

docsriver.com
商家本本店


 中国律师实训经典
Trial **TECHNIQUES**
总主编 徐建 龙翼飞

基础实务系列

非诉讼业务 律师基础实务

主编 李大进



 中国人民大学出版社

中国律师制度和律师实务的健康发展急需坚实的理论支柱和正规化的长期业务训练。中国人民大学律师学院编写的这套教材为此提供了重要条件，具有开创性。教材内容大都出自富有经验的业界高手，其理论性和实践性的结合自能达到一定佳境。如能系统学习，循序渐进，可更上层楼。

中国著名律师 张思之

法律的生命在于实用，法学的生命在于实践。中国人民大学律师学院组织编著的“中国律师实训经典·基础实务系列”，是我国第一套法律实务教材丛书，开创了我国法律实务教育之先河。本套教材不仅是对改革开放以来律师实践经验的总结，而且是法律研习者全面、系统掌握法律实务技能的重要工具。该套教材的问世，丰富了当代中国法学教育的内容和体系，也为未来法学教育的发展扩展了一个新的视野。

中国人民大学常务副校长 王利明

青年律师的培养是我国律师行业发展面临的重大课题之一。一直以来，我本人十分关心并积极推动青年律师培养工作，也期盼并乐见行业和社会各方面为此作出的各种努力。中国人民大学律师学院组织编写的这套律师实务教材，主要面向青年律师，特别是律师界新人，这是难能可贵的。这套丛书是对我国近三十年律师工作实践的总结和升华，凝聚了我国几代律师的智慧和力量。相信这套丛书的出版，将为提升我国青年律师执业技能和职业素养、促进行业均衡和谐发展添上浓墨重彩的一笔。

中华全国律师协会会长 王俊峰

策划编辑 方 明
责任编辑 易玲波 季景霞 郭 照
封面设计 徐 静

ISBN 978-7-300-19146-1



9 787300 191461 >

定价：62.00元



中国律师实训经典

Trial TECHNIQUES

基础实务系列

总主编 徐建 龙翼飞

非诉讼业务 律师基础实务

主 编 李大进

撰稿人 (以撰写章节先后为序)

张和伏 韩晏元 陈 宏
康 健 申晓雨 张 劭

中国人民大学出版社

D926.5
142

图书在版编目 (CIP) 数据

非诉讼业务律师基础实务/李大进主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2014. 4
(中国律师实训经典·基础实务系列)

ISBN 978-7-300-19146-1

I. ①非… II. ①李… III. ①律师业务-研究-中国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 065499 号

中国律师实训经典·基础实务系列

总主编 徐建 龙翼飞

非诉讼业务律师基础实务

主编 李大进

Feisusong Yewu Lüshi Jichu Shiwu

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62511770 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)		010-62515275 (盗版举报)
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京鑫丰华彩印有限公司		
规 格	185 mm×260 mm 16 开本	版 次	2014 年 4 月第 1 版
印 张	25.75 插页 2	印 次	2014 年 4 月第 1 次印刷
字 数	569 000	定 价	62.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

中国律师实训经典·基础实务系列编辑委员会

编辑委员会主任 韩玉胜

委 员 (按姓氏笔画排序)

万 春 王 芳 王耀华 刘春田 刘瑞起 吕立秋

任湘清 吴江水 李大进 李争平 李晓斌 陈里程

杨立新 张 林 何 悦 邱贵生 孟 扬 洪道德

姜俊禄 徐永前 徐孟洲 钱列阳 常 韦 龚志忠

黄士林 黄海星 温 旭 韩 健 翟雪梅

总 主 编 徐 建 龙翼飞

执行总主编 薛庆予

主编简介

李大进：北京市天达律师事务所任主任，擅长于知识产权、名誉权、国际贸易、民商事法律纠纷的诉讼与仲裁，以及投资项目的法律事务等。

主要社会兼职有：第十二届全国人民代表大会代表；中华全国律师协会政府法律顾问专业委员会主任；北京市人大常委会立法咨询专家顾问；中共北京市纪委、监察局顾问；北京市高级人民法院特邀监督员；北京市检察院特邀监督员；国家质检总局法律顾问及法律专家顾问委员会委员；中国人民大学律师学院客座教授；清华大学法学院法律硕士联合导师；西南政法大学客座教授。

主要著作有：《律师案例选》（上下册），《物权法实务操作原理·规则·适用》，《公司法实务操作原理·规则·适用》，《资产证券化的律师业务》。

序

中国人民大学律师学院组织编写我国第一套大型律师基础实务教材“中国律师实训经典·基础实务系列”的情况介绍已经收悉，看后甚喜。这套教材，集实用性、基础性和系统性于一体，内容全面翔实，对完善我国的律师制度，强化律师管理、规范律师行为、防范律师的职业风险有着重要作用；对提高律师基础实务技能、使律师积极参与诉讼和仲裁活动有重要的指导意义；对加强律师业务、实务管理和律师职业管理，增强常规业务必备知识和实务操作技能，也是非常有价值的。《中华人民共和国律师法》颁布施行不到 20 年，我国律师还很年轻，还需要从理论上、实践中不断探索。

我国法律教育一直偏重于理论研究，将法律实践成果总结提升为理论常常显得滞后。中国人民大学律师学院编写的这套教材，是我看到的第一套系统性法律实务教材，从这个角度说，它开创了我国法律实务教育之先河。律师业是法律职业中有条件全面接触各种法律实务工作情况的职业。从律师的客观和主观、实体和程序角度进行法律实践教育，可使法律人比较全面地了解掌握各项法律实务工作技能，特别是对于学生将来从事各类法律工作会有启发和帮助。这套教材不失为各高校法律实务教育的有益参考书目。

肖 扬

中国人民大学博士生导师、最高人民法院原院长、首席大法官

2014 年 3 月

序 言

中国正在经历一场深刻的社会变革，变革的方向之一，就是政府越来越多地退出对经济和社会生活的直接管控，而交由市场自行调节和社会自我管理。伴随这一变革进程的，将是对各类社会服务需求的大量增加，向社会提供法律服务的律师业也将迎来又一个发展的黄金时期。可以预期，未来若干年，律师从业人员数量将会呈现高速增长。

大量新人进入律师行业，必将对我国的律师教育提出新的挑战。如何从一个“菜鸟”迅速成长为一名合格的律师，是每个律师界新人或准律师关心的问题，而这正是律师正规化专业教育的目标之一。我国的律师教育目前还处在手工作坊阶段，基本上是以师傅带徒弟的方式培养律师。新人入行后，先跟着老律师做实习律师、律师助理等，慢慢积累经验，逐渐成长。这一方式的局限性是显而易见的。主要问题是，缺乏科学系统的培养计划和考核标准，导致年轻律师的培养随意性较强，且受所跟师傅及所在律师事务所的业务范围、业务水平及责任心等方面的局限，培养质量难以保证，年轻律师成长速度参差不齐，甚至一些人长期难以进入角色，无法成为一名合格律师。这种状况，显然难以适应我国律师业高速发展的需要。

中国人民大学律师学院自成立之初，就把探索构建我国律师正规化专业教育体系作为重要目标，并自2011年起，把律师实务教育引入国民教育体系，在法律硕士教学中开设了律师方向课程，目前已连续招收了三届学生。在三年教学实践的基础上，我们组织编写了这套律师基础实务教材。

本套教材共14本，大体包括三部分。第一部分为律师执业基础，主要包括律师制度、律师管理、律师执业行为规范、律师执业风险防范等执业律师必须了解的基本知识；第二部分为律师基础实务技能，包括律师参与刑事、行政、民事三大诉讼活动及参与仲裁活动必备的知识和基本操作技能，以及律师办理非诉讼业务的基本技能；第三部分为一些最常见的律师业务实务，包括公司、合同、房地产、知识产权、侵权、劳动与社会保障、婚姻家庭、企业法律风险管理等律师常规业务所必备的知识和实务操作技能等。这些课程是在参考国外尤其是英国律师教育经验的基础上，结合我国律师业务的具体情况而设置的。我们认为，这14本教材涵盖了最基本的律师业务要求和技能，读者如能全面掌握14本教材的内容，就基本具备了作为一名合格执业律师的业务能力。

