

律师要处理好三个关系 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/484/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_E8\\_A6\\_81\\_E5\\_c122\\_484723.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E8_A6_81_E5_c122_484723.htm) 一、要处理好与当事人的关系 对待穷人要有同情心。时下有一句流行的话：“法律是律师的饭碗！”这话一点儿不错，律师就是吃法律这碗饭的，但是除了物质上的追求之外，还要有精神上的追求，那就是对真理和正义的信念追求。有的当事人生活确实很困难，特别是下岗职工和打工仔或农民工遭到老板克扣、盘剥，有的连饭都吃不上，生活困窘到极点。对这种当事人，要富有同情心。我在海南当律师的时候，某百货公司的下岗职工中，有的靠在菜市场上捡卖剩下的白菜叶度日，然而他们对所在单位的养老保险，医疗保险和最低生活救济的正当要求遭到拒绝，在经过劳动争议仲裁委员会仲裁后，起诉到某区法院，该区法院居然以所谓企业改制分流案件，法院不宜受理为借口驳回当事人的起诉。他们在最困难、最无奈、最需要帮助的时候，做为一名有良知的律师不能无动于衷。常言道，路见不平，丈夫当拔刀相助。当时我安排一名律师给写一份上诉状，他很不情愿，以种种理由搪塞推诿。我在此情况下毫不犹豫的接受了这个案子，通过上诉，海口中级人民法院裁定撤销了某区法院驳回起诉的裁定，最后当事人的合法权益得到了保护。官司胜诉后，当事人自愿的交了一部分代理费，千恩万谢，这时你的精神享受远远超过物质上的追求。去年某地工商银行改制分流，他们出台的政策与劳动法相悖。正式职工买断工龄每年给5000元，对所谓的代办员不管工龄多长一共给5000元打发了事。这些以代办员名

义招收的职工，多数都工作10年以上，干的都是正式职工的工作。但该行不能一视同仁，对一样的职工，不一样的待遇，按劳动法规定，在同一单位工作十年以上的，用人单位应当签订无固定期限的劳动合同，并且应同工同酬。这些被分流的人员大多是女职工，她们把青春年华都奉献给了银行，而银行却那样冷酷无情。我代理了其中五个人的案件，请求额高达100余万元，我只收5000元代理费，带有法律援助性质，由于某种势力的干扰，仲裁和一审都败诉了，但当事人并未埋怨我，我支持他们上诉，现在该案还在二审审理中，我们相信正义终究能战胜邪恶。俗话说一份耕耘一分收获。对待这些生活困难的当事人，你不收或少收了他们的代理费，表面上看是亏了，但是通过一个官司，每一个当事人都是你的活广告，他们会给你带来一批当事人。而有的同行，目光短浅，眼睛里除了钱还是钱，亏本的买卖不干，理由也很正当：律师也要吃饭。但是你没有一点同情心，你的业务是永远不会做大的。绝大多数当事人是“知恩图报”的，今年过年有一位当事人因生活困难，给我送了二条鲤鱼，我感到这二条鱼比两千元钱还珍贵，这是当事人向你表达的一片心意。佛书上讲，救人一命胜造七级浮屠。这就是人类的同情心菩萨心，我始终认为没有同情心的律师是一种灵魂的缺失，在法律服务的市场上，终究是会败下阵来的。对待富人，绝不阿谀奉迎。我有一位当事人是亿万富翁。在代理案件中，我发现他最骨子有一种高傲的神气，仿佛有了钱就有了一切，在代理案件中你要按他的指挥棒转。在十年前每年1万元的顾问费不算少了，当他找我继续签合同的时候，被我拒绝了。我曾写过一篇文章，律师要有尊严，要有独立的人格意识

