

The ROAD TOWARD

Partner of Law Firm

走向合伙人之路

刘辉 | 著

赢得客户的50项修炼

不想当将军的士兵，不是好士兵；不想做合伙人的律师，也不是好律师！要想成为合伙人，不仅要有丰富的知识、雄辩的口才和强健的体魄，还要具备积极的心态、明确的目标和娴熟的技巧。



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

The
ROAD
TOWARD
Partner of Law Firm

走向
合伙人之路

刘辉 | 著

赢得客户的50项修炼

法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

走向合伙人之路——赢得客户的50项修炼 / 刘辉著. —北京: 法律出版社, 2009. 4

(律师之道)

ISBN 978-7-5036-9234-5

I. 走… II. 刘… III. 律师—工作—中国 IV. D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 012046 号

© 法律出版社·中国

走向合伙人之路
——赢得客户的50项修炼
刘辉 / 著

编辑统筹 法律应用出版分社
责任编辑 韦钦平 张新新
装帧设计 乔智炜

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 世纪千禧印刷(北京)有限公司

责任印制 陶松

开本 787×960 毫米 1/16

印张 13.75

字数 257 千

版本 2009 年 3 月第 1 版

印次 2009 年 3 月第 1 次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)

网址 / www.lawpress.com.cn

电子邮件 / info@lawpress.com.cn

销售热线 / 010-63939792/9779

咨询电话 / 010-63939796

中国法律图书有限公司(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)

全国各地中法图分、子公司电话:

北京分公司 / 010-62534456

上海公司 / 021-62071010/1636

深圳公司 / 0755-83072995

西安分公司 / 029-85388843

重庆公司 / 023-65382816/2908

第一法律书店 / 010-63939781/9782

书号: ISBN 978-7-5036-9234-5

定价: 29.00 元

(如有缺页或倒装, 中国法律图书有限公司负责退换)

每一位年轻律师的心中都有一个梦想，
并为了这个梦想去探索、去奋斗、去耕耘。
大牌律师绝非“遥不可及的梦”，
只要态度坚定、方法得当和坚持不懈，
明天的大牌律师就是你！
要想成为大牌律师，必须完成“五跃”——

第1跃，从律师助理到实习律师的飞跃；

第2跃，从实习律师到专职律师的飞跃；

第3跃，从专职律师到合伙人的飞跃；

第4跃，从合伙人到主任律师的飞跃；

第5跃，从主任律师到大牌律师的飞跃。



前言

改革开放 30 年来,中国发生了翻天覆地的变化。紧跟着改革开放的脚步,中国律师业也在与时俱进,茁壮成长。中国律师业虽然只有 30 年的成长历程,虽然还略显稚嫩,但是,历史发展的洪流犹如滔滔江水,已将中国律师推到了新社会阶层之前沿。

我们没有理由也没有时间去哀叹、去抱怨,我们应拆除心中的篱笆墙,携起手来,做一个有良知、有思想、有魄力的律师,传播法治理念,树立诚信品牌,构建和谐社会。

刘桂明先生说:“律师是一个看起来很美,听起来很阔,说起来很烦,做起来很难的职业”,虽然我国的执业律师人数已经突破 15 万人,但是和我国近 14 亿人口相比,律师仍然属于“稀缺职业”。“律师:我是谁?”“律师:为了谁?”笔者不妨掀起律师的“红盖头”。

在本书中,笔者探讨的是律师的成功之道。

律师的成功,不仅要有完善的知识结构、健康的心理素质、雄辩的口才和强健的体魄,更要有积极的心态、明确的目标、娴熟的技巧和辩证的思维。律师的成功,不在于他挣了多少钱,有多高的地位,而在于他内心对成功的渴望、付出、敬畏和坚持。

世界上,没有人拒绝成功,律师也概莫能外。律师作为精英阶层和知识分子,应是成功的楷模和服务的标兵。把知识和技能转化为生产力,为客户提供专业、便捷、适当的法律服务,既是律师的分内之事,也是律师的神圣使命。

在本书中,笔者推广的是律师的营销理念。

营销不仅是一种商业行为,也是一种传播手段;不仅是一种思维模式,也是一种生活态度。律师营销,要解决的不仅仅是个人的肚子问题和面子问题,更要根治的是律师闭门造车、孤芳自赏、单打独斗和自以为是的痼疾。

