

走向成功

★ 案源开拓

★ 得心应手

★ 业精于勤

★ 崭露头脚

★ 初出茅庐

从门外汉到成功律师

Menwaihān
chéngōng lǚshī

黄天时 / 著



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

走向成功

案源开拓

得心应手

业精于勤

崭露头脚

初出茅庐

从门外汉 到成功 律师

Cong Menwaihan
Dao Chenggong Lushi

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

从门外汉到成功律师/ 黄天时著. —北京: 中国法制出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5093 - 2167 - 6

I. ①从… II. ①黄… III. ①律师 - 工作
IV. ①D916. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 175337 号

策划编辑 舒丹 (bjb2bjb2@163.com)

责任编辑 伍海亮

封面设计 李宁

从门外汉到成功律师

CONGMENWAIHAN DAO CHENGGONG LUSHI

著者/黄天时

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/787 × 1092 毫米 16

版次/2010 年 10 月第 1 版

印张/12 字数/136 千

2010 年 10 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 2167 - 6

定价: 28.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66017726

传真: 66031119

编辑部电话: 66070042

邮购部电话: 66033288

序 言

黄天时律师是我在三年前为一家国有大型企业改制提供咨询服务时认识的，那时他留给我的印象是一个踏实、谦逊、兢兢业业、勤奋好学的青年才俊。那是一次专业合作的邂逅，时间匆匆未及深谈，他的家境贫寒、苦心励志的成长经历是我们在其后的电话交谈中获知的，每每念及个中情由总是会有感动，对世事的一种难以排遣的情殇飞来飞去。他现在是一位通过个人奋斗而获得比较成功的律师，经年的术业积累促进其事业不断发展，前途远景也是一片光明。

律师是一种自由的职业，从业者以自己的学业背景为依托，集结其智慧、才华、经验、学识、情商、思考力、判断力、口才、机敏等种种素养为社会提供服务，其中个性化的内涵极其张扬。通过国家司法考试资格应该说是律师从业的起点，但由一个证书的持有人提升为一名成功的律师，恐怕要经历一段艰难的蜕皮脱壳过程。个人的亲历历练是必不可免的，但师傅的传帮和平行的阅读感悟也是很有价值的学习路径。黄天时律师出于补益新人的心思将自己的律师从业足迹描述出来，写成书并付梓出版，是一种善举，是一种古道热肠，是一种公益心的行动。我对此表示赞赏。数天前，他约我为他的这本书作序，我欣然允命。昨天，我们见面，浏览了本书清样稿，提了我个人的一点修正意见，我也赶快写就了几句话，向公众社会推荐此书。

这本书不仅有业务技能的介绍，更多的是技能之外的“秘笈”：比如做律师应该做哪些准备？如何寻找适合特定人士的律师事务所？新律师该如何融入团队？怎样摆脱对合伙人、授薪律师

的依赖，度过从律师助理、工薪律师到提成律师之间的断奶期？身处矛盾漩涡的律师如何处理各种关系，防范职业风险？怎样提升律师的品位？如何开拓案源，谋求生存、发展之道？……诸如此类，不一而足。这些都是新律师经常碰到而又束手无策的问题。黄天时律师在书中以大量翔实而鲜活的案例和故事，破解上述难题，提出实实在在的应对之策。不仅有成功的经验介绍，也有大量失败的教训警示。

黄天时律师凭着一股韧劲与好学敏求的精神，从一个打工者、自学考试毕业生成长为一个京城律师。其认真、执着、坦诚、乐观的性格和积极向上的生活态度支撑他克服了种种客观的窘迫和内心曾经激烈翻腾的苦闷，这对律师事业的后来人是有启迪和鞭策作用的。我们不必复制他的坎坷阅历，但别人的经历会给我们留下比较的路标，以便我们在阅读本书中找准自己的前行方向。我期望读者能够从阅读本书中获取个性化的教益。

