

全国律师执业基础培训

指定教材

律师执业 基本素养

LAWYER

修订版

中华全国律师协会 / 编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

全国律师执业基础培训
指定教材

律师执业 基本素养

修订版

中华全国律师协会 / 编

 北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

律师执业基本素养(修订版)/中华全国律师协会编. —北京:北京大学出版社,2009.8
(全国律师执业基础培训指定教材)

ISBN 978 - 7 - 301 - 15487 - 8

I. 律… II. 中… III. 律师 - 职业道德 - 中国 - 教材 IV. D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 114442 号

书 名: 律师执业基本素养(修订版)

著作责任者: 中华全国律师协会 编

责任编辑: 杨剑虹

标准书号: ISBN 978 - 7 - 301 - 15487 - 8/D · 2352

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 电子邮箱: law@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62117788

出版部 62754962

印 刷 者: 北京汇林印务有限公司

经 销 者: 新华书店

720 毫米 × 1020 毫米 16 开本 16 印张 299 千字

2007 年 5 月第 1 版

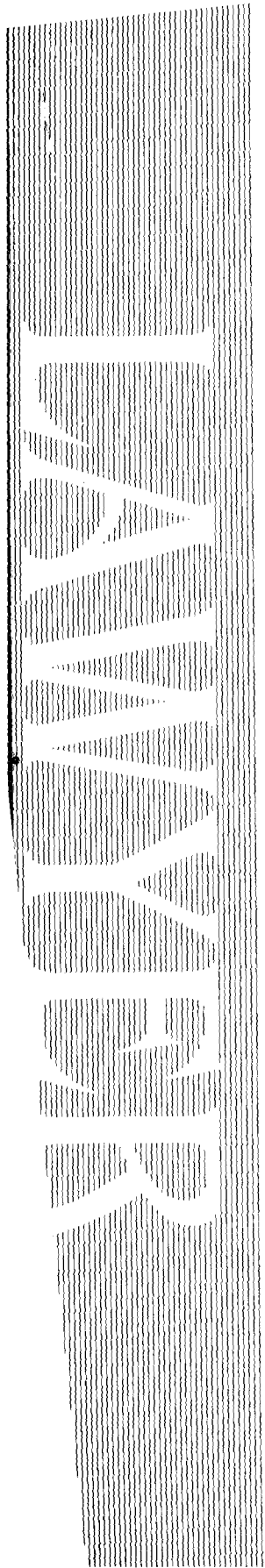
2009 年 8 月修订版 2009 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010 - 62752024 电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn



编委会主任：于宁

编委会副主任：金山/蒋敏/邓甲明

编委会顾问：任继圣/高宗泽/江平/陈光中/贺卫方

编委会成员（按姓氏笔画排列）：

于宁/马国华/王俊峰/邓甲明/朱伟/吕红兵/李本森/
里红/张庆/金山/庞正中/柳宪章/郭振忠/洪家鸣/
梁胜国/蒋敏/潘跃新

特邀编辑：李鲲

本书作者：柳宪章

修订说明

为贯彻实施《律师法》关于律师协会组织管理申请律师执业人员实习活动的规定,中华全国律师协会于2007年上半年组织编写了全国律师执业基础培训指定教材,中国律师界首次拥有了由自己为整个行业量身定作的、系统地介绍律师执业技能、执业素养、执业规范的全国统一教材。

这套教材的出版发行,实现了几代中国律师的梦想,对规范律师执业行为、提高律师执业水平起到了巨大的推动作用。它既是整个律师行业基础教育各自为政的结束,也为中国律师业今后建立统一的执业标准打下坚实基础,不仅有着广泛的现实意义,而且有着深远的历史意义。

本教材的四卷内容,即《律师职业道德与执业基本规范》、《律师执业基本素养》、《律师执业基本技能》(上、下),一经出版发行即在同行中深受好评。参加集中培训的广大实习律师以及接触过本套教材的资深律师普遍认为,本套教材内容丰富、针对性强,扭转了当前执业培训只讲法律不讲技能、只知法理不知操作的局面;不仅是新律师职前培训的必选教材,也是律师执业过程中极具实用价值的参考资料,许多技能可以直接用于执业实践。目前除了个别地区外,全国已有28个省、自治区、直辖市的律师协会采用这套教材作为律师执业基础培训的标准教材,其权威性、实用性得到了广泛的认可。