俗话说:“酒香也怕巷子深”。律师作为法律人,作为靠法学知识、办案经验和专业技能吃饭的法律专家,不能抱残守缺、守株待兔、墨守成规;更不能盲目地

等案子、要案子、跑案子,而是要通过自身的努力并借助必要的营销手段,让客户主动找上门、充分信赖律师并委以重任,这就需要律师转变观念、开展营销、以质取胜。

21世纪,是营销的世纪,律师必须敢于营销、善于营销和精于营销,在营销中展示自己、成就自己、超越自己,做一个策划大师、营销专家和沟通高手。

在本书中,笔者关注的是律所的企业文化。

企业文化,是企业的软实力,解决的是企业的发展问题,企业文化使企业强大起来。律所的企业文化,则是律所的软实力,是律所生存和发展的保障,考虑的是律所的长久发展,使律所的品牌硬起来。

律师作为法律人,作为律所成员,不仅是法律服务供应商和服务商,更应是律所文化的倡导者、践行者和传播者。只有健康的、有序的律所文化,才能永葆律师事业长青。

所以,我们应当关注、思考和建立律所的企业文化,使中国的律师有自己的信仰和思想,使中国的律所有了自己的深度和厚度,使中国的律师业充满活力和动力。

在本书中,笔者注重的是律师的自身修养。

虽然说律师的成功没有定式,但是,成功的律师都很注重自身的修养。

在为法治奔走时,律师是法治的勇士;在为正义呐喊时,律师是正义的斗士;在唇枪舌剑的法庭,律师是法庭的辩士;在护法弘义的征途,律师是潇洒的绅士。

律师要明辨是非、仗义执言,就必须动之以情、晓之以理;律师要捍卫基本人权、维护公平正义,就必须不畏强权、坚守原则。客户的事儿再小,都是天大的事儿;客户是上帝,律师必须战战兢兢、殚精竭虑。

律师需要大智、大勇、大爱,而这一切,则来自律师强烈的社会责任心和良知。而强烈的社会责任心和良知则要求律师必须以客户为中心,加强自身的修养,坚持自己的选择,坚定必胜的信念,勇于承担社会责任,积极参与公益事务。

在本书中,笔者分享的是律师的执业感悟。

每个律师都是一本书,都有说不完的故事。

律师既要胆大,又要心细;既要理性,又要正直;既要守得住清苦,又要耐得住寂寞;既要挡得住诱惑,又要顶得住压力;既要拿得起,又要放得下;既要大处着眼,又要小处入手;既要有成功的喜悦,又要有败诉的准备。

律师经历了太多的酸甜苦辣,见证了客户太多的悲欢离合,既不能怨天尤人,又不能麻木不仁。在遵守法律、恪守律师执业纪律和职业道德的前提下,努力实现客户利益的最大化,建立律师和客户的互通、互信和互动。

随着我国依法治国方略的深入人心,人们的法治观念日益加强,律师的社会

地位和政治地位不断提升,律师已从“幕后”走到“台前”,已从“江湖”步入“庙堂”。中国的律师业充满了挑战,也充满了机遇,“狭路相逢勇者胜”,只要我们坚定信心、明确目标、加强合作、不断学习,中国的律师必定大有一番作为,中国的律师必将在法治大舞台上发挥更大的作用。

作为律师,笔者将自己执业十年来的一些想法、看法和做法抛砖引玉、做一总结,也许是不知天高地厚,也许是班门弄斧,但更多的是一份期待,更多的是一种分享。

刘 辉

2009年2月 北京

目录 / CATALOGUE

成功篇

成功是做出来的 1

1. 律师需练好“五功” 3
2. 大牌律师要“五跃” 6
3. 态度决定律师的一切 11
4. 律师,可以不按规矩“出牌” 17
5. 成功律师 = 99% 的态度 + 1% 的技巧 20
6. 律师要学会两条腿“走路” 22
7. 新律师如何拓展案源 27
8. 律师如何留住客户 30
9. 提供增值服务,把律师做到极致 34
10. 好律师要遇上好机会 37
11. 律师如何影响法官 40
12. 大牌律师是“炼”出来的 44
13. 大牌律师的十二条“铁律” 50

营销篇

与客户一起成长 53

14. 律师营销的三个阶段 55
15. 律师营销的八种模式 59
16. 互动营销,使律师和客户互动起来 62
17. 律师应注重当事人的口碑 67
18. 律师应将公益诉讼进行到底 72

