

欲成律师界的翘楚，就必须懂得“人情世故”，就需具备为人处事资本。为人处事看似简单，实则是门博大精深的学问，要学以致用好绝非易事，但若掌握好这方面的道理和技巧，定能助你摆脱举步维艰、进退两难的状态，而人如鱼得水、自快畅游之境。

成功律师为人处事的黄金法则

大律师之

外事 资本

杨立娟 主编



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

大律师之

处事 资本

杨立娟 主编



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

大律师之处事资本/杨立娟主编. —北京:法律出版社,2007.8

(律师职场)

ISBN 978-7-5036-7590-4

I. 大… II. 杨… III. 律师—人间交往 IV. D916.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第119400号

© 法律出版社·中国

大律师之处事资本

杨立娟 / 主编

编辑统筹 大众法律出版社

策划编辑 赵利铭

责任编辑 韩满春

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 北京北苑印刷有限责任公司

责任印制 陶松

开本 A5

印张 8.375

字数 171 千

版本 2007 年 9 月第 1 版

印次 2007 年 9 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

重庆公司/023-65382816/2908

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

苏州公司/0512-65193110

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5036-7590-4

定价:20.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

前 言

班固在《汉书·董仲舒传》中说得好：“临渊羡鱼，不如退而结网。”只站在那里看着流口水，是一辈子也不会有所作为的。想成为一名成功的大律师，就得先拥有大律师所拥有的处事资本。

资本这个词看起来挺抽象的，说它是金钱也好，是资历也罢，都说得过去。而作为一名成功的律师，这份资本却不是金钱、时间能够换来的，如同横渡海峡一样，要拥有一份毅力与勇气，才能到达成功的彼岸。

律师的资本到底是什么？概括来说有七个字：智、知、勤、勇、信、细、情。

所谓智，并不是指律师的智慧，能够通过司法考试者都有着不错的智商，这是众所周知的，无须单独提出。这里的智是指律师的潜质，看看在你的性格中，有没有成为大律师的天分。如果有，那么将会事半功倍；要是答案是否定的，那么你就该改变自己的性格了。

所谓知，便是指知识。作为一名律师首先自身的知识面要

广,不仅应当通晓法律,而且还必须具有广泛的文化知识和社会知识。否则,在竞争中就不具有任何优势,长此以往,必然会被淘汰。

所谓勤,就是指勤奋。天道酬勤,勤能补拙。律师的工作是一项十分艰辛的工作,一个律师必须像演员研究角色那样去钻研诉状。市场经济和法制的同步发展,律师服务领域的拓宽,对律师业务能力的要求愈来愈高,律师要适应国际化、专业化、信息化的挑战,就必须与时俱进,勤奋学习,从而不断提高自身的业务素养和能力。

所谓勇,是指律师的心态。勇是良好心态的具体体现。一个大律师不能没有好心态,在挫折和困难面前挺起腰板,在失败面前不低头。勇往直前,敢于承担责任,维护社会公道和人间正义,这是成为一名合格律师最起码的职业道德所在。

所谓信,便是指诚信、自信和信念。这些都是成为大律师不可或缺的品质。诚信是为人处事的最重要因素之一;而一个充满自信的人做任何事情都能做好。信念是人生追求和奋斗的目标,信念就像前进路上的一座路碑,时刻在校正和标示着人生发展的轨迹。

所谓细,指的是细心。律师往往比别人需要更多的细心。老子曾说“天下难事,必做于易;天下大事,必做于细”,精辟地指出了想成就一番事业,必须从简单的事情做起,从细微之处入手。一心渴望伟大、追求伟大,伟大却了无踪影;甘于平淡,认真做好每个细节,伟大却不期而至。这也就是细节的魅力。一个律师的价值不是以数量而是以他的深度来衡量的,成功者的共

同特点,就是能做小事情,能够抓住生活中的一些细节。

所谓情,讲的是律师的情商。别小看这个看似拉关系、走后门、为正人君子所不齿的小人之举,它能为你带来广泛的人脉,从而提供大量的案源,或者让你在办案的过程中一帆风顺,把障碍减小到最低限度。新时代的竞争是情商的比拼,这句话用在大律师身上恰如其分。