将本套教材命名为“中国律师实训经典·基础实务系列”，故教材的编写强

调了实用性、基础性和系统性。实用性，即完全根据律师业务的实际情况安排教材内容，对每项具体律师业务的基本要求、处理思路、工作规范及具体操作技能等逐一进行介绍，并适当配以具体案例演示，力求使读者按照书中介绍的方法去操作，能够独立完成相关的律师业务工作。基础性，即本套教材主要面向律师界的新人，故在内容安排上只涉及最基础、最常见的律师业务，所介绍的也都是最基本的律师业务技能和操作方法，对于高级的、尖端的律师业务门类和技巧并不涉及。系统性，是指本套教材虽为基础实务教材，但每本教材对所涉及律师业务领域的具体工作要求均做系统、全面的介绍，以帮助读者全面掌握处理该项律师业务的基本技能。

本套教材各册的主编，均由国内律师界相关业务领域的顶级专家担任，各位作者也都具有多年的律师执业经历，且在相关领域术业有专攻，经验丰富。其中多数主编及多位作者曾在我院讲授过相关律师专业课程。每册教材都是主编和作者们多年实务工作的结晶以及律师专业教学经验的总结。可以说，本套教材既贴近律师工作实际，又符合一般教育规律，因此，适合作为各高校法学院律师专业课程教材和各地律协律师岗前教育教材，也可作为实习律师、律师助理及有志进入律师行业者的自学教程。

我国律师的正规化专业教育毕竟还处于起步探索阶段，无成熟经验可循，本系列教材作为我院三年律师专业教育成果的总结，必定还存在不足和疏漏，有待于进一步探索、完善。我们希望全国律师及律师教育界多提宝贵意见，帮助我们不断改进、完善本套教材，共同为探索建设符合中国实际的律师正规化教育体系奠定基础。

本套丛书各位作者在繁忙的工作之余承担了本书的编写工作，将自己的经验和智慧奉献于律师教育事业；各册教材的主编在教材的整体设计、内容安排与统筹、全书审稿统稿等方面付出了辛勤劳动，保证了教材的高品质；中国人民大学出版社法律分社领导和各位编辑，在时间紧、稿件多的情况下，为本套丛书的如期出版做了大量细致有效的工作。在此我们特对以上人员表示特别感谢。

徐建 龙翼飞

2014年3月

前 言

中国律师发展至今已有三十余年的历史了，中国律师走职业化的发展道路也经历了二十多年的历程。在此过程中，随着中国政治制度、经济状况的变化和转型，以及国家法制的逐步健全和完善，律师所从事的业务，也已经从初始阶段的单一刑事、民事诉讼拓展到了公民、法人及社会组织进行经济交往、社会活动的各个方面，律师专业领域已不再限于一般案件和纠纷的处理，而是随着经济的发展和要求的延伸到了投资、并购、融资、上市、商贸、知识产权保护、反倾销反垄断、常年法律顾问等更加广阔的非诉讼业务领域。社会对律师服务的要求也随之多元化，律师应具备精深的专业技巧来适应发展和需求也愈加重要。

本书的主题是律师非诉讼业务基础实务。这一题目要求这本书必须以实务性为立足点和原则，用律师的专业知识、经验和技能来注解和诠释法律条文及其法律适用。本书的编者在撰写各个章节时所强调的务实性，使得本书与其他类似的教材相比较，具有鲜明的特点：

第一，本书五十余万字的全部内容均由有着多年执业经历的律师执笔，书中介绍各类非诉讼业务的实务方法和技巧，都是编者们多年工作的积累和心得。而且，基于律师执业特点，编者在书中对相关问题的阐述深入浅出、清晰简洁、便于理解，不失为律师文书写作技巧的典型范例。

第二，本书在选题上，没有以目前律师行业非诉讼业务的类型和涉及的法律知识为讨论重点，而是以律师从事非诉讼业务所应当具备的基本执业技能为切入点，系统地介绍了法律咨询、法律调研、尽职调查、项目谈判、律师见证、行政法律事务代理、法律顾问服务、涉外非诉业务、非诉法律文书制作等主要非诉业务的操作流程和工作技巧，并从律师业务管理的角度，介绍了非诉讼业务流程管理和客户关系管理的基本内容与方法。

第三，本书作为一本实务类的教材，大量采用了案例教学的方式，书中援引的所有案例均以律师在办理非诉讼业务过程中遇到的实际案例为原型，生动、鲜明，具有典型意义。读者通过了解这些案例以及律师处理法律事务的方法，从中可以对律师从事非诉讼业务的特点、常见问题和处理技巧获得更加直观和形象的理解。

第四，本书各章还特别加入了“律师心得”章节，其间既有对客户需求的理解，与外国律师事务所合作、交流的体会，也有对中国法律和法制环境独特要求的感悟。这些难得的经验、心得对于希望从事和了解律师非诉讼业务的学生和律

师同行而言，无疑为他们提供和开拓了更为丰富的视角，撰稿律师的亲身执业经历和积累的经验，对于律师同行们更具有一定的学习和借鉴意义。

此外，本书在最后还特别加入了附录部分，收录了一些典型的非诉讼法律文书范本。这些范本不仅形象、准确地说明了非诉讼法律文书的制作原则以及特定文书类型的基本架构和写作方法，而且使得本书具备了工具书的功能和特质。

律师非诉讼业务在律师法律服务业务中占据着越来越重要的地位，它也成了律师从业者的重要业务领域。编者希望通过本书，能够帮助学生和律师们更加全面地培养非诉讼业务执业技能，提高处理非诉讼法律实务的能力和技巧，为今后的律师职业发展打下扎实的基础。书中如果存有错误或不当之处，诚请读者和广大律师同行批评指正。

本书包括 12 章正文及上文所述的附录部分，分别由以下律师撰写：

张和伏：第一章、第二章

韩晏元：第三章、第四章、第六章

陈宏：第五章

康健：第七章、第八章、第九章

申晓雨：第十章、第十二章

申晓雨、张劭：第十一章

韩晏元、陈宏、康健、申晓雨、张劭：附录

李大进律师作为本书的主编，对本书的整体风格、体例、结构进行指导和把握；王大力律师在全书的统稿过程中提出了建设性意见，对于本书内容的改进和完善起到了重要意义。

最后，全体编著者在此特别感谢中国人民大学律师学院、北京市天达律师事务所全体同仁对本书编写工作给予的支持。

编者

2014 年 3 月于北京

中国律师实训经典——锻造中国律师实战的“西点军校”

中国律师实训经典·美国法律判例故事系列



- | | | | |
|-------------------|-------------------------|------------------|--|
| 环境法故事 | ISBN: 978-7-300-17451-8 | | |
| 作者: [美] 理查德·拉撒路斯 | 定价: ¥39.80 | 出版时间: 2013-06-30 | |
| 宪法故事 (第二版) | ISBN: 978-7-300-15548-7 | | |
| 作者: [美] 迈克尔·C·道夫 | 定价: ¥49.80 | 出版时间: 2012-08-31 | |
| 审判故事 | ISBN: 978-7-300-15004-8 | | |
| 作者: [美] 迈克尔·E·泰戈 | 定价: ¥49.80 | 出版时间: 2012-03-31 | |
| 刑事诉讼故事 | ISBN: 978-7-300-14807-6 | | |
| 作者: [美] 卡罗尔·S·斯泰克 | 定价: ¥59.00 | 出版时间: 2012-03-31 | |
| 证据故事 | ISBN: 978-7-300-14661-4 | | |
| 作者: [美] 理察德·伦伯特 | 定价: ¥39.80 | 出版时间: 2012-03-31 | |

