

★法律畅销书的完美典范★

· 最实用的律师圣经 ·

远见

FORESIGHT

不专属于律师的252条箴言

人们不因学历和天赋而成功
而是技能让我们看得更远



献给远见卓识的人们

父母亲、学生、老律师、年轻律师、寻求律师帮助的人、
法官、检察官、冲刺司法考试的人

★法律畅销书的完美典范★

· 最实用的律师圣经 ·

远见

FORESIGHT

不专属于律师的252条箴言

图书馆藏

人们不因学历和天赋而成功
而是技能让我们看得更远

张勇 著

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

“世界上最远的距离就是从心到手”，没错，这句话适用于任何人，就像本书一样适用于所有人。本书的作者借用律师这一令人瞩目的职业，将他的数年精彩辉煌的律师职业经历、技能、方法不仅仅告诉律师，而是所有人。他给所有律师、所有需要律师的人提出了一名真正的律师一定要经历的路——一条与人交往和自我塑造之路（谁能因为缺少这两点而取得成功呢？）。如何安排好您的路线重要，而掌握原则、注意细节更重要，或许您还没有意识到细节的重要性，或者虽然意识到了但并没有真正地让它从心到手。因此，这本书不仅仅为律师提出了改变的方法和标准，而且为所有希望成为自己所从事的领域中的佼佼者奉献了“不专属于律师的252条箴言”，让这些箴言和您一起发出共鸣，现在就动手亲自改变您的生活吧！

图书在版编目（CIP）数据

远见：不属于律师的252条箴言 / 张勇著. —北京：
机械工业出版社，2004.1
ISBN 7-111-13789-2

I. 远… II. 张… III. ①律师—工作—中国—
通俗读物 ②箴言—汇编—中国 IV. ① D926.5 ②
H136.3

中国版本图书馆CIP数据核字（2003）第126430号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）
责任编辑：王 政
封面设计：门乃婷 责任印制：施 红
北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004年1月第1版·第1次印刷
1000mm×1400mm B5·8.75印张·1插页·294千字
定价：28.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
本社购书热线电话（010）68993821、88379646
封面无防伪标均为盗版



感谢严父慈母的养育之恩

愿二老快乐、健康、长寿

慈母手中线，游子身上衣。

临行密密缝，意恐迟迟归。

谁言寸草心，报得三春晖。





本书为有志于从事法律职业的年轻学生而写，为正在冲刺司法考试的考生而写，为孜孜于在圈内赢得一席之地的年轻律师而写，为那些对自己的技能感到尚不满足的律师而写，为那些功成名就、壮心不已的资深律师们而写，为心急如焚地奔波于律师事务所之间的当事人而写，为那些寻找与律师思想对话平台的法官、检察官而写，也为那些对自己子女如何填报志愿感到迷茫的家长所写。



前言

本书是笔者从事法学教育和以兼职律师身份执业数年的思考心得和经验总结。

笔者并无高超的法律技能,但深感法律技能对律师执业至关重要。如果本书能唤起年轻律师对法律技能的重视,能引起法学教育工作者和法学院莘莘学子对法律技能培养的关注,那么笔者在溽暑天气挥汗疾书之苦也真是有了回报。

技能之于律师,是存乎于心的一种 know-how (专有技能),犹如空气,视之不见,却须臾不可无,为执业律师生存之必需。著名足球教练米卢曾说“Attitude is everything”(态度决定一切),此话稍嫌夸张,世界杯的实践也表明并非完全如此。其实,态度仅是一种次要因素,而技能才是决定胜负的关键所在,律师对此应无时或忘。

律师技能全无定式,也并非一成不变,应变随势而发,贵在活学活用。只要达到较高水准,便能于娓娓道来和轻描淡写之间闪现出技能高超的智慧之光,令对手于博弈之中甘拜下风并萌生敬佩之心。

目前,律师的技能培训从观念到措施都显落后。与此形成鲜明对照的是,法官的业务学习和培训却在逐步加强。不少法院或举办法官论坛,或进行封闭式业务培训,或密切关注学界的研究成果。我就应邀参加过“国际贸易大循环”和“信用证法律问题”的专题研讨。法官实际上已经具有相当高的业务水平,与过去律师界对法官的看法大不相同,确实已今非昔比,这是我国法制建设的一大幸事。思忖之余,



倒感律师界对技能提高的漠然与懈怠像是蜗牛背着厚厚的壳。

律师技能的获得需要投资，投资理应得到回报。不求回报的人似乎更适合到教堂或慈善协会工作，而不是做执业律师。执业律师有善举，并非执业行为，而是出于社会责任心所做的奉献。这时他们甘愿付出而不求回报。人们不难发现，律师在工作之时，是讲法不讲情的人，而在工作之余，却是最富有人情味的一群。