本书便从这七个方面,将律师成功之路上所需要的资本向律师朋友们一一道来,希望这本书能够为律师朋友在成功路上指明方向、指点迷津。

杨立娟

2007年6月

目 录

前 言	1
第一章 律师路上的必备潜质	1
摸清自己的底细	1
心怀梦想、志向远大	5
诚信——坚守到底	6
敬业——始终如一	9
坚定成功的信念	13
像蜜蜂一样勤劳	16
自信是我的外衣	20
持之以恒、坚持到底	24
好习惯始终伴随左右	27
擅长交际,八面玲珑	31
用人格魅力画龙点睛	33
第二章 专业知识是力量的支点	37
把学习时刻放在首位	37

注重知识的积累	40
有能力学习新知识	44
精通英语机会多	47
打造专业化水准	50
掌握刑事辩护的精髓	54
熟悉经济专业知识	58
在特殊场合善于变通	61
不断突破,向老师学习	65
做好实习律师	68
 第三章 用能力为自己说话	 73
练就一付好口才	73
话有三说,巧说为妙	77
会说,同样也会写	80
拥有超强的记忆力	83
解释清晰,分析到位	86
内功,看不见但深厚	89
能够像哲人那样思考	92
会谈单子,财源广进	96
深谙挖掘案源的诀窍	99
掌握会谈的艺术	102
突出“三境界”重围	106
让朋友为资本添优势	110
对付小人有一套	114

第四章 塑造阳光般的心态	118
我的神经很坚强	118
良好的心理素质	121
在困难面前不低头	125
微笑时刻挂在脸上	128
能和压力共舞	131
善于在逆境中前行	135
微笑着和挫折握手	138
敢做最坏的打算	142
能够坚持、再坚持	145
雄心的一半是耐心	149
永不言败、永不放弃	151
 第五章 用形象为成功导航	 155
形象比金钱更重要	155
经常打理个人形象	159
举手投足尽显风采	163
着装得体且大方	167
时刻保持姿态美感	170
胸怀像海洋一样宽阔	175
海纳百川,有容乃大	178
事事与人为善	181

第六章 细节决定是非成败	185
从不轻视小事情	185
不小看助理生涯	189
尊重客户的利益	192
能为客户全力以赴	196
有锋芒,能藏而不露	199
能管住自己的嘴巴	203
常把“认真”放在心中	204
让小名片发挥大作用	207
做人要外圆内方	211
选择适合自己的律所	214
第七章 把情商用到妙处	218
人情世故少不了	218
会用法律的“情”	221
广结社会关系	224
得饶人处且饶人	228
善待身边的对手	232
永葆一颗责任的心	236
不忘记谦虚是种美德	240
好果子和大家分享	243
真诚地理解别人	246
永葆乐观的情绪	249
给失败者以慰藉	252

第一章

律师路上的必备潜质

代理过许多案件就意味着可以胜任一份工作吗？学习优良的人多的是，光凭这个又怎能在众多的竞争对手中胜出呢？一名律师要想成为大律师，就必须具备做律师的潜质。热情的工作态度、出色的沟通和交际能力、过硬的专业知识、良好的协调能力与创造力、组织能力等都是律师应该具备的潜质。

摸清自己的底细

交朋友要摸清对方的底细，买商品要弄清商品的底细，那么要想知道自己是个什么样的人就应该摸清自己的底细。每个人在走上职场的第一步就是准确地认识与定位自我，知道自己的优势所在，清楚自己的劣势在哪里。律师也不例外。一个人在踏上律师之路前，要彻底摸清自己的底细，看看自己在这个行业有多少优势，多问问自己是否适合这个行业，知道自己的不足，

认真地加以修正、磨炼,成功就在你的脚下。

摸清自己的底细,就要从自己的兴趣、爱好、能力、性格等几个方面进行综合的考察。

一个人在从事某项工作之前,要对自己的性格充分地了解,俗话说得好:性格决定命运,气度影响格局。我们要找到一份适合自己的工作,一定要考虑自己的性格特征。一个性格内向、不善言辞的人是不可能搞好销售工作的;一个耐不住寂寞、心浮气躁的人是很难去研究学问的;一个大手大脚、没有一点成本概念的人是不可能做好会计的;一个说话逻辑混乱、不善推理的人是做不了律师的;一个性格急躁、心高气傲、不懂人际交往奥妙的人是很难从政的……