中国律师实训经典·庭辩技巧系列

- | | | | |
|------------------------------|-------------------------|------------------|--|
| 美国庭审宝典 (第四版) | ISBN: 978-7-300-16274-4 | | |
| 作者: [美] 詹姆斯·W·麦克尔哈尼 | 定价: ¥88.00 | 出版时间: 2012-10-31 | |
| 庭审制胜 (第七版) | ISBN: 978-7-300-14782-6 | | |
| 作者: [美] 托马斯·A·马沃特 | 定价: ¥88.00 | 出版时间: 2012-05-30 | |
| 对方证人——芝加哥著名刑辩律师论交叉询问与人生的经验教训 | | | |
| 作者: [美] 史蒂文·F·莫罗 | ISBN: 978-7-300-15154-0 | | |
| 定价: ¥49.00 | 出版时间: 2013-04-24 | | |



中国律师实训经典·律师职场系列

律师的职业责任与规制 (第二版)

ISBN: 978-7-300-17357-3

作者: [美] 黛博拉·L·罗德

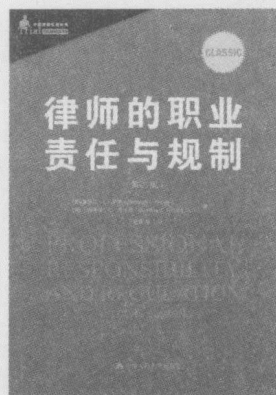
定价: ¥39.80 出版时间: 2013-05-31

践行正义: 一种关于律师职业道德的理论

ISBN: 978-7-300-16985-9

作者: [美] 威廉·西蒙

定价: ¥30.00 出版时间: 2014-05-01



中国律师实训经典·高端业务系列

公司兼并与收购教程

ISBN: 978-7-300-19028-0

主 编: 肖 微 定价: ¥68.00

出版时间: 2014-04-30

中国企业境内首次公开发行及上市业务教程

ISBN: 978-7-300-19027-3

主 编: 靳庆军 定价: ¥58.00

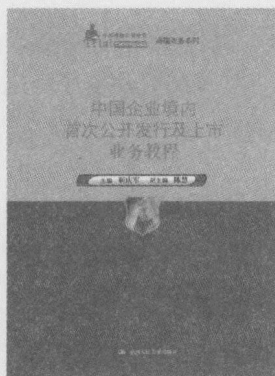
出版时间: 2014-04-30

中英商务合同精选与解读

ISBN: 978-7-300-15196-0

作 者: 林克敏 定价: ¥42.00

出版时间: 2012-03-31



中国律师实训经典·基础实务系列

律师执业基础	黄土林主编	出版时间: 2014-04-30
刑事诉讼律师基础实务	钱列阳主编	出版时间: 2014-04-30
行政诉讼律师基础实务	吕立秋主编	出版时间: 2014-04-30
民事诉讼律师基础实务	翟雪梅主编	出版时间: 2014-04-30
非诉讼业务律师基础实务	李大进主编	出版时间: 2014-04-30
商事仲裁律师基础实务	韩 健主编	出版时间: 2014-04-30
公司业务律师基础实务	龚志忠主编	出版时间: 2014-04-30
房地产业务律师基础实务	李晓斌主编	出版时间: 2014-04-30
企业法律风险管理基础实务	徐永前主编	出版时间: 2014-04-30
劳动法律师基础实务	姜俊禄主编	出版时间: 2014-04-30
知识产权业务律师基础实务	温 旭主编	出版时间: 2014-04-30
婚姻家庭与继承律师基础实务	王 芳主编	出版时间: 2014-04-30
合同业务律师基础实务	吴江水 著	出版时间: 2014-04-30
侵权责任法律师基础实务	杨立新等著	出版时间: 2014-04-30

目 录

第一章 律师非诉业务概述	1
第一节 律师非诉业务的概念和类型	2
第二节 律师非诉业务的主要工作内容	4
第三节 非诉律师的主要工作方式	7
第四节 非诉律师应具备的基本素质	10
第五节 律师心得	24
第二章 律师非诉业务基本操作流程	26
第一节 律师非诉业务基本操作流程概述	27
第二节 律师非诉业务基本操作流程的主要内容	29
第三节 律师心得	55
第三章 法律咨询	57
第一节 法律咨询的定义和特点	58
第二节 解答法律咨询的基本原则	59
第三节 解答法律咨询的一般流程	65
第四节 律师心得	73
第四章 法律调研	77
第一节 法律调研的意义及主要特点	78
第二节 法律调研的一般流程和工作内容	79
第三节 律师心得	111

第五章 尽职调查	117
第一节 尽职调查的概念和意义	118
第二节 律师在尽职调查中的作用和责任	119
第三节 律师尽职调查的原则	122
第四节 律师尽职调查的一般流程和工作内容	124
第五节 尽职调查报告格式及主要内容	162
第六节 律师心得	175
第六章 项目谈判	177
第一节 项目谈判的主要特点	178
第二节 律师在项目谈判中的角色和作用	180
第三节 律师参与项目谈判的基本原则	183
第四节 律师在项目谈判中的主要工作	186
第五节 律师心得	199
第七章 律师见证	202
第一节 律师见证的概念	203
第二节 律师见证的目的和意义	204
第三节 律师见证的范围	205
第四节 律师见证的基本原则	205
第五节 律师见证的流程	206
第六节 律师见证书	207
第七节 律师心得	207
第八章 行政法律事务代理	212
第一节 公司行政法律事务概述	213
第二节 公司行政法律事务工作流程及内容	215
第三节 律师代理公司行政法律事务中的注意事项	234
第四节 律师心得	235
第九章 法律顾问服务	237
第一节 企业法律顾问服务概述	238
第二节 法律顾问服务工作原则	239
第三节 法律顾问服务工作程序及主要内容	240
第四节 律师心得	241
第十章 涉外非诉业务	244
第一节 涉外非诉业务概述	245
第二节 涉外非诉业务对律师的基本要求	246
第三节 涉外非诉业务对律师的特殊要求	247
第四节 律师心得	262

第十一章 非诉法律文书的制作	266
第一节 非诉法律文书概述	267
第二节 电子邮件的制作方法	276
第三节 信函、传真和律师函的制作方法	290
第四节 项目建议书的制作方法	295
第五节 合同的制作和审核方法	303
第六节 备忘录的制作方法	316
第七节 法律意见书的制作方法	321
第八节 律师心得	328
第十二章 客户关系管理	331
第一节 非诉律师的客户关系管理概述	332
第二节 非诉律师的客户关系管理系统	335
第三节 非诉律师在管理客户关系中的风险防范	345
第四节 律师心得	347
附录 律师非诉法律文书范本	350

第

章

律师非诉业务概述

- 第一节 律师非诉业务的概念和类型
- 第二节 律师非诉业务的主要工作内容
- 第三节 非诉律师的主要工作方式
- 第四节 非诉律师应具备的基本素质
- 第五节 律师心得

要点预览

社会经济的发展已经打破了律师业务仅限于打官司的传统概念，非诉业务在律师整体业务中的比率越来越大。

律师的非诉业务与诉讼业务相比具有无须经过司法程序、以律师自己的名义独立完成委托业务的特点。

了解非诉律师辛勤的工作及缜密的工作方式。

非诉律师应具备的基本素质和能力。

非诉律师成长的历程。

非诉律师不可缺少的三个意识和四个悟性。

非诉律师的形象。

作为非诉律师最犯忌的几个毛病。

第一节 律师非诉业务的概念和类型

律师的业务源于社会发展的需求，其业务范围与当时社会的经济发展密切相关，并适应于当时社会的需求。在传统的概念中，律师就是打官司的，这也反映出当时律师的业务就是诉讼。然而，如今社会发生了本质的变化，社会经济的高度发展为律师行业提供了广泛的业务领域，律师的非诉业务也渗透到社会经济的各个方面。当今，律师就是打官司的传统概念已经成为过去，特别是在经济发达国家或发达地区，律师的非诉业务占整个业务的比率已经大大超过了诉讼业务所占比率，这是律师业务发展的必然趋势。

