

顶尖律师成功秘诀

顶尖律师

WTO



陈冠任●编著

为全国律师提供一本赢得荣耀和财富的教科书

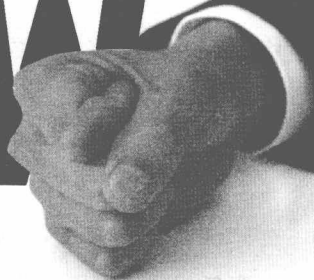
在这样一个人才济济的时代里，社会上拥有律师数百万，平庸是没有竞争力的，单凭吃苦也难以出头，作为律师，必须拥有顶尖的理论和顶尖的实战水平，才能成为制胜之王！

DingJian LuShi

顶尖律师

陈冠任●编著

对于处于起步阶段的中国律师行业而言，



资借鉴的最好教材之一。

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

顶尖律师/陈冠任编著.—北京:大众文艺出版社,
2009.10

ISBN 978-7-80094-764-3

I.顶… II.陈… III.律师业务—中国 IV.D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 186023 号

责任编辑:冰宏

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850 毫米×1168 毫米 1/32

印 张:12.5

字 数:330 千字

版 次:2009 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。



这是一个竞争的时代，只有顶尖的人才，才能站在胜利的潮头。

这是一个法制的时代，只有用法律捍卫自己的利益，才能永远立于不败之地。

这是一个顶尖律师取胜的时代，只有掌握高超的技巧，才能在同行中脱颖而出，击败对手，赢取高薪和财富。

但是，在这样一个人才济济的时代里，社会上拥有律师数百万，平庸是没有竞争力的，单凭吃苦也难以出头，作为律师，必须拥有顶尖的理论和顶尖的实战水平，才能成为至胜之王！

如何在法庭上滔滔不绝地精彩辩论？在调查取证中细致入微地发现端倪和线索？在法官制胜的判决中一举赢取同情？在当事人面红耳

前言



顶尖律师

赤、剑拔弩张的争执中巧妙进行斡旋调解?如何制定打官司百分之百的胜诉策略?如何去做成功的法律顾问?如何有效地参与企业经济活动?如何打好网络官司……总之,如何在同行中成为顶尖的人才,这是每一个进取律师所追求的。但是,学海无涯,强手林立,要想在律师界鹤立鸡群,又是何其的难!

《顶尖律师》将为正在执业和即将走向律师行业的人们。提供一把成为顶尖人物的钥匙,一条通往顶尖高峰的捷径。

《顶尖律师》是一本从实践出发,注重律师实战策略和技巧的难得的教材和战术书。它从律师从业的各个方面系统全面地介绍了律师取胜的策略和方法,为新世纪的律师工作提供全面的参考。书中既有传统方法的介绍,又有最新的制胜技巧的传授;既有基本知识的简述,又有实践经验和工作总结的总结。是集理论与实践、提高与突破的成功之道的律师圣经。

004 《顶尖律师》一书将教会你如何去辩论,如何去取证、质证,如何会见被告,如何制订胜诉方案,如何在庭审中应答,如何庭审发问,如何法庭辩论,如何去反驳,如何获取法官的好感,如何做最后陈述,如何代写法律文书,如何进行法律咨询,如何参与经济谈判,如何在建立公司中发挥作用,如何参与公司资产重组、收购、兼并,如何打网络官司,等等。总之,它所介绍和传授的不是一般简单东西,而是最新、最好、最有效、最有操作性的成功的方法和技巧。它把最成功的经验向你展示,它把最巧妙的方法向你提供,让你在实践中借鉴,使你在战胜自我和战胜他人中突破。

一位有志奋进的律师,可以打败一场官司,也可以失去一次高薪的机会,但是,不可以不去看这本书。

因为它能使你受益,把失败转化成为成功之母,成为顶尖律师。

目 CONTENTS 录

005

第一篇 顶尖律师要有高素质

一、要有高水平的职业道德	(020)
1.正确认识与理解法律规范	(021)
2.尊重事实,依法服务	(021)
3.严格执行办案程序	(021)
4.保守国家机密和当事人隐私	(022)
二、要有丰富的知识水平	(022)
1.要有深厚的法学知识	(022)
2.要有渊博的其他学科知识	(023)
三、要有吃苦、严肃、认真、审慎的工作精神	(024)
1.能吃苦,不怕麻烦	(024)