19. 参与公益事务,是律师的另类营销	75
20. 律师:有效沟通,从心开始	79
21. 律师的知名度与美誉度	83
22. 律师的品质、品位与品牌	87
23. 律师的生意经	90

文化篇

做有思想的律师	93
---------	----

24. 让律师软实力硬起来	95
25. 没有小案子,只有小律师	98
26. 刀尖上独舞——看得见的律师危机	99
27. 让律师信用替代律师评优	107
28. 律师要取“紧箍咒”,必须提高六大意识	110
29. 大刀向律师的头上砍来	113
30. 华丽的转身——中国律师角色解读	117
31. 律师,法治舞台最孤独的舞者	123
32. 专家型律师是未来法律服务的方向	127
33. 个人所、精品所和规模所:谁持彩练当空舞?	130
34. 由“漏水桶理论”谈律所管理	134

修养篇

做人做事做律师	139
---------	-----

35. 细节是律师的魔鬼	141
36. 律师,要让自己时刻归零	144
37. 律师应为死者“开口说话”	146
38. 女人的高跟鞋与律师的高帽子	153
39. 律师要多替当事人说话	156
40. 和谐的委托代理关系源于信任	159
41. 没有危机是律师最大的危机	163
42. 律师人力、人才和人物	167
43. 律师不应成为富人、名人的案奴	170

感悟篇

酸甜苦辣话律师	173
44. 律师,痛并快乐着	175
45. 我眼中的律师“老鸦”	186
46. 快乐是用眼泪做的	190
47. 新律师:我拿青春赌明天	192
48. 生命如花一样脆弱	194
49. 九分之差换来九年之痛	197
50. 法律写作是件苦差事	199
51. 做律师的成本有多高	201
52. 律师,最大的敌人是自己	206
后记	210

成功篇：成功是做出来的

1. 律师需练好“五功”

律师要想成功,需要练好“五功”。如果您能练好“嘴功”、“眼功”、“写功”、“腿功”和“坐功”,相信您也能成为成功的律师。

每一名律师都是自己法治信仰的诗人,每一名律师都是自己法律帝国的国王。从法学院的莘莘学子,到司法考试的幸运儿;从律师所的实习生,到法庭上的斗士;从律师所的骨干到声名远播的大牌律师,律师需练好“五功”。

(一)“嘴 功”

大牌律师不仅要具备渊博的法律知识和丰富的办案经验,更重要的是要具备独特的人格魅力和丰富的人脉管道。而独特的人格魅力和丰富的人脉管道,首先取决于律师的“嘴功”。

律师既不是吃青春饭的,也不是做小买卖的。而是靠一张“铁齿铜牙”来为当事人明辨是非、仗义执言的。当事人的权利靠什么来捍卫?靠争取、靠奋斗、靠拼搏、靠胆识!而这些又靠什么?靠律师的“嘴功”。

古人云:“好马出在腿上,好汉出在嘴上。”

律师不是和生硬的法律、法规和司法解释打交道的,而是和人打交道的,和各种各样的人打交道的。可以说,针锋相对、唇枪舌剑、纵横捭阖、据理力争,离不开律师这张嘴。当然,“祸从口出,病从口入”,律师应管好自己这张嘴,不能乱说,不能瞎说,该说时就大胆地说,不该说时打死也不说。

律师的一张好嘴,能给律师带来好运。律师需要和当事人打交道,如果不能打动当事人,不能取得当事人的信赖,当事人凭什么相信你?律师需要和法官打交道,如果不能说服法官,法官凭什么采信你的代理意见或辩护意见?律师需要和检察官、对方律师打交道,如果不能“动之以情,晓之以理”,检察官、对方律师凭什么接受你的观点?律师需要调查取证,如果有关单位或个人不配合你的工作,你凭什么调取证据、打赢官司?律师需要和媒体打交道,“酒香也怕巷子深”,如果没有媒体给你提供平台,你凭什么名闻天下、家喻户晓?律师需要和自己打

交道,律师很忙,也很累,如果连自己都说服不了,你凭什么说服别人?

(二)“眼 功”

律师虽然不是孙悟空,没有七十二变,但是拿人钱财,就应该替人消灾,没有好的眼力却是万万不能的。律师要上知天文,下知地理,法学知识要滚瓜烂熟,科技知识要举一反三,外语知识要运用自如,经济知识要触类旁通,如果没有两把“刷子”,在律师圈还怎么混?

