

青年律师

Young Lawyers
Advanced Guide

进阶指南

王 露 主编

一部真正让人看到互联网带来分享快乐的独特新作。

—— 刘桂明

陈少文

让你找到可以感同身受的执业共鸣和立即学以致用经验。

蒋勇

分享是互联网时代的精神所在。分享让他们受益颇深，一如分享带给我们的成长。

张青松

最专业的律师才可能成为最好的律师。通过本书我看到他们互助共进，默默坚持，力争更加专业化。



法律出版社 | LAW PRESS

青年律师

Young Lawyers

Advanced Guide

进阶指南

王 露 主编



法律出版社 | LAW PRESS

图书在版编目(CIP)数据

青年律师进阶指南 / 王露主编. —北京: 法律出版社, 2017.5 (2017.8 重印)

ISBN 978 - 7 - 5197 - 0645 - 6

I. ①青… II. ①王… 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(2017)第 037519 号

青年律师进阶指南

QINGNIAN LÜSHI JINJIE ZHINAN

王 露 主 编

策划编辑 薛 晗

责任编辑 牛润青

装帧设计 鲍龙卉

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 固安华明印业有限公司

责任印制 胡晓雅

编辑统筹 法商出版分社

开本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印张 19.5

字数 268 千

版本 2017 年 5 月第 1 版

印次 2017 年 8 月第 2 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 - 63939792/9779

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、子公司销售电话:

统一销售客服/400 - 660 - 6393

第一法律书店/010 - 63939781/9782

上海分公司/021 - 62071010/1636

西安分公司/029 - 85330678

深圳分公司/0755 - 83072995

重庆分公司/023 - 67453036

书号: ISBN 978 - 7 - 5197 - 0645 - 6

定价: 58.00 元

(如有缺页或倒装, 中国法律图书有限公司负责退换)

如果没有分享， 青年律师将会怎样？

刘桂明

现在，有关青年律师成长与培养的图书已经不少，但像本书由众人分享青年律师进步与提升的图书确实少见；当下，描述青年律师如何成长与进步的读物时常读到，但如本书以互联网方式来分享青年律师从成长到长成之经验的读物，则确实罕见。

因为我们正处在一个互联网改变你我的时代，同时又是我们以互联网来实现分享的时代。从 2006 年的博客到 2010 年的微博，从 2013 年的微信再到 2015 年的微信公号，虽然我似乎是一个总慢半拍的人，但也总算是使自己从一位旁观者到一名参与者，最终成为一位分享者。

2015 年 1 月 11 日，我的“桂客留言”公众号诞生了。那天，是我第一次挑战全程马拉松成功的日子，也是我认为所有中国律师需要通过 1 月 11 日来了解百年中国律师与分享互联网时代中国律师发展成果的日子。

于是，互联网就成了时代的标记，而分享就成了互联网时代最好的佐证。因为互联网时代的本质精神是分享，分享是互联网发展的正常表达。像我这样，开博客、上微博、发微信、创公号，是一种情不自禁的参与分享。许多青年律师以创设微信群的方式进行表达，也是一种与时俱进的互联网分享。其中有一

位 85 后的青年律师，让我印象深刻。他就是催生了本书形成并出版的襄阳律师王露，一位看起来很普通其实不普通的律师。

2015 年，我创办了“桂客留言”。其初衷是为法律人提供一个“表达法律人看法、诠释法律人说法、展现法律人写法”的平台。同样在 2015 年，他创建 8090 青年律师微信群。其目的是倡议全国青年律师“在互助中前行，在前行中互助”（群口号），“分享、共建、互助、共进”（群理念）。

正如易胜华律师在本书中所说：“我从来不愿红名气比我大、职位比我高、挣钱比我多的律师，因为我知道要达到那样的高度也不是很难。我羡慕嫉妒恨的对象反而是在座的年轻律师们，因为我拥有的东西年轻人迟早可以得到，甚至可以得到更多，而你们拥有的东西我已经永远地失去了，不管我怎么努力，我都不可能再拥有这些东西。你们的年轻，是令人羡慕，却又无能为力的珍宝。”确实如此，青年律师不仅是律师行业的未来和希望，更是律师事业的使命与前景。

