

中国律师生存之道

生活既已将我们卷入律师职场，就当毕全身之力，
实现其荣耀，以显示这是举世之间最为崇高的职业。

大律师

To Be A
Great Lawyer

小律师

雷海军 著



小 律 师 大 律 师

中国
律
师
生
存
之
道

雷
海
军
著

法律出版社

To Be A **Great Lawyer**

图书在版编目(CIP)数据

小律师 大律师/雷海军著. —北京:法律出版社,
2007.5
(律师职场系列)
ISBN 978-7-5036-7271-2

I. 小… II. 雷… III. 律师—工作—经验—中国
IV. D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 041392 号

© 法律出版社·中国

责任编辑/韩满春

装帧设计/张晨 汪奇峰

出版/法律出版社
总发行/中国法律图书有限公司
印刷/莱芜市圣龙印务有限责任公司

编辑统筹/大众法律出版分社
经销/新华书店
责任印制/陶松

开本/787×1092 毫米 1/16
版本/2007年6月第1版

印张/14 字数/185 千
印次/2007年6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 978-7-5036-7271-2

定价:27.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

小律师 大律师 To Be A Great Lawyer

作者简介

雷海军，祖籍湖北十堰，北京市原广律师事务所律师，从业多年。

内容简介

本书全面思考和探索中国律师的生存之道与成功之道，深刻领悟小律师的精致和大律师的崇高。其内容涉及律师营销、律师咨询及开庭诉讼等律师业务的方方面面，精解律师与当事人、法官和律师错综复杂的关系，并融会作者醇厚的人生和职业感悟，深入人心，值得赏阅。

To Be A Great Lawyer

小律师 大律师

关注所有职业律师的成长



穷律师 富律师 邱旭瑜 著
从实习律师走向大牌 王宇 邱旭瑜 吕良彪 著
境界：律师策划 程根球 著
修炼：房地产律师策划实战 程根球 著

策划组稿：赵利铭 韩满春
装帧设计：张晨 汪奇峰
投稿·创意：populace@lawpress.com.cn
发行：中国法律图书有限公司

Preface

序 言

小律师和大律师,谁也无法给出确定的划分标准,却是生活中你我耳熟能详的说法。

从实习律师成为一名合格的小律师,最后走向一名成功的大律师,最终实现人生和职业的完美结合,这需要我们宣扬,更需要我们实践。

律师本身已有太多的光环,他不但富有,而且崇高。社会赋予律师众多使命,其中法治和民主最让律师为之陶醉。在我们成长为大律师的路途上,我们不但有律师自己的大小,更有我们身后祝福和嘱托的大小。

人们常见小律师难做,但正是这些默默无闻的小律师为我们的当事人鞠躬尽瘁。他们并不富裕,但是他们独立自由,他们把快乐和欢笑给了当事人,而把悲伤和压力带回家,他们是我们律师中最可爱的人。

大律师都在向我们炫耀他们的富有,在这个以金钱比大小的律师时代,我们呼唤良知。我们希望看见慈悲为怀的大律师,我们希望看见坦荡无私的大律师,所有的这一切都让我们为之奋斗。

中国律师业,正孕育着历史变革,早晚会有人站出来宣布这个新

消息,而我却无意中被拉入了会场,由此拉开了对中国律师业石破天惊的反思与批判。

天行健,君子当自强不息。我宣称做一名真正的律师,独立和自由是我的风骨,而古代君子“治国兴邦”的宏大理想让我选择和法治站在一起,疾恶如仇又安守天命。

年轻人多夹着尾巴做人,坐着冷板凳,而我抛弃为金钱辩护,步入草寇年华,以犀利的酣畅的辩论说服当事人和法官,驾御和控制他们,从而构建了律师帝国的畅想。由此,律师的大小,于我们如同衣服,都不是肉体。我们只要公正的判决,不要只是最后的判决,律师就是要实现社会公正,对此律师的大小又算得了什么呢?

天道酬勤,常善待怀揣理想的人。掩卷深思,我本为自己而思考,为自己而写作,却由此无意被律师业推动着走得更高更远。

回想起来,做律师的路途实际是有意漂泊,身为小律师却做着大律师,做着律师却也做着律师业,这原本是命运和性格使然,却也无形中塑造了一个新我。做一名出色的律师,过去是我的理想,现在已成为收获,我更成就了一个自我。

抛却律师大小的争论,我们做一名真正的出色的律师。今后的行程,步履虽然沉重,但是路途却已有阳光的陪伴。

雷海军

2007年3月30日 北京



律师职场
Lawyer
Career

《律师职场》关注所有律师成长

《律师职场》系列图书是我们专门为有志于律师职业者策划出版的一套图书,我们期待能对渴望成功和尊重的律师朋友有所帮助,并希望成为律师的良师益友。

回寄读者反馈表,您将在一年内免费获得每月一期的《中国法律图书快递》,并有机会成为“中法图读者俱乐部”会员,享受购书优惠。

同时,我们还将在每季度开始的第5日抽取5名幸运读者,免费赠送新书一本,读者姓名将在法律出版社网站 www.lawpress.com.cn 公布。您也可以登陆网站的读者论坛下载反馈表。

感谢您购买《律师职场》系列图书,欢迎您提出宝贵意见!