什么是律师的非诉业务呢？广义而言，除了诉讼业务、仲裁业务以外的业务，均属于律师的非诉业务。具体来说，律师的非诉业务是指，律师接受客户的委托，在其职责范围内，依据法律法规的规定，无须经过法院或仲裁机构的裁决程序，直接以律师的名义为客户办理所委托的法律事务的活动。

1. 律师非诉业务基于客户的委托而产生

所谓客户，是指委托律师为自己办理法律事务的人，客户不仅有国家机关、团体、企业，也有个人，在涉外非诉业务中，客户中有外国企业或个人。非诉业务的客户是十分广泛的，但非诉业务的主要客户还是企业。非诉律师的业务源于客户的委托，有没有客户意味着律师有没有案源，而有没有案源又意味着律师能否生存。因此，对于非诉律师而言，客户是最重要的。

客户委托的业务有各种各样的内容，或者简单的法律咨询，或是某一份合同的制作、修改，或是参与某一个经济项目。比如，关于如何计算解除劳动关系员工的经济补偿金的咨询，或是对企业的并购提供全程的法律服务，或是完成企业上市的法律服

务项目。

关于客户委托的形式，对于简要的委托业务，客户通过电话、邮件、会议等形式向律师进行委托；对于复杂或大型的业务，客户往往还需经过征询业务业绩、报价，甚至经过多家律师的比较之后，才作出正式的委托。

2. 无须经人民法院或仲裁机关裁决的程序，而由律师独立完成的业务

与诉讼业务相比，非诉业务的最大特征就是无须经过诉讼、仲裁程序，也不受诉讼、仲裁程序的限制，而由律师经过与客户的沟通，通过法律调查、探讨研究，并将律师的意见提供给客户的业务活动。如果说在诉讼业务中，律师的任务是维护客户的利益，经过法律规定的程序和反驳抗辩，最终由法官或仲裁员作出裁决，而非诉律师则是在充分理解客户委托的事项和需求后，依据法律而独立地完成客户的委托事务，律师提供的意见也无须经过人民法院或仲裁机关的裁决。

3. 依据法律和通过调查研究而实施的业务活动

任何一项委托业务，无论大小、无论难易，也无论花费多少时间，律师对客户委托事项的完成都必须是在进行了法律法规的调查、研究分析的基础上完成的。律师完成客户委托的业务，必须建立在寻找出法律依据或实务上的依据的基础之上。需要注意的是，律师为完成委托业务所从事的法律的调查研究，不同于理论机构或大学学校里所进行的法律问题的研究。理论研究注重于法律中存在的问题，立足于法律的完善，而律师所从事的非诉业务而进行的法律调查和研究，是准确地找出法律上的依据，并以此为准，解决客户所委托的问题，使法律规范得到运用。因此，非诉律师的价值，不在于指出法律中存在的问题，而在于是否准确地找出解决问题的相应法律依据。

4. 非诉业务是由律师以律师的名义独立完成的业务

律师非诉业务与商务咨询公司、投资顾问、特别是企业法务部门的业务相比，有相当一部分是相同的。但是，律师所从事的非诉业务与其不同的是，律师非诉业务，是由具备特别许可资格的律师，并以律师的名义完成的。律师之所以被称为师，表明了律师所具有的资质，表明了委托人对律师的尊重，更表明了律师所承担的特殊责任。

5. 防患于未然是非诉律师的职责

如果说诉讼律师的职责是解决争议、解决纠纷的话，那么非诉律师的职责就是如何预防争议的发生，即在发生争议的情况下，如何保护我方客户的利益，使我方客户的利益在法律的范畴内得以最大化。在一个经济项目的法律服务中，律师与企业经营者考虑问题的角度有所不同。企业的经营者考虑更多的是如何更快地推动项目的进程，如何获得更大的经营利益。作为律师考虑更多的则是，项目的推进会有什么样的法律风险；这些风险如何通过约定可以排除；项目一旦形成以后，在哪些方面可能会产生争议，这些争议一旦出现

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



www.docsriver.com 商家 本本书店
内容不排斥 转载、转发、转卖 行为
但请勿去除文件宣传广告页面

若发现去宣传页面转卖行为，后续广告将以上浮于页面形式添加

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



如何解决。对于从事非诉业务的律师来讲，需要具有前瞻性。在进行法律调查、出具法律意见时，就要想到将来可能会出现什么问题，用什么样的约定可以避免这些问题的出现，一旦出现了这些问题，用什么方法去解决，这就是律师非诉业务的特点，也是非诉律师的职责。

6. 法律和多元化知识的融合

在律师的非诉业务中，单纯的婚姻家庭，或者说合同的修改等这样单纯的法律问题的咨询所占非诉业务的比例越来越低。随着社会经济的发展，对于非诉律师而言，仅仅具有法律知识是远远不够的。如在企业并购业务中，需要懂得税务知识；反倾销业务中，需要懂得会计知识；知识产权业务中，则更需要懂得各类理工科专业知识。因此，非诉业务的深化，带来了律师专业化发展的趋势。也就是说，律师的非诉业务，不仅仅涉及法律，还涉及其他的知识领域。这就要求律师除了通晓法律知识外，还需要掌握诸如会计、税务、评估等方面的知识。

7. 伴随经济的发展非诉业务无穷涌现

律师非诉业务伴随着社会经济形态的发展而出现，同时社会经济形态的发展，推动着律师非诉业务范围的扩大。中国从计划经济向市场经济转型，为非诉律师带来大量经济合同领域的业务；20世纪70年代末改革开放，外资涌进中国市场，催生了非诉律师在外商投资领域的业务；90年代初房地产商品化，造就了一大批从事房地产业务的律师；而电子网络时代的到来，给非诉律师带来诸多电子网络领域的法律课题。今后随着社会经济的发展，还会出现更多的非诉业务。

第二节 律师非诉业务的主要工作内容

一般而言，律师非诉业务的领域及非诉律师向客户提供服务的范围是极其广泛的。可以说，除了律师的诉讼、仲裁业务，都可以视为律师的非诉业务，甚至可以说，即使是在诉讼、仲裁中的和解交涉等，也可以说是律师非诉业务的一部分。非诉业务的广泛性，决定了非诉律师以多种多样的方式为客户提供法律服务。

一、律师非诉业务所涉及的领域

律师非诉业务都涉及哪些领域，我们不可能将其全部列举，仅以我国一线城市，如北京、上海、广州这样的城市中，具有一定规模的律师事务所从事的非诉业务的主要领域为例，介绍给大家。

- 公司收购、兼并及重组

- 买卖交易
- 外商直接投资、外商并购
- 项目融资
- 融资租赁
- 项目招标投标
- 反垄断及反不正当竞争
- 劳动法及劳动合同
- 破产重整及清算
- 知识产权
- 房地产及建设工程
- 证券发行及上市
- 公司融资及资产证券化
- 信息技术、电信、传媒及娱乐
- 城市基础设施建设
- 国际贸易
- 反倾销、反补贴
- 海外投资
- 企业法律顾问

二、非诉律师提供法律服务的方式

1. 解答法律咨询

这是非诉律师最常见、最基本的非诉业务内容，是每个非诉律师都会遇到，且常常遇到的客户委托的业务。其特点：一是内容庞杂，几乎涉及各个法律领域；二是客户要求的时间急、收费低。然而，正是在这样的解答法律咨询业务中，律师经历了来自客户的各种各样的问题咨询，使律师得到了锻炼，从而也逐渐得到了客户的信任，为客户委托大型法律业务打下了基础。因此，做好法律咨询，既需要律师具有深厚的法律功底和丰富的经验，更需要律师有热情、诚恳的服务精神。