一句话,在找工作时,一定要考虑自己的性格是否适合于这个工作。如果你目前的性格特征不适合于某个职业而你又无意去改变你的性格,那么你就不要选择这样的工作。

知道了自己的性格特征,还要清楚自己的优势在哪里,要认清自己的优势。任何人的职业规划最重要的不是“职业”,而是个人的优势或者说是个人的天分,也许会表现为个人的能力或者兴趣。因此,做职业规划的第一步就是找到自己的优势。古人说过“知己知彼、百战不殆”,“知己”是一项最基本的工作。认清自己也是符合认识论的,就是说,“知己”是在一个螺旋式发展的过程中不断地深入。其中最关键的是要不断地测试自己,找出自己的天分所在,而不是归纳大家都相同的部分。

发现自己的天分,对于有些人而言很容易,对有些人就很难。如果你不幸属于不能有效认清自己、不能发现自己天分的

那一类人,也不用担心,你可以在工作和生活中不断探索、一步一步地发现自己的天分。当然,有可能会比其他人慢一些、花的时间更长一些、认识过程也更艰苦一些,但最终你的目的达到了。

摸清自己的底细,发现自己的优势有很多种办法,其中通过对比法发现自己的优势是你正确认识自己的好方法。你是否注意到你在做某些事情的时候比其他人更快更好一些?比如,在性格上,你比别人更细心、耐心、更有毅力一些?或者,对一些事情的感受更敏锐一些?通过仔细观察,然后有意图、有计划地去重复测试,如果能够重复证明,就说明你在这些方面确实有天分。

在某些方面有天分并不代表对这些方面有兴趣;在某些方面有兴趣也不代表一定有天分。如果这两者能达到一致,当然非常好;如果很不幸,不一致,那你就要说服自己,在有天分的方面寻找职业,在有兴趣方面寻找乐趣。相反,如果天分和兴趣一致,那么职业也就可能成为乐趣。

也许,你发现自己有很多天分,这当然是好事。但是,你这个时候也许会困惑,到底发挥哪个天分呢?这就需要考虑环境给了你什么机会。如果你的天分很少,就需要非常留意相关的机会。

在你对自己的天分有了了解之后,那么,“知彼”就很重要了。“知彼”在这里主要表现在职业上,实际上也是看透周边的环境。环境对每个人都是不同的,一个人生下来的时候就处在不同的环境里。抱怨环境、抱怨不公平是不会使你更容易取得

成功,无论是职业上还是生活上。

环境不仅是了解的,也是可以改变的。在你还不具备改变环境能力的情况下,只能适应环境、理解环境。当然,你必须对环境是否适应于你有个“标准”,这个“标准”是按照你的天分而定义的。动用你的资源,发挥你的能力,不断地了解周边的情形,测试环境的反应,检查每次反馈的结果,判断环境所处的状态。动用你的能力影响环境,有计划地改变环境。久而久之,你的生存环境就会向能最大发挥你的优势方面转换,那你离成功也就越来越近。

在能发挥自己优势的环境下,你会不断发现自己的知识或者技能受到挑战,需要不断地补充或者更新。这个时候就是考验你的学习能力,如果你的学习能力不强,也许你的人生可能就就此打住,成功也就是到此为止了。也许,是因为这还不是你真正的优势,需要再次提炼和测试。那么,基于你已经经历过很多遍了,这也是你人生的再一次的螺旋式上升。也许,你会发现你更多的潜在天分,你的世界也会由此打开更多的窗户,你的环境会提供更多的机会,你就会拥有更多能力去改变环境。

每个人都有自己独特的个性,每个人遇到的环境都有差异,每个人的思想体认各有不同。但是我们真的认清自己了吗?如何认清自己,唯有利用心中的那面镜子,勇敢地去看看自己的内心,认识自己,知道自己的特色在哪,个性如何,有哪些缺陷,如此面对人生所有的问题,才能够让自己静下心来,勇敢地面对未来。一个要想成为律师的人如果对自己的底细不了解,不能很好地认清自己,在这条路上是不会走得太远的。相反,一个对自