2015 年，在首届朝阳青年律师发展论坛上，我以《青年律师的使命和前景》为题，对青年律师的成长进行了分析与描摹。可以说，青年律师成长是我国律师界永恒的话题。我在担任《中国律师》杂志社总编时曾对中国律师业的现状作了如下总结：“律师这个职业，其实是一个看起来很美、听起来很阔、说起来很烦、做起来很难的职业。”。其中，“美”是表面现象，“阔”乃纯属误会，“烦”系社会舆论，“难”在执业环境。尤其是刚刚入行的青年律师，普遍存在案源匮乏、执业技能欠缺等现象，如何生存、生活乃至发展，确实是所有青年律师面临的现实问题。

还是在 2015 年，在尚权网络征文大赛的颁奖会场，来自襄阳的小伙子王露以《略说青年刑辩律师的培训与养成》获得了令人羡慕的大奖。今天之所以能有这部新书的出版，完全是因为这位青年人的努力与用心。用他自己的话说，正源于他获奖的这篇文章所提到的想法、看法乃至后续的做法，才有了本书的面世。

作为一名青年律师，在我国中部地区执业，他也迷茫、困惑，也面临青年律师成长的普遍性问题，他不断总结和反思：既然是普遍性的问题，为何不让大家来一起面对？

面对困境，独“乐乐”不如众“乐乐”？他有了想法，于是创建了“8090青年律师微信群”。在群里，青年律师就办案、成长中遇到的各种问题进行交流、探讨，寻求解决问题的思路、方法；在群里，“自下而上”让青年律师担任分享嘉宾讲课“献丑”，邀请资深前辈互动点评，以此提升青年律师的自学能力、法律思维能力和办案能力，缩小因地区差异带来的执业技能的差距，加强各地青年律师之间的办案协作。为此，“编辑小组”的志愿者们，付出了大量的时间和精力，把微信群的语音分享，逐条转化为文字，经过不断修改、提炼和打磨，形成一篇篇文章，择其精良者而用之，终于打造成了眼前这部一般的新书。

从本书的结构来看，共有三章的框架：成长感悟、实务技能和思维前沿。所谓成长感悟，是分享是经验也是困惑，是认知是反省也是进步；所谓实务技能，是指各位同行从教训与失误中总结出来的办案技术和办事能力，从而真正有效提升专业水平；所谓思维前沿，则展现了这一代法律人对律师、律所、行业、立法等方面的独特看法。在本书中，先后出场的律师同行，既有常铮、陈绍娟等新锐80后青年律师，也有曹珊、贾明军、黄山等资深律师；既有世界五百强公司法务，也有法学背景的记者、腾讯研究院研究员，还有法律新媒体总监等等。

从专业角度讲，在律师同仁看来，这本书或许不是一本专著，但却是一部真正让人看到互联网带来分享快乐的独特新作。本书的出版，我不仅看到了青年律师分享的风景与美景，更看到了青年律师所表现出来的专注和执着。如果没有分享，青年律师将会怎样？通过本书，我们深深体会到，如果没有分享，青年律师就没有今天的亮相，就没有明天的希望，更没有未来的风光。

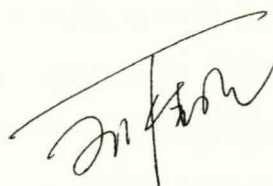
作为过去的律师打工者，也作为现在的律师观察者，我希望广大8090后

青年律师在律师道路上继续通过分享，不断提升专业技能与完善知识结构，从而找到适合自己可持续发展的方向与方法。

最后，我愿意与各位青年律师分享一下我对律师业的温馨提示：不要让我们的技巧胜过品德，不要让我们的利益超过正义，不要让我们的追求越过责任和使命。

是以为序。

《民主与法制》周刊总编辑



目录 Contents

Chapter 1 成长感悟

- 3 律师成长之职业礼仪 / 陈绍娟 常 铮
- 12 年轻律师如何开拓案源 / 易胜华
- 23 揭开知识产权律师成长的面纱 / 王 晶 乔万里 杨云霞 谭万潇
- 32 从经验和教训谈青年律师成长 / 刘文杰 何西文
- 从实习到执业
- 50 听从内心的声音，做顺其自然的选择 / 王 露 曹 珊
- 青年律师成长漫谈

Chapter 2 实务技能

- 69 刑事辩护中关于庭前会议、非排、交叉询问相关问题探讨
/ 常 铮 胡瑞江 王思维
- 88 婚姻家庭法律咨询中的注意事项及业务前景 / 邓云龙 贾明军
- 102 从一个毒品案件看律师辩点的寻找 / 张炜林