2. 担任常年法律顾问

这是律师事务所常见且最稳定的为客户提供法律服务的方式。它通过律师事务所与客户签订固定期限（一般为一年）法律顾问合同的形式，指派固定的律师，通过日常性的法律咨询、合同审核、商业活动的合规确认等方式，与客户深入接触，为客户提供法律服务。其特点一是容易建立律师与客户之间的稳定、长期的信任关系，有利于律师对客户深入的了解；二是作为客户的法律顾问，律师的工作更着眼于进行商业活动事先的审核

和建议，防患于未然；三是由于接受各种各样的法律咨询，要求律师具有多方面的法律知识。

3. 各类合同起草、协商、审查、谈判

这也是非诉律师最传统、最常见的提供法律服务的内容。根据客户的委托，律师就客户的生产、销售等商业活动或其他民事活动，起草、审查买卖合同、租赁合同、技术使用许可合同、劳动合同等各类合同，并根据客户的委托参加与客户对方的谈判、交涉，以达到在法律允许的范围内，最大限度维护客户利益的目的。

4. 项目法律服务

就客户的某一商业项目，如公司设立、公司并购、公司上市、房地产开发等各种各样的商业项目，通过与客户签订委托代理协议，为客户的该商业项目提供全方位的法律服务，包括项目立项时意向书的起草、提供法律建议、项目的合规审查、行政审批手续的确认、各种交易合同的起草谈判、办理行政审批，直至商业项目中法律业务的完成。为客户提供项目法律服务，是非诉律师的主流业务，也需要具有专业知识的律师组成团队来完成。

5. 办理行政审批手续

在行政审批手续改革尚未完成的今天，办理行政审批事项也成为非诉律师主要业务之一。律师受客户的委托，就客户的某一需要行政审批事项，起草、制作各种申请文件，并代理客户向行政审批机关办理审批手续，取得相关许可证书。

6. 法务资信调查

受客户的委托，以律师事务所的名义，对客户的对方的公司登记、股东构成、组织机构、注册资金等进行调查，并出具法务资信调查报告。在法务资信调查时，根据客户的委托，一般采取两种方式：一种方式是在不告知对方的情况下，通过调取对方的工商登记资料、对方的网页及其他网上信息等方式获取的资料进行；另一种方式是由对方提供相关资料，在对方配合的情况下，对对方的法务资信进行审查。

7. 出具法律意见书和律师函

法律意见书是律师受客户的委托，以律师事务所的名义，就相关法律问题或客户提出的问题是否符合法律规定，而提出的律师的书面意见。除法律法规要求必须由律师出具意见书外（如公司上市），法律意见书并不具有约束力。但是，往往客户会根据律师的法律意见书作出是否推进商业活动的依据。因此，律师的法律意见书，必须根据客户提供的事实，依据法律规定，严密谨慎地出具。一般来说，律师函是根据客户的委托，就某一事项，以律师事务所的名义向客户的对方发出的声明、通知等函件。

8. 代理委托人参加各项民事活动

在法律允许的范围内，律师接受客户的委托，以客户的名义参加各项民事活动，并由客户承担民事活动的后果。

第三节 非诉律师的主要工作方式

常常听到这样的说法：诉讼律师是站在法庭上面对法官、面对当事人慷慨激昂地履行律师的职责，而非诉律师则是整天坐在办公桌前，过去是用笔爬格子，现在是在电脑前工作的律师。也听说过，性格开朗的人适合做诉讼律师，性格内向的人适合做非诉律师。这样的说法并不是没有道理，但应该说是不够准确的。非诉律师为了圆满完成自己的工作，务必要在电脑前勤奋地工作，同时也必须与一定的人群打交道。非诉律师的工作方式是怎样的呢？简单地归纳的话，就是在电脑前工作、与客户接触、与政府部门接触、与你周围的同事接触。

一、坐在电脑前开始非诉律师一天的工作

对于绝大多数的非诉律师而言，他一天的工作是从打开电脑时开始的。作为非诉律师来说，一天中一半的时间，或者说更多的时间，是坐在电脑前工作的。没有对相关法律规定的调查，没有大量的信息收集，非诉律师是无法开展工作的。

律师在接受客户的委托后，为了解答客户的问题，必须要调查相关的法律、案例、学说论文，为解答客户的问题寻找依据。各类的法律数据库、网络信息，对于每位查阅人都是公平的。然而对于查阅的人来说，由于工作经验、细心程度、责任心等因素，获取的信息，甚至信息的准确性，是有很大差别的。比如，我们调查一个企业之间是否可以借贷的问题，不同的律师可能会作出不同层次的调查结果。

A 律师是一位刚入行的 1 年级律师，他可能会很快就向合伙人提交他的调查结论：根据 1996 年 6 月 28 日由中国人民银行颁布的《贷款通则》第 61 条的规定，禁止企业间的借贷，因此，企业之间借款是违法的。

B 律师是位 2 年级的律师，他除了调查出 A 律师调查到的法律依据，还思考了企业之间如果违法借款会产生什么样的法律后果，因此，他调查出 1996 年 9 月 23 日最高人民法院发布了《关于对企业借款合同借款方逾期不归还借款的应如何处理的批复》，明确规定没收利息，但可以返还本金。因此，得出了最大的风险是利息会被没收，但本金可以返还的调查结果。

C 律师的调查，可能还会考虑到，因为企业之间的借款在现实生活中大量存在，已经成为社会关注的问题，且专家学者也有不同的见解。经过他的调查，查找到 2004 年 4 月

10日中国人民银行发布的《贷款通则（征求意见稿）》，在该修改草案中，已经取消了禁止企业之间借贷的规定。据此，C律师找到了今后立法动态的信息。

二、与客户的接触

我们说过，非诉业务源于客户的委托。因此，无论是会议形式、邮件往来还是电话交流，非诉律师都需要与客户打交道。

首先，要学会与各种各样的客户进行沟通、交流。

客户可以选择非诉律师，但对绝大多数律师来说，是不可能选择客户的。因此，面对各种各样的客户，律师不可能要求客户来适应你，而是你必须去适应客户，不断去摸索不同客户群体的不同要求。当你的客户是营业开发负责人员时，你就需要想到，这样的客户可能会更多地考虑了商业上会带来的经济效益，而他由于不大了解相关法律的规定，而没有关注法律上的风险。这时律师就需要把住法律关，依据相关法律规定，对该项目作出法律合规的评价及法律风险的评估。然而，当你面对企业法务人员时，他对法律的期待不再是限于一般性的法律规定，而是更关注实务的案例，以及实务中的问题。

其次，要正确了解客户委托的问题。

非诉律师是基于客户提出的问题而开始工作的。客户委托律师什么问题，是否搞清楚，这是非常重要的。年轻的非诉律师常常出现的问题是，参加与客户之间的沟通，接受了合伙人分配的工作，也着手收集资料的工作，然而，对于客户委托的问题是什么并没有搞清楚，或者觉得有些模糊，又不好意思去问，就依自己的理解开始工作了。不难想象，当向合伙人汇报调查结果时，合伙人会是个什么样的态度。如何才能正确了解、把握客户所委托的问题呢？应该注意三个方面。

