

聘请律师要三思 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/483/2021\\_2022\\_\\_E8\\_81\\_98\\_E8\\_AF\\_B7\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_c122\\_483135.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E8_81_98_E8_AF_B7_E5_BE_8B_E5_c122_483135.htm)

一思：您知道您什么情况下需要律师吗？确实有必要的时候 聘请律师，从当事人的角度看，是法律服务方面的投资，是商业行为的一种，首先您得掂量一下，您的事有无必要请律师？那么，何为“必要”呢？有的案子，是非曲直径渭分明，即使外行人也一目了然，可以称之为“铁板上钉钉”的“铁案”，案件的处理结果具有不可逆转性、可预见性，很难找到变通之策、补救之计。这种情况下，常人都自有公断，请律师就显得多余了。我曾接受一个咨询：有一个当事人涉嫌杀人、绑架、强奸三宗罪名，且犯罪事实清楚、证据确凿，情节特别恶劣，其家属仍四处奔走，希望花大钱请一位“大律师”救他一命。可以说，除非这个律师是孙悟空再世，才能扭转乾坤。最后，当事人终于明白了，律师的工作只是尽人道而已。但亦有这样一些案件，看上去好象简单，在当事人眼里，似乎是一加一等于二的事，只要到书店里买上几本法律常识书看一看，依样画瓢，自己也懂得怎样操作了。其实，这些案件往往蕴含着外行人难以把握的司法程序和诉讼技巧，比如诉讼主体如何列、诉讼请求如何提、证据如何收集？如何取舍？不是看几本法律书就可以无师自通的，如果自己“临阵磨枪”、“赶鸭子上阵”，有可能捡了芝麻丢了西瓜，甚至把应当赢的官司弄输了，您说这笔律师费该不该省？特别是相当多的案件，证据材料漏洞百出、疑点重重、问号多多、定性上介于两可之间，属于有“松动”可能、有回旋余地的“疑案”。

”，案件的处理结果具有不可预测性，值得一辩。这种情况下，请律师就显得大有必要了。是不是非要等到“出事”之后，请律师才有“必要”呢？不少人都是“出事”之后才想起找律师“救驾”的，他们往往这样看：在“出事”之前请律师，用处不大，甚至可以说是个“摆设”。其实，这是一种十分近视的观点。“人无远虑，必有近忧”，您应该把自己的视野放远一点，放宽一点。随着市场经济发育的日臻成熟，法律日益渗透到我们的生活中，律师除了法庭外，还有更广阔的舞台和前景，律师的服务相当之广，“打官司”只是律师的“传统节目”，除此之外，还涉及到各行各业、千家万户、衣食住行，如：主持民间纠纷的调解、和解、参与项目审查与谈判、提供决策咨询，草拟、修改、审查各类法律文件、办理律师见证、资信调查、房地产转让、抵押、申请按揭、租赁、代办公证、协办验资和公司注册、为企业改制、重组等提供严谨、专业的法律服务等，可以用三句话来概括，即：令成功者锦上添花，为创业者防患未然，给失落者雪中送炭。其中前两句话形容的就是律师在“出事”之前的作用。等到“下雪”之后才想到“送炭”，毕竟要历经风寒之苦，而“锦上添花”、“防患未然”至少不用吃苦头，还可以为您的事业助上一臂之力、添上一份光彩，正是在这个意义上，“锦上添花”、“防患未然”好过“雪中送炭”，能说律师在“出事”之前没有用？现实中，这样的事经常发生：签合同同时一字之差惹上经济官司花去一笔冤枉钱，洽谈生意时被人“暗算”，掉进法律“陷阱”，面临破产境地；一着不慎跌入刑事法网，饱尝铁窗之苦…。细想一下：一个是在“出事”之前，请一位律师当您的“保护神”、“诸葛

亮”，为您设计创业蓝图、指点商海迷津、避免投资风险、化解刑事危机，以最小的代价换取最大的经济效益；一个是“出事”之后，“临时抱佛脚”、“病急乱投医”，花去冤枉钱不说，还得心力交瘁、担惊受怕，甚至饱受皮肉之苦、骨肉分离之痛，“破财”之后，未必能“消灾”。两者相比，哪个更合算？二思：您应该如何选择律师？一看、二问、三比较。您决定请律师后，就面临着一个如何选择律师的问题。时下，律师所虽说不是多过米铺，但伴随着律师数量与日俱增，您对律师的选择还是大有余地的，但怎样才能选择到最适合的律师？选择律师的学问不外乎三点：一看。首先，是“看菜下碟”。看案子的难易程度、标的大小、属于哪一个法律范畴、是大案还是小案、是民事、刑事还是行政案。请律师就像找医生看病，伤风感冒就不用找名医看，内科疾病不宜找外科医生看，疑难杂症不要找普通医生看。一般来说，小案子不宜请“大律师”，大、要、疑案不宜请“小律师”，刑案没有必要找房地产、知识产权见长的律师办，哪怕他的名气再大。这是因为：法律科学博大精深，一个人的精力、时间有限，不可能十八样兵器样样精通，一个律师可能是某一个或几个法律领域的“专才”，但不可能是面面俱到的“通才”，除非他是“万金油”式的律师或者他有“分身术”。相对来说，“大律师”各项有形的成本支出大、所付出劳动的“含金量”比较高、收费也相应更高，为一个案情简单、标的较小的小案去找“大律师”，“杀鸡用牛刀”，经济上不合算。反之，操作大、要、疑案，需要厚实的法学功底、丰富的实战经验、高超的论辩技巧、游刃有余的沟通能力，就要有劳“大律师”“出马”驾驭。为图省钱、