由于法律环境总是处于不断的发展变化之中,本套教材中的某些内容已经需要通过修订来适应现行的法律环境。为此,在中华全

国律师协会的统一组织下,本套教材的编委会重新组织作者针对以往版本进行了修订。工作内容主要是根据2007年1月1日起至2009年3月31日止的法律规范和司法解释的更新情况,对教材内容进行针对性修改和补充,同时还综合两年来的变化情况更新了部分相关数据等内容,并针对第一版中存在的缺陷及各地律师协会的反馈、律师业务的发展及需求,补正、调整、充实了相关内容。

由于编写执业培训统一教材是中华全国律师协会历史上的第一次,许多模式需要探索,许多经验需要积累。在此谨向大力支持本套教材编撰、发行的社会各界人士表示衷心的感谢,同时也向针对本套教材的改进、提高提出宝贵意见的各界人士深表谢意,并诚挚欢迎社会各界继续对本套教材提出宝贵意见,我们将通过我们的不懈努力不断对本套教材予以完善并推向新的高度。

实习律师集中培训指定教材编委会
2009年7月1日

编写说明

如何成为合格的律师？如何成为优秀的律师？这不仅是初出茅庐的实习律师们迫切想知道的，也是律师行业管理所孜孜以求的。今天的实习律师代表着明天的整个律师行业。如何提高律师行业的执业水准，提升律师行业的整体素质，是关系到律师行业持续、稳定、健康发展的首要命题。

司法部将申请律师执业人员的实习管理工作移交给律师协会之后，全国律协六届三次常务理事会审议通过了《申请律师执业人员实习管理规则（试行）》，并于2007年3月1日起开始实施。根据该《规则》的规定，申请律师执业人员在为期一年的实习过程中，必须参加一个月的集中培训，并按照全国律协制定的培训大纲的要求，系统学习由全国律协统一编写的集中培训教材，学习掌握律师执业基本规范、基本素养和基本技能。编写这套教材成为做好集中培训工作的关键。为完成这一开创性的历史使命，在全国律协教育委员会主持下，一批执业经验丰富、业务专长突出、热心律师教育事业、理论及实务上均有建树的律师共同参加了培训教材的编撰工作。

这套教材的编撰，是全国律协的一次历史性尝试，是中国律师为适应中国政治、经济、社会的飞速发展，从律师执业的基本素质及基本技能着手，组织行业力量、发挥集体智慧，开始系统地构筑符合律师行业发展规律的规则体系、教育体系和文化体系的标志。其主要特点有：

第一，面向实习律师，普及“应知应会”。本套教材读者范围定

位于已取得法律职业资格并申请成为执业律师的实习人员,内容不再重复法学理论、基本概念和基础知识,而是立足于律师行业的基本规范、基本素养和基本技能。

第二,理论联系实际,突出操作技能。《律师执业基本素养》及《律师执业基本技能(上、下)》部分均由各领域内经验丰富的资深律师,将执业理念、专业思维和执业技能加以总结,内容突出实用性,覆盖了律师实际工作中的基本领域,它完全有别于传统的教材和学术论著,创立了律师职业教育的基本体例和风格。

第三,结合阶段需求,力求基础牢固。为帮助实习律师将理论知识转化为执业能力,本套教材强调律师执业经验,并注意结合实例,其中《律师执业基本技能(上、下)》的一些编、章中还分别设有概说和提示,以便于实习律师理解和掌握其中的要点。

第四,观点反复推敲,提法客观中立。作为全国律协首次组织编写的教材,本套教材力求做到分类科学、体例完整、内容严谨,无论是对学理和法律规范的引用,还是阐述观点、开示范例,均遵循客观中立的主旨。

作为实习律师集中培训指定教材,本套教材包括三部分,撰写人员及分工如下:

第一部分,《律师职业道德与执业基本规范》:李本森(第一、二、三、四、五、六章,第十章第一、二、三节);许身健(第七、八、九章);张远毅(第十章第四节)。

第二部分,《律师执业基本素养》:柳宪章。

第三部分,《律师执业基本技能(上、下)》:钱列阳、徐平(第一编);吕立秋(第二编);郭振忠、李广、刘炳荣、郭卫东(第三编);杨学芳(第四、五编);吴江水(第六编);龚志忠(第七编);庞正中、王进(第八编);张学兵(第九编);姜俊禄(第十编)。