在选择案件类型方面，律师如同过着游牧生活。他们总是在水草肥美的地方停下来放牧一阵，过后就收拾起家什去奔寻新的绿洲。人的生命毕竟有限，在单位时间内获得最高回报应视为律师的合理追求，无可厚非。所以，聪明的律师从来都不会作出只办理某类案件的承诺。如果有这样的承诺，也只是一种轻松的幽默。

律师在腾飞之前不得不进行原始积累，除了要从事法律知识和技能的原 始积累外，还要完成资金的原始积累。用时髦的话讲，就是要掘得第一桶金。初执业的律师一般都要经历一个资金方面的脱贫过程，这同时也是一个技能脱贫的过程。这个阶段相当艰难，需要有过人的耐心和毅力。

律师应当谦和，与社会各界保持良好的关系。有人曾戏称：对律师而言，社会关系是第一生产力。律师交友要慎之又慎，因为有些人只会给你添乱，而有些人会给你带来坏的名声。子曰：“工欲善其事，必先利其器”。子进而解释曰：“居是邦也，事其大夫之贤者，友其士之仁者”。在孔子看来，择贤而事，择友而交，将这种服务和友谊作为利器，就可以培养良好的道德和办好相关的事情。这千年古训对律师有重大指导意义。



本书旨在强调律师技能，倡导律师文化，提高律师品味，改善律师心态。本书以箴言为名，箴言者，劝诫之语也。笔者愚昧，管窥蠡测，凡有一得之见，必行诸文字，日积月累，积成卷帙，实不宜妄称“箴言”，更不敢出言劝诫，本意仅在于互勉而已。万望读者大力匡正，使之臻于完善，借以起到相互提醒、警示、砥砺、切磋的作用。这才是笔者引玉、求教的真正初衷。

本书的大量篇幅是关于诉讼律师的，因为他们是执业律师的中坚，是满足社会法律服务需求的主力。非诉律师业务与日俱增，许多人趋之若鹜，但非诉律师似乎不应轻易跳过诉讼律师的磨练阶段。诉讼律师的深厚功底也是办好非诉业务的有力保证。本书所强调的技能对非诉业务律师同样重要。

与律师技能同等重要的是律师的职业操守。今年避暑北戴河，倚躺在海滩浅水处，温暖的波浪从身上不断缓缓漫过，遥望防鲨网在微微摆动。一个想法油然而生，执业纪律岂不就是为律师设置的防鲨网？网后海水深浅如何，有无鲨鱼出没，均不得而知。因此，即使仅为自身安全计，律师们也得注意切勿贸然越雷池一步。

律师在执业纪律方面，唱的是严肃的《三大纪律八项注意》。而在执业技能方面唱的却是《信天游》，可以各逞其能，任意挥洒。严肃庄重和洒脱飘逸这两种迥然有异的风格融为一体，使律师身上同时闪现出品德和智慧的光芒。

律师事务所应该关注后继人才的问题。遴选和培养助理律师的工作应从法学院的学生开始做起。律师事务所的发展要有长远的战略策划，其中人才储备最为关键，能让法学院成为自己培育人才的造血机器才是



真正的大手笔。律师事务所应该有这种远见和气魄，及早发现和吸引法学院本科生中的佼佼者加盟，至于研究生的挑选则应在入学三个月左右进行。大学是一个人才宝库，律师事务所应争先开采，并持之以恒，日后一旦有成，回报之优厚将会出人意料。

律师事务所的“人才招聘”理念应当为“人才挖掘”理念所取代。名牌法学院是重点挖掘的宝地。此外还有其他更直接的途径。例如，全国顶尖的法学院年年有两次真刀真枪的演练。每年11月份都举行国际商事仲裁贸仲杯(International Commercial Arbitration)国内赛区的比赛。次年的2月份举行国际法模拟法庭杰赛普杯(International Law Moot Court)国内赛区的比赛。这两个杯赛的工作语言都是英语，比赛精彩纷呈，法律知识和法律技能均为最佳的学生方可脱颖而出。如果哪家律师事务所能将获得最佳选手证书的学生收罗到自己麾下，那就毋庸置疑地在挖掘人才的竞争中拔得头筹。这些学生究竟有多么优秀，律师事务所不妨派人去看看，所得感受岂止惊诧两字所能涵盖。