目
录





顶尖律师

2.要坚持实事求是的立场	(025)
3.不能凭个人好恶,要客观公正	(025)
4.谦虚谨慎,客观冷静	(025)
四、要有严密的逻辑思维能力	(026)
1.什么是逻辑思维	(026)
2.顶尖律师逻辑思维特征	(027)
3.顶尖律师办案有自己的逻辑要求	(028)
4.顶尖律师的思维方法和技巧	(029)
五、要有精确的口才	(031)
1.要有准确严谨的文字表达	(031)
2.要有精彩生动的口头表达	(032)
六、要有灵活的应变能力	(033)
1.顶尖律师为什么要有灵活的应变能力	(033)
2.顶尖律师的应变能力有哪些	(034)
七、要有较好的 EQ	(036)
1.顶尖律师要有较好的 EQ	(036)
2.顶尖律师要具备好的心理素质	(036)
3.律师心理常常产生偏误的原因有哪些	(037)
4.顶尖律师如何自控	(037)
八、要有很好的人际关系	(038)
1.顶尖律师处理人际关系有如下原则	(039)
2.影响顶尖律师人际关系的因素有哪些	(040)
3.顶尖律师如何提高人际交往能力	(040)

006

第二篇 顶尖律师如何进行法律咨询

一、什么是法律咨询	(043)
1.顶尖律师法律咨询的内容有哪些	(043)

2. 顶尖律师解答法律咨询的范围很广泛	(043)
3. 顶尖律师咨询的意义重大	(044)
二、顶尖律师解答法律咨询的技巧	(045)
1. 顶尖律师法律咨询应坚持的原则和要求	(045)
2. 顶尖律师进行法律咨询的技巧	(046)

第三篇 顶尖律师如何代写法律文书

一、顶尖律师代书的范围有哪些	(052)
1. 律师代书是代写法律文书的活动	(052)
2. 律师代书必须抓住特点	(052)
二、顶尖律师代书要适应代书的基本要求	(053)
1. 顶尖律师代写各种法律文书的基本要求	(053)
2. 不同法律文书的代书具有不同特性	(054)
3. 顶尖律师代书要求	(056)
三、顶尖律师代书的技巧	(057)
1. 代书准备阶段技巧	(057)
2. 顶尖律师制作代书的技巧	(059)
3. 顶尖律师代书完成后的处理技巧	(060)
四、律师代书中容易出现的问题及防治	(060)
1. 不顾范围予以代书	(061)
2. 不顾请求予以代书	(061)
3. 不顾内容予以代书	(062)
4. 不顾形式予以代书	(062)
五、在代书内容和形式上把好关	(062)
1. 在代书内容上把好关	(063)
2. 在代书形式上把好关	(065)

007





第四篇 顶尖律师如何去做法律顾问

一、顶尖律师做法律顾问的内容	(068)
1.什么是法律顾问	(068)
2.顶尖律师法律顾问的内容有哪些	(069)
3.顶尖律师担任企业法律顾问的工作范围有哪些 ...	(070)
4.顶尖律师担任法律顾问要遵循一些原则	(071)
二、顶尖律师担任法律顾问的具体工作内容及其工作方式	(073)
1.解答法律咨询,使其活动合规合法	(073)
2. 草拟、审查和修改法律事务文书,使之符合法律规定	(074)
3.参加经济项目的谈判	(074)
4.代理聘方单位参与调解、仲裁与诉讼	(075)
5.帮助聘方建立各种管理制度	(075)
6.协助聘方建立法律事务机构	(075)
7.协助聘方增强法制意识	(076)
三、顶尖律师如何巧做法律顾问	(076)
1.深入调研,了解情况	(076)
2.打响“第一炮”	(077)
3.常联系,加强沟通	(078)
4.突出重点,讲究实效	(078)
5.摆正位置,明确角色	(081)

第五篇 顶尖律师如何进行调解

一、顶尖律师调解要有主动性和艺术性	(083)
1. 什么是调解	(083)
2. 顶尖律师主持调解的条件有哪些	(083)
3. 顶尖律师主持调解有没有业务范围	(083)
二、顶尖律师主持调解不可没有原则	(084)
1. 顶尖律师主持调解与参与调解不同	(084)
2. 顶尖律师主持调解的特点有哪些	(084)
3. 顶尖律师主持调解要坚持原则	(085)
三、顶尖律师主持调解的方法	(086)
1. 准备工作	(086)
2. 进行调解	(087)
3. 制作调解协议书	(087)
4. 促使当事人进行履行	(088)
四、顶尖律师如何巧妙主持调解	(089)
1. 调解成功有条件	(089)
2. 顶尖律师进行成功调解的技巧	(089)

009

第六篇 顶尖律师如何进行参与诉讼的准备

一、阅 卷	(092)
1. 顶尖律师阅卷有要求	(092)
2. 证据的判断与分析要准确	(096)
3. 顶尖律师阅卷有方法	(098)