为了保证这套教材的质量,编委会多次召开会议,在体例、风格、内容、语言等方面进行了多次的修改和调整,诸位编委付出大量的时间和精力后,终于成就本书。同时,任继圣、高宗泽、江平、陈光中、贺卫方等权威专家对本套教材予以及时审定,为本套教材的修改定稿提供了大量的帮助。此外,在本套教材的编撰过程中,戈宇、刘桂林、周俊武、胡凌、邓念燕、陈岳琴、陈奇明等律师提供了无私的支持,在此一并表示感谢。

由于编撰计划的原因,本套教材所引用的法律规范截止于2006

年12月31日,在此提请读者注意。

作为中国律师职业教育的第一套标准教材,本书或许在不同方面和不同程度上存在相应的缺憾。我们欢迎读者提出宝贵的建议和意见,在此基础上适时对教材进行修订,以便更好地满足读者的要求。

本套教材既可以作为实习律师的培训教材,也可以作为律师执业的参考资料,故又称《全国律师执业基础培训指定教材》。不过,律师的成长需要持之以恒的自我约束和勤勉尽责,以及用心钻研和不断总结提高,本书所介绍的经验及工作方法只能参考,不可生搬硬套。此外,本书仅为基础性的教材及参考,不能作为评判律师业务水平及工作责任的依据。

实习律师集中培训指定教材编委会
2007年3月

目 录

第一章	概述	
第一节	律师的概念	1
第二节	律师的价值和律师工作的意义	7
第三节	律师工作的性质和形式	13
第四节	律师的角色与职业面孔	15
第五节	律师的形象和与人交流	18
第二章	律师工作中的主要关系	
第一节	律师与当事人(客户)之间的关系	24
第二节	律师与对方当事人的关系	32
第三节	律师与对方当事人律师之间的关系	38
第四节	律师与法官的关系	43
第五节	律师与检察官的关系	49
第三章	客户的开拓	
第一节	客户的需求	54
第二节	律师的市场定位	59
第三节	律师开拓客户	64
第四节	客户关系的维护	70
第四章	访谈(当事人的接待)	
第一节	访谈的目的	75
第二节	访谈的阶段和技巧	80

第三节	访谈的控制	94
第五章	谈判	
第一节	谈判知识概述	97
第二节	谈判操作和技巧	102
第六章	法律调研	
第一节	法律调研概述	121
第二节	法律检索	126
第三节	法律调研报告	168
第七章	资料、文件和案卷	
第一节	资料的收集与管理	185
第二节	文件的制作和管理	211
第三节	业务档案(案卷)的管理	227
附录一	律师业务档案立卷归档办法	234
附录二	律师业务档案管理办法	239
附录三	北京市《律师业务档案管理办法》实施细则	243
后 记		244

第一节 律师的概念

一、律师的定义

我国《律师法》第2条规定,律师是“依法取得律师执业证书,为社会提供法律服务的执业人员。”

律师以服务对象划分,有公司律师、政府律师和社会律师。本书中所提及的律师是指社会律师。律师通过依法执业,维护当事人的合法权利,维护社会司法公正,从而体现其价值。

二、律师行业

律师行业是一个充满魅力和挑战的行业,它戴着光荣、梦想和受人尊重的光环,随时面对的是严峻的现实,需要的是广博的知识和全面的能力。无论是出于对正义公平的追求,还是为了尊严和成功的人生,当你通过了司法考试,选择了律师

这个行业,你有理由为成为这个行业中的一员而感到骄傲。原因如下:

1. 律师是目前入门限制最高的行业之一

根据目前的法律要求,必须是拥护中国宪法并有选举权和被选举权、取得本科以上学历或具有同等专业水平、品行良好的中国公民,才有报考司法考试的资格;在通过高淘汰率的司法考试后,通过者得到的仅仅是一个执业资格;在被一家律师事务所录取、经过30天的集中培训、做了一定时间的实习律师后,才有可能申请真正的律师执业证。这样的要求和过程,作为一个行业的入门限制,不可谓不高,不可谓不严。就中国目前的状况而言,很少有其他一个行业比律师这个行业入门的要求更高更严。