每次听到律师同行夸耀自己如何勤奋，曾为办理重大紧急案件两三天都不睡觉时，笔者都会不禁挤出一丝敬佩的微笑。偶尔奋战两三个昼夜，确属勤奋无疑，但还不是一种精神。只有每周经常工作70~80个小时，才能称得上是精神。

我国高校每年都要进行学生辩论赛。许多选手来自法学院。可有谁听说过有优秀选手后来在像样的英美律师事务所里做过律师？有人尝试过前往任职，但不久都以失败告终。一个重要的原因就是工作难以坚持下来。一位曾在英美律师事务所实习过的律师朋友说，英美律师事务所的助理律师像蚂蚁一样不停地工作。原来英美法学院的学生



都是这样被雕琢出来的，在校学习时间之长令人咋舌，每周竟多达60~70小时。想知道英美的法学院是怎样雕琢学生的吗？读一读卡伦伯格写的《毁约——哈佛法学院亲历记》一书就知道了。

再看看我们法学院的学生。他们的时间竟是如此“充裕”，居然有时间去选修第二学位，去参加经济师、注册会计师和保险代理人的考试，去各种公司长期做一些浪费时光的兼职工作。英美法学院研究生的毕业率一般为30%，而我国几乎是100%。中国律师固然勤奋，但还有更勤奋的。别的不说，仅就勤奋而言，就已远远落后，别的更是无从谈起。要想缩小差距，首先就要从勤奋做起。

本书的章节是以笔者认为合理的顺序安排的，但各人的分类标准可能不同。读者完全可以采用自己的分类方法。笔者多次请求编辑将边空留大一些，以便读者写下自己的评语和感受。你得到这本书后，它便是你的了，你尽可以把它当成一个笔记本，在书中随时写进自己的个性化内容。

笔者要感谢机械工业出版社的王政编辑，他曾对笔者不断提醒和几乎每周来访。还要特别要感谢李卫东总编，他曾亲自冒雨前来天津，商议本书出版的具体安排。

笔者要感谢自己的几位研究生：戴益聪、倪娜、李庶民、李硕和刘磊。他们负责书稿的录入和编排，也是对书稿提出修改意见的第一批读者。

还要感谢浙江的魏焕华律师。笔者在执业初期有幸与他结识，并数度合作。他是新中国的第一批律师，有着老一辈律师敬业、谦虚、大度、执著等优秀品德，已是八秩高龄，在离开执业岗位后，仍笔耕不



止，将经验和知识传授给新一代律师。他客气地与我以朋友相称，但我一直视他为难得的良师。本书的写成与他的品德对我产生的无形激励大有关系。承蒙魏老多年指点，叨在忘年至交，未曾言谢。此书付梓问世后，必将携之赴杭拜谒求教。

最后，要特别感谢笔者的恩师潘同龙教授和邓运贵教授。在笔者法律人生的每个重要阶段，都蒙二位恩师指点迷津，使笔者心不旁骛。笔者乐于思考，但对文字的驾驭常感力不从心，幸得潘教授不吝点拨，终将感悟梳理成册。

由于笔者固执，并没有完全听从恩师、朋友和学生们的意见。所以，本书中的谬误和浅陋之处是笔者刚愎自用的结果，责任完全由笔者自己承担。

笔者还认识律师界一些参与过历史性审判或国人瞩目的大案要案辩护工作、闻名遐迩的老前辈，他们有的功成名就，身居要职，有的已界耄耋之年，或告老还乡，仍在发挥余热，或退居林下，悠然颐养天年，无暇或无心追逐往昔斑斓多彩的律师生涯，回首纵横捭阖的峥嵘岁月，再现驰骋法坛、披荆斩棘的光辉历程。但愿律师界的前辈们浏览此书时能激发昔日荷戟待旦的豪壮情怀，忆起尘封已久的历历往事，像唐人刘禹锡在诗中所说：“马思边草拳毛动，雕盼青云睡眼开”，将自己积累的历史经验和精神财富传授给我们这些年轻的求知者。

还希望本书能引起中青年律师和法学院学生的兴趣和讨论。关心的人多了，律师事业的发展才会有广泛的基础。热爱和崇敬法律的学习和实践应该成为一个民族的习惯。应该有最优秀的年轻人到法学院学习，这是时代的召唤。法学院要向他们提供最好的教育。报考法学院

前 言



在升温,但仍嫌不够,还无法适应社会发展的需要。切盼家长们在阅读本书后,能认真思考国家发展的走向,为子女指明一个充满希望的锦绣前程。

西方有句名言:“上帝的磨虽然磨得很慢,但它始终在那里磨。”司法、正义的磨也是如此。它虽然转得很慢,但它一直没有停息。当律师们都能理解到这层意思时,中国就更有福了。