- 118 律师如何切入 PPP 业务 / 李 兵 谢佩娜
- 128 企业法律顾问业务创新与探索 / 李 沉
- 140 公司法务与外部律师的特点、价值及两者的角色转换
/ 侍丹青 刘 珊
- 147 律师业务领域的新兴方向 / 罗 飞 袁 啸
——股权结构设计
- 162 法律人的商业谈判思维 / 王 刚
- 169 私募基金管理人登记以及重大事项变更法律意见书全解析
/ 聂文君 徐 帅 朱 丹
- 187 医疗纠纷诉讼法律适用与实务操作 / 郑文鑫 游友安
- 204 律师招投标及政府采购业务 / 郑春贤 葛振桦 肖 毅
- 218 建设工程法律服务实务操作与注意事项 / 张少丽 魏济民
- 230 成长型企业上市融资中律师的机遇 / 李升泉

Chapter 3 思维前沿

- 241 避风港规则与平台第三方义务的立法趋势、后果及建议
/ 彭宏洁 张晓哲
- 251 互联网医疗的法律问题 / 潘宇昊 陈 鼎
- 260 从专业化、产品化、团队化、营销化看青年律师的发展
/ 谭万满 陈 武
- 275 以知识共享为中心的团队运营 / 李 涛 邓 君
- 295 公司制律所发展之路 / 侯松涛 黄 山

成长感悟

律师成长之职业礼仪

王露：今天是2015年6月28日，咱8090青年律师微信群的第一次群语音分享活动，欢迎今晚的嘉宾——两位80后律所主任。

陈绍娟：作为8090青年律师微信群第一个分享人，我荣幸而又高兴。关于律师礼仪，通过几个故事从以下几个方面出发，坦诚与大家分享。

一、我为什么要关注律师礼仪？

先来讲个故事。

我的爷爷出生在地主家庭，向来非常讲究，穿拖鞋绝对不下楼，出门时必须收拾很久，比女性还久还复杂，比如头发一丝都不能乱。截至目前，他也是我见过最喜欢买衣服男性。小时候，我不喜欢跟他出门，每次出门回来，他总会说我各方面的礼数没做到位。我很反感很抵触，以致后来放纵成为天然的弱项。有意思吧？后来我想，弱了是不是得变强呀？

在法院工作时，我觉得礼仪方面弱点无所谓，我不用面对客户也不用交很多朋友。进律所后，我依旧我行我素以自我为中心，这可能是咱们80后与



王露，湖北松之盛（襄阳）律师事务所律师。倡议青年律师“在互助中前行，在前行中互助”的口号。



陈绍娟，四川卓安律师事务所主任，专注律所专业化、团队化、品牌化建设。

90 后的“通病”，当时我根本不会考虑所谓的让他人赏心悦目，因为这只会让我如坐针毡。后来我发现，我们团队的首席律师成安博士也特别讲究礼仪，他反复告诫我：生活中可以大大咧咧，但在职场中一定要讲究，职场有职场的规则。他长年累月的“唠叨”总是会让我想起我的地主爷爷。于是，这个弱点像身上的一个痛点，只要一碰，浑身都痛不堪言。尤其是成安博士说，因为工作中不重视这些细节，很多机会悄然失去。

二、案源市场化过程中，对于律所和律师而言，律师礼仪能起什么作用？

首先，律所对外的形象礼仪，意味着案源。

成安博士说很多机会悄然失去，我一直觉得这有些言过其实，直到有个云南的主任来和我们交流之后才发现，确实如此！

云南最大的一个律师事务所的主任来我所交流，讲到一个很有趣的事情。一个毒品案件，犯罪嫌疑人家属找到他们律师事务所，这是嫌疑人家属找的第一家律所，家属说前两家我都没有请。主任好奇地问他：“是不是觉得他们不专业？”家属是这样回答的：“我去的第一家律所，他们的茶几上盖满了灰尘，烟灰缸的烟头都已经发霉了，一看就是很久都没有客户上门的，所以我不会请他们。第二家律所，他们办公室的发财树、盆景都干死了，竟没人管理，这也说明可能是很久没人来。我这个案件是有可能判死刑的，这里的发财树都干死了，这是不好的兆头啊，所以我肯定不会请他们。”这个客户接着说：“我有三百万元，我就想请一个好律师。”云南的主任是第三家，但是最后这个客户也没有请他们。我们就开玩笑说为什么没有请你们呢，难道你们也有这些细节没有做到位吗？主任说我也不知道啊，也没有机会去回访他，但是他最后肯定是要请律师的，也不知道最后会请到谁。

