深圳律协确定的一项具体工作和一项智力工程,目的有两个:一个是倡导律师的专业化发展,引导深圳律师和律师事务所普遍走上专业发展的道路;另一个是推出行业专业领军人物,在全国专业化发展的浪潮中树立一批深圳律师专业品牌。

深圳律协将每年资助出版一批律师实务专著,期许借此倡导专业发展之路,弘扬专业研究之风,发出业界深圳之声,更期许借此涌现一批律师专业领军人物。

余俊福

时任深圳市律师协会会长

二〇一二年一月

# 序

---

婚姻家事业务，原本是律师执业中最传统的业务领域，常被视为平淡无奇、琐碎烦冗，真没想到杜芹律师会将它做得如此新鲜热辣、激情四溢、有声有色。

早在2008年，杜芹律师在和我谈及将致力于婚姻家事执业领域时，我还曾质疑她将自己局限在这样狭小的领域是否能走远。这么多年过去了，做事专注、勤于思考的杜芹律师，凭借她的智慧和韧劲，仍在婚姻家事执业领域执着耕耘，她组建的婚姻家事团队，已经成为业内最具影响力的专业律师团队之一。而我现在与杜芹律师对话的内容，则常常聚焦在如何运用她的成功经验，引领有志于从事律师业务的深大学弟、学妹们走上正确的专业化执业律师发展之路。

创新型经济在推动科技进步和社会发展的同时，也拓展了婚姻家事业务领域。以往结婚、离婚、继承等婚姻家事法律事务的单一性，已演变成婚姻家事与商事领域的深度融合，家庭、家族、家族企业的循序发展，让婚姻家事贯穿于证券投资、并购重组、私人财富管理、家族企业传承等更多更复杂的法律事务中，婚姻家事律师的舞台和空间越发宽广与“高精”。杜芹律师显然已经深谙此道，且已经做了充足的准备；事实上，她已经走在了这个领域的最前沿。

《婚姻律师，这么做才专业》一书，的确给了我很大的惊喜。如此专业的书籍，丝毫不觉枯燥，感受到的是满满的正能量，积极向上的心态，轻松活泼的文字。书中所有案例均来自杜芹团队的实际操作，内容编排上更是完全立足于实际操作，着眼于“对这个当事人为什么要这样处理”。我们知道，专

业知识容易学到,但办案技法最难掌握,而这恰恰是一个律师的最高明之处。杜芹律师团队的这本书,分享了维护客户的技巧、推广营销的技巧、办案实操的技巧,甚至连团队办案工作表格都列了出来。对广大律师同行而言,这些内容无疑具有极大的借鉴价值。

我们深圳大学的校训是“脚踏实地”,这在杜芹律师身上得到了完整透彻的体现,她的每一步都走得稳稳当当,实实在在。据了解,她的团队每年处理的案件都有上百起。当其他婚姻律师还在讨论,最高人民法院不公开婚姻案件判决将给自己造成怎样的困扰时,杜芹律师微微一笑说:“我们有自己的案例库”,这才是真正的专业化律师。

在杜芹律师团队用心成就的《婚姻律师,这么做才专业》一书面世之际,承蒙杜芹律师厚爱,先睹该书,感慨良多,肺腑之言,是以为序。

曾月英 教授

深圳大学法学院副院长

二〇一六年十一月二十六日

# 自序：婚姻律师是怎样炼成的

注意！题目中是“修炼”的“炼”，不是“练习”的“练”。因为婚姻律师，仅凭反复做题式的办案，是练不成的；必须千锤百炼，靠“火烧加热”提炼才成。究其本质就是用心琢磨、幡然醒悟、后来成“精”，所以为“炼”！

记得自己十几前年参加司法考试，只用业余时间看了4个月的书；没请过假，没做过练习题，没背过法条，“非法本”的我就这么厚着脸皮进了考场。看到试卷时，每个题目就像一片片小树叶，自动就飘到我倒背如流的章节目录上，我想到那章节，也就回想到了知识点，结果竟这么轻轻松松一次性通过了！后来才知道，原来我不背法条背目录，居然就是流行的“思维大树法”。不禁感慨专业原来不过如此，找到自己的路，不盲从不跟风，才是最重要的！

回想这十几年的律师生涯，从懵懂的门外汉，进入律师行业；从万能型选手，变成被朋友、同行、客户又恨又爱的专业婚姻律师，我无数次地问过自己，律师究竟该怎么做？今天，我觉着自己可以回答一下了。

## 一、脚踏实地

深圳是一个光鲜靓丽的城市，充满着机遇和诱惑。1999年12月1日，我用仅有的一点钱买了机票，采用“飞”的方式到了深圳；那时总有一个微弱的声音在心里，既然去深圳，就要飞。

飞机落地，心却不踏实了。兜里只有200元，能吃几天呢？既然踏上深圳这块土地，就必须一步一步地向前走。于是，一天一天奔波，一个一个换单位，一点一点涨薪水……

后来鬼使神差地走进司法考试的考场，当拿到成绩那一刻，突然意识

到:我终于找到了真正属于自己的路!因为,从前是为了生计而奔波,难免被迫走过弯路;但从今以后,路是自己选择的,必将勇往直前。当然,从前路上的风景和体验,后来无不成为我律师路上的强大“引擎”。