，不能总围钱转。后来那位当事人遇到官司又找我代理案件的时候，我按规定收费，一个案件就收他几万元。对待富人要有一种平和的心态，你有钱是你的，我绝不嫉妒和艳羡，精神上的富有才是真正的富有。我现在给一家国有特大型企业担任常年法律顾问，该企业注册资金200亿元。企业大就有财大气粗以势压人的感觉，象这种企业，你一年也见不到他们的老总，与你接触都是企业的机关处室人员，你一方面要和这些“上帝”搞好关系，一方面工作还要工作出色。但是给国有企业担任法律顾问是非常难的，他们的官司经常是败多胜少，在法官的眼里国企“瘦死的骆驼比马大”，所以在诉讼中司法天平的法码经常往所谓的弱势群体倾斜，造成国有资产通过“合法渠道”流失。这是司法腐败造成的。面对这种局面，律师是有苦衷的，如果你不同他们搞好关系，往往把败诉的责任迁怒于你，说你不会和法官拉关系，说你无能等等。律师给这类企业当顾问犹如走钢丝，弄不好就要掉下来。但是给国企当顾问仅靠拉关系是不行的，在关键时候你要有出色的“表演”。他们经常有重大项目或案件需要论证，他邀请好多律师听案情介绍，然后让你发表意见。这如同临场考试一样，只要你的表现技高一筹，可能就会胜出。当然，你要想技高一筹，技压群芳，就要有深厚的法学功底，尽量将理论和实践结合起来，让当事人觉得你真才实学，这样你才能赢得尊重。从我给国企当顾问的实践来看，要想当好顾问，第一，要有深厚的法学理论功底；第二、要有归纳和概括能力；第三、与其保持一定距离，若即若离；第四、为其出具的法律意见书或撰写的代理词，要讲究逻辑，有理有力，说理性强；第五、对拿得准的案件，要敢于表态，

不要模棱两可。二、要处理好与法官的关系。律师和法官的价值取向不同，律师是代理一方当事人说话的，法官则尽量在双方当事人之间寻找利益平衡点。但是律师和法官也有共性的地方，即以事实为根据，以法律为准绳，维护法律的尊严。因此，律师只能在这个相同点上做文章。我认为律师与法官的关系要注重以下几个方面：第一，要认真研究案情，理清法律关系，对案件的性质有清醒的认识，抓住系争焦点。第二、要认真准备证据目录。有些同行开庭时，向法庭出示一大堆证据，究竟想证明什么，没有头绪，杂乱无章，我认为证据目录要围绕争执的焦点分组准备。每一组证据只围绕一个焦点问题就可以了，比如合同纠纷，或围绕违约，或说明质量问题，或付款，或诉讼时效等等。这是我的经验之谈，而有的律师也有证据目录，但把不同的证据内容放到一起，一锅煮，头绪紊乱，这样就分散了主题，游离了系争焦点，不利于法官对证据的分析和采信。陈毅元帅曾有一首示儿诗，诗曰：“汝要学写诗，功夫在诗外。”把这句诗借用我们代理案件，也是很贴切的，即在庭前把证据目录准备好，把证据的名称，证据的内容，所要证明的对象，证据的来源在目录里一一列清，这样在庭审中就会有有条不紊，直奔主题。我经常在法庭上发现一些同行，手持一堆证据，但没有归纳或整理，庭审中显得十分零乱和无序。特别是当审判长向其发问你提出的问题有何证据证明时，往往是手足无措，经常受到审判人员的训斥。如果你预先将证据准备得有条有理，严谨有序，就不会出现尴尬的局面，审判人员也会对你刮目相看。这种庭外功夫，是庭审中重要组成部分，不可小视。第三、在法庭调查和辩论中要尊重审判人员，听从其调

度和指挥，特别是当对方当事人或律师发表意见时，不要打断人家的发言，要控制情绪，切忌冲动。俗话说有理不在声高，吵架或辱骂丝毫无助于案件的解决。再者，当你吵架时，书记员一般不记录。你的发言没有任何作用，只是宣泄而已。其后果是法官对你产生不好的印象，可能影响公正的裁判。