2. 就提高自身能力和丰富人生阅历而言,律师是最好的行业之一

一般而言,律师每天面对的都是新人、新事。当事人基本上都有自己独特的生活经验、人生态度和已经形成并很难改变的做事方法;他们大多都会从自己的角度作出判断并追求利益的最大化、风险的最小化,力求少承担或不承担责任;他们聘请律师前就已经存有合理或不合理的心理期待。对方当事人利益有时与本方当事人利益完全对立,其聘请的律师,也都是受过良好教育、受过专业培训、饱经历练的职业“杀手”……

待处理的事务大多与当事人有利害关系或对当事人有重大影响。这些事务都有它发生的必然因素,比如复杂的商业背景、多变的社会环境以及各人不同的道德法律观念……在这些事务中,人的想法、做法和表现出的感情大多是真实的,大多是人的本质比较直接的体现。

在上述各种各样的人群中,律师要处理好待处理的事项,他要让本方当事人满意,要让对方当事人或裁决者接受自己的观点,他要协调好方方面面的关系,还要得到应当属于他的合法收入……他就必须要有运筹帷幄、纵横捭阖的能力。律师这个行业要求他们专业知识更广博更精深,因为承认他们知识的不是年轻的学生,而是拥有丰富社会经验的当事人,他们得用知识创造和换取实际的结果;要求他们要比棋手考虑的因素更多,并且考虑得更深更细,因为他们所能利用的因素大多是变量,并且规则尚有很多的不确定性;要求他们要有比医生更强的洞察力和判断力,因为他们没有辅助的检查仪器和报告数据,他们只能依据执业经验、专业知识和事实的证明让人们认可他们独具的慧眼;要求他们要比说客更能言善辩,因为他们往往不能选择要说服的对象,他们能够选择的只有说服的方式……

3. 律师是最能体现从业者自身价值和社会价值的行业之一

当事人经过考虑和权衡,一旦决定付出相对高昂的代价聘请律师时,大多对律师提供法律服务的需求都是迫切的,有时甚至是非常迫切的。很多资深律师尤其是处理刑事案件的律师,都会有这样的经历和体会。当一个身陷囹圄的嫌疑人把

求生或获得自由的希望托付给唯一能够给他提供帮助的律师时,律师从他噙满泪水的眼中,感受到的那种真挚殷切的期待,有时可能超过了危重病人对医生的期待。

当社会法治化进程不断深入,法律对人们生活的调整不断加强时,人们对法律服务的需求必然不断增强。中国目前的从业律师人数约 13 万人,如果按照中国总人口 13 亿计算,我国总人口与律师的比率约为 10000:1。在 2000 年时其他国家人口与律师的比率为:美国 500:1;英国 800:1;日本 1000:1;发展中国家平均是 3000:1。上述数字表明我国在社会发展过程中对法律服务的巨大需求,表明了律师在中国是一个极具发展前途的行业。

律师工作的独立性,为你充分实现个人价值提供了条件。律师提供法律服务的过程,不仅仅独立于法院、检察院,而且常常独立于当事人的意志。从对事实的了解、分析判断,到设计、调整、实施具体解决问题的方案,整个过程都需要律师最大限度地发挥自己的主观能动性,没有现成的行为样板可以照搬,没有固定的工作流程,律师也不是大型机器中的一个零部件……这样的工作性质,为律师施展自己的才能、展现自身的价值提供了宽松的环境。

律师提供法律服务所追求的具体目标是维护特定当事人的合法利益。实际上,一个个具体的当事人合法利益的维护及实现的过程和结果,推动了整个社会的公平和正义的实现。如果一个律师真正具有为社会的公平正义作出贡献的理想,那么其每天的具体工作都是在直接地实现着自己的理想。在一些法治发达的国家流传着这样一句话,“没有总统社会会照常运行,没有律师是万万不行的”,可见,律师工作在法治社会中,有着极高的社会价值。

4. 律师在中国是一个新兴的行业

虽然中国最初的律师业出现在 20 世纪初的清末,但自新中国成立以来,律师作为一个行业在中国真正的兴起是在 20 世纪八九十年代,是伴随着经济体制改革而新兴的行业,由于中国市场经济发展的历史比较短,为市场经济服务的相关法律制度及法律服务经验自然也不够成熟和完善。故此,与一些发达国家中掌握几百年市场经济法律服务经验的律师相比,我们确实处在一个初级阶段。

