

律师

LU SHI

想成为一名成功的律师，就需要练成多面手，善于强辩、谋辩和诡辩，找准代理金钥匙，从大律师那里取真经，一步步地，在同行中脱颖而出，从而赢得高薪和荣耀，所有这些都不是天生的，是培养训练出来的，只要找到一本最有效、最适合你的训练手册，你就会拥有这一切……

北京工业大学出版社

◆ 卢璟◎主编 ◆

ZUIXIN LUSHI SUSONG DAILI YU PEIXUN QUANSHU

最新
律师诉讼代理与
培训全书

最新律师诉讼代理与培训全书

卢璟/主编



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

最新律师诉讼代理与培训全书/卢璟主编·—北京:北京工业大学出版社,2004.6

ISBN 7-5639-1366-1

I.最… II.卢… III.诉讼-代理(法律)-基本知识-中国
IV.D925

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 040752 号

最新律师诉讼代理与培训全书

卢璟 主编

★

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

北京秋豪印刷有限公司印刷

★

2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

787mm×960mm 16 开本 23.25 印张 338 千字

ISBN 7-5639-1366-1/F·163

定价:33.00 元

前 言

中国社会正在进入一个追求变革、竞争与向往财富的时代。随着人们的民主观念和法律意识的日益增强，法律调整的社会关系更加复杂化和多样化，社会对法律的需求也日益增强，律师业务已由过去单纯的刑事辩护发展到民事、行政、涉外经济、金融、房地产、证券、高科技、知识产权等市场经济的各个领域，渗透到社会生活的方方面面。日益增强的社会需求，使律师已成为一个赢得高薪、财富和荣耀的职业。有资料显示，一个从哈佛毕业回国的律师，每年至少能赚到100万元左右。被称为“黄金职业档”的律师职业，成为21世纪最赚钱的行业之一。

市场经济大潮汹涌澎湃，中国的法律制度和体系不断完善，传统的纠问式审判方式正在被控辩式的审判方式所取代。在控辩式审判体制下，控辩双方的积极性、主动性将得到更大的发挥，律师的职能作用将更为明显地体现出来，律师的调查、取证、举证、论辩等艺术，将会在法庭上大放异彩——律师已成为市场经济中立足于风头浪尖的弄潮儿。

社会越来越认识到律师的作用，同时也对律师的素质提出了更新、更高的要求，聘请律师从“装门面”、“打官司”，发展到真正要求律师为自己的商务活动提供法律服务，从法律上为自己把好经营和决策关。这就要求律师加强自我教育和培训，不断提高执业能力和水平，以适应形势的发展和社会的需求。

律师职业的挑战性、创造性，激发着竞争者和勇敢者的追求，它财富积累的快捷性，更为多数人羡慕不已。然而，一名成功律师所体现的，并不仅仅是财富，他们还肩负着维护社会正义、扶正法律天平的神圣使命。律师的工作性质和职业特

前

言

前

言

点，决定了律师必须有较高的法学知识、较强的业务技能和广博的知识储备。律师在追求经济利益和实现人生价值的同时，应依仗人间正义，应为公平、公正而辩护。

律师在司法实践中，要想赢得诉讼与辩护的成功，就必须具备作为一名优秀律师应有的各种素质。这些素质不像一件家具，只要有几个简单的零部件就可以组合而成。没有经过全面的学习和训练，没有过硬和扎实的基本功，纵然熟悉法律条文也是毫无用处的；没有相当的修养，没有丰富的实践经验，单凭对办案程序的一知半解，也是无济于事的。为了满足已经跨入或即将跨入律师行业人员的需求及律师行业相关人员研究、学习和参考的需要，我们精心编写了这本《最新律师诉讼代理与培训全书》。

本书从律师代理诉讼和打赢官司的实际需要出发，以诉讼代理的实战策略、操作技巧和如何运用为重点，兼顾理论性，注重实践性，力避高深的理论分析，通过大量生动的事例和精彩的案例，告诉律师如何代理诉讼才能胜诉。全书根据执业律师的实践经验，深刻剖析了律师代理败诉的内在原因和规律，详细指明了各个要害环节需要注意的问题，重点阐述了律师赢得诉讼的操作步骤、方法、程序和技巧。

本书是集律师基本功训练、执业实践经验、诉讼诀窍于一体，具有通俗性、实用性和可操作性的律师执业指南。它将帮助正在执业和即将走向律师行业的人员，掌握高超的代理诉讼技巧，在同行中脱颖而出。