现在带实习律师,我第一看重的就是“脚踏实地”。因为,代理词需要一个字一个字的改,改不满意不能下班;证据材料需要一个标点一个标点的看,说不定就发现了端倪;回答客户问题,需要一分一秒的耐心坚持,客户也许就被感动而签单了。面对这些细致烦琐、没有成就感的事情,能踏踏实实去做的人,真的不多。再比较一下微薄的收入,残忍到不能直视。但,你不踏踏实实走过来,你就不能收获,不能提升。那种一拿到实习证就辞职单干,自以为做了个案子挣了钱,便反眼小瞧师傅的人,迟早会发现,没有踏踏实实的积淀,通常会后劲不足。

我感谢每一个给我办案机会的老师,感谢每一个和我讨论案子的同事,感谢每一个信任我的当事人。如果用心,总能发现别人的优点,总能收获。启迪无处不在,我们需要沉下心,一字一句体会,一步一个脚印。

现在有一种风气,一些婚姻律师流行自称“财富管理律师”,听起来“高大上”,但究其具体业务,仍是办理简单离婚、代立遗嘱。这是走入了误区,真正的“财富管理律师”,要从研究家、家族、家族企业中,慢慢成长;要从积累无数个婚前协议、离婚协议、遗嘱、离婚案件、继承案件、投资纠纷案件、股权纠纷案件中,慢慢长成;要从与金融、投资、证券、税务、保险、信托等一个个专业精英律师的磨合沟通中,慢慢成长。这样的过程,不脚踏实地,行吗?

## 二、坚持不懈

喜新厌旧,安逸享受,大概是人的天性吧。律师执业的自由,也让很多人习惯于不受约束,甚至是自我约束。对自我没了约束,大抵也就回归天性了,但这恰恰是职业发展的大忌。

案子不是天天有,但可以坚持天天到律所;事情不是天天有,但可以坚持看案例、与同事讨论案例和各种话题、写各种文章、参加各种培训讲座、写微博,占满每一个“天天”。这样坚持下来的律师,大抵不会差到哪里去。

坚持不懈,最难战胜的,不是惰性,而是看不到远方时,感到的迷茫以及迷茫时的停滞。这样的心态也许你很熟悉:案例,看来看去都差不多,自己未必遇的到类似的案子。与同事讨论案子,觉得没意思,给了别人思路,自己又没有好处;聊其他事情,同事可能比自己还消极。写文章,感觉是费力



不讨好的事情，客户未必看得到。参加培训，看隔壁王律师培训花了十多万元，还不是和自己一样发愁案源。写微博，那要看情况，客户在召唤，哪里有时间。

其实，远方和未来一直在那里站着等你。你学习了案例，收获的不仅是案子本身，还有处理案件的思路 and 技巧，这需要你从案例表面去深入内里分析和总结。讨论案子，可以让你懂得不同人有不同的思路立场，你会增加多角度解决问题的能力。同事消极，你给他鼓劲，鼓动说服不正是你最需要锤炼的征服客户的技巧吗？写一篇文章，当然没用，需要不断的写。既然写了，你总不好意思错漏百出，需要研究明白再写，由此就促进了专业学习。再说，专业性在于比较，没人关注你的文章，说明你需要进步，正愁不知道专业度要怎么衡量，而文章就是一把很好的尺子。培训，练的是内功，内功深厚了，你学的那些外在招式就容易发挥作用。微信公众号没法保证每天9:30准时写，可以改在晚上客户睡觉的时候写，几乎所有公众号达人都是这么做的。

只要你坚持不懈这样做，渐渐会发现，远方和未来变得越来越近，越来越清晰。

### 三、自信独立

我也经历过不好意思说自己是“婚姻律师”的时候。朋友说，你做离婚啊，得离你远点！这让我心里忐忑不安，朋友不会真的走了吧？不过特别奇怪的是，他们一个也没走，还以调侃我为乐趣。女律师可能脸皮薄，那就薄而结实吧，我也逐渐乐在其中了。原因很简单，其实他们每个人心里都有一个很不好意思的话外音：一定要偷偷从杜律师这学点东西，防着点。

即使有人不需要我们，也是很正常的，既然我们选择了专业婚姻律师发展之路，也就等于舍弃了大而全的万能发展模式，也就拒绝了很多非婚姻专业领域的法律服务需求和客户。所以，我们不仅“好意思”，还特别自信。因为，我们被那些与我们有同样价值观念的亲人、朋友、同事、同行、客户们所青睐，我们应当自豪。

婚姻案件与其他案件相比，当事人对律师的依赖或者说依附程度更高。因为，大部分婚姻案件的当事人通常都伤痕累累，捎带着心态消极和低迷。此时，他们需要力量，需要依靠。由此，必然要求婚姻律师具备高度的独立性。