省事随便找个“小律师”糊弄一下，有可能误您的事。其次，是通过“察言观色”，检阅律师的实力。您应该亲临律师楼，看看他在什么地方办公、办公室装饰、摆设如何，有哪些法律藏书、律师的衣着打扮如何、待人接物怎样。“第一印象”往往八九不离十，“以小见大”，反映出该律师的品味和层次。您应该通过律师的简介，看该律师的业务专长，哪一类案件是他的“看家本领”，自己的案件是不是与他专业对口。您应该通过律师的言谈举止，考察他的口头表达能力、逻辑思维能力、应变能力和沟通能力。您还可以请律师打开他的电脑，看看他撰写的法律文书。律师文书是律师法学功底、文字水平、实务经验、诉讼技巧的浓缩和载体，其辩护词、代理词中，律师的水平如清澈见底的河水，一览无余，一见高低。是骡子还是马，一看便知。您还可以请律师从他的存档卷宗材料中抽出他已结案的《起诉书》和《判决书》，了解审理结果，从律师所经办的代表案例考察律师的办案经验和效果。再次，是看收费标准。目前，律师收费一般采取的是协商收费的方式，收费标准既掌握在律师手里，也掌握在您自己的手里。一句话，凭双方的您情我愿，您可以结合案件的难易程度、工作量大小，看律师开出的“价”是否合理、是否物有所值，是否与自己的经济承受能力相适应。二问。“看”，有时就象“雾里看花”，印象朦胧，除了“看”之外，您还得细心地“问一问”。律师的人品无疑摆在第一位，很难想象一个人品差、口碑不好的律师会办出名案，即使偶尔办成一单，也有可能是天赐良机给“撞”上的，不具有陈年老酒的醇香魅力。您应该通过多种渠道，问一问对这个律师或多或少有所了解的人。不要强求该律师有

百分之百的口碑率，也就是说不要指望每个人都这个律师好，因为在目前中国这个法治环境，对律师的误解还比较严重，但好的律师仍会博得大多数人的认可。您还可以围绕案情，设置一些问题，问一问这个律师：案子在法律上如何评判？应采取怎样的对策？能否预测一下这个案子的走势或处理结果？多方面“问”过之后，您对这个律师不就心中更有“底”了吗？三比较。有的人请律师，迷信“大牌”，唯“名”是举，眼睛只盯着“大律师”，似乎大律师均具有手眼通天、逢凶化吉、峰回路转、柳暗花明之能事，而不管这个“大律师”专长于哪方面，是否与您的案子“专业对口”。有的人请律师，目光短浅、唯“亲”是举，只在领导、同事、亲友“介绍”的圈子中物色，似乎不是熟人介绍来的一概“信不过”。其实，打官司对律师来说是家常便饭，但对您来说，可能一辈子只会摊上一单官司，您不可能生活在“官司”堆里，除非你是个是非不断的人。正是在这个意义上说，请律师不允许“回头”和“失败”，不允许有第二次选择。因此，请律师应慎之又慎，权衡比较，否则，有可能一着不慎、悔之晚矣！您完全可以把视野放宽一点，首先是比较律师，您可以找来一大堆律师的个人资料，筛选出其中几位“候选人”，比较他们的法学修养、执业经验、业务专长、办案风格、社会影响和社会阅历，还可以通过电话和书信形式与他们初步沟通，“投石问路”。有实力的律师真金不怕火炼，是经得起“比”的。其次，是比较律师收费。您可以根据律师的“报价”，进行“货比三家”。当然，“货比三家”并不是老太婆逛市场，只挑便宜的，也不是爱摆阔的小伙子到精品店购物，只买贵的。看律师收费，不能单纯只看