甘培忠

北京大学法学院教授、博士生导师
2010年9月3日作于北京大学陈明楼

从高考落榜到京城执业（代序）

——只要有恒心，通过司法考试的人都可以做律师

在北京做了八年律师，回想自己的成长历程，真有点惊心动魄的感觉。与同龄人相比，我所走过的道路可算是艰辛曲折：幼年丧父，在亲友资助下读完高中，因数学畸差而高考落榜，尔后经历的生存之路更加崎岖不平——回家晴耕雨读、乡下中学代课谋生、南下广东打工四载。幸运的是无论身居何处，我始终没有丢下书本，哪怕在打工所处的地下室昏暗的灯光下我还在如饥似渴地翻阅各种杂书。1997年北上京城，以四年打工所得进入中国政法大学自考班就读，一年通过13门课程，取得大专文凭。1998年秋一次性高分通过律师资格考试。2000年本科毕业后，加入“职业考研”大军，本想乘胜追击，通过考研去掉“自考”帽子，进入“文凭”社会。无奈命运多舛，报考北大屡试不中。2003年5月取得律师执业证，“落草”为律师。做律师伊始，没有案源，没有客户，四顾茫然。周围认识的人除了律师就是学法律的京漂族。更为要命的是，由于自考文凭先天不足，没有哪个律师愿意收我为徒弟。经过大量投放简历，向律师事务所实施地毯式的求职轰炸，终于有一位新成立律所的主任律师同意收留我。然而，由于本人生性愚钝，老不跟趟，急于用人的师傅没有耐心来治愈我这慢热的毛病，上班不到两个月就把我开了。万般无奈，我只好再找一家律师事务所从头做起。没有师傅领路，靠自己瞎摸乱闯，一路上坎坎坷坷，悲悲喜喜，不知走了多少弯路。硬是凭着客家人与生俱来的自强不息、坚韧不拔的奋斗精神以及对律师业的坚定信仰才坚持下来。经过数年打拼，现在有了相对固定的客

户和稳定的收入，担任几家公司的法律顾问，总算在京城站稳脚跟。陈述个人的苦难史、奋斗史并不是为了博取他人的同情，而是为了说明像我这种智力的人（有个了解我的朋友曾用“老实偏蠢”来形容我），在这么低的起点上都可以做律师，有什么人不能做律师？只要你通过了司法考试，又有持之以恒、不达目的誓不罢休的精神和不辞劳苦、脚踏实地的行动，你就一定比我做得更好。为了让后来人少走弯路，将自己的一点成功的经验罗列出来就成了本书的一个写作初衷。同时更为重要的是，本人发扬自揭家丑、不怕丢人的“大无畏革命精神”，将自己失败的东西撕碎给人看，警示后人绕开水坑陷阱，在山重水复疑无路的困境中尽快找到通往职业巅峰的阳关大道——反正只要能使你少走弯路，更快成功，就达到我写本书的目的了。

序言	1
从高考落榜到京城执业（代序）	1
第一部分 初出茅庐，茫然无措	1
——律师助理的困惑与出路	1
第1节 做律师，你准备好了吗？	3
第2节 寻找适合自己的律师事务所	7
有好的律师带你	7
专业定位	8
有起码的收入（工资或案源）	8
发展目标	8
特别提醒	9
第3节 如何成功通过律所面试	10
做一份与众不同的简历	10
详细了解招聘单位的具体情况	11
预先设计问题	12

	带齐各种证件、资料	12
	千万别迟到	12
第4节	初入职场种种困惑与出路	13
	首要的问题是摆正心态，冷静应对，尽快融入团队	13
	特别提醒	14
	熟悉环境	15
	学会倾听，熟悉目标任务	15
	乐于助人，勤动手脚，关键是动脑	15

第二部分 崭露头角，立稳脚跟

	——苦练技能，尽快上路（入职头一年）	19
--	--------------------------	----

第1节	咨询接待能力	21
	有礼貌地待人接物，让人感觉你是个真正的律师	21
	特别提醒	23
	认真倾听，让当事人把“冤屈”诉完	23
	耐心解答，做好心理抚慰工作	25
	选择接待地点很重要	27
第2节	成功签约的能力	28
	要有良好的业务能力与办案经验	28
	合理的报价	29
	良好的沟通能力	29
	特别提醒	32
第3节	研究案情能力	33
第4节	查阅资料能力	35
第5节	起诉应诉能力	36
	立案准备	36
	出庭能力（陈述事实、答辩；出示证据与质证； 法庭辩论；诉讼中调解与庭外调解）	37

第6节	文书写作能力	41
	法律意见书——旗帜鲜明，切中要害	41
	起诉状——简明扼要、条理清晰、诉求明确	42
	答辩状——争锋相对，寸土必争	45
	辩护词	47
	代理词	51
	上诉状	55
	律师函	58
第7节	起诉应诉能力	60
	立案准备	60
	出庭能力	62
第8节	调查取证能力	64
	特别提醒	66
第9节	与当事人、官方的沟通能力	67
第10节	案件归卷总结能力（一案一小结）	70
第11节	自我保护能力	72