目
录





二、会见被告人或犯罪嫌疑人	(104)
1. 顶尖律师会见犯罪嫌疑人和被告人是合法的	--- (104)
2. 顶尖律师会见应把握哪些内容	(105)
3. 顶尖律师如何安排会见	(107)
4. 顶尖律师会见的技巧	(107)
三、进行调查	(113)
1. 律师调查与其他调查有不同的法律权利	(113)
2. 顶尖律师调查的范围有哪些	(115)
3. 顶尖律师在不同诉讼案件中进行调查	(115)
4. 顶尖律师在非诉讼法律事务中的调查技巧	(118)
5. 顶尖律师如何恰当对待社会制约问题	(119)
6. 顶尖律师进行调查要有高素质	(120)
四、收集证据	(121)
1. 要把握证据的基本内容	(121)
2. 顶尖律师取证要遵循五个原则	(125)
3. 顶尖律师取证要明确取证任务	(127)
4. 收集证据的要求有哪些	(129)
5. 顶尖律师要巧妙运用取证方式	(131)
6. 顶尖律师取证的步骤有哪些	(134)
7. 顶尖律师取证的技巧有哪些	(135)
五、审查证据	(137)
1. 顶尖律师证据分析有哪些内容	(138)
2. 顶尖律师证据分析要巧用分析方法	(143)
3. 顶尖律师如何对伪证进行分析	(146)
4. 如何对指控证据进行审查	(154)
5. 如何对间接证据进行审查	(156)
6. 如何对“一比一”证据进行分析	(159)

第七篇 顶尖律师如何制定胜诉的策略

一、如何预测对方的诉讼思路	(165)	
1.分析对方的当事人的举证	(165)	
2.预测对方的当事人的主要诉讼观点	(165)	
3.预测对方的当事人的诉讼思路	(167)	
二、诉讼利弊的分析与比较	(168)	
三、“以事实为依据,以法律为准绳”是司法审判的基本准则	(173)	
1.制定诉讼策略的前提	(173)	
2.原告律师的诉讼策略	(175)	
3.被告律师的诉讼策略	(177)	
4.第三人律师的诉讼策略	(180)	011
5.防止制定诉讼策略的误区	(181)	
四、拟写诉讼提纲	(184)	
1.什么是诉讼提纲	(184)	
2. 准备举证提纲原告起诉需要证据, 法庭调查需要举证	(184)	
3.制作质证、发问提纲	(185)	
4.拟定代理、辩护要点	(186)	

第八篇 顶尖律师如何制定诉讼方案

一、准确确定案由	(188)	目
1.明确纠纷是否具有可诉性	(188)	录





2.确定提起何种诉讼	(188)
3.准确确定案由	(189)
二、怎样选择合格的被告	(189)
1.审查纠纷的主体,看是否具备合格的被告资格 ...	(189)
2.审查纠纷的客体,看是否属于法院管辖和受理范围	(190)
3.审查纠纷的性质,看是否具有可诉性	(190)
4.审查纠纷的责权归属,看是否应当承担民事责任 ...	(190)
三、诉讼参加人的预测与确立	(191)
1.如何准确确定第三人	(191)
2.如何确立恰当的共同诉讼人	(193)
3.如何确立诉讼代表人	(194)
四、确定恰当的诉讼请求	(196)
1.如何确定确认之诉的诉讼请求	(197)
2.如何确定给付之诉的诉讼请求	(197)
3.如何确定变更之诉的诉讼要求	(198)
五、怎样选择最佳的受诉法院	(198)
1.根据管辖确定受诉法院	(198)
2.根据一般地域管辖确定受诉法院	(201)
3.根据特殊地域管辖确定受诉法院	(204)
4.根据专属管辖确定受诉法院	(207)
5.根据协议管辖确定受诉法院	(207)
6.根据共同管辖与选择管辖确定受诉法院	(207)
7.如何制约和影响指定管辖、移送管辖	(208)
8.顶尖律师确定受诉法院中常见的规避法律的技巧	(208)
六、如何制定周密的起诉方案	(210)
1.审查起诉是否符合立案条件	(210)
2.选择合适的受案法庭	(210)
3.巧递起诉状	(211)