律师虽然没有“顺风耳”,但要耳听八方、见微知著;律师虽然不是“千里眼”,但要眼观六路、“一叶落而知秋”。

如果律师“一叶障目”,怎么能透过现象抓住本质?怎么能激浊扬清、慷慨陈词?怎么能击中要害、凯旋归来?

好的眼力是练出来的,是经过无数次的失败磨砺出来的,是尝遍了酸甜苦辣,走遍了春秋冬夏悟出来的。好的眼力需要犀利的目光,一眼就能看穿当事人的心思;好的眼力需要缜密的逻辑思维,一眼就能抓住问题的本质,做最有力的反击;好的眼力需要随机应变的本领,不放过任何一个不为人知的细节和漏洞,一语道破天机,化劣势为优势,变被动为主动;好的眼力需要有“水滴石穿,绳锯木断”的坚韧和毅力;好的眼力需要有坎坷的经历和深刻的感悟。

(三)“写 功”

伟大的律师向来都是文采出众的人物,没有一个大牌律师只会口若悬河、滔滔不绝地说教,而不能写上一篇精彩纷呈、引人入胜的好文章。如果好的说教再加上好的文章,可以说是律师从成功走向卓越、从弱小走向强大的法宝。

好文章是写出来的,好文章是改出来的。

好的口才需要用文字来承载、来延续,好的口才必须配上好的文章,才能相映成趣、相得益彰。律师的工作离不开写,写什么?怎么写?不仅靠知识,靠经验,还要靠观察,靠判断。“说起来容易写起来难”,如果凭感觉一气呵成一篇经得起推敲的好文章,绝非易事。

律师在法庭上宣读起诉状、答辩状、代理词或辩护词等法律文书,如果语言无味,逻辑混乱,用词不当,没有激情,法官心烦气躁,陪审员东张西望,听众昏昏欲睡,当事人不以为然,绝对是律师在法庭上最大的失败。

法律文书不在长,而在精,短小精悍、言简意赅的法律文书往往能打动法官、感动听众;法律文书不在形式而在内容,华而不实、无病呻吟的法律文书只能为法官和听众所唾弃。

律师除了动嘴、动脑外,还要多动手。“一日不写手生”,好文章不是一蹴而

就的,是经过反复推敲、不断修改而成的。天天观察、天天思考、天天总结、天天修改,您的大作也许就是百年后的经典法律文书。

(四)“腿 功”

要想做律师,就不要怕吃苦;如果怕吃苦,最好别做律师。没有一个好身体,再伟大的梦想都是零。律师要想伸张正义,主持公道,就必须有一个铁打的身体和顽强的毅力。

律师的职责就是根据事实和法律,为当事人提供优质、高效的法律服务,为当事人争取最大的合法权益,使之损失减少到最小。

律师注定不能一日三餐,律师注定不能“朝九晚五”,律师注定不能按部就班,律师注定不能循规蹈矩。

是律师就要四处奔走,吃不好、睡不香是家常便饭;是律师就要拍案而起,别人可以视而不见、退避三舍,律师就要不畏强权、赴汤蹈火;是律师就要挺身而出、知难而进,“明知山有虎,偏向虎山行”、“明知之不可为而为之”,做法治的斗士,做正义的化身。

(五)“坐 功”

“淡泊明志,宁静致远”、“板凳要坐十年冷”,没有持之以恒、坚忍不拔的毅力和精神是永远成不了大牌律师的。

不要以为取得了法律职业证,就是“鲤鱼跳龙门”,要知道,这只是法律事业的开始;不要以为办了一些漂亮案子,就是大牌律师,要知道“天外有天,人外有人”;不要以为自己年龄大、经验多,就是法律权威,须知“闻道有先后,术业有专攻”的道理;不要以为自己是博士、教授就是法学精英,要知道“学无止境、不进则退”的古训;不要以为媒体采访过,论文发表过,作品出版过,就是行家,要知道“笑到最后,笑得最美”的丰富内涵。

律师最大的毛病就是坐不住、看不惯,孤芳自赏、独来独往。

没有案子时着急,有了案子时上火,办不好案子压力大,看见别人挣钱眼红。只有拿得起,才能放得下;只有坐得住,才能做得好。

律师既要有积极的心态,又要有平和的心态;既要有超强的抗击打能力,又要有极好的身心承受能力;既要有“初生牛犊不怕虎”的拼劲和冲劲,又要保持谦虚好学的低姿态;既要有不达目的誓不罢休的精神,又要有勤学苦练、团队协作的精神;既要有办小案子、做小律师的思想准备,又要有高屋建瓴、合作共赢的成功意识。