正是由于律师是一个新兴的行业,律师业处于一个高速发展、高速淘汰的阶段,一个有抱负、有才华的积极进取的年轻人投入到这个行业,才有无限的发展空间。

三、成功律师的概念

什么样的律师是好律师,什么样的律师是成功的律师?这可以说是每一个有

志于从事律师业的人所应考虑的首要问题。对这个问题的不同理解,很大程度上影响着从业者的执业追求、执业态度、执业品位、执业风格、执业作风、执业能力、执业水平等各个方面。

不同的律师由于追求不同、所处的环境不同,对成功律师的理解也是不同的。随着自身状况和所处环境的变化,从业者对成功律师的理解也会发生变化。

1. 成功律师

成功律师一般都有如下的共性:(1) 确实将律师工作作为一项最为理想的事业,作为自己最有意义的人生追求来从事这个工作;(2) 发现并享受律师工作的乐趣,能够最大限度地将自己的精力、时间和财富投入到这项工作中;(3) 确实能够做到把客户的利益置于个人利益之上,无怨无悔地、一点一滴地实现着社会的公平和正义,并且对律师事业的发展起到一定的促进作用。

尽管成功和成功律师是一个相对的概念,但是,成功律师与其他律师相比较而言,还是有客观标准和具体体现的。这通常表现为下述五个方面的能力:(1) 具有能够让客户满意、让同行信服的提供法律服务的能力;(2) 有高水平的开拓客户、维护客户关系的能力;(3) 具有总结业务经验、制作标准文件、制定和完善标准工作方法的能力;(4) 具有管理律师事务所的能力;(5) 具有较强的培训、帮带年轻律师的能力。

2. 成为成功律师的建议

(1) 将律师工作当做人生目标来追求

工作的选择有些像择偶,选择固然重要,但更重要的在于感情的培养。一旦成为律师,你应当坚信律师就是你最理想的工作,为了成为成功的律师,你能够为之付出一切,包括你的时间、你的精力、你的感情……,你用心努力地去工作了,这个过程也会根据你设定的目标使你的自身因素发生改变。很可能在一段时间后你会发现律师工作几乎就是你全部或大部分的人生价值,是你生活不能割舍的一部分。当然,在你的工作过程中,你不仅仅要认识工作价值、工作的神圣和崇高,更重要的是能够时刻发现并享受工作带来的乐趣。当接触每一个当事人时,你需要用一种欣赏的态度来理解事件发生的原因和他(她)的各种要求;当你设计一个解决问题的方案时,你需要有一种尝试创作的冲动,来验证你的判断能力和逻辑思维能力;当你实施某个具体方案或行为的时候,你应当具有接受挑战的心态,把你的耐力、反应能力、亲和力、组织能力等发挥到极限……。如此这般,无论事情的具体结果如何,你每天都朝着你追求的目标发展,都收获着自信和希望,实际上,你已经踏上了成功之旅。

(2) 集中精力于最重要的目标

成功之旅是由一个个具体的目标构成的。在不同的时期,需要在达到具体的

目标后才能开始下一个行程。

走上成功律师的道路,具有这样一些目标或者说一些条件是非常重要的:

① 选择一家好的律师事务所、一个可以为师的律师和适宜的业务发展方向。通常人们认为好的律师事务所拥有宽敞的办公用房,拥有众多高学历和富有经验的律师,拥有较多的业务和巨额的创收……,上述都是事务所成功的具体表现。作为一个律师,判断是否是一家好的律师事务所看重的是它能够为律师做什么。换言之,好的律师事务所要能够为律师的成功提供支持。好的律师事务所要有好的理念、好的制度、好的工作气氛和人际关系,要有能够使律师得到锻炼的各种业务和业务培训体制。尤其是最后一点,对年轻律师而言至为重要。

如果年轻律师刚刚跨入律师行业就有一个可以为师的律师进行指导,那是一件非常幸运的事情。很难想像,一个律师没有可以为师的律师进行长期指导教诲,他在今后的执业竞争中还能够成功。在很多情况下,寻找一位可以为师的律师确实是可遇而不可求的事情,但是,如果你切实抱定成功的信念并努力争取着,你必然会得到成功律师的青睐,因为物以类聚。即使没有找到或者尚未找到一个可以为师的律师,你也要尊重并学习每一个律师的优点,博采众长。

在一些发达地区的大中型律师事务所中,律师已经超越了赤脚医生式的执业水平,有了比较专业的分工,也有了自己的专业发展方向,成功律师也大多形成了自己的专业特长。你应该根据你的教育基础、专业教育或研究水平、外语水平、个人经历和所拥有的社会资源,找到适宜自己发展的专业发展方向。专业发展方向没有高低之分,关键在于适宜。