第一，听清、弄明白客户所提出的问题。

客户委托律师解答的问题是多种多样的。有的是个简单的咨询，有的是非常复杂的一个项目委托。那么首先要搞清楚客户所咨询的是什么问题？在这个项目中，具体委托我们律师做什么？客户委托律师解答的问题，可能是以邮件、电话或会议的形式提出，涉外业务中客户可能是用外语表达的。为了避免误解客户的问题，对于比较复杂的问题，最好请客户以书面的形式提出，并提供相关背景资料，如会议纪要、相关合同等。同时，律师之间在讨论时，首先就是要确认客户的问题。一般说，合伙人向年轻律师分配工作时，都会问你是否搞清楚客户的问题。作为年轻律师，在接受合伙人或其他律师分配工作时，首先要确认的就是，你所理解需要调查研究的问题是不是这样。

第二，学会梳理客户的问题。

非诉律师接触的客户是各种各样的，有企业高层的管理人员，也有具体项目的负责人；有企业的法务人员，也有企业营业、销售、项目开发人员。在我们的客户中，法律人员并不是很多，因此，客户提出的问题或委托的事项，从法律角度上看并不是很清晰的。有经验的律师会做到两点：一是在听过客户提出的问题或所委托的问题后，会梳理客户的

问题，然后向客户确认。二是对比较重大、复杂的问题，律师会先认真听取客户对有关问题背景的介绍，请求客户在正式委托前提供相关资料，分析、整理问题所在，并通过电话、邮件或会议的方式向客户进行确认。可以说，会不会梳理出客户提出的问题，直接影响到客户是不是可以放心地把问题交给你去解答。

第三，一定要围绕客户的问题做解答。

客户委托律师解答问题，并需支付律师费用，因此，客户对律师抱有极高的期待。任何一个非诉律师都会把客户的问题当做“圣旨”，进行认真、仔细调查研究，并且制作报告书或意见书。如果说客户对你的工作成果感到不满意，其中问题之一，可能就是你的答案跑题了，有些所答非所问了。前面我们谈到要搞清楚客户提出的问题，梳理客户的问题所在，其目的就是有针对性地解答客户的问题。如何解决跑题的问题，提出两点建议：一是加强自身的修炼，提高自身的业务素质，具体来说，在你搞清楚客户的问题后，一定以此为主线进行调查研究，制作书面报告；二是要学会“借用”别人的智慧，与团队的其他律师多讨论，向合伙人请教，这一点对纠正你的跑题问题是十分重要的。

三、与政府部门的接触

非诉律师在进行法律调查研究过程中，常常遇到两个问题：一是法律法规规定得不够明确，或者希望解决的问题在法律法规中找不到正确的答案；二是实务上的操作，也往往需要向有关政府部门进行咨询。因此，非诉律师需要以不同的方式，与工商、商务、税务、外汇、海关等众多部门进行接触，请教、请示有关法律问题，确认有关申请手续等。老实说，向有关政府部门咨询确认有关问题，是非诉律师一件头痛的事。为了解客户所委托的问题，除了对法律法规的调查研究外，又不得不向有关政府部门通过电话或走访方式，进行咨询确认。通过这样的方式进行咨询确认时，往往会遇到这样的情况：一是在政府部门网站等上登载的咨询电话，几乎就打不通，或者即便通过各种方式打通了电话，而又让你去打其他电话；二是政府部门人员可能对我们非诉律师的身份不够了解（一般来说，基于保守客户秘密，我们在电话咨询时，往往不能披露客户的信息），而不愿回答我们提出的问题；三是这种咨询确认，无论是电话还是走访的方式，往往是在短时间内提出我们的问题，可能是对我们的问题还没有理解，常常出现询问同一部门的不同人员，会得到不同的回答，或者即使是咨询同一个人，由于所咨询的时间不同，会得到不同的回答。

如何才能有效地与政府部门接触，取得律师需要的答案呢？至少有三点应该做到：一是要讲究联系方法。向政府部门的法律调查和实务咨询，大多是以电话询问的方法进行的。死盯着公开的咨询电话，可能是打了半天都打不过去，这时，就得考虑尝试相关部门的其他电话，或许可以迂回地联系到主管处室；或者北京的主管部门打不通，是否先打其他地方的主管部门询问一下，再不行就得考虑亲自动身，前往相关政府部门去询问。为了一个问题，付出辛勤的努力，可能是每位非诉律师都经历过的。二是一定要在相关法律、相关论文等调查清楚的基础上，掌握了问题所在以后，再开始向有关政府部门询问。往往

有这样的年轻律师：接受合伙人安排的调查有关行政审批手续的指示后，回到座位上拿起电话就打，虽然侥幸打通了电话，得到的回答却是，去看看网站或某某法规的规定吧。就网站登载的审批手续指引，或法规需要确认之处，自己还没有认真研究，可以想象如何才能向政府部门咨询呢？因此，在向政府部门询问前，切记要对相关法规、相关政府机关网站登载的内容，甚至相关的案例、报道做过仔细、认真的研究。这样，不仅可以有的放矢地询问你要咨询的问题，也会给对方留下好印象，人家知道你是做了深入研究的基础上来询问关键的问题。三是向政府部门询问前，要将询问的问题先整理一下，尽量使用简单明了的语言，使对方一下子可以听懂。最好的方法是，把你想询问的问题用书面整理一下，把相关法规放在你桌面上，再定下心来开始拨电话。

四、与你周围同事的接触

俗话说“三个臭皮匠顶上诸葛亮”，“三人行必有我师”。且不说复杂的非诉业务，已经不能由单枪匹马的一位律师来完成了，就简单的非诉业务来说，与其自己闷头苦干，不如与你周边的同事讨论一下，说不定一下子会冒出火花，思考了很久的问题有了进一步的思路。因此，作为非诉律师是否能够与周围同事融合、沟通，也就是是否具有团队精神，是考察律师是否具备从事非诉业务能力的一个重要因素。这里想说一下笔者在外国律师事务所工作时招聘年轻律师的例子。当投了应聘函，经过事务所内部的筛选后，约你来面试，由于律师们工作繁忙的原因，仅有一两位合伙人和人事主管与你面谈，而面试当天晚上，必定安排与应聘者晚餐，这时会有多名甚至十几名律师参加，大家无拘无束地边饮酒边欢谈。看起来这是一个十分轻松的气氛，实际上，你是否被录用，不仅取决于白天的面试，更取决于这天晚餐中你的表现。众多律师，在你的不知不觉中，考察了你是否能与同事打成一片，是否具有爽快的性格，是否容易融入这个律师事务所的文化，从而决定是否给你下聘书。

■ 第四节 非诉律师应具备的基本素质

自己是不是适合做非诉律师？如何才能获得成为非诉律师的机会？怎样才能成为优秀的非诉律师？这大概是每一位即将跨入律师行业的年轻人都在思考的问题。在本节中，笔者结合自己的经历和经验，帮助你解答这些问题。

一、先从非诉律师一天的工作谈起

非诉律师一天的工作是非常忙碌的，有时不是不想去吃饭，而是不知不觉一下子过了吃饭的时间。然而，在忙碌的工作中，又必须井井有条、有计划性；手里同时处理几个案

件时，又必须安排好先后，做到心中有数。

应该说，非诉律师一天的工作，不是从早上开始，而是从前一天晚上关掉电脑，就要离开事务所前开始的。前一天晚上当你结束了一天的工作要下班时，就该开始梳理第二天的工作了。要检查你的日志，或是电脑，或是手机，看看明天有哪些事情要做，明天有几个会议、几个内部讨论、几个案件要做，怎么分配一天的时间。要注意，忙碌的工作中，有时会忘记一件该做的事情，而这样低级的错误，对专业律师来讲是不可原谅的。怎样才能不忘记、不遗漏呢？每个人都应该养成自己的习惯，如记录在自己随时翻阅的日志中；写在小便签中，贴在自己的电脑上；还有就是告诉秘书，提醒你一天该做的工作。前一天的工作梳理后，你就可以安心下班了。

