

国际企业精英智慧风暴
INSIDE THE MINDS

大律师

国际顶尖律师成功秘诀

[美] ASPATORE BOOKS (公司) 编

李锦南 智斌 马峰 沈笑一 等译



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

国际企业精英智慧风暴

大律师

—— 国际顶尖律师成功秘诀

[美] ASPATORE BOOKS (公司) 编

阿斯帕托尔

李锦南 智斌 马峰 沈笑一 等译



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

Original edition copyright © ASPATORE BOOKS all rights reserved. Chinese edition copyright © 2004 by China WaterPower Press. All rights reserved.

北京市版权局著作权合同登记号：图字 01-2003-7515

图书在版编目（CIP）数据

大律师：国际顶尖律师成功秘诀 / 美国 ASPATORE BOOKS 公司编；
李锦南等译. —北京：中国水利水电出版社，2004.7

（国际企业精英智慧风暴）

ISBN 7-5084-2196-5

I. 大... II. ①美...②李... III. 律师业务—工作经验 IV. D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2004）第 060191 号

书 名	大律师——国际顶尖律师成功秘诀
编 者	[美] ASPATORE BOOKS 公司 编
译 者	李锦南 智斌 马峰 沈笑一 等译
出版 发行	中国水利水电出版社（北京市三里河路 6 号 100044） 网址：www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net（万水） sales@waterpub.com.cn 电话：（010）63202266（总机）、68331835（营销中心） 82562819（万水）
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	北京市天竺颖华印刷厂
规 格	787mm×1092mm 16 开本 18.5 印张 254 千字
版 次	2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷
定 价	38.00 元

凡购买我社图书，如有缺页、倒页、脱页的，本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

译者序

作为在世界上享有盛名的出版商，ASPATORE 同其他的出版社不同之处在于他们专注于出版企业高级管理人员和资深专家的作品，而这些作者都来自世界 500 强公司、250 家顶尖专业性服务机构、律师事务所以及其他最优秀的公司。因此，ASPATORE 所出版的图书具有一种非常明显的特征——不是对令人乏味的教条的赘述，而是着眼于现实世界正在和将要发生的事情。

这也正是译者向各位读者推荐本书的原因。《大律师》是译者目前所见的关于律师执业素养和律师事务所管理经验的最具权威性的书籍。书中荟萃了来自世界著名律师事务所管理合伙人、主任的观点、评论和前瞻性的思考。作为该领域的专家，他们通过提供各种不同的假设情况和各种各样的前瞻性描绘，对有关领域立法所遵循的基本理念以及该领域的基本概念进行了深入浅出地分析。同时，通过对自己亲自参与过的案件的分析，他们还就目前立法方面存在的问题和未来各领域可能出现的趋势做出了非常具有前瞻性的展望。

众所周知，美国法律为法律关系中的各种主体提供了相对完善的权益保护手段，也为日常生活中的各种活动制订了近乎完美的游戏规则。对于中国立法者和律师来说，学习和借鉴其中合理的和可适用的规则和手段，正是我们进一步完善我们自己的法律体系的捷径。而这本书正好为我们提供了一个了解美国法律体系的途径。

本书主要包括三个部分的内容。第一部分是关于成为杰出律师所需具备的律师执业素养以及事务所管理经验；第二部分是关于如何在日新月异商业环境和法律环境中保持事务所和律师的创新能力；第三部分是关于如何成为产品责任法律领域内的杰出律师。

当然，所谓借鉴，从来都应当是取其精华、去其糟粕，法律更是不能简单地“移植”。在本书中，作者们通过鲜活的例子指出了当前美国法律未将某些问题纳入法律规范的范畴，或者是在某些问题上矫枉过正等问题。例如，对于消费者的过度保护可能构成了某种放纵，同时也打击了制造商对产品进行革新的积极性。这些基于多年的实践而提出的中肯建议，对于我们研究和制订自己的

有关法律及少走弯路，都有着非常重要的意义。

此外，除了集中论述律师的成功之道、创新之道和产品责任法领域的内容外，对成为卓越律师所必需的一般素质和技巧，本书也多有提及。例如，本书对律师的基本作用、学习新知识以及如何处理律师和客户之间的关系等问题，提出了很多精辟而又具有实际意义的见解和建议。正如柯立·古华律师事务所（Cooley Godward）的合伙人布兰顿·鲍姆所说，本书是“掀开幕帘揭示律师行业佼佼者们思维方式的难得佳作。”