七、对起诉不予受理的救济	(212)	
1. 当事人错告了地方的救济	(212)	
2. 双方当事人签有仲裁协议,而一方当事人向法院起诉的救济	(212)	
3. 当事人选择的受诉法院对案件没有管辖权的救济	(213)	
4. 当事人对判决已经发生法律效力案件,重新提起的诉讼的救济	(213)	
5. 在一定期限内不得起诉的案件的救济	(213)	
6. 对超过诉讼时效被裁定不予受理的案件的救济	(214)	
八、如何应对原告的起诉	(215)	
1. 应对被告人进行忠告	(215)	
2. 进行书面答辩状前的准备	(216)	
3. 分析对方	(217)	
九、及时提出管辖权异议	(219)	
1. 先从思想上严加提防	(219)	013
2. 判断受诉法院是否拥有管辖权	(219)	
3. 符合条件地提出异议	(220)	
4. 准备应诉或上诉	(220)	
十、被告律师书面答辩的技巧	(221)	
1. 答辩状是有必要的	(221)	
2. 顶尖律师书面答辩的方法有二	(222)	
3. 按书面答辩状的要求,制定答辩书	(222)	

第九篇 顶尖律师庭审应变的技巧

一、顶尖律师当庭应答的技巧	(225)	目
1. 什么是当庭应答	(225)	录





2. 顶尖律师应答的技巧有哪些	(225)
二、顶尖律师庭审举证的技巧	(228)
1. 有证必举	(228)
2. 按序举证	(229)
3. 疑证不举	(231)
4. 彼证我用	(231)
5. 围魏救赵	(231)
6. 以攻为守	(231)
三、庭审查问的选择和应变	(232)
1. 顶尖律师庭审查问有规则	(233)
2. 庭审查问的内容及重点	(235)
3. 庭审查问方式的选择	(239)
4. 顶尖律师庭审查问的应变技巧	(245)

第十篇 顶尖律师如何进行质证

一、质证的原则有哪些	(254)
1. 什么是质证	(254)
2. 了解质证的构成	(254)
3. 顶尖律师质证有哪些特点	(255)
4. 质证要有可遵循的原则	(256)
二、要灵活遵循质证的程序	(257)
1. 顶尖律师进行质证的要求	(257)
三、律师质证的方法与技巧	(259)
1. 巧用质证的方法	(259)
2. 活用质证的技巧	(260)

第十一篇 顶尖律师如何进行法庭辩论

一、顶尖律师的法庭论证	(271)
1. 顶尖律师的法庭论证不同于其他论证	(271)
2. 顶尖律师法庭论证的内容有哪些	(273)
3. 顶尖律师如何选择和巧用法庭论证的方法	(276)
二、顶尖律师的法庭反驳	(286)
1. 什么是顶尖律师的庭审反驳	(286)
2. 顶尖律师如何对证据认定进行准确反驳	(287)
3. 顶尖律师如何对事实认定进行有力反驳	(287)
4. 顶尖律师如何对法律解释进行准确反驳	(288)
5. 顶尖律师如何对对方辩词进行智慧反驳	(289)
6. 顶尖律师进行准确有力的智慧反驳的方法	(291)
7. 顶尖律师庭审反驳的技巧	(292)
三、顶尖律师法庭辩论的辩论语言表达	(296)
1. 顶尖律师书面语言表达的选择和技巧	(296)
2. 顶尖律师庭审辩论中口头语言表达的选择和技巧	(303)
3. 顶尖律师辩论中非语言表达的选择与技巧	(312)

第十二篇 顶尖律师如何进行法庭最后陈述

一、顶尖律师如何做好最后陈述的心理准备	(325)
1. 心中要有底	(325)
2. 做好最后陈述中赢得法官的举止的心理准备	(325)
3. 最后陈述的心理要求	(326)





二、如何赢得法官的感情共鸣	(327)
三、最后陈述的技巧	(328)
1. 不要把最后陈述当作公众集会演讲	(328)
2. 或借情或借理	(329)
3. 越通俗越好	(329)
4. 给人以回味和联想	(329)
5. 在气势上压倒对手	(330)
6. 剥夺对手的发言权	(330)
7. 亮出自己的“王牌”	(331)

第十三篇 顶尖律师如何参与经济谈判

一、顶尖律师如何参与经济谈判	(333)
1. 什么是经济谈判	(333)
2. 谈判是为了获利	(333)
3. 选择适合自己参加的谈判模式	(334)
4. 顶尖律师要灵活运用谈判的原则	(336)
5. 要有明确的经济谈判任务	(336)
6. 积极主动, 参与经济谈判	(337)
二、顶尖律师参与经济谈判的技巧	(343)
1. 处理好四种关系	(344)
2. 巧用谈判技巧	(344)

第十四篇 顶尖律师如何进行公司资产重组

一、资产重组是顶尖律师的新业务形式	(352)
1. 什么是资产重组	(352)