上午 9 点

一般来说，这是非诉律师到达事务所的时间。应该说，非诉律师的一个特点是由自己来管理时间。根据头天晚上的工作梳理，早上没有安排与客户的会议，头天又工作到很晚，那么早上多睡一会，9点钟以后到所里来，也是常见的。但是，早上8点就安排了会议或与其他律师的讨论，那就必须在这之前来上班了。当你刚刚坐下来，秘书就拿着日程表过来了：“张律师，今天上午10点与某某有会议，在208会议室；下午2点与王律师、李律师讨论。此外您还有什么安排？”这时，你该把昨晚梳理的一天的安排告诉秘书。年轻律师没有配备秘书时，要养成好习惯，用自己的方法，再确认一下自己要干的事情。然后，你启动电脑，查看你的邮件，看看有什么客户、合伙人或其他律师发来的邮件，检查一下是否要修改、补充自己今天的日程安排。

上午 10 点

该到与某某客户开会的时间了。在进入会议室之前，得做这几件事情：

- 在客户网站上打印出客户的基本信息资料；
- 带上客户发来的邮件、相关资料；
- 将律师查阅到的相关法规、案例资料，根据参加会议的客户人数，按参会人数各准备1份；
- 别忘带上名片，稍整理下你的领带，梳理一下头发，就可以与其他参加会议的律师一起进入会议室了。

上午 11 点

前一个会议结束了，送走客户后，参加会议的律师又聚到一起，用5分钟的时间，归纳刚才会议商讨过的委托业务，商议下一步的分工，谁来做调查、谁来起草意见书，何时完成、何时做内部讨论等。

再次回到自己的座位。按照事前的安排，开始另一项委托的调查。查法规、查学说、查实例，给相关政府部门打电话咨询，整理调查内容。

中午 12 点半

肚子有些饿，到了吃饭时间。前面说过，忙碌之中，往往不知不觉过了吃饭时间。这里还是告诫大家，吃饭是不可少的。非诉律师干的是拼体力的活，需要保持好体力。一般

来说，忙了半天的律师，不愿意在吃饭集中时间去挤饭堂。1点左右是非诉律师去饭堂或外面安静的餐馆吃饭的时间。这时可以约上其他人，先忘掉手头的工作，聊聊足球，聊聊获得的奇闻，放松一下。

下午2点

到了预定的律师之间的内部讨论时间。没有客户参加，可以随意一些，摘掉领带，穿着休闲些的衣服，带上沏好的茶，当然不能忘了带上相关资料、法规，找一间内部讨论室，就可以与其他律师进行讨论了。

下午3点

内部讨论结束，又回到座位上，秘书过来问，“张律师，刚才某某客户来了电话。”这时该判断一下，是不是该马上回电话，看看邮件，看看有没有马上要处理的事情。

然后，又开始了法规调查，或是就某个委托事项，根据与客户的会议、内部的讨论、调查的结果，该动手写意见书或报告书了。

这时，手头还有两个需要向有关政府部门打电话询问的问题，趁他们下班之前赶紧打电话咨询。

下午5点

政府部门快到下班时间，不能再打电话询问了，客户的电话、邮件也渐渐平静下来。一天的外界接触进入尾声。这时该静静地坐下来整理调查结果，考虑起草法律意见书、报告书的思路。

下午6点

快到晚饭的时间了，看看有无与客户、同学的约会，或叫个外卖，或到附近吃个快餐，这时非诉律师可不是要下班了。饭后回到办公桌前，一天中的黄金时间才刚刚开始。

晚上7点半

又回到办公室，其他律师房间的灯还亮着，秘书、行政人员都走了，事务所比起白天清静多了。对于非诉律师而言，这是一天中写报告、写意见书最好的时间段了。

晚上10点或11点甚至更晚

写完报告书、意见书，或告一段落，打算结束一天的工作了。这时，还会做如下的事情：

- 对照昨晚梳理、今早确认的一天的安排，是否都落实了？有没有漏掉的；
- 从头看一下今早来过的邮件，检查是否都回复、处理了；
- 记录一天中在处理各个案件所占用的时间；
- 梳理明天一天的工作；
- 关好电脑，关灯，结束一天的工作。

二、非诉律师的成长历程

每位律师都有一个现实的梦想，就是将来要成为一名合伙人。那么，年轻的律师怎么

成为合伙人呢？在这里，我们就来谈谈非诉律师成长的历程。

一般来说，律师事务所由合伙人、助理律师、秘书和行政人员组成。年轻律师加入律师事务所，基本上都是从助理律师做起，若干年以后，根据自己的申请和合伙人会议的决议，助理律师就可能成为合伙人了。

根据律师事务所的不同，助理律师又分为7级或8级。一般来说，助理律师每年提升一级，所承担的工作内容也逐渐发生变化，薪金也随之提高，正常情况下，7级或8级以后，就可以做合伙人了，当然，原则上是每年提升一级，极其优秀的助理律师，可以越级提升，欠火候的助理律师也可能不被提升。我们以划分7级助理律师的律师事务所为例，以笔者的体会，介绍一下助理律师的成长历程。

1级律师，一般来说是刚刚走出校门，第一次进入律师事务所的律师，还处于实习阶段。在这一阶段，主要还是学习，但这种学习与在校园里学习相比发生了本质上的变化：不再是从书本中学习，而是在协助、辅助合伙人或前辈律师的工作中，在合伙人或前辈律师的指导下，从法律实务中学习；同时，在前辈律师的指导下做些简单的调查研究，也要做整理案件资料、制作卷宗这样的辅助性工作。

2级律师，基本上完成了实习期，对律师实务工作知道一二了，基本上可以做法律调查，向有关政府部门咨询，跑政府部门的窗口办理行政许可的申请和交涉工作。这时的助理律师应该学会制作调查记录、调查报告了。

3级律师，一般说该选择一定的专业方向了。根据事务所的非诉业务情况、指导合伙人的专业、个人的喜好和特长，在与合伙人商量后，该考虑往某个或两个、三个专业上靠拢。这时的助理律师承担的工作主要还是以法律调查为主，同时，在某项业务中，承担某些方面的工作。

4级律师，已经是对专业领域的法律比较熟悉，具有一定的调查经验，在法律调查的广度和深度上都具备了相应的能力。这时，可以指导下级律师进行法律调查，同时，在合伙人和前辈律师的指导下，参与具体的业务项目，承担一定的工作，起草合同、业务报告、意见书，并逐步可以与客户接触了。

5级律师，逐渐进入成熟期了。这时的工作更多的是指导、指示下级律师进行法律调研，根据业务委托项目或问题，草拟合同、报告、意见书，参加谈判等具体接触项目、接触客户的工作。

6级和7级律师，应当是团队中的业务骨干、某个或某几个专业方向的资深律师了。这时的律师已经比较成熟，具有统筹客户委托业务的能力，可独立承担某项业务工作，直接或单独与客户接触，逐渐成为指导合伙人的左膀右臂。

过了7级，翅膀该硬了，可以申请成为合伙人。

从上面笔者介绍的助理律师的成长经历可以看出，律师是经历了相当长的时间，一步一个脚印，由易到难，由简单到复杂，逐渐成长起来的，这个成长过程虽然很艰辛，但必不可少，这样的磨炼对于每位非诉律师而言，都是受益终身的。

三、非诉律师不可缺少的三个意识

1. 服务意识

没有服务意识不可能成为优秀的非诉律师。律师作为法律的捍卫者，为社会排忧解难，赢得了民众的信赖，获得了较高的社会地位，这一荣耀的职业受到社会的尊重。然而，作为律师，是否能摆正自己在社会中所处的位置，关系到是否能够胜任你的工作，是否能成为优秀的律师，甚至是否能生存。

