

揭开中国律师成长之谜

邱旭瑜 著

富
律
师

From Poverty To Wealth

你是否在律师行业严酷的生存规则之下无法时刻满怀斗志？ 你是否在高贵的理想与残缺的现实之间看不清前进的方向？ 你是否在职业生涯的发展瓶颈之中急欲突出重围？ 律师职业，一个勇敢者与智慧者的游戏。

穷
律
师

From **Poverty**

D926.5

46

2006



律师职场
Lawyer
Career

穷 律 师 富 律 师

揭开中国律师成长之谜

邱旭瑜 著


法律出版社
LAW PRESS · CHINA

To **Wealth**

图书在版编目(CIP)数据

穷律师 富律师/邱旭瑜著. —北京:法律出版社,
2006.8
ISBN 7-5036-6431-2

I. 穷… II. 邱… III. 律师—通俗读物
IV. D916.5-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第060862号

© 法律出版社·中国

责任编辑/韩满春	装帧设计/孙 杨
出版/法律出版社	编辑统筹/大众法律出版分社
总发行/中国法律图书有限公司	经销/新华书店
印刷/北京中科印刷有限公司	责任印制/陶 松
开本/787×1092毫米 1/16	印张/16.75 字数/212千
版本/2006年8月第1版	印次/2006年8月第1次印刷
法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)	
电子邮件/info@lawpress.com.cn	销售热线/010-63939792/9779
网址/www.lawpress.com.cn	咨询电话/010-63939796
中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)	
全国各地中法图分、子公司电话:	
第一法律书店/010-63939781/9782	西安分公司/029-85388843 重庆公司/023-65382816/2908
上海公司/021-62071010/1636	北京分公司/010-62534456
深圳公司/0755-83072995	苏州公司/0512-65193110
书号:ISBN 7-5036-6431-2/D·6148	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)	

序 言

做了十二年的法官再来做律师,才知道做律师的难。对我来说难的不在于赚不到钱,而是无法实现自己的理想和抱负,与生俱来的品性让我从来没有把挣钱放在第一位,从做律师的第一天起就想着要为这个行业做些什么。但是做了几年的律师,感觉自己越做越迷茫,在残酷的现实面前我几乎无法找到一位律师的尊严和价值,到底问题出在哪里?带着这个疑惑,去年一年我开始退而结网,全面反省、反思和总结自己二十多年来的所见、所思、所想、所为。于是不断地把自己的心得写出来发表,一方面理清自己的思路,同时希望能通过这种方式与律师同行及各界朋友进行广泛地交流,以找到问题的症结和解决的办法。否则我无法在这个行业中继续做下去,如果迷惑依然不解,也许我就下决心永远放弃律师这个职业。

没想到的是,我获得了同行和各界朋友的回馈和支持,看清了自己,看清了律师行业以及中国法制建设所面临的现实和历史,于是也就找到了自己的使命和责任。

中国律师业从 1979 年恢复重建到现在仅仅才有 26 年的历史,中国的律师业和中国的法制一样,几乎都是在 20 世纪 60 年代开始的“文化大革命”废墟上建立和发展起来的,中国的律师和欧美的律师相比,我们不能躲在前人栽种的大树底下乘凉。当欧美的法律人、

律师可以悠闲地在前人栽种的法制大树底下享受果实的时候,中国的法律人、律师却要承担起为后人种树的使命和责任。这就是我们不得不面对的现实,中国所有的法律人、中国所有的律师都必须承担起这个种树的历史使命和责任,如果作为一名律师仅仅是满足于追求西方律师的贵族般的生活和高贵,这样的律师不要也罢,这样的律师不做也罢。

这就是我一年来最大的收获,我觉得自己万分荣幸和幸运,能在人到中年未老之际获得这种使命和责任。

“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。”中国律师业通向未来的道路依然充满艰辛和无知,需要所有的法律人和有志于成为律师大家庭中一员的人来共同努力和浇灌。在此我也衷心地希望能有更多的朋友来共同关心和支持中国律师的发展。