第三部分 | 业精于勤，熟能生巧

	——熟悉各类案件并进而确立专业目标	75
第1节	确立专业目标，由“全科”向“专科”迈进	77
第2节	刑事辩护专业律师的“绝活”	79
	侦查阶段——了解案情，取保候审	79
	审查起诉阶段——辩诉交易的最佳时机	85
	审判阶段——刑事辩护的高潮阶段	88
第3节	脱颖而出，走向成功	97
	放弃对合伙人、授薪律师的依赖	97
	放弃依靠别人分配案源的习惯，走向市场，独立 地开拓业务	98

平时勤奋努力，关键时刻抓住机会，展现自己， 脱颖而出	103
-------------------------------------	-----

第四部分 | 理顺关系，得心应手

——协调各种关系，保护自己	105
---------------------	-----

第1节 “关系”可靠吗？律师办案要不要找“关系”？	107
第2节 律师公共关系	109
律师与当事人的关系	109
律师与司法部门的关系	117
律师与同行的关系	121

第五部分 | 晴耕雨读

——正确处理学习与工作的关系	125
----------------------	-----

4

第1节 读书与不读书的律师区别何在？	127
第2节 律师要读哪些书？	128
第3节 律师的“三上”、“三余”读书法	131
第4节 做个有文化的律师	134

第六部分 | 案源开拓，生存之道

第1节 从工薪律师到提成律师，如何度过“断奶期”？	143
第2节 做好第一个案子	145
第3节 开拓案源的具体“招数”	146

附录：	152
中华人民共和国律师法	152
(2007 年 10 月 28 日)	
律师执业行为规范（试行）	159
(2004 年 3 月 20 日)	
律师职业道德和执业纪律规范	173
(2002 年 3 月 3 日)	
关于反对律师行业不正当竞争行为的若干规定	176
(1995 年 2 月 20 日)	
后记	178

第一部分

初出茅庐,茫然无措 ——律师助理的困惑与出路



第1节

做律师，你准备好了吗？

在司法考试这个千军万马挤独木桥的搏杀中，你一路过关斩将，成功突围。捧着分量不轻的浅蓝色的司法证书，内心的喜悦自不待言。可对于多数还没职业定位的人来说，接下来的问题就变得非常现实：如何规划自己未来的职业生涯？理论上讲，若想端法律这碗饭，你有四种选择：做法官、检察官、律师或公证员。但具体到个人，你的选择就可能非常有限。法官、检察官、公证员这些职业受编制等方面因素影响，对大量握有司法证书人员的吸纳非常有限，在这有限的吸纳中，又由于地域限制等原因，能顺利入职的就更加有限。因此绝大多数拿到司法证书的人，只好“无奈”选择做律师。

律师属于社会编外人员，表面上看，律师的门槛最低，进入这个行当比进法院、检察院、公证处容易得多，但是律师事务所不是混饭吃的地方，进来容易立足难。你在选择当律师之前，必须再三思量，作好充分的准备。

其一，吃苦耐劳的精神。很多人都认为做律师要具有这种素质、那种优势，其实在我看来，做律师最重要的素质就是吃苦耐劳的精神。首先，律师没有基本的职业保障，只有辛勤工作才有收入，才能吃饱饭。做法官、检察官，只要不犯重大错误，不做违法乱纪的事情，就有起码的职业保障：稳定的薪酬和良好的福利，熬到一定年头，该加薪时有人给你加薪，该升迁时有人给你升迁。律师则不然，律师是自由职业者，

在享受自由的同时，也就失去了基本的职业保障。如果你是工薪律师，你必须以出色的工作业绩来获得老板的认可，否则，你今天在这个所干，明天就可能走人；如果你是提成律师，则更加依赖自身：没有案源，没有活干，只能喝西北风。除了你自己，谁都不能给你保障。其次，律师是社会法律工作者，没有法律赋予的特权，同样调取一个证据，公检法人员有一份介绍信和一个工作证甚至只凭一身制服，很简单就能搞定，而律师费尽周章、跑断双腿、磨破嘴皮也可能劳而无功。在这种执业环境中，懒惰的律师还指望有什么出息，那简直比天上掉馅饼还难！最后，律师从接待当事人到调查取证、起诉应诉、会见犯罪嫌疑人、被告人、法庭交锋、诉讼调解等等，既要跑腿又要动脑，没有一项是省心的工作。办理外地案件要多次出差，面临的诉讼艰辛和职业风险就更多。不想吃苦，就趁早别做律师。

