

新律师从这里走向成功 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__E6_96_B0_E5_BE_8B_E5_B8_88_E4_c122_483667.htm

新律师从这里走向成功代理诉讼案件的操作技巧???? 执业律师在办理诉讼案件过程中，既要具备深邃的事物洞察力和敏捷的应变能力，更要具有严密的逻辑思维能力和高超的语言文字驾驭能力，在实际操作中还要注意以下几个问题。?? 一、接受委托阶段?? 1、咨询。接询律师要以友善的态度，并带着同情心倾听当事人不得不向你所说的一切。当事人可能会重复自己的话，不要制止他，让他完全倾吐他欲说的东西，当事人的讲话可能是滔滔不绝的雄辩，也可能是对对方当事人的诽谤或侮辱，你应当听完他的全部叙述，因为你不能漏过其中的任何事实。律师不应当满足于只听一遍当事人的叙述，应当要求当事人反复对同一件事的叙述以确定基本事实。只有确定了案件事实，才能提出恰当的咨询意见。?? 2、洽谈。确定律师费用的问题一向非常棘手，特别对于初级律师来说，更是如此。初级律师可能还未建立起自己的名声，而当事人也许与他又无特别的交情可言，所以，律师不得不冒接受一个杀价的当事人的风险。一方面，不应要价太低，以免当事人认为你只值这个价；另一方面，又不能索价太高，过高地估计自己服务的价值会失去客户。即使客户接受了高昂的律师费，也会有两种结果，如果案件胜诉，他们会回过头来认为律师的工作量与收费数量不符，甚至投诉律师乱收费；如果败诉，律师面临的是他们几乎全额退费的无理要求。可见，每个律师都必须维护统一的收费标准，并要不惜代价地坚持到底，切忌乱降

价的不正当竞争情况的发生，这既是为这个行业考虑，同时也是为律师自己考虑。相反，律师在协商收费(高于标准)时也应谨慎从事，避免格式合同的使用，不要授人以柄。??

二、庭前准备阶段??

1、起诉、答辩与诉状。

从当事人那里收集来的原始材料必须被赋之以法律形式，以便可以清晰和准确地揭示出其行为的原因。这首先要要求律师在脑海里画出一幅诉讼将如何进行的想象中的画面，其次要求律师对与案子有关的法律命题有一个明确的概念，即确定法律关系，然后才能动笔撰写诉状。??

精确和准确地撰写状子(这包括起诉状和答辩状)是一门艺术，这门艺术需要刻苦的训练才能学会，有时一个案子仅仅基于诉讼双方对状子的宣读便被决定了。因此，在撰写诉状时要特别小心，攻击与反驳的所有可能理由都应当包括在状子之中，从而使你不会因任何不幸的遗漏而受到责备。在撰写状子的时候，不要冗长罗嗦，也不要过于简短以致使人感到还未说明问题，但所有无关的东西都应当删去，这样，关键性的问题就能得到强调。??

提交二审法院的诉状也是获得上诉成功的关键。虽然，上诉法庭有时候不进行口头辩论，但他们从未忽略过对上诉状的推敲。考虑到有成堆的文字资料要求二审法官花费时间和精力去阅读，因此，一个有效的上诉状就必须结构严谨、文笔流畅、具有说服力并且清晰和精确。如果一份上诉状具备了上述所有的特征，它就更有可能给法官们留下很深刻的印象，不应将在一审中用过的诉状或摘要(无论是胜诉的还是败诉的)用作上诉状，上诉状所使用的术语和观点应当不同于你在一审法庭所使用过的术语和观点。??

2、调查收集证据。

调查收集证据要讲究方式方法，因势利导、因人制宜是取证成功的关键。

不要忘了“一把钥匙开一把锁”、“到什么山上唱什么歌”这些基本方法。另外，有些证据时间性极强，为了避免时过境迁，应及时取证。实践证明，收集证据抓得越紧，进行得越及时，就越能收集到确实可靠的证据材料。??收集证据必须认真、细致，即使发现微小的迹象和不明显的线索，都应细致地加以收集研究。实践证明，有些案件，律师在开始收集证据时，往往发现一些微小的迹象，但经过认真分析、细致调查，竟成为查明案件的重要依据。在这里还需要注意，如果律师认为委托人能提供证据或证据线索而其不提供的，在告知其不提供的法律后果后，律师可以拒绝为其继续代理。此外，律师因客观原因在其不能自行收集证据时，应当及时向法院提出申请，请求法院调查收集证据，需要勘验物证和现场的，也应及时提出并要求共同参加。对于财产保全和先予执行的申请，律师也应根据案件情况及时进行代理。在证据有可能灭失或转移的情况下，应及时告知委托人并代其向公证机关或人民法院申请证据保全。