目 录

第一章 成功创业宝典

- 一、荣耀与高薪的职业 (2)
 - (一) 步入神圣的殿堂 (2)
 - (二) 明确你的职责 (3)
 - (三) 怎样取得执业资格 (4)
 - (四) 律师的执业管理 (6)
- 二、责任重于泰山 (7)
 - (一) 律师的民事责任 (7)
 - (二) 律师的刑事责任 (9)
 - (三) 行政法律责任 (9)
 - (四) 非诉讼事务责任 (10)
- 三、恪守执业原则 (10)
 - (一) 依据事实, 尊重法律 (10)
 - (二) 维护当事人合法权益 (11)
 - (三) 严守职业道德和纪律 (12)
 - (四) 独立执业, 不受非法干涉 (13)
 - (五) 接受全面监督 (13)
- 四、迈向成功的捷径 (15)
 - (一) 拓展你的业务领域 (15)
 - (二) 树立与众不同的形象 (15)
 - (三) 靠诚信广辟案源 (15)
 - (四) 在竞争与合作中取胜 (16)

目

录

目

录

第二章 锤炼执业基本功

一、刑事辩护，成功的基石	(18)
(一) 接受委托，介入诉讼	(19)
(二) 阅卷与取证，做好出庭准备	(21)
(三) 打赢庭审辩护的硬仗	(27)
二、民事代理，找准你的定位	(29)
(一) 正确处理与委托人的关系	(30)
(二) 获取证据是关键	(32)
(三) 常见案件的代理方法	(34)
三、法律顾问，善顾又善问	(37)
(一) 选择好聘请单位	(38)
(二) 签订聘请合同	(39)
(三) 熟悉聘请单位情况	(40)
(四) 明确法律顾问业务范围	(41)
(五) 掌握正确的工作方法	(43)
(六) 做好法律顾问五要诀	(44)
四、非诉讼业务，练就多面手	(45)
(一) 促成和解和主持调解	(46)
(二) 参与非诉讼事务调解	(48)
(三) 律师参与仲裁	(48)
(四) 律师见证	(53)
(五) 发表声明	(55)
(六) 法律咨询和代书	(56)
五、法律文书——打赢官司的载体	(56)
(一) 写好法律文书的原则	(57)
(二) 诉讼文书撰写方法	(58)

目

录

第三章 诉讼代理战略

一、成功会见当事人	(62)
(一) 细致周到地接待	(62)
(二) 积极倾听	(65)
(三) 巧妙询问	(67)
(四) 详细掌握案情	(70)
(五) 拟制会见提纲	(72)
(六) 把握好会见程序	(73)
二、善于与法官交朋友	(75)
(一) 法官喜欢什么样的律师	(76)
(二) 律师怎样征服法官	(79)
三、广泛获得案源	(82)
(一) 了解市场需求	(83)
(二) 善于推销自己	(83)
(三) 留住老客户	(83)
(四) 进行充分准备	(84)
(五) 不轻易放弃	(85)
(六) 利用团队的影响力	(85)
(七) 用真情赢得机会	(85)
四、打造诚信品牌战略	(86)
(一) 诚信的误区	(87)
(二) 打造诚信的要诀	(88)
五、规避代理诉讼风险	(90)
(一) 律师会面临哪些风险	(90)
(二) 律师怎样进行自我保护	(91)
(三) 敢于进行风险代理	(95)
六、与同行真诚合作	(97)
(一) 与陌生的同行合作	(97)

目

录

- (二) 与有经验的律师合作 (99)
- (三) 怎样与名牌大律师合作 (100)

第四章 取证举证技巧

- 一、从证人处取得突破 (104)
 - (一) 让证人开口讲实话 (104)
 - (二) 营造融洽的取证气氛 (105)
 - (三) 摸透证人心思 (108)
 - (四) 消除证人对抗心理 (110)
 - (五) 对证人巧妙提示 (112)
- 二、认真调查取证 (114)
 - (一) 全面掌握证人情况 (114)
 - (二) 发现双方分歧点 (115)
 - (三) 分析证据的可靠性 (115)
 - (四) 整理和补充证据 (116)
- 三、掌握正确的举证方法 (117)
 - (一) 证据内容要充分 (117)
 - (二) 举证顺序要得当 (119)
 - (三) 举证方式要合适 (120)
 - (四) 避免举证的误区 (121)
 - (五) 重视证据的说明分析 (121)
 - (六) 用好关键性证据 (122)
 - (七) 引用法律要恰当 (123)
 - (八) 给自己留有余地 (126)
- 四、巧妙进行法庭质证 (129)
 - (一) 怎样交叉询问证人 (129)
 - (二) 注意询问的细节 (130)
 - (三) 掌握相关询问技巧 (132)
 - (四) 把握询问规则 (133)