第四、在对证据的调查质证中，是就是，非就是非，不要瞪着眼睛说瞎话，采取“一概不承认主义”，这样的律师不在少数。但是，你要知道，对证据的真实性、合法性和关联性最终要由法官来认证。你的胡搅蛮缠，黑白颠倒不仅于事无补，更增加了法官的反感。某年我在海南三亚代理一起劳动争议纠纷案，我是××银行的代理人，该行为减员增效，解除了考试不合格的员工，其中有几位孕妇。我当庭承认，解除孕妇劳动合同行为，违反了劳动法，我们愿意纠正，但对其他不合理请求则据理力争。后来听说该案的审判长对我有很好的印象。我认为“文明”一点，“老实”一点，这样效果反而更好。

第五，要认真撰写辩护词或代理词。在实践中有很大一部分律师开罢庭就向当事人交了差，根本不写代理词。这样做不仅是对当事人不负责任，而且对法官裁量案情和起草判决书不利。须知，法官也是常人。常言说智者千虑必有一失，兼听则明。如果你的代理意见依事实和法律对争议的焦点问题观点明确、有理有据、头头是道，完全可以左右法官对案件的认识。若干年来，我每代理一起案件，都象撰写论文一样写代理词或辩护词。我认为一篇好的代理意见，就是一篇论文，有论点有论据，少说空话，少用讽刺挖苦或声讨的语言。你要想到你的意见是给法官作参考的，否则你骂上一千遍不公正也没有丝毫作用。

第六，要尽可能

的与法官进行交流和沟通。现在各地法院搞审判改革，为了防止司法腐败不让法官和当事人接触，这是对的，但是只要我们不搞歪门邪道，在法官办公室谈案情，也不应当遭到拒绝。东北有一位感动中国的十大杰出法官，在炕头上办案，每年调解几百起案件，不都是和当事接触吗？除了约谈之外，还可以用信函的方式或电子邮件与法官交流，其目的就是要使法官深入了解案情，尽量说服法官接受你的观点。在怎样处理与法官的关系问题上，美国著名律师F.李.贝还有一些精辟的见解，值得借鉴。（1）尊重法庭。你选择的语言和辩护方式都应该对法庭表示应有的尊重。如果你认为你在法庭上受到了不公正待遇，获得补偿的最好方法是上诉，而不是以粗鲁态度来表示你的异议。（2）努力理解法官的观点。你是一名辩护律师，责任是为你的当事人进行辩护，而法官则需要对双方当事人负责。你可以扪心自问：“如果要求我在本案中作出判决，根据双方的辩护，而不是仅仅根据我的辩护，我会做出什么反应呢？”（3）尽力帮助法庭。案件备忘应当尽量详尽，清楚合理。你应当尽量适应法庭的时间安排，尽全力向法庭职员提供帮助。在军队里，一般认为，被认命的军官有责任“在成为一位军官的同时也成为一位绅士。”同样，辩护律师有责任在每个人面前，包括他自己，包括他面对的法官，“在成为一名律师的同时也成为一位绅士。”（4）与法官说话时，千万，千万，千万要注意，你所说的话应该像纯金般真实。缺少了律师们的参与，法庭没法运转。在你向法官进行陈述的时候，必须记住，你曾经发过誓。得到法官们信任的律师通常会发现，他们的工作环境相当轻松愉快。然而，只要你曾经误导过法官一次，那么