3、反复熟悉案情。

律师在占有大量证据的基础上，应当反复熟悉案件事实，吃透案情，这主要应当从以下几个方面入手。

倾听当事人陈述。代理(辩护)律师要不厌其烦地倾听当事人或委托人对案情的叙述，并要善于提问，就其陈述中不清楚或不十分清楚的情节或案件细节反复询问让其解答，有些证据线索就是从当事人认为无关紧要甚至完全无关的细节中挖掘出来的。当事人道听途说街谈巷议的内容有时也不能放过。

阅读和研究证据。律师应当反复阅读、抄写、摘抄证人证言、鉴定结论、报案材料、被害人陈述，仔细研读对方当事人陈述笔录，查阅书证，认真研究物证照片，查看原物，辨别真伪。争

取把每个证据的基本内容与要点熟记于心，不仅要研究关键性的证据，对不引人注目甚至被认为是枝节的问题，也应反复推敲，加深记忆，破绽往往就在这些地方。 编写证据目录与说明。编写证据目录与说明是一项非常重要的工作，目录与说明应对每个证据的形式、证明对象、举证目的、证据来源、编号及各证据的内容摘要进行详细列举，逐一说明，末尾为“XX律师编制，年月日”这使人看后一目了然。事实上法官、仲裁官们对编写证据目录及说明都很乐意接受，并给予肯定。 确定法律关系。律师弄清案件事实后方能给案件定性，确定一个案子是何种法律关系，对诉讼的胜败至关重要，法律关系决定于法律事实和与之相适应的法律规定，所以，律师必须培养其对事物的洞察力和高深的法学理论功底，并对之善于灵活运用，才能判断准确，恰当定性，正确适用法律、法规和司法解释。 形成自己的诉讼观点和意见。诉讼观点是律师经过认真研究、准确记忆和反复思考检索这样一个复杂的脑力劳动后所形成的对案件的基本看法，它将对委托人有利的证据和事实上升到法律的高度，得出己方当事人行为合法性或者对方当事人行为违法性的主观意见，籍以引导法官的裁判思路。?? 4、律师案头工作。律师应腾出开庭前三天或更适当充裕的时间作好以下工作，切忌“临时抱佛脚”仓促上阵。 界定双方争议的焦点。律师应对起诉状和答辩状进行比较研究，将有争议的事实和理由罗列出来，以确定双方争议的焦点，并围绕该焦点筛选有关的证据，将原告起诉证据与被告答辩证据进行比较和鉴别，寻找事实上和法律上的突破口。 查找法律依据。将案件所需要适用的法律、法规及司法解释摘录下来单列一页，作为开庭的

备忘材料，注意注明出处、颁布时间、生效时间、颁布部门和法规性质、效力等级等内容，以备当庭引用，并给法庭备送一份。

准备法庭调查提纲。 律师可根据案件基本事实，编写一个调查提纲。调查提纲主要是针对证人、鉴定人、对方当事人发问内容及证据的质证意见和反驳意见所形成的基本纲要。

制作代理(辩护)意见。 根据手头掌握的正反两方面证据所证明的案件事实，以及已经界定的法律关系，针对双方争议的焦点，依据法律、法规及司法解释及法学理论形成律师自己的出庭代理(辩护)意见。但不宜过细，因为律师还必须根据庭审中出现的新情况、新问题及时充实内容、进行修改完善，过于具体详细反而会束缚手脚。