一般来说，客户选择律师时会“货比三家”，他们对专业问题可能不会弄得很清楚，但他们会从一些细节和礼仪，来窥探一个律师或者律所的品质，

然后决定“请你”或者“不请你”。我们所专门办理刑事案件，事关当事人生命与自由，所以客户对此会看得更重。

其次，当下青年注重律师礼仪有机会赢得案源。

老一代的律师也许不需要讲究，而我们也不需要讲究吗？要知道，现在时代已经变了。之前律师较少，总会有中间人推荐，这就像媒妁之言，有没有能力是一方面，这个媒婆会怎么说，她说得好不好，是另外一方面。而现在是自由恋爱时代，是点对面的时代，我们直接面对的是市场而不是中介。

我们80后与90后律师现在面临的有三个问题：一是律师服务不再像以前那样稀缺，在马太效应之下，赢家通吃，80%的律师只有20%的案源，我们要怎样实现有效的竞争来打破这样的两极分化呢？二是熟人社会向陌生人社会的转型中，我们怎样征服陌生人，让他和我们签单呢？三是专业化区分越来越明显，法律细分市场，那种什么都做的“万金油”律师可能慢慢的都要进行转型，这里面就会出现一个机会：就是律师同行会给我们推荐案源，比如我们现在很多案源都是来源于对我们比较认同的律师。那么我们怎么去让更多的律师来认同我们的专业度呢？我想说，这三个问题与礼仪何干？要处理这些问题，需要做到很好的沟通，律师礼仪能够更好地帮助律师进行沟通。

三、咱们8090青年律师的案源在哪里？

我们所之前有一个实习生，他人好，办事儿踏实，也非常想留下来。我们首席成安博士出去讲课，经常会带一些年轻律师一起，有一次我推荐了这位实习生，但过了很久成博士也没有答复我，最后主动提出让安排其他人。我问为什么，他说：他人很好很实在，你把问题交给他，肯定也会处理好，但是你看，他穿牛仔裤、球鞋，我拿得出手？他这样一说我只能默默无语，我很愿意为这个实习生争取机会，但因为最基础的仪表没有过关，就没有办法让其他律师看到他更好的一面，哪怕你其他表现再好，成熟的律师也不可能再去关注。

刚入行，我们很难在短时间内建立起自己的人脉，很难获得办案的机会，

青年律师的一个共同的痛点是：咱们的案源在哪里？**在成熟律师的手里。**比如说一个成熟律师要谈案子，他一般要带一个助理，这样将来很多事情好顺利交接，如果你是一个不注意专业形象的人，他就会觉得带你拿不出手，你把他的档次拉低了，他不愿意带你，你自然也接触不到案件，有些机会就是这样失去的。

四、关于律师礼仪，青年律师应该注意什么？

先说男性律师。前两天，我们所有个青年律师跟我分享一个办案经历。这个案子之前请过一个律师，他是第二个，他去会见时，犯罪嫌疑人打量他一番后很高兴地说：你来真是太好了，你才像个律师，之前那个律师的穿着、公文包，完全像从菜市场临时拉来的，我这么大这么重要的事怎么能托付给他呢？我们家人不知道怎么找到的他。

之前还有个律师，他是半路出家想加入我们团队，自认为刑事案子非常简单，面谈时他穿了T恤、牛仔裤，可能他觉得不是办案子无所谓，但在整个谈话中不停地抽烟、抖腿和夸夸其谈，我没办法说服自己接受团队里有这样一位律师，料想专业水平应该也不怎么样，后来一看他的辩护词，确实如此。一个人的状态、形象，直接反应做事的态度和专业水准。

高云律师在他的书中提到，大部分男士都知道应该穿西装，但如果衬衣很皱，衣领很脏，皮鞋很多灰，这就等于无声地告诉他人你不是个有质感的律师。另外，男士要注意及时刮胡子，注意自己肩膀上是否有“雪花”（头皮屑）等，所谓细节之处见分晓，大家都懂，我不再罗列。

再来说说女性律师。前段时间，我们所一个律师把他的助理辞退了，原因很简单：她头发是金黄的，很不端庄得体，他没办法带她出去。可她根本都不知道被辞退的原因，毕竟不是每个人都愿意坦诚地接受会伤到自尊心的话。机会就这样悄无声息错过了。