，你必须经过多年努力才能改变法官对你的偏见，当然，必须对此付出沉重代价。在和法官打交道时，法律实践工作中和任何人打交道都如此，第一印象尤为重要。在你开始你的辩护生涯时，务必反复排练，直到熟记在心为止。如果你准备不充分，当法官向你提出一个问题时，由于你没有应付这样局面的经验，就无法迅速、敏捷地回答法官的问题。这里我要特别强调，你的回答应当是对问题的直接回答。政治家们喜欢回避直接问题，一个简洁的回答，他们可以把它演绎成长篇宏论。这一招在法庭上不适用。要是律师们在某个简单问题上，抑或是某个复杂问题上，和法官兜圈子，纠缠不休，会使法官感到非常恼火。如果你不清楚法官究竟想知道什么，你尽可以要求他把问题提得更清楚一点，但千万不要“回避”它。如果律师在法庭上竭力避免回答法官的问题，他们是得不到法官的尊重的。

三、要正确处理办案和学习、研究的关系。我1983年从业，迄今已历23个春秋。在我从事这个职业的经历中，用1/2的时间办案，1/2的时间读书和思考。办案是实践，读书或研究问题是提高理论素养。理论来源于实践，但理论又指导实践。要想当一名合格的律师，一定要打好基础理论功底，否则在撰写法律文书时，没有法言法语，除了几条干巴巴法律条款外，全是大白话，有的无话可说，有的是懒婆娘的裹脚又臭又长，代理意见登不了大雅之堂，究其原因就是没有理论功底，有不少律师不读书不看报。除办案之外，把精力全放在社交上。不可讳言，这些人中不乏成功之士。但是我认为，律师不能成为办案的机器，办案之余还要追求一点“形而上”的东西。尽量做一名有学问的律师。当今世界是知识爆炸时代，法学理论也在不断的更

新和发展。象试管婴儿、克隆技术、安乐死、器官移植、建筑物区分所有权、买卖中的所有权保留，等新的问题层出不穷，法学家们都在有针对性的研究相关的法律和道德问题。我国为适应全球经济一体化，加快了融入市场经济大家族的步伐，立法也不断的与世界先进的国家法律接轨。如果我们闭目塞听，闭门自守，不接受新的理论，不研究新问题，一名律师不要很长时间，在五年时间就变成了“法盲”。这不是危言耸听。不久前我接触一个老律师，他名片上有很多头衔，但在交谈中我觉得他的法律知识出奇的老化。比如他说合同签订地法院也有管辖权，这就是多年前的事了。最高人民法院关于适用《中华人民共和国民事诉讼法若干问题的意见》早已修改了有关合同签订地法院管辖之规定，合同纠纷引起的诉讼，受诉管辖法院有两个基本原则：一是履行地，一是被告住所地。做为一名资深律师居然对此一无所知。我与其谈到法人依法设立并领取营业执照的分支机构可以作为诉讼主体，并且也可对外签约，他坚称不可。我一听不再与其争辩，因最高人民法院《关于民事诉讼法若干问题的意见》第40条明确规定：民事诉讼法第49条规定诉讼当事人的其他组织是指合法成立，有一定的组织机构，但又不是具备法人资格的组织，其中第（5）项规定：“法人依法设立并领取营业执照的分支机构。”做为一名老律师在常识上出丑是很不应该的。这就是不注重学习之故。常言说，磨刀不误砍柴功。所以我奉劝一些同道，千万不能忽视对新法律法规和法学理论的学习和钻研。我们在办案中，经常会遇到不能排解的障碍，多数都是因为法律知识面窄，没有扎实的理论基本功所致。在理论学习上我非常推崇著名法学家谢怀拭先生关

于“一本主义”，取法乎上的观点，所谓一本书主义，就是选一本民法基本原理的书，通读透懂，滥熟于胸，把基本观点都消化在腹笥之中，需要的时候信手拈来。所谓“取法乎上”就是选理论造诣较深的科书。谢教授非常推崇他的恩师梅仲协先生的《民法要义》，这本书已成为中国民法理论的经典，至今亦有重要的理论参考价值。现在法学园地新作品层出不穷。特别是台湾法学家和德国民法理论著作在书店都可买到，那些作品理论深邃，观点新颖，不仿选一两本名著反复咀嚼，长此以往会起到事半功倍之效。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)