三、庭审阶段

1、事实与证据。

陈述。 大多数当事人不喜欢陈述事实，有些当事人甚至没有提到对案子具有决定意义的事实，律师要对从当事人那儿收集来的事实进行思考，整理并且赋予它们以法律的形式。

举证。 只有那些能够证明自己状子中的论点的书面证据，才能向法庭提出。律师应按照事先编写好的证据目录逐一系列、宣读证据，并分别说明各证据所要证明的事项。在有一些案子中曾经出现过由诉讼的某一方提出的文件却反过来不利于自己一方甚至推翻了自己一方的论点。律师的这一类疏忽是不可原谅的，这种疏忽常常会招致不光彩的失败。

质证。 对于对方出示的书证、物证等证据一定要仔细查看、核对，书证必须当庭查看原件，并与复印件进行比较，物证要核查原物并结合其他证据，辨别其可靠性、真实性和有效性，发现疑点立即提出异议或要求对方继续举证印证。针对对方当事人及其代理人出示的证据，提出质询，找出其破绽，避实击虚，打乱对方阵脚，达到以守为

攻，各个击破的目的。质证的过程也是一个辩论过程，切忌在质证中放过任何一点辩论机会，这十分关键，因为法官和仲裁官认证时，他们必须以质证的结果为根本基础，我们曾经遇到过法庭辩论时对方律师引用未经质证的证据作为事实根据，这时只要你提出“听不懂”法官会马上制止他。 询问证人及对方当事人。律师在询问证人及向对方当事人发问时，如果被问者所答于己方不利且出乎意料，不要紧张，可以要求其重复一遍，以争取时间思考，如果时间还不够，还可以以“问题太长、未叙述清楚和未听懂”为由，向法官求助，法官即会责令其言简意赅，简明扼要地叙述，在这段宝贵时间内，律师就可以形成反驳的理由。 笔录。庭审阶段一定要认真听、仔细记，以备向证人、对方当事人发问，完善庭前准备发问的提纲并注意从对方发言中捕捉对自己有利的观点和证据线索，及时表示同意并提请法庭记录在案。对于不利的证据和观点，要思考对策，快速作出反应。这是案件代理经验长期积累的结果，并非一日之功，要有意识地训练这种逻辑思辨能力并反复锤炼，力争达到炉火纯青的地步。

?? 2、法庭辩论。 律师的辩论发言，应紧紧围绕着案件争议焦点和庭审调查的重点进行。从事实、证据、适用法律等不同方面进行分析，阐明观点和意见。事实上，律师辩论的过程也是运用质证后的证据和有关法律规定(论据)来论证自己观点(论点)的过程，在进行论证时，律师必须援引具有确切出处的依据以支持自己的建议，决不要反复重复自己的论点，因为重复可能会使法官感到厌烦。律师必须根据法庭调查所发现的新问题、新情况及时调整自己的代理(辩护)思路，重新考虑自己的发言提纲。不必面面俱到，但应重点问题说

到谈透，以引起法官的注意，双方已经达成共识的观点不必过多重复(切忌一轮辩论后，二轮再重复以前的观点)只须作概括说明。辩论发言要切中要害，具有针对性，论证要准确，反驳要有力，观点要鲜明，逻辑要严密。切忌高谈阔论，不切实际。一个令人不会感到刺耳的动听嗓音是律师所必需的。有的法官曾经抱怨说，长时间地倾听某个律师的发言会使他感到疲倦，而造成疲倦的原因不是辩护的内容，而是辩护者的声音，适宜的态度也具有同等的重要性。某些律师那种好斗的态度只会招致法官的反感而无益于赢得法官的同情。一个成功的律师不仅需要了解自己的案子和有关的法律，而且必须了解他的法官，法官最终也是普通人，每一个法官都不可避免地有着他自己的特殊偏好，虽然有时甚至法官自己都感觉不到自己具有这种偏好。但是，了解这些偏好却是律师的责任，这种了解可以使辩护律师不盲目的说话与做事，从而能够避免触及某些偏好而失去法官的同情。??你不仅应当了解你的法官，也应当了解对方的律师，了解他的长处和他的弱点。律师也有他自己的特殊偏好，这种特殊偏好往往向对方暴露了他自己的长处与弱点，我曾经不止一次地见到被对方一下子击中弱点而败诉的事例。因此，要了解对手，尽力抓住他的弱点，同时也要时刻警惕，不要因为被对方抓住弱点而乱了方寸。??优秀律师的发言简练而切题，能够左右人心并且影响判决。 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