邱旭瑜

2006年5月22日



Contents

目 录

序 言

第一部分 穷律师的困惑

第 1 章	律师,你为什么就这么难?	3
第 2 章	律师,你到底是干什么的?	7
第 3 章	律师,你怎样才算优秀?	11
第 4 章	富律师,你到底是怎样炼成的?	13
第 5 章	律师业,我们怎样才能拧紧拳头?	20
第 6 章	律师执业之初的困惑	23
第 7 章	律师真正的敌人是谁?	27
第 8 章	律师的案源在哪里?	30
第 9 章	你天天和谁在一起?	33
第 10 章	律师,你为什么不说法?	37
第 11 章	打官司到底在打什么?	43
第 12 章	为什么诉讼?	50
第 13 章	中国人的二维思维模式	53

第 14 章	律师如何摆脱二维模式?	58
第 15 章	大牌律师从哪里来?	62
第 16 章	中国的律师业病了	66
第 17 章	中国律师业的明天在哪里?	70
第 18 章	律师事务所公司化的出路在哪里?	74

第二部分 富律师的智慧

第 19 章	律师的学问在哪里?	79
第 20 章	做人第一	83
第 21 章	律师,营销你自己	88
第 22 章	三年不开张,开张吃三年	92
第 23 章	律师和法官的距离	96
第 24 章	不要陷于先验	98
第 25 章	做律师赚钱才是硬道理	101
第 26 章	经验只有变成公式或流程才更有力量	114
第 27 章	打官司靠关系?	123
第 28 章	没有法官的良心就没有社会的和谐	130
第 29 章	打官司是高消费	135
第 30 章	中国律师最需要合作	138
第 31 章	中国律师业亟待战略性投资	142

第三部分 富律师的技法

第 32 章	做律师,从学说话开始	147
---------------	------------	-----





第 33 章	不看天地势,等于睁眼说瞎话	152
第 34 章	先说你该说的	154
第 35 章	开庭!你准备好了吗?	158
第 36 章	自证者的误区	161
第 37 章	做律师其实很简单	164
第 38 章	标准化 ——开启中国律师未来大门的钥匙	169

第四部分 律师的生活

第 39 章	衣食住行话律师	183
第 40 章	计划好自己的行程	189
第 41 章	工作在生活,生活在工作中	192
第 42 章	法律中的现实,现实中的法律	196
第 43 章	好人遇到好人结善,好人遇到坏人成恶	200
第 44 章	年轻律师吃饭请注意	203

第五部分 律师的修炼

第 45 章	边做律师边修行	209
第 46 章	思维模式与人的命运	213
第 47 章	创造生命的美丽	216
第 48 章	批判者的下场	222
第 49 章	生命的五大境界	224
第 50 章	没有最好的命,只有最好的运	228

第 51 章 改变命运从推销自己开始	233
第 52 章 学习的五重境界	236
第 53 章 让心灵超越一切苦难	239
后 记	252



穷律师的困惑

第一部分

第 1 章

律师，你为什么就这么难？

时下作为律师出现在公开场合，得到最多的评价就是：你们律师都很有钱，赚钱也很容易；你们都能说会道，能把黑的说成白的，还能把死的说成活的，你们是靠嘴皮子赚钱；你们和公、检、法的关系一定都很好吧，要不凭什么赚钱；云云。当然这仅仅是一部分，类似的评价还有很多很多，总之在一定程度上代表了社会公众对律师这个职业和行业的认识。

但不管人们怎么看律师，律师这个行业的酸甜苦辣只有做了律师、做过律师的人才知道，别看电影、电视、电台、报纸等媒体和公众场合见到的律师个个都是神气活现，但这些能被大家看到的仅仅是律师中的一小部分，在数量上是律师九牛中的一毛，大部分的律师都不得为因为律师而默默忍受着律师给他们带来的几乎是炼狱般的生活。

作为一名执业律师，个个都经过十年寒窗苦，进过大学院校或者通过自学考试、函授等拼得个文凭，然后再加入千军万马的司考队伍，通过司法考试独木桥取得律师资格证，还要通过一年实习才能取得正式律师执业证。等真正取得执业证后，全力为律师这个崇高而伟大的事业奋斗终生时，才发现原来自己除了有个律师光环以外，社