4 当然，如果你原来就是从社会底层吃苦过来的，也许做律师这点苦不算什么。就我而言，因我是在苦水中泡大的，与以前的经历比较起来，并未觉得做律师有多苦。十七岁起，我就开始自谋生路，独立生活。在偏远山区当了一年代课老师后，回家“修理地球”，把地球上的最后一颗螺丝拧紧后，坐上南下广东的绿皮火车。因为没有技术，没有文凭，也没有交上好运，在高楼林立的广州、深圳、珠海，走遍大街小巷仍找不到工作。看着潮起潮落的珠江，在滚滚的打工潮中竟然找不到一朵属于自己的浪花，最后只好打道回府，铩羽而归。更糟糕的是，在坐客车回家途中，遇到劫匪，将身上仅有的50元钱洗劫一空。身无分文的我无法回家了，在粤北小县城下车。幸运的是在我走投无路、误打误撞的时候，一个酒家的老板收留了我，接下来的是四年艰苦的打工生涯。有了这种磨难垫底，什么苦都不在话下了。但是现在刚做实习律师的，绝大多数都是改革开放以后成长起来的80后青年，是在社会进步的大环境中从学校到学校一路顺风顺水走过来的。想要从事律师行业，确实需要有吃苦的准备。

其二，建功立业的激情。律师首先要养家糊口，但如果你仅仅把律师当作养家糊口的职业，那你怎么也不能做个好律师。从做律师伊始，就应该把律师当作事业来做。干事业就得有激情。就像一个小伙子对一

个姑娘，应该是有一个从恋爱到结婚的过程，开始交往后爱上她，对她倾注热烈的恋情，然后才决定与她相守一生。如果只是出于谈婚论嫁的目的与之交往，就算以后结了婚，那味道也要差远了。相亲相爱、白头偕老的婚姻无不有持久的爱情做基础。同样，那些能做大、做强的律师也是对律师业倾注了巨大热情的。

其三，广博的学识。做律师首先要具备法律专业素养。应该说通过司法考试的人已基本具备法律专业素养。但仅有这个专业素养是远远不够的。律师广泛接触社会各界人士，律师工作深入到社会各个层面，必须具备广博的学识。每做一个案件，都得具备这方面的背景知识乃至专业知识。有经验的律师都有这样的体会：一个对某方面专业知识一窍不通的律师，很难接下这方面的专业案件，而一旦律师做完一个专业案件，他就几乎成了这方面的专业人士；同样有这方面专业背景和专业经验的当事人也因诉讼成了半个法律专家。记得我刚开始做提成律师，独立开拓客户之时，有个朋友给我介绍了一个房屋装修合同纠纷案。当事人李先生是个学业有成的海归，在日本打拼数年，淘到了第一桶金，回北京发展。在大北窑商贸圈租了300平方米的写字楼，开一家科技发展公司。花高价请装修公司进行精装修，谁知这家装修公司并没有自己的专业施工队，接活之后，把活低价转包给一个包工头，包工头临时雇几个民工开工装修，结果是装修工期一拖再拖，活干得一塌糊涂，消防设施多次验收不过关。李先生与装修公司交涉无果，打算聘请律师启动诉讼程序，通过朋友介绍找到我。由于我从来没有接触过装修方面的实务，对装修知识一窍不通，什么叫踢脚线？什么叫三通？什么叫消防喷淋？什么牌子的涂料是最好的等等一无所知，与李先生接触后，难以就案情深入交谈，最后的结果可想而知。

要求一个律师什么都懂，显然不现实，但你在准备一个案件时，花时间去钻研一下这方面的知识却是大有必要的。有了这次失败的教训，以后每次涉及自己不熟悉的行业知识时，时间来得及的话，我都会事先了解一下这方面的背景知识。有可能的话，甚至叫上一个专业人员一同洽谈。在我头一次接触医疗事故纠纷案件时，我就曾多次请教一个资深的专业医生。第一次做建筑合同纠纷案件时，我也曾特邀一个这方面的