张 勇

2003 年暑假

于翠微园



目录

CONTENTS

前言

律师的命运靠技能

第1章 技能之于律师.....	3
第1节 技能改变命运.....	3
第2节 一杯酸奶，一瓶汽水，一袋花生，一张身份证.....	4
第3节 律师的世界有多大.....	7
第4节 新时代，新技能.....	9
第2章 律师的品质.....	12
第5节 是技能抬起你的腿.....	12
第6节 律师技能的三个方面.....	12



第7节 比智慧更有力的是道德	13
第8节 社会责任感	15
第9节 诚实	16
第10节 敬业	17
第11节 礼貌	19
第12节 勇气	19
第3章 律师的内功	21
第13节 万技皆发于心	21
第14节 博览群书	23
第15节 资料查询	24
第16节 摆脱愚昧	25
第17节 清醒的认识	27
第18节 稳定的心理素质	28
第19节 律师的思维	31
第20节 一丝不苟 (every detail counts)	32
第21节 整体策划	32
第22节 技术技能	33
第23节 法律研究能力	36
第4章 律师的外功	41
第24节 内功何以发挥威力	41
第25节 写作	41
第26节 口语表达	43
第27节 记忆力	44
第5章 门里门外的忠告	47
第28节 律师职业非为投机的领域	47



第 29 节	超载者请勿上路·····	48
第 30 节	动手吧！世界上最远的距离就是从心到手·····	51

律师与当事人

第 6 章	律师的定位·····	55
第 31 节	律师对待当事人的五项黄金法则·····	55
第 32 节	是否准备跨越你面前的门槛·····	56
第 33 节	为当事人追求最好的结果·····	57
第 34 节	亲近客户，冷落对手·····	59
第 35 节	律师会遇到各式各样的当事人·····	59
第 36 节	沟通无处不在·····	60
第 37 节	面对变化·····	60
第 38 节	最好的律师总是出现在明智的当事人身边·····	61
第 39 节	远了就是近了，近了就是远了·····	63
第 40 节	九尺之台，始于垒土·····	64
第 7 章	律师不是天使·····	68
第 41 节	正义不会廉价得来·····	68
第 42 节	君子爱财，取之有道·····	71
第 43 节	宾主有别，不可忘形·····	72
第 44 节	名律师高收费已成为定式·····	72
第 45 节	受人钱财，与人消灾·····	73
第 46 节	“给我一双慧眼吧”，当事人说·····	75



第 47 节	时间就是金钱，技能使你的时间更有价值·····	76
第 48 节	超越金钱之外的精神家园·····	77
第 49 节	心虽不愿，但还是潇洒地把钱推开·····	79
第 8 章	倾听当事人的声音·····	81
第 50 节	谁说当事人不会言不由衷？·····	81
第 51 节	让别人把话讲完·····	83
第 52 节	解读上帝的最佳途径是面对和聆听·····	84
第 53 节	询问技能不可被冷落·····	84
第 54 节	询问技能绝非天生·····	87
第 55 节	不能忽视与当事人会晤的场景·····	87
第 56 节	会晤的基本过程·····	88
第 57 节	案件的私密性必须得到保证·····	91
第 9 章	与当事人的配合·····	92
第 58 节	律师之于当事人，如琴瑟之合，高山流水， 无他则滞·····	92
第 59 节	目标的一致性·····	92
第 60 节	订立合同的配合·····	93
第 61 节	谈判中的配合·····	96
第 62 节	重视律师函·····	97
第 63 节	公平的妥协是最廉价的问题解决方式·····	97
第 10 章	律师面前当事人人人平等·····	100
第 64 节	当事人和律师在办案期间不可能是朋友·····	100
第 65 节	剪不断，理还乱·····	100
第 66 节	顺畅的沟通需要人道的精神和人性的尊重·····	101



第 11 章 追求完美	103
第67节 从唯美走向完美	103
第 68 节 律师只有对自己充满信心， 当事人才会对你充满信心	103
第69节 有律师的地方，就会有奇迹发生	104

律师出庭

第 12 章 端正思想	107
第70节 官断十条路	107
第71节 不战而屈人之兵	108
第72节 《庖丁解牛》的启示	109
第73节 挣脱学术习惯的禁锢	111
第 13 章 准备就是一切	112
第74节 律师面前无“绝对”	112
第75节 准备就是一切 (Preparation is everything)	112
第76节 让法庭感觉像办公室	113
第77节 要精熟法庭的游戏规则	113
第78节 勿忘时效	115
第79节 谁是被告	116
第14章 诉状是改出来的	117
第80节 诉状——让法官不忍释卷	117