会地位和待遇就和下岗工人一样,甚至不如,因为下岗工人还有最低工资保障。律师只要做了律师,连起码的保障都没有,一切都得靠自己从零开始打拼。

这就是中国律师最现实的写照。

中国的律师的穷富两极分化现象越来越严重,明显地形成了穷律师和富律师阶层。

按北京、广州、上海、深圳、南京等大城市的统计,律师 80% 以上的收费集中在不到 20% 的手中,而几乎是 90% 以上的律师业务是 100%

的律师都能做的,但就是做不到。很多在异地执业的律师,甚至连吃饭、房租都成问题。“律师太难,刚开始干,活下去都很难。”这可能是最经典的一句话了。中国的律师的穷富两极分化现象越来越严重,明显地形成了穷律师和富律师阶层,为什么中国的律师业经过二十多年的发展会出现如此境况,形成如此大的反差,为什么做一个律师开始是这么的难?

一、社会的总需求不足,导致律师行业发展的不平衡,不平衡就意味着个中必有艰难

《中国律师》杂志总编刘桂明在《中国律师何处去》一文中是这样描述中国律师业现状的:“现在,我国全国律师业务的收入,仅仅相当于西方国家一个律师事务所的水平,比如说美国的贝克·麦肯思事务所,它一年的收入就是十亿美元,也就是说我们国家所有律师的收入才等于人家一个所的收入。我们还可以看到,在我国,一个中小城市律师事务所的收入,相当于大城市一家律师事务所的收入。有时候一个省所有律师的收入相当于北京的一家律师事务所的收入。所以说我们国家的律师业从经济方面来讲,还没形成一个产业;从政治方面来讲,也没有形成一个产业。”也就是说,这个行业不够大、不够强,社会整体的需求还不足以造就一个强大的律师产业,在这种背景下,一个律师个体成长和发展的艰难是在所难免的。



二、社会资源的垄断，必然会导致部分律师尤其是后来的律师有网无鱼

1. 二十多年来我国的律师首先是从国家对律师行业的垄断开始，刚刚开始所有的律师都具有国家干部身份，拿着政府的俸禄干着律师的事，律师事务所也是独此一家别无分店，国办所垄断了所有的社会资源，随着律师体制的改革，这些资源自然就转移到原国办所的律师个人名下，现在一部分成功律师都是从那时候成长发展而来的，近水楼台先得月，因身份和时间的原由，他们优先获得了律师业本就有限的社会资源。

2. 律师中有很多人是因为对律师职业的爱好，并有良好或者特殊的社会背景或者家庭背景的人，能迅速获得丰富的社会资源，在律师这个行业中很快得以发展。

3. 更大部分的律师是通过在行业里近十年的打拼，积累了丰富的社会资源，在近几年得以快速发展，这是目前律师队伍中的生力军。这部分律师大都是在1992年小平同志南方谈话以后步入律师行业，抓住了国家经济大发展对律师需求急速膨胀的契机。

4. 当然还有一部分是以自身卓越的专业特长和迅速形成的个人影响力得到某一行业或部门广泛的认可，而得以快速发展。

由于律师先行者们将有限的社会资源垄断、瓜分，后来的律师想在其中分上一杯羹，确实需要比先行的律师付出更多的艰辛。

三、律师职业的特殊性，决定一个律师成长需要再学习的过程，需要相当的时间完成

法官和律师这个职业就像外科医生一样，学完大学本科取得医师资格肯定是不能独立上手术台做手术，必须经过数年临床实践积累一定的实践经验后才能独立完成操作。律师也是如此，按笔者在法院工作的经验，把一个刚刚从学校毕业学生培养成一个独立办案的法官，一般需要三年时间，而且必须是勤奋好学那种人才可以。法院不用担心案源，天天手头上都有案件在办，而律师就几乎很少有这

样的机会做,新律师机会就更少了,在实践中学习成长的机会少,周期自然就会更长。

四、律师行业的特殊性,积累口碑需要漫长的时间

律师是个古老的行业,在这个行业自古经营的特点主要都是借口碑相传,以转介绍获得案件。

律师是个古老的行业,在这个行业自古经营的特点主要都是借口碑相传,以转介绍获得案件。这几乎是社会对这个行业约定俗成的概念性认识,律师凭个人的力量根本无法超越,所以律师一般都要经历一个漫长的个人影响力的积累期。一个律师完成技能和经验的积累一般需要三到五年,完成影响力的培养和积累则需要十年左右的时间。