(五) 交叉询问的特殊能力	(134)
(六) 谨防陷入质证误区	(139)

第五章 庭审辩论必备技能

一、法庭辩论的基本素质	(142)
(一) 智勇兼备	(142)
(二) 以事实为依据	(144)
(三) 以法律为准绳	(146)
二、法庭辩论开好局	(148)
(一) 精心进行准备	(148)
(二) 雕琢辩论风格	(150)
(三) 打响开场发言	(152)
三、讲究法庭形象	(155)
(一) 风姿勃勃, 幽默大方	(156)
(二) 操纵适度, 挥洒自如	(158)
(三) 调控得体, 激情昂扬	(160)
四、控制辩论节奏	(163)
(一) 层层深入, 步步为营	(163)
(二) 环环相扣, 穷追猛打	(164)
(三) 攻其核心, 不及其余	(166)
(四) 详略得当, 简洁明快	(167)
(五) 巧舌利嘴, 急缓分明	(168)
(六) 聚理成势, 以势慑人	(170)
五、把握辩论情感	(171)
(一) 用理智战胜情感	(171)
(二) 使感情更富有弹性	(173)
(三) 真挚的感情	(174)
(四) 抑制感情的方法	(175)

目

录

目

录

第六章 善辩智赢兵法

一、足智多谋的巧辩	(179)
(一) 以柔克刚法	(179)
(二) 针锋相对法	(180)
(三) 切中要害法	(183)
(四) 灵活善变法	(185)
(五) 征服法官法	(186)
(六) 善辩明辩法	(187)
(七) 以情动人法	(188)
二、慎重出招的诡辩	(191)
(一) 避实就虚法	(191)
(二) 奋力反驳法	(193)
(三) 左右逢源法	(194)
(四) 巧用激将法	(197)
三、灵活机智的谋辩	(198)
(一) 敏捷应变法	(198)
(二) 突破心理法	(200)
四、决战终局的强辩	(202)
(一) 论辩重在终辩	(202)
(二) 不赢胜局不罢休	(203)
(三) 终局胜辩规则	(206)

第七章 法律咨询制胜方略

一、你要成为心理专家	(209)
(一) 善于心理沟通	(209)
(二) 你口说你心	(210)

目

录

(三) 打消咨询者顾虑	(210)
(四) 正义的情感	(211)
(五) 成功的心理疗效	(212)
二、精通咨询业务	(213)
(一) 深厚的专业功底	(213)
(二) 广博的知识	(214)
三、真诚赢得客户	(215)
(一) 知己知彼, 设身处地	(216)
(二) 找准感觉, 洞悉案情	(217)
(三) 树立必胜的信心	(218)
(四) 机智灵巧的应变	(218)
(五) 缜密的逻辑分析	(219)
(六) 通俗易懂, 耐心解释	(220)
(七) 机智灵活地发问	(221)
(八) 区分不同的对象	(223)
(九) 用法理说话	(225)
四、令人折服的解答	(225)
(一) 法律解答四大要领	(226)
(二) 法律解答的技巧	(227)
(三) 婉言回拒疑难案件	(230)

第八章 经济谈判成功之道

一、对谈判精心谋划	(234)
(一) 确立谈判目标	(234)
(二) 全面搜集信息	(235)
(三) 制定正确谈判策略	(236)
(四) 了解对手真实意图	(238)
二、追求谈判的最高利益	(240)
(一) 探明利益分歧点	(240)

目

(二) 慎重向对手叫板	(242)
(三) 不要锋芒毕露	(242)
(四) 必要时欲擒故纵	(244)
(五) 猛击对手的软肋	(245)
(六) 懂得见好就收	(247)
三、依据法律讲究法理	(248)
(一) 法律是谈判的依据	(248)
(二) 法理是辩论的基础	(251)
四、谈判制胜高招	(254)
(一) 听招	(254)
(二) 想招	(257)
(三) 说招	(258)
(四) 变招	(261)
(五) 赢招	(264)