所谓“他山之石，可以攻玉”。译者相信，通过阅读本书，读者定能从法律方面、律师执业技巧方面、事务所管理经验方面学习到有用的知识。这是一本物有所值的读物。

尽管译者一直本着忠实于原著的原则对本书进行翻译，但是由于语言习惯的差异以及学识所限，书中谬误之处在所难免，望各位读者不吝指出。

本书由李锦南、智斌、马峰、沈笑一等共同翻译完成，王舒女士和陈巧云女士对本书的翻译工作提供了大量的帮助和支持，在此一并表示感谢。

译者

2004年8月

目 录

译者序

上篇：成功律师	1
加入律师行业	1
运用远景规划塑造律师及律师事务所	9
律师成功的艺术	19
如何管理律师事务所	25
开拓法律业务的挑战和风险	35
术业有专攻	41
律师在经济与社会中的角色	51
通往成功律师之路	57
成功律师的法则	66
开启律师职业成功之门的钥匙	73
成功律师的技巧	84
中篇：创新律师	90
成功律师的品质	90
关于创新的一些思考	96
法律的商业性	101
在多变的世界中平衡价值和创新	111
高效律师的秘诀	120
用法律维护客户和社区利益	125
对法律未来的见解和感悟	132
律师作为顾问的任务	140
律师的艺术	144
视客户为合伙人	153
下篇：产品责任律师	158
了解你的客户	158

产品责任辩护的法律规则	165
产品责任风险最小化	173
产品设计和诉讼过程	179
如何成为成功的产品责任律师	193
产品责任律师：辩护律师的聚光灯	202
产品责任法领域从业的关键	213
了解产品责任法背后的科学	225
产品责任律师的挑战、机遇和成功策略	235
作为教师的产品责任律师	246
一致性至关重要	262
产品责任法的角色	275
为客户辩护	284

上篇：成功律师

加入律师行业

威廉·H·布鲁斯特

Kilpatrick Stockton LLP 律师事务所管理合伙人

寻访良师，忙碌工作

正如今天“医生”一词所包含的内容远远超过 20 年前一样，近年来律师行业的专业性也远远超过从前。若干年前，律师往往只是人们遇到问题，特别是些千奇百怪的问题后的咨询对象。针对目前的情况，在某些法律领域，我鼓励大家去作有益的探索，但另外一些领域，从长远看我认为并不是那么有意义。以我的经验来看，律师的工作法律实务性越强，接触的客户越多，帮助客户实现经营目标的机会就越多，律师自身的专业机遇也就越好。

和一位经验丰富的律师共事是学习律师技巧的最佳方法。如果能在自己的工作领域中找到这么一位良师和一群志同道合的同事，就一定能学到很多东西。当然，通过自己不断努力和实践来学习某个法律领域的知识，同样也可以成为这个方面的专家，但是这样的律师少之又少，因为他们选择的道路异乎寻常的艰难。因此，最好的学习方法还是和一位有经验的律师一起工作，因为他们已经积累了非常丰富的经验和教训，而这些经验和教训正好可以帮助新入行的律师避免重蹈覆辙。

学习一项新技能时，工作越是繁重，学到的经验就越多，特别是在出庭和处理业务的过程中。你会发现和工作团队制定工作提纲时，时间越是宽松或者协作越是少，工作的进展就越慢，相反，在激烈的争吵当中会萌发不少绝妙的想法和行动。和同事们坐下来，冷静地讨论一下所争论的话题，往往会得到意想不到的结果。

考进一所名牌大学法学院对将来的事业发展究竟有多重要，这取决于你想

做什么。当然，重点大学的学生接触的机会要更多，毕业以后可选择的工作也较多，但任何一所大学的优等生通常都能遇到非常好的发展机会，因为每一所法学院的优秀毕业生都相差不多。同一个班级中究竟有多少人能获得这样的发展机会确实会因为学校好坏而大不相同。一般来说，大学越好，获得良好发展机遇的学生就越多。当然除此以外，机遇的多少也取决于个人的兴趣所在。如果你想要成为一名诉讼律师，可能进入当地的大学更为合适。

诉讼和谈判的成功

能否获得成功，耐心倾听的能力对所有的律师来说都十分重要。听是第一步：如果没有听到任何消息，没有获得任何信息，就无法进一步做出行动。耐心地倾听完以后，接下来需要用到的才是运用现实知识来处理问题的能力。打个比方说，我本人主要从事商标和品牌方面的法律事务，我的个人经验是，为客户出具法律意见书之前，先花一定的时间去了解市场行情，了解产品的销售方式，以及消费者怎样通过广告和超市里的介绍获得信息，所有的这些都能帮助我了解到很多重要的背景资料。这种业务经验相当重要。经验的累积能够帮助我们培养发现问题之所在的能力，以及将这些信息向客户、对方的律师或客户、法官、陪审团，以及所有听众传达的能力。

我处理过很多起诉讼案件，也参加过很多法律咨询、争端解决和协议谈判。如果诉讼的成功意味着法庭上的胜利，那么诉讼律师的成功离不开这么两类人：第一是他的客户，诉讼需要投入大量的时间和金钱，所以这个客户必须确实希望提起诉讼，并且能够承受巨额诉讼费用；第二就是令人难以应付的对方律师。大多数情况下，诉讼律师都没有机会真正打赢一场官司，因为很多问题应当在提上法庭之前就加以解决。一旦案子呈上法庭，输赢与否就要看事实是否对己方有利了。