② 熟悉法律法规。国内的法学院教育基本是站在立法者角度讲授对法律的理解和理解法律的理论及方法,学生对法律法规本身的熟悉程度往往是不够的。成为律师以后,你要利用法律维护和实现当事人的权益,换言之,法律对律师而言是维护和实现当事人权益的工具。你必须站在一种区别于法学院的理论的角度来重新理解和体会法律,你必须熟知与你的每项业务相关的所有法律法规、具有指导意义的案例和立法趋势。

年轻律师是否成功的最大区别往往在于没有业务时的表现。在你刚刚成为律师后的一两年内,在你尚不能独立承担业务或开拓客户的时候,你必须利用好这段时间做到熟悉法律法规。这个目标是你通过自身努力就可以达到的。

③ 掌握律师专业思维方式和业务技巧。法律调研、起草法律文书(各种报告、法律意见书等)、起草合同、参与谈判、代理诉讼和代理其他纠纷的处理这些执业律师日常的工作,从形式安排到内容表述以及各种行为实施的程序和方式都有律师习惯的做法,在习惯的做法后面隐含的是执业律师的专业思维和业务技巧。律师的专业思维和业务技巧都是经验的结晶,只有了解和掌握这些才能够完成具有律

师专业水准的工作成果。如果年轻的律师天天用心努力地从事上述这些工作,并认真体会总结,在资深律师的指点下,用三年左右的时间达到这个目标应当算是比较成功的。

④ 培养业务关系,提高开拓客户能力。听说过做律师就是“熬年头、混人头”的说法,似乎是说年头长了,人头熟了,律师业务就会自然而然地开展顺了。这句话从强调律师工作要培养社会关系、开拓客户的重要性的角度来理解是不错。但并不是年头到了,人头自然就熟,就自然会有客户上门。培养业务关系、开拓客户是一种能力,是通过综合因素的作用而表现出的综合能力。如果年轻律师能够在五年左右的时间内培养起自己的客户渠道及拥有足够的客户和业务,就已经算是比较成功了。

在上述四个成功的条件和目标里,有些目标是初进这个行业时就必须在比较短的一段时间内集中精力达到和完成的,有些是在相当长的一段时间内都要潜心体会、不断尝试才能达到的。所以,你必须有一个规划,在每一段时间内要知道重点实现的目标。否则,几年后再从头补课将很可能是一锅夹生饭,对你的成功造成不利的影响。

(3) 忘记过去、聚焦未来,专注于不断的进步

作为一个年轻的律师,没有经验、没人指导,并在一个相对陌生的环境中工作,而且行业本身对从业者又有着较高的要求,不如意的事情在所难免。面对这样的现实,正确的选择就是忘记过去、聚焦未来,专注于不断的进步。

在对过去的事情进行总结、吸收了有益的教训之后,过去就已经死了。如果记忆中有太多的失误、太多的悔恨,这必将影响律师应有的自信。如果让过去绊住手脚,律师将失去前进的动力。在一些高水平的体育比赛中常有这样一些现象,世界顶级的足球运动员在一个射门打偏后,他们并没有像国内中超球员那样表现出太多的遗憾和悔恨,他们好像知道每脚都要打准的要求本身就是不合理的,他们好像知道蒙出一脚世界波也没有太大的意义。这不仅仅是风度,更重要的是一种素质,是一种扫除心理障碍的素质,是成功必备的素质。

聚焦未来才能不迷失方向,做律师应该做的事。一脚球踢歪了,但比赛还没有结束,全队的教练、全队的队友以及方方面面的其他人员的努力目标都是要赢得比赛,如果这个时候考虑到自己的面子,为了自己的虚荣心打乱了赛前战术部署或影响到了技术水平的发挥,才真正是大错。几乎每个人都有时时刻刻、在方方面面证明自己的价值,展现自己价值的心理冲动,但成功者只在其设定的目标轨道上,在自己应当做的事情上证明自己的价值,因为有所为就要有所不为。聚焦未来,就是满怀希望。当你满怀希望朝着自己设定的成功目标努力时,这不仅仅有助于你处理目前所遇到的困难和应付一些琐事,同时也会使你有一个健康积极的心态去工