录

第九章 顶尖商务代理妙策

一、参与企业风险投资	(269)
(一) 找准风险投资赢利模式	(269)
(二) 在风险投资运作中发挥作用	(271)
二、从事反倾销业务代理	(273)
(一) 从事反倾销业务的基本素质	(273)
(二) 应注意的主要问题	(273)
三、如何办理证券业务	(274)
(一) 帮助设立规范的股份公司	(275)
(二) 把好股票证券发行关	(275)
(三) 实施法律引导	(276)
(四) 为上市公司提供法律服务	(276)
(五) 防范证券业务风险	(278)
四、怎样代理房地产案件	(280)

(一) 遵守办案程序	(281)
(二) 重点审查合同效力	(282)
(三) 把住关键环节	(284)
五、网络时代如何拓展业务	(284)
(一) 抓住网络时代市场机遇	(285)
(二) 适应电子商务的发展	(286)

第十章 卓越口才训练方法

一、律师从业金钥匙	(289)
(一) 铜牙铁齿的技能	(289)
(二) 练好口才三大要素	(291)
(三) 优秀口才四要诀	(292)
二、大师那里取真经	(293)
(一) 外国著名的辩论大师	(294)
(二) 中国大师的风采	(296)
三、优秀口才出自实践	(298)
(一) 实践出奇才	(298)
(二) 善于观察与模仿	(301)
(三) 在办案中积累经验	(302)
(四) 敢于改变自己	(303)
(五) 多看多听多说	(304)
(六) 从技巧上升到艺术	(306)
四、律师的非语言表达	(307)
(一) 注重衣着与举止	(309)
(二) 控制好情绪	(309)

目

录

目

第十一章 诉讼代理败局剖析

- 一、没有弄清当事人的真实需求 (311)
- 二、超越委托代理权限 (312)
- 三、遗失或损坏重要证据 (313)
- 四、关键证据收集不全 (314)
- 五、因主观过错延误诉讼时效 (316)
- 六、不能正确主张合法权利 (317)
- 七、无故拖延或不依法履行职责 (319)
- 八、泄露委托人的秘密或隐私 (321)

录

第十二章 精彩案例分析点评

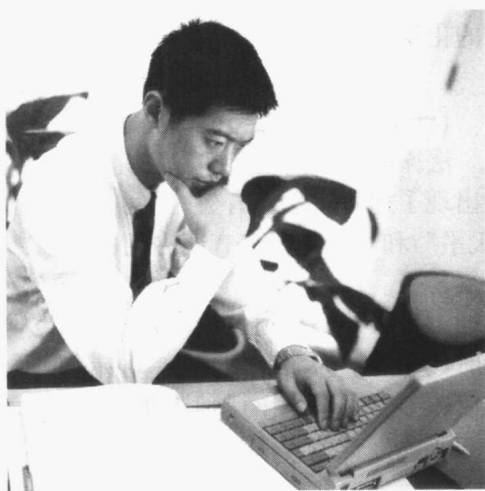
- 一、法理越辩越明 (325)
- 二、智辩扭转乾坤 (329)
- 三、依法依理维护权利 (331)
- 四、言简意赅，击中要害 (334)
- 五、不入虎穴，焉得虎子 (337)
 - (一) 初战告捷 (338)
 - (二) 四两拨千斤 (339)
- 六、锁链证据巧制胜 (341)
- 七、成也证据，败也证据 (343)
 - (一) 辛普森始末 (343)
 - (二) 先败后胜的“东京地产案” (346)
- 八、骄人的“律师梦之队” (347)
 - (一) 显赫的背景 (347)
 - (二) 不露声色的公关 (348)
 - (三) 抓关键证据，致命一击 (349)

(四) 出其不意，发起反攻	(350)
(五) 在审判地点上展开较量	(351)
主要参考文献	(353)
后记	(344)

目

录

第一章 成功创业宝典



许多有志跨入律师行列的创业者，都把使自己成为顶尖律师作为人生的一大追求。然而，要成为一名优秀的律师，不仅需要胆识、机遇和真才实学，还要有一个完整的创业思路。这个思路就是：创业者必须从自身的自然条件和国家的法律环境出发，全面了解成为一名执业律师所应具备的基本资格和条件，懂得执业中需要遵守的行规和纪律，明确需要承担的法律责任。纵观世界上许多有卓越成就的大律师，无不是在发展的起步阶段，打下了坚实的创业基础。