2. 大牌律师要“五跃”

每一个年轻律师的心中都有一个梦想,并为了这个梦想去付出、去探索、去奋斗、去耕耘。大牌律师绝非“遥不可及的梦”,只要态度坚定、信心十足、方法得当和坚持不懈,明天的大牌律师就是您!要想成为大牌律师,必须完成“五跃”。

第一跃:从律师助理到实习律师的飞跃

律师助理并不是律师,而是协助律师从事辅助性法律事务的工作人员,如协助律师调查取证、草拟法律文书、通知当事人开庭、去法院递交证据和领取传票等(类似于法院的书记员)。律师根据自身的工作需要,可以聘请品行良好、能吃苦耐劳和有一定法律知识的人员,作为自己的助手,分担自己的工作。

律师助理一般没有工资,即使有,也叫“补助”,一般解决不了自己的生存问题。

律师助理的工作很烦琐、很辛苦、很忙碌,但很充实。为了圆自己的“律师”梦,律师助理们默默地付出着,并承受着巨大的经济压力和精神压力。

律师助理一般都是即将毕业或刚刚毕业的法学院的学生,或对律师事业感兴趣的非法律专业人员。

严格意义上的实习律师,是指通过国家司法考试、取得法律职业资格证书,并在一个律所实习的人员。实习律师转为专职(或兼职)律师,需要在一个律所实习1年。然后,由所在的律所为其申请律师执业证书。

实习律师和律师助理的地位和待遇都不尽如人意,每个律所的规定也不尽一致。唯一有区别的是,实习律师取得了法律职业资格证书,而律师助理则没有取得法律职业资格证书。

律师助理要想通过国家司法考试,并不是一件容易的事情,不仅需要扎实、全面的法学知识,还需要科学的学习方法,不掉一层皮,是很难通过国家司法考试的。

从律师助理到实习律师,表面上看没有多大区别,实际上,是律师与非律师的区别,是从事律师工作的第一个飞跃,也是最重要的一次飞跃。

第二跃:从实习律师到专职律师的飞跃

实习律师的实习期满后,经过指导律师的推荐,由所在的律所报省级司法行政部门批准,一般在60个工作日。经过省级司法行政部门批准,领取律师执业证书之日起,实习律师就变成了名副其实的律师。

从实习律师到专职律师虽然从时间上只有一年,但是,也是律师生涯最苦、最累、最动摇、情绪最低落、经济最紧张的时期。

身为实习律师,干着和律师助理一样的工作,虽“贵为律师”,但是没有案源,没有地位,没有经验,没有关系。

身为实习律师,虽然表面激情万丈,但是内心恐惧异常;虽然表面风光无限,但是经常捉襟见肘;虽然表面兢兢业业,但是在不断捕捉机会,“跳槽”或考公务员;虽然表面对其他律师言听计从,内心却对他们不屑一顾。

实习律师盼望着有更多的代理或辩护机会,盼望着能在律所有一席之地,盼望着有朝一日能出人头地,盼望着能得到当事人的认可和尊重,盼望着能受到承办检察官、法官的赏识和肯定。

可是刚做专职律师,并不像以前想象的那么舒服、那么美好。专职律师,只是有了一个律师的“名分”而已,虽然被当事人叫做“律师”,但是缺乏做律师的底气和神气。

虽然身为专职律师,但是最大的困难就是没有案源。为了寻找案源,律师不得不拉关系,不得不向法官和朋友支付介绍费,不得不“挑词架讼”,不得不做不实的承诺,不得不降低收费标准。

做专职律师时间不长的律师,内心仍然充满了恐惧和无助。

既得学习,又得找案源;既得解决生存,又得维护好人际关系;既得捍卫正义,又得委曲求全;既得坚持战斗,又得不断跳槽;既得西装革履,又得精打细算;既得挺身而出,又得明哲保身;既得信仰法律,又得怀疑选择……无时无刻不处在迷茫、彷徨、后悔、自责、挣扎与拼搏中。

第三跃:从专职律师到合伙人的飞跃

刚开始做专职律师的3年,经济条件都不是很好,勉强解决温饱问题,拼命办案子的,会略有节余,除了孝敬父母和请客送礼外,又会变成负债。

据我观察,从事法律工作的年轻律师和从事其他行业的人员相比,律师结婚普遍较晚,生孩子的更晚,一般是在30岁之后才敢结婚、生孩子,这与律师职业