

与王靓华律师探讨法律意见书的制作 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E4_B8_8E_E7_8E_8B_E9_9D_93_E5_c122_479535.htm 虽然在本地律师圈内业务做的也算不错，但作为“后生晚辈”，仍然希望多些机会向“前辈”们学习，尤其是对一些最为直接的经验之谈，绝不放过。因此，当看到王靓华律师在中国律师网登出《律师出具法律意见书》一文时，自然不假思索地进行了点击。但可能是自己过于急功近利的原因为吧，读后总觉得和自己期望的有些差距。出具法律意见书作为律师提供法律服务的一种重要方式，对其意义，王靓华律师在文中用了二分之一的篇幅加以说明，对此我完全赞同。但回到如何制作法律意见书这一主题之上，王靓华律师首先是简单地总结了一下这种“八股文”制作时基本规则和方法中的共同之处：“一般情况下，首先是法律意见书的标题；二是引言，如法律依据、本法律意见书的范围、律师声明等；三是正文部分，针对不同的情况进行着重地叙述，内容要符合实际情况，论述要符合法律规定，语言要简洁、明确，不可含糊其词，模棱两可；四是结尾部分，写明结论性的意见，注明日期，律师事务所及律师签字盖章，正副本的份数等”。其次，王靓华律师指出“律师出具法律意见书最重要的一点是要以事实为依据，以法律为准绳，否则要承担相应法律责任。法律意见书的出具，对律师的要求还有是要熟练掌握法律基本知识、尤其要掌握所出具法律意见的专门法律事务方面的法律、法规，重要的是还要做深入仔细的收集材料、考证法律等文献的工作，绝不可单靠记忆和感觉、简单、任意为之。再就是要

求律师应具备比较扎实的写作功底和文字运用的基础，做到布局合理、观点明确、论述有据、语言流畅、言简意赅”。对此，我认为也都很对。就所谓共同之处，即就法律意见书的格式而言，十天前我应河南省律师协会邀请给今年的河南省律师岗前培训班学员做讲座时，还向学员们特别推荐了一份湖北同行所做的很有特色的法律意见书，其格式与王靓华律师所介绍的就基本相同。在过去一年里，全国律协组织过两次有关这方面的会议，很遗憾因为时间原因我没能参加。如果其中所传授的法律意见书制作秘诀也是如此，那么，这不仅更加证明王靓华律师所述的正确性，同时也反映出王靓华律师的高风亮节，因为王靓华律师是无偿在传授经验啊。虽然自从从业至今，我对这种方式始终有些许抵触情绪，但我认为认为王靓华律师所介绍的这一方法也是一种可选择的方法，因为毕竟它有以下优点：优点一是文书显得规范化。有头有尾，一二三四，中规中矩。就好像一条生产线上生产出来的汽车，排成一排，看上去颇有气势。优点二是效率高。一个模子出来的，好制作。优点三是自我保护能力强。这一点在王靓华律师的介绍中表现得不是很明显，但在我所见的其他一些律师制作的法律意见书中被发挥的淋漓尽致。这些对于年青律师在初始执业时予以参考和借鉴应当是大有裨益的。而对于形式之外的实质内容，王靓华律师所说也是字字珠玑。都是这个理儿，都对，但是由于是高度总结，过于抽象，对于一个刚上手的年青律师而言，可操作性不足。但是，对于法律意见书的制作，我也有以下自己的一些不同看法。就所谓共同之处，即就法律意见书的格式而言，王靓华律师所介绍的这一方法固然有前述诸般优点，但问题是，法律