在国民经济分类中，律师与餐饮业、批发零售业一样，都划归在服务业分类中。为什么说这个问题，就是让我们的律师清醒地意识到律师行业的定位。大家都会有同感，评价一个饭店的好坏，或者说客人愿不愿意再去，应该主要取决于两个方面：一是菜肴是否美味，二是服务好不好。可以想象菜的味道做得再好，碟子、碗、餐桌脏兮兮，服务员站在那不动窝，大概你给的最高评价，不过也就是菜的味道不错、价格合理，但是不会带着你的客人来这里吃饭的。

律师也是如此，客户愿不愿意把业务委托给你，愿不愿意再来找你，很大程度上就是看你的服务是否到位。律师的服务意识体现在律师承办业务的全部过程中，收到客户商谈业务的邮件，你该像服务员一样，尽快地给客户做个回复；对于客户询问的问题，应该认真、仔细地进行法律调查，找出依据；与客户开会时，把该提交的资料分门别类地准备好；给客户提交报告、意见书时，应考虑到客户的层次需要，要让客户看着方便，等等，也就是说要处处为客户着想。

律师与客户打交道时，会接触到各种各样的客户，但应始终记住的是，在客户面前，你就是服务员，哪怕客户有所误解，你必须承受，因为你是服务。

2. 合规意识

对律师而言，具有遵法守法的意识似乎是太简单不过的了，其实并不然。在办理委托业务中，如何保持合规意识，不仅对年轻律师，而且对资深律师，甚至对合伙人来说，常常是很难处理的问题。

现在越来越多的代表客户与律师沟通的人员，往往是企业的法务人员，他们或许也具有律师资格。因此，他们需付出高额的律师费、委托律师解答的问题，大都不是法律有明确规定的、很简单的问题。

这些问题往往是法律规定不明，实践上又有不同做法的问题。而律师对这些问题的意见对于客户的商业利益将直接产生重大影响。有的客户还会直截了当地提出希望律师作出客户的商业行为不违反法律规定的法律意见。但律师的调查、分析、探讨的结果恰恰与客户的愿望是相反的。这时，律师应如何处理这样的问题呢？不同的律师会有不同的处理方式，也会产生不同的效果。

律师经过缜密的调查研究、探讨，对客户的问题给予否定回答时，如果简单地说“NO”，可能会引起客户不满，会受到客户“如此简单的回答，还找律师干什么？”诸如此类的抱怨。这时，律师还会在收取律师费时遇到困难，甚至会有丢掉客户的风险。优秀的非诉律师的处理方法是，尽管不会改变NO的结论，但在向客户解释NO的结论时，至少会做三方面的分析：一是法律上的直接或间接的规定，包括有关政府部门的规则、规定；二是向有关立法机关、执行部门的咨询结果；三是认真分析相关的法律风险，如果违反规定会受到什么样的处罚，实践中受到处罚的实例。如此三方面的分析，应该说会得到客户的理解。

在遇到法律法规不明，在实践中又有存在的现象，诸如像“新浪模式”、“企业间借贷”这样的问题时，律师应如何保持合规意识呢？首先，即使法律规定不明，也要将不明之处进行认真分析；其次，实践中采取了什么样的做法，要进行分析研究；再次，要进行法律风险的分析，是否有处罚的规定，是否有处罚的先例；最后，收集法规修改动态的相关信息，并提供给客户，作为决策时的参考。

作为律师，保持合规意识，既不能向客户提供违反法律法规的意见，又不能简单地驳回客户的求问，这是对非诉律师能力的一个考验。

3. 保密意识

律师作为专业人士，对客户委托事项的保密、对案件进展情况的保密、对律师回答结果的保密，应该说是不言而喻的。保密意识应时时刻刻印在律师的脑海里，否则会在不知不觉中丧失客户对你的信任。

举个笔者亲身经历的例子。2014年初，笔者在招聘助理律师时，收到一位律师发来的应聘函。简历上写道，男生，30出头，国内一流大学法学院毕业，国外著名大学留学4年，又在国内一家律师事务所从业3年。这些优秀的履历，顿时使笔者热血沸腾，实感是难得的人才，然而，当看过他的业绩后，笔者的心凉了下來，不得不作出了不予应聘的决定。不是因为他的业绩不好，相反，他做了不少高质量的非诉业务。然而，在他的业绩介绍中，详细介绍了客户的名称，业务委托的内容、时间，他所承担的工作等等重要信息。这不得不使笔者对这位应聘者的律师素质产生了怀疑和不信任，更担心被聘用后，会不会把我们的业务情况也不自觉地披露出去。

丧失保密意识，不仅会对客户委托事项带来不良影响，失去客户的信任，甚至会损害客户的利益。律师故意泄露客户秘密信息的事件，是极其少见的，往往是律师在不注意、不警惕时，出现了问题。比如，不留神点错了电脑上的键，把与客户的联系信息发给了其他客户；为了节约纸张，不少律师事务所把单面打印过的纸张重新使用，不小心把背面记载的其他客户信息不自觉地泄露出去。这些事看起来不大，但要出了事，有可能连律师资格都保不住了。这样的事例，在国内外并不罕见。

不少律师事务所在事务所的宣传册子或网站中，都会介绍曾经办理过的业务，这种做法并非不可，但要注意的是，是否是已经过媒体公开报道过的案件，是否是上市公司已经

披露的信息、事先是否征得了客户的同意，否则，只能介绍到在某个领域接受某行业客户的委托，从事过某一类的业务，而不能披露客户的具体信息。

四、非诉律师应具备的能力

要想成为优秀的非诉律师，至少要具备五个必需的能力。

1. 吃苦能力

前面我们谈了律师忙碌的一天，可以说，想享受早八晚五工作方式的人做不了非诉律师。

一般来说，非诉律师要比诉讼律师辛苦。相对而言，诉讼律师的业务比较完整，虽然也需要缜密的法律调研、与当事人面谈、整理证据、制作起诉书、答辩书，但相对来讲，往往是针对一个或几个案件，开庭审理的时间也都是在白天的工作时间内。而作为非诉律师，所接受的问题咨询，或者需要调查的法律问题，往往涉及各个方面，大小不一。如前面所说，非诉律师白天的时间大多用于与客户召开会议、与客户沟通、向政府部门咨询、办理行政审批手续，晚上，才是非诉律师坐下来进行内部讨论，起草报告书、意见书的时候。这样的工作方式，可以说是日复一日。

非诉律师的吃苦能力，不仅仅反映在体力上，还反映在精神上。诉讼律师有更多的机会在法庭上得到施展，使自己平时辛勤的努力，在法庭上释放光芒。而非诉律师的工作大多是默默无闻的，甚至还会受到委屈。有时向政府部门进行有关法律问题咨询时，花了一两个小时，甚至更长时间，好不容易打通了电话，也得不到对方明确的回答和耐心的解释，甚至会受到斥责。这时，没有一定的毅力的话，律师的调查工作也许就不能进行下去。即便如此，因调查不出结果，有时还会受到合伙人的批评。这种体力和精神上的吃苦能力，是每位律师首先要具备的，这一关过不去，就难以成长了。

2. 仔细认真的能力

律师是具有一定资格的专业人士，因而赢得了客户的信赖。如同医生一样，律师的工作容不得一点马虎。无论律师的个人性格是细腻的还是粗放的，当你从事非诉业务时，必须具备仔细、认真的能力。比如在做一项法律调查时，不仅要查阅全国人大及全国人大常委会制定的法律、国务院颁发的条例，还必须查阅各部委的规定办法或实施细则、最高人民法院作出的司法解释。在查阅到过去的规定时，还必须查阅有无修改、有无新的规定。在调查有关法律的含义时，还应进一步查阅有关学说论文、相关实例，以加深自己的分析和理解。

年轻律师常常犯些低级错误，比如向客户发送制作好的意见书时，把修改前的版本发了出去；修改意见书时不是在最新的版本上修改，而是在旧的版本上修改。再如，每个律师都会最大限度地利用事务所内的资源，比如在制作意见书时，有时会在以前曾经做过的