五、国情及国家法制发展的情况,很多法律服务的资源没有开发或者由行政机关包办本该由律师和中介机构行使的事务,司法环境不利等

上面说到的是五大原因,是挡在律师面前的五只拦路虎,它挡的不仅仅现在刚刚从事律师的新人,它挡的是未来律师发展的路,新来者发展的艰难必然会进一步影响后来者的发展,一个没有未来的行业谁都不会进行长期投资,剩下就是毁灭性资源消耗。看来律师确实需要协调发展,需要一个协调发展的内部环境和社会环境。

一个没有未来的行业谁都不会进行长期投资,剩下就是毁灭性资源消耗。

解决环境问题首先要解决的就是全社会对律师的认识问题、律师对自我的认识问题,也就是说对律师这个行业需要重新定位。



第 2 章

律师,你到底是干什么的?

现在人们对律师的认识普遍存在误区,无论是公众还是学术界,就是律师行业本身对自己的认识都存在误解,起码是对自我存在的社会价值和使命认识的高度不够,严重地制约了自我生存和发展的空间。律师不仅仅是被动地在接受需求、提供服务的行业,律师是一个在创造中求得生存和发展的人组成的行业。律师在提供法律服务的同时也在创造新的服务空间和领域,一个没有创造力的行业是没有前途的行业。

一、律师是社会关系的创造者

随着社会的不断进步和发展,带“师”的行业和职业是越来越多,诸如古有军师、巫师、牧师,今有教师、工程师、设计师、会计师、美容师等。律师、律者,律者,法律也;“师者,所以传道、授业、解惑也”。

古往今来,大凡“师”者必负有特殊的使命和职责,军师解决首先战与不战,然后再决定如何去战;巫师解决阴阳两界互通、对未来的预测的难题;牧师是向苦难的灵魂传播上帝福音的布道者;工程师要无中生有地解决工程规划、设计和建设等问题;教师——人类灵魂的工程师,用文明、文化、知识、技能去武装一代新人等。凡是带“师”的

都是充满智慧、带有创造性职业,真正体现了“师者,所以传道、授业、解惑也”的古训。

律师到底是干什么的?律师自古以来解决的就是“讼”和“不讼”的问题,然后解决如何地“讼”和如何地“不讼”。我们把律师业务分为诉讼和非诉讼业务两大类正是出于此道。

很清楚,律师第一是“打官司”,第二是“不打官司”,也就是通过诉讼的方法和非诉讼的方法解决问题。

诉讼是对既成的事实进行法律的处理,用程序法和实体法的规则来判断是非曲直,定罪量刑;非诉讼则是按特定的客户、特殊的利益需要策划或设计特别的法律事实和法律关系,避免产生法律纠纷和风险。

概括成一句话,律师是通过创造性地认定和设定法律事实和法律关系来履行自己的职责。法律事实和法律关系的认定主要依靠法律的工具和规则来进行处理,法律事实和法律关系的设定则需要律师游刃于所有的社会规则之中,创造和设定特殊的法律事实和法律关系。

所以现代的律师不仅仅是在现在国际、国内的法律、法规、规章中游戏,更多地要对行业、部门、区域规则、习惯的显规则和潜规则还有反规则、恶规则都有充分的认识 and 了解。律师是在各种社会关系中活动的职业,尤其是对在现实社会生活中实际发生作用的潜规则的认识和了解,在此基础上超越所有的关系规则,使之上升符合法律要求成为法律事实或法律关系。

现代的律师更多地要对行业、部门、区域规则、习惯的显规则和潜规则还有反规则、恶规则都有充分的认识 and 了解。

现在对律师的要求不再是在法庭上慷慨陈词会打几个官司,而是要认识利用现有的社会关系规则,创造出内容和形式上都符合法律要求的法律事实和法律关系,完全集

传道、授业、解惑于一身,这才是真正的律师。

一切的法律事实都是基于人与人之间的关系,所以说律师是社