意见书的格式只是其“形”，内在的质量才是其“神”。形神兼备固然是最佳，但无论如何，“神”才是关键，“形”只不过是服务于“神”。有形无神，纵然再规范也吸引不了客户，再高效也说服不了客户，再多的声明也不可能真正地保证自己的安全。当然，我们可以辩，说有形无神总比无形又无神强。但套用一句话，前者“骗得了人一时，还能骗得了人一世吗”？在二者最终的结果一致的情况下，区分没有任何意义。当然这样讲法律意见书的“形”与“神”的关系，比较形而上。具体而言，我所见到的贯彻王靓华律师建议模式的法律意见书中，在其正文部分之前的引言部分中，有关于法律依据、本法律意见书的范围、律师声明等内容往往占据有标准A4纸的三分之一或者二分之一，甚至有占据一业纸还多的。在客户看到正文之前得先看这些“无用”的律师们用来在将来开脱自己责任的套话，换位思考，应当是一种痛苦。再者，如果正文内容尚多，结构也还算平衡。如果正文内容尚不足引言内容多，对于这种“秀才吃豆包”式的文书，即使有“神”也让人反感。当然，这必然引起另外一个问题，客户阅读法律意见书时的不便与出具有该法律意见书的律师及其事务所的安全孰轻孰重？我以为，首先，我们是服务提供者，应以方便客户为先；其次，我并不认为不用这些意见书中的标准引言内容就不能真正起到自我保护的作用。一方面，真正的自我保护在于内在质量的保证。如果律师出具的法律意见出现错误，再多的免责声明也没有用处。另一方面，其实法律依据可以直接在内容中体现，法律意见书的范围在标题中已经确定，至于诸多的形形色色的律师声明，多数事实上都是看起来好看说起来好听的废话。就如“

除XX公司以外，其他任何人因依赖本法律意见书而产生的民事或者其他责任均与本律师无关”。对此，不说也无人会认为此情况下律师会对该其他任何人承担任何责任。简言之，其实这些可以缩略成一句“以上意见，敬请参考”足矣。当然，形式对于一份好的法律意见书而言，毕竟不是核心要素。是繁是简由律师们自行选择，无需拘泥于某一种方式。但在选择王靓华律师所推荐的模式时，最起码得注意引言与正文内容的比例不能失调。至于如何能出具一份高质量的法律意见书，除去王靓华律师所提醒注意的三个基本要求外，我认为从实际操作角度讲最重要的是对任何一个项目必须要先有全面的了解，弄清其中实质，切忌流于表面，“头疼医头，脚疼医脚”。因为任何律师在对一个项目出具法律意见书之前对该项目介入的程度都不会相同。以合同为例，具体而言不外乎以下几种：1、客户在合同签过字但尚未生效时交由律师把关；2、已起草并在洽谈中的合同交由律师把关；3、律师参加部分谈判；4、律师全程参加谈判；5、谈判前律师参与项目设计；6、律师负责项目全盘设计；7、律师负责项目全部工作。七种不同情况决定了在这七种不同情况下律师对该项目中客户的根本目标、意图、障碍、顾虑、对方态度、顾虑、要求等因素的了解程度不尽相同，如果此时律师不能自行理解或未能全面了解情况，这就势必影响律师的判断力和法律意见书的质量。比如，我曾处理这么一个项目。在对方威胁要解除合同的情况下，我的客户要求出具法律意见书对此情况加以分析。虽然另一家律师事务所律师所出具的法律意见书中对于对方无权解除合同的结论与我的结论一致，但该律师仅就事论事论及此一点。然而对方威胁解除合同

的根本目的是想终止与我方的合作，而理论上可能终止与我方合作的手段并不限于解除合同。那么，如果对方一计不成再生一计，再从合同无效，从合同显失公平或存在重大误解从而主张撤销合同角度再发难呢？在我所出具的的法律意见书中，对这些问题我一并予以了考虑。这就是两份法律意见书的根本区别所在。其次，法律分析未必从以下格式进行，但可以是一种思路：1、是否存在法律上的风险；2、存在什么样的法律风险；3、法律风险发生的条件是什么；4、法律风险本身发生的机率有多大；5、避免或者降低法律风险的途径和措施是什么；6、如风险发生如何应对。一个基本原则，严谨与灵活并存。尤其是在涉及时谈判时，因为此时必然存在己方的让步，如何在让步中最大化地保证客户的利益，决定了我们必须在此基础上做更多地思考。当然，在出具法律意见书时还存在其他很多技术方面的技巧问题，如在出具法律意见书时对一些客户所反映的尚不能得到落实的情况的处理。如必须涉及时，我们就大可以使用“关于XX事宜，由于目前尚未得到落实，无法定论。假设其存在，那么……，假设其不存在，那么……”之类的方式来规避风险。实践出真知，相信所有的律师们都会有最适合于自己的招数。王靓华律师在网上向大家介绍的内容不少，但希望王靓华律师能胸襟更宽广一些，少些保留。至于我本人一时兴起著此文所要表述的也只能是些补充性和商榷性意见而已，否则就过于轻狂了。但是作为一个年青律师可能更能理解其他年青律师之所需之所想，所说权当是抛砖引玉，以期共同交流。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com