邮寄地址:北京市丰台区莲花池西里7号法律出版社(100073)

联系人:韩满春

联系电话:010-63939826/9817

传真:010-63939650

电子邮箱:populace@lawpress.com.cn

读者反馈表

您的资料(或者附上名片):

姓名:_____ 性别:_____

职业:_____ 学历:_____

联系电话:_____ 电子邮件:_____

通信地址:_____

邮编:_____



1、您是从哪里知道此书的？

- 《中国法律图书快递》 媒体推荐 朋友推荐
网络 书店 其他

2、您从哪里购买了此书？

- 新华书店 法律专业书店 民营书店 网上
邮购 批发市场 其他

3、您购买的书名是《_____》，您决定购买此书的原因(多选)：

- 书名很吸引人 内容精彩 作者知名度高
封面设计吸引人 其他

4、您对此书的印象如何？

- 内容：丰富 单薄 有用 没意思
封面：有创意 漂亮 很平常 不喜欢
排版：适合阅读 创意好 一般 不舒服
印刷：质量很好 没感觉 印得较差 纸张较差
定价：太高 比较高 适中 比较便宜

5、您比较感兴趣的主题有(多选)：

- 律师职业技能 律师管理 律师营销 律师思维
律师社会关系 大律师传记 律师成功学 涉外律师业务
律师语言 实用法律英语 其他_____

6、您通常购买图书的主要目的是什么？

- 学习和工作需要 开眼界、扩大知识面 休闲、消遣
收藏 赠送好友 其他

7、决定购买一本书，哪些因素会影响您？(多选)

- 书评或媒体推荐 销售排行 书店推荐 封面设计
书名及广告语 作者背景 内容简介 图书实际内容
书中精彩片段 价格 出版社 装帧及印刷质量

8、除了此系列图书，您是否还购买过我社的其他相关律师图书？买过哪些？评价如何？

9、您最近还读过哪些好的适合律师看的书？

10、您还有哪些意见和建议？

目 录

序言

第一部分 小律师的精彩

- | | | |
|-----|--------------|----|
| 第1章 | 安心做一个小律师 | 3 |
| 第2章 | 做足小律师的精致 | 7 |
| 第3章 | 放飞小律师的快乐 | 10 |
| 第4章 | 小律师,不只在谋生 | 13 |
| 第5章 | 律师,贵于律,精于师 | 16 |
| 第6章 | 律师的背后是一个“人”字 | 20 |

第二部分 大律师的梦想

- | | | |
|------|-----------------|----|
| 第7章 | 大律师不会是梦 | 25 |
| 第8章 | 为什么你和大律师只有一步之遥? | 29 |
| 第9章 | 大律师,大在为客户当家做主 | 32 |
| 第10章 | 大律师的风范 | 36 |
| 第11章 | 小城市与大律师 | 39 |
| 第12章 | 人情练达是律师 | 42 |

第三部分 律师的精神

第 13 章	做律师,真的简单吗?	49
第 14 章	做律师,不过一念间	52
第 15 章	高尚是律师的首要品质	54
第 16 章	律师的独立	58
第 17 章	律师的自由	61
第 18 章	律师的追求	65
第 19 章	律师,拯救自己	67
第 20 章	做律师就是做出自己	71

第四部分 律师的技巧

第 21 章	自己打造品牌	75
第 22 章	律师的案源在哪里?	78
第 23 章	律师的名气出在哪里好?	81
第 24 章	充分利用当事人	83
第 25 章	律师要懂得保护自己	87
第 26 章	律师要敢于竞争	92
第 27 章	律师不能说假话	95
第 28 章	律师应追求司法公正	100