律师费数额，就得出“贵”与“不贵”的结论。您应当把案子的难易、复杂程度和律师可能投入到此案的办公开支、所付出的智力劳动量大小、质量高低进行对比，您可以把律师对“彼案”的收费和“此案”进行对比，从而摸准该律师的“行情”。您还可把此律师的收费和彼律师的收费进行比较。当然，律师之间素质参差不齐，工作作风、思路、成本开支迥然不同，收费“档次”也差别很大，就好比到小镇卫生院和京城大医院看病，医疗费悬殊很大，因为医疗设备、环境、医术都相差好几个档次，正如美国著名律师克莱门凯所说：“付给律师的费用不应当根据其在法庭上陈述时间的长短，而应当根据其辩护质量的优劣。”总之，从多角度进行比较之后，您就能做到“哑巴吃饺子?D?D心里有数”了。一看，二问，三比较之后，对如何选择律师，您还有什么不放心的？三思：如何衡量律师工作的优劣？?D?D看您请的律师为您做了些什么？做得怎样？如何衡量律师工作的优劣？这个问题在有的人看来似乎十分简单：这不还容易嘛，看结果呗，官司打赢了，结果满意了，这个律师就有水平，否则，这个律师就是窝囊废。这种“成败论英雄”、“结果论优劣”的评判标准对某些职业来说，确实可以用得上。如：用比分来衡量体育运动员的实力，用鲜花、掌声来昭示优秀演员的演出成功，用喝倒彩来给蹩脚演员下评语，用累累科研成果来展示科学家的业绩，用倒胃口的饭菜来笑话厨师的无能...。但是，这种评判标准，用到律师身上就不合适了。这是因为：司法现状是：官司的输赢、结果的好坏取决于多方面的因素，如官司本身的是非曲直、司法人员的素质、司法机关内部微妙的人际关系、来源于社会方方面面有形的、无形

的影响，也就是说，法律之外的因素占有一定的比例。在所有的吃“法律饭”的职业中，律师是唯一不握有司法权力的来自民间的社会法律工作者，律师的优势在于他精于法律，律师所依靠的就是法律的权威，即依赖自己对法律的透彻理解和对法治锲而不舍的追求去影响司法人员的思维，左右其手中的权柄，对案件的终局裁定权还在法官手中，也就是说，如何判？怎么办？还是法官说了算，由不得律师。正如英国著名律师巴伦布拉姆韦尔所说：“一个聪明的当事人，他会理智地对他的律师说：‘我是要您替我辩护，而不是要您给我作出判决。我知道，怎么判决，那是审判官们的事’。

”难怪很多律师都有这种感受：在法院正式判决以前，心里都是七上八下的。有的案子，案情简单，不要费什么神，就能得出胜诉的结论，就象医生看一些小病，不要经过仪器检测就知道开什么药，打什么针，律师开庭前无准备，庭审时只是“例行公事”，轻描淡写地说上几句话，结果案子胜诉了，您能说这个律师优秀吗？有的案件哪怕再有理，律师说得再多、再透，到头来法官和律师还是“两股道上跑的车”，结果案子出乎意料之外败诉了，您能说这个律师没水平？焉能仅用案件的处理结果来衡量律师工作的优劣？有一位律师界前辈在“隐退”时撰写的自传中坦陈他所承办的案件胜诉率极低，大部分以败诉而告终，然而，这并不影响他成为一代著名律师，因为，他的卓越之处在于：有一颗对当事人高度负责，对法治孜孜以求的赤诚之心，对他的执业水平和执业道德，有口皆碑，无可挑剔，即使官司打输了，通情达理的当事人对他也是无怨无悔。我亦曾代理过一起标的额近五百万的房地产案件，结果败诉，两年之后，当事人又找到

我，请我再度“出马”，代理另一起案件。为何不因官司输了而失去对我的信心？因为我在他心目中留下了难忘的印象，用他自己的话来说，通过这场官司，他了解到我的专业水准及敬业精神，至于官司败诉，那是法院的事。有的当事人要律师拍着胸脯许下“包搞定”、“包放人”、“包轻判”的诺言。有的律师为讨当事人“欢心”或为给他们吃上一颗“定心丸”，往往在案情还不明朗的情况下就轻易地下结论、作判断，好象法院是他家开的，或者他有诸葛亮式的先见之明。殊不知，这些“包律师”有可能事与愿违，令当事人希望越多，失望也越大。当然，这绝不是说，衡量律师工作的优劣可以只看过程不看结果。胜诉是给予律师的最高酬金和最美桂冠，不仅是当事人最希望看到的结果，律师亦孜孜以求。律师和当事人的目标是一致的，即竭尽所能，争取胜诉。可以说，律师在看到胜诉结果时和当事人的心在一起跳动，绝大多数知名律师都在用自己的心血砌好辩护大厦的每一块砖石，在自己的人生履历上留下无数胜诉辩例的辉煌与梦想。看律师工作的优劣，胜诉与否固然是标准之一，但更重要的是看：律师在追求胜诉的过程中为您做了些什么？做得怎么样？

王思鲁 | 广东东方昆仑律师事务所副主任律师

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](http://www.100test.com)