已认识很透彻的人,则会在律师路上越走越远。

心怀梦想、志向远大

梦想是美好的,因为只有美好的梦想才能启动你身上隐藏着的那些美好的品质,而正是诚实、正直、勤奋、热情、坚毅、全力以赴、百折不挠等品质最终使你成功的。

有梦想的人和没有梦的人,两者的不同之处是前者知道自己该干什么,后者不知道自己该干什么。连自己该干什么都不知道的人做梦都不会想到成功二字的。

只有心中永远怀着梦想,志向远大,就总有成功的一天。

希尔顿从一个旅店的小伙计做起,五十年后他成了美国十大富翁之一。希尔顿的母亲对希尔顿的忠告是:祈祷。“有什么事让你心烦让你为难,你就去祈祷。上帝会帮助你。”希尔顿的父亲的信条是:勤奋地工作。老希尔顿曾给法官出过主意,他说:“给他一份工作。”他认为工作是改造和完善一个人的最好方式。

希尔顿牢记父母的训诫,他也把“祈祷”和“勤奋工作”当成教育后人的座右铭。然而,他的儿女们则不肯接受。他们说:“爸爸,我们周围有那么多人每天在勤奋的工作,而且每天都祈祷。可他们并没有成功。”对儿女们的反诘,希尔顿无言以对。

离别故乡五十年之后,希尔顿重返家园。他站在当年的小旅馆的位置上,这里已经找不到小旅馆的蛛丝马迹。希尔顿突然找到了答案,他马上就把儿女们接到身边,对他们说:“你必须

心怀梦想。”

希尔顿还补充说：“梦想有大有小。梦想的大小也决定了一个人成功的大小。梦想和工作、和祈祷结合在一起，如果还有机遇，成功就必然来临。”

在这个世界上，似乎存在着这样的一个真理：对一件事，如果等所有条件都成熟采取行动，那么它也许永远等下去。没有梦想，就没有工作的目标，丧失目标也就丧失了工作的动力和热情。没有动力和热情的“工作”，工作能出色吗？事业何谈成功。

律师在执业之初会遇到许多难处，这些都可能把你打垮。在困难面前，只有心怀梦想，志向远大的律师才有可能坚持到底。

没有了梦想，生活不再有动力，没有了梦想，生命不再有激情。梦想虽然遥不可及，却是鞭策我们前进的动力，是激发我们开拓未来的兴奋剂。所以无论是谁，无论在什么情况下，我们都不能失去梦想。

诚信——坚守到底

诚信是立身之本，是中华民族的传统美德，也是律师行业的优良传统和作风。孔子说：“自古皆有死，民无信不立。”孟子云：“诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”李白曾在诗中写道：“三杯吐然诺，五岳倒为轻。”这些都是形容诚信的重要。

律师行业的发展、繁荣与壮大，有赖于律师素质的不断提高与执业环境的逐步优化，而其中一个重要的因素就是广大律师

要牢固树立与认真落实诚实守信的观念,以诚实守信的形象与行为自立于竞争日趋激烈的现代社会。可以毫不夸张地说,诚信关乎律师业的生死存亡与发展、繁荣,是整个律师行业的生命线,只有诚信的律师才可能在日益激烈的竞争中保持优势。

诚信意味着诚实、守诺、践约、无欺,意味着说老实话、办老实事、做老实人。诚信是我国源远流长的传统美德的一个重要组成部分,也是我国当前律师行业健康发展的一个重要的前提条件。无论是个人、企业还是政府都应当讲究诚信、严守承诺、以诚待人,然而对于律师来说,诚信有着更加重要的意义。律师诚信,关系到律师行业社会公信力,事关律师业的兴衰成败。

律师以自己的法律知识服务于社会、服务于当事人,其宗旨与目标在于维护司法公正、实现社会正义、推动人类进步,其执业方式是委托与被委托、授权与被授权,而且在人们的心目中,律师行业应当是一个精英群体,对社会的行为与风尚起着一定的表率与导向作用。因此,诚信不仅是律师的一种品行,更是律师的一种责任;不仅是律师的一种道义、一种声誉,更是律师的一种准则、一种资源。对律师个人而言,诚信是高尚的人格力量;对律师事务所而言,诚信是宝贵的无形资产;对法律服务市场而言,诚信更是起着支柱与基石的重要作用。如果律师业任由见利忘义、不诚信、道德失衡的现象蔓延开来、发展下去,则必然成为人人痛恨的公害,成为社会正义的羁绊。

诚信是律师行业生存发展的形象工程,是提高律师地位、拓展律师业务的关键举措。律师行业的生存与发展,包括律师地位的高低和业务大小,受两大因素制约:一是作为外因的国家法