第 29 章	法官辞职做律师,难脱那身法袍	102
第 30 章	律师的八种角色	106

第五部分 律师的营销

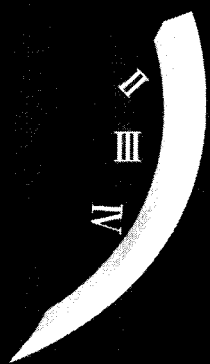
第 31 章	律师的衣装就是律师本	113
第 32 章	律师,该和谁吃饭?	116
第 33 章	律师吃饭,谁买单?	119
第 34 章	脚走江湖,舌打天下	122
第 35 章	律师费的价格战	126
第 36 章	律师要打服务战	129
第 37 章	与当事人面对面	133
第 38 章	律师,要做好当事人的咨询	137
第 39 章	“律师,我能赢吗?”	141
第 40 章	驾御当事人	145
第 41 章	律师的成长之道	150
第 42 章	做律师的商道	153
第 43 章	酒香也怕巷子深	155
第 44 章	律师要营销,而非炒作	159
第 45 章	网站能带来案件吗?	161

第六部分 律师的诉讼

第 46 章	庭审是一次战斗,更是一门艺术	167
第 47 章	法庭上的博弈	171
第 48 章	律师,控制好争论点	176
第 49 章	善用代理词	180
第 50 章	律师要能看破判决书	183
第 51 章	律师,只要公正的判决	186
第 52 章	律师,别惯坏了法官	191
第 53 章	律师,不要让法官独舞	194

第七部分 嬉笑亦人生

第 54 章	难得聪明和难得糊涂	199
第 55 章	人太冷,并非板凳冷	202
第 56 章	诸葛亮做律师	204
第 57 章	商鞅做客户咨询	209



第一部分

小律师的精彩



小律师的世界，
宁静而不失精彩，
贵于律，且精于师。

第 1 章

安心做一个小律师

律师事务所的大小,并非律师个人的大小。很多律师只看见律师所的大小,而忽视自身的大小,这是虚荣的表现。年轻律师多向往大律师所,而很少能够忍受待在一个小律师所,但实际大多数小律师都是待在小律师所。做一名好律师,就有机会成长为一名大律师。到底是一个大所适合自己还是一个小所适合自己呢?我们需要具体分析。

一般大所的情况是,大律师开着律师所,收着白花花的银子,管理工薪律师而自己很少做案件!做到大律师了,甚至可以通过律师所的经营不断扩大声誉,把律师所当做一个公司,自己转为一个股东和经理的角色,前期谈判和后期客户维护都交给专人负责。工薪律师一般做业务,且以年轻律师居多。在律师所的形象管理上,委托专家设计标志,统一制作律师名片,委托设计律师所的装修风格、人文环境和人文文化。假如再成立一个文化传播公司专门从事律师所外交,简直就是天衣无缝!找律师开会,把自己的法律思想和做律师的思路告诉大家,吃我的饭就得为我做事,不然你就走人!年轻律师在这样的大所,业务可以快速提高,而且经常有案件分析和讨论,对提高思维能力十分有利,但弊端在于律师个人归宿于律师所的品牌,当一个律师离开律师所后发现自己干了几年居然没有一点自我的

品牌。

对于小所来说,由于管理散漫,完全是律师所主任放任律师和实习律师,在这样的环境里,律师个人自我成长和约束就十分的重要。比如有的律师酒量惊人,假如你酒量小,就会很吃亏,也有部分所业务不规范,律师个人很容易学坏。小律师所虽然存在弊端,但实习律师和小律师有更多自我发展的空间。

其实,在看所还是看人这个问题上,律师应当着重思考做好律师这个概念,而少考虑律师所这个概念,毕竟律师所这个概念是别人的,而律师这个概念是自己的。律师职业说白了,就是一个个人魅力的职业,这个职业吸引我们的地方也就是无限的自由和独立。

由此可见,大所有大所的好处,小所有小所的优势,关键是看个人的发展情况。最理想的发展模式是先在大律所工作一年以上,然后到小律所摸爬滚打几年,等成为一名优秀的律师后,再回到大律所,这样在业务以及人格上都能够得到充分的锻炼。

现实的情况是大多数实习律师都是在小所实习,大多数小律师都在小所执业,这就需要“既来之,则安之”,但也不能得过且过。在不同的阶段选择不同的发展模式,以获得最好的结果。

对实习律师来说,首先是实习,其次是业务技巧,最后是独立成长。实习律师了解以下几点非常重要:

1. 律师所是实习律师的第一个客户。律师所不是实习场所,是客户。很多实习律师不知道自己的第一个客户不是当事人,而是律师和律师所。律师的客户是当事人,这是对执业律师来说的,实习律师只有被律师所接纳,才可能在今后成为一名律师。大多数实习律师都是抱着学习的态度前往律师所面试和工作的,却不知道律师所最关心的是实习律师能够为律师所做什么,毕竟律师所不是培训机构,没有责任保证实习律师应该结业和毕业,这也是很多实习律师没有实习机会的原因之一。

2. 做好吃苦的准备。大多数实习律师是没有工资和收入的,这需要有良好的筹款能力,需要借债度过实习期间。通常来说,家人亲