女性律师是应当展现女性温婉的美，但不能过分。如果身上的配饰、戒指、手链、项链都挂满了，从视觉上讲，这种职业形象是非常失败的。还有的女性

律师为了强调女性特征和时尚感，用颜色很艳的唇膏，穿松糕鞋，还有上面提到的金黄头发等，我认为都很不合适。

从视觉上讲，要让别人看得舒服。从听觉上讲，也要让别人听着舒服。好听的声

音，恰当的语言，会让人心旷神怡。待会儿常铮主任出场，大家就知道了。其实好听的声音是可以练出来的。安徽省著名的刑辩律师王亚林告诉我，他的声音就是练出来的。先录音，自己听，不断调整再录音，直至悦耳有感染力。

说到恰当的语言，**对律师来讲莫过于法言法语。**前段时间，我们所一个律师开庭，同案中的另一被告人庭审时用的全是法言法语，而他的律师讲的确是口水话、大白话，他为同行感到很难堪。还有一位做了 20 多年的检察官来我们所当律师，他说，在法庭上最不受欢迎的就是那种满口大白话，一张口就是“我来说两句”的律师。举个例子：一个律师开庭时用四川话说他的当事人“黄泥巴掉到裤裆上，是屎也是屎，不是屎也是屎”。天呐，还能听下去吗？前几天，有个律师助理给我打电话，在讲话的过程中她不断地强调四个字“也就是说”，说什么都离不开这四个字，讲到最后我只记住了四个字。

有个男律师在他微信朋友圈发文称，一个共同犯罪的案子，同时出庭辩护的有一位女律师，她身上浓烈刺鼻的香水味儿，让他很难受很恼火。我认为，**女性律师要尽量用一些中性、优雅、适合自己的淡香水。这是关于嗅觉。**

我们再来谈谈味觉。一般客户到我们律所，我们会准备红茶、绿茶、苦荞茶、柠檬水等，让客户自己挑选他的口味，让客户在等待中感到很亲近。

还有触觉。比如握手时，你的温度和力度要让别人觉得很合适；比如律所的沙发、座椅，它的质地要让客户在触摸的时候有一种很安全的感受，这对后来的洽谈也是非常有帮助的。

前面从男性律师、女性律师应该注意的律师礼仪，到视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉，这些因素会给人形成一种综合印象，就好比教堂，牧师说的话、穿的衣服、摇曳的烛光、唱诗班唱的歌等，这就形成了一种综合印象。如何让客户对你留下好的印象，还可以从很多方面入手，如端茶倒水、接待、谈判等，

大家可以好好研究一下。在我们不知道该怎么去处理这些礼仪的时候，就从客户体验入手。站在一个客户的角度来考虑，在这些方面他是舒服的吗？这样一考虑也许答案就变得清楚，一些问题就变得简单，我们自然就知道该怎么样去处理。

常铮：与绍娟是很久的朋友了，今天却是第一次合作。听完她的分享，我也学到不少东西。总体感受总结成以下几个方面：



常铮，北京市尚权律师事务所主任、合伙人，专注刑事辩护，曾办理刘汉、刘维等重大案件。

一、总结、选择很重要，律师礼仪也非常重要

关于律师礼仪，应该是什么样，我就应该这么做，但是之前没有人把它总结出来，绍娟主任把它总结出来形成文字并且写成一本书，马上就要出版了，我想这就是大律师和普通律师的差别所在。大律师其实就是善于总结，比别人多总结了，他就有可能成功。这一点，咱们80、90后青年律师朋友值得去学习。

我们知道绍娟是四川卓安律师事务所的主任，她是有律师证的，但是她一直是致力于对律师事务所经营管理方面的研究，她对律所的经营管理、品牌营销是有独到见解和研究的，对律师礼仪也是。有选择，才会有成就。

绍娟刚讲了她为什么要研究律师礼仪。第一，由于自身不足所以去研究；第二，80、90后大都是独生子女，习惯了以自我为中心，不注重去关心别人的感受，在生活中这样的习惯可能会有人去包容，但是工作中我们一定要改变，去积极的适应；第三，在职场中发现的一些问题促使她去研究；第四，他们主要是办刑事业务，刑事业务不可能挨家挨户地去敲门，更多的是靠职业的口碑、专业性去感染影响客户，这样才能够赢得客户，律师礼仪在刑事方面就显得尤为重要，是很重要的敲门砖。另外，绍娟主任还讲到了目前80、90后所面临