至于谈判，我会试图站到对方的立场上来考虑问题。在彻底地考虑清楚自己的立场和观点后，我会反过来考虑对方看到些什么、听到些什么。无论是订立协议还是解决争端，谈判当中会遇到的最大障碍就是没有办法找出对方所关心的问题。通常我都会尽可能去了解对方会受到哪些因素的影响。如果没有办法事先了解清楚对方的动机，那么我会在谈判的过程当中尽力去了解。

假如律师能从对方的角度出发去考虑问题，那么无论是和己方的证人、当事人打交道，还是和对方律师及其证人、当事人打交道，都能够有效地缓和争议。如果律师跟对方说，“我很理解你所说的，但是现在请你站到我方当事人的

立场上来考虑一下这个问题”，就会得到意想不到的进展。千万不要跟对方说：“你是错的，我才是对的。”律师要做的就是，要让对方明白双方在观点和论据上存在矛盾，而这些恰恰是需要我们容忍并想办法解决的。

成为一个有说服力的律师首先需要做到可信和诚实。要在法庭上说服法官，首先必须对他坦白、诚实，这样才能在他面前树立良好的信誉。面对法官的提问，不仅要从律师的角度出发，还要从法庭的角度出发予以回答。律师解释争议中的双方立场时，如果自己的陈述对其中某一方有利，那么这种陈述也必须是诚实的。和对方律师或当事人交涉时，同样需要遵守这个原则——假如在谈判阶段或者在诉讼阶段给对方造成误导，那么在之后的争端解决或者其他任何环节上，你的说服力都会大打折扣。很明显，客户必须信赖律师，基于信任律师才有能力说服客户按照他们的要求去做。

为客户利益着想

律师的学问关键在于处理好律师和客户之间的关系。从事房地产的人不停地谈论“地理位置”、“地理位置”、“地理位置”，律师也经常情不自禁地提到“客户”、“客户”、“客户”。和客户打交道，通常就是听取他们的陈述，这种听的学问需要时间的累积来学习和提高。律师和客户关系的另一个方面就是要切记有些事情绝对不能弄虚作假，律师不但要自己做到诚实，还要不断地跟客户强调这一点；我相信这个问题所有的成功律师都应该已经意识到了。

律师需要不断地帮助自己的客户站到对方的立场上来考虑问题。通常情况下，客户可能更愿意根据他自己的原则来处理问题，即使不能彻底地解决问题。这个时候律师就要告诉客户，一定要站到对方的立场来考虑一下问题，承认对方也有他自己的原则，这样客户就会发现友善地解决问题才是最好的方法。

律师和客户都必须清楚地认识到解决问题的诚意和努力并不代表软弱。即使认为己方百分之百正确，还是要在刚接手案件时就向所有相关人员解释清楚，说明可能会在整个诉讼过程中不断地讨论解决方案，而且我们这样做的原因不是因为害怕打输官司，而是因为相信讨论对大家都有帮助。和两个商人坐在一起，跟他们解释为什么要解决问题，这个时候律师很可能会变成他们的共同敌人，但如果律师能跟他们说，“官司继续下去，律师肯定能赚到更多律师费，所以从理论上说，继续打这场官司对我本人来说十分有利。但是问题是您作为当事人必定还要花大量的金钱，结果却只能把这个案子的决定权交到法官和陪审团的手上，而法官和陪审团并不真正了解您的情况。所以您应该尽力去解决问



题，节省时间，同时尽可能地把不确定性降到最低，而不只是一味地想要打赢官司。”这时候他们的态度可能就和之前大不相同了。

我们很可能在诉讼程序中的任何一个阶段停止诉讼，达成庭外和解，我通常会在刚接到案件时就跟客户解释清楚这一点。这样，一旦案件发展到真的需要庭外解决，客户就不会觉得我们是因为害怕输才不得不停止诉讼。律师需要经常跟客户强调，除了提起诉讼之外，还有很多方法可以解决问题。这么做能够减少客户回避讨论的心理，并且消除他们在出庭解决案件之前存在的恐惧心理，而这种回避和恐惧心理通常都是案件无法得到妥善解决的一个主要原因。一个成功的律师需要自始至终尽力为客户的利益着想，而从经济利益的角度出发，能够在提交法院审判之前就把问题解决，对客户来说最为有利。诉讼程序进行到哪个阶段后，律师才能够说服客户放弃一味想胜诉的念头，而静下心来真正讨论解决问题？这取决于律师对客户的影响力和说服力。所有的律师都应当明确知道提起诉讼并不是客户的最佳选择，极少会有例外情况。尽管现实中偶尔确有特例出现，但绝大多数情况下，如果律师切实为客户利益着想的话，是没有必要诉讼到底的。能否把握适当时机解决问题，而避免把客户带入听证、动议或者诉讼等程序，是检验一个律师是否真正为客户利益着想的最好试金石。

时间管理的挑战

时间紧缺通常是律师面临的最大困难。我刚开始从事法律工作时，大部分时间都在给客户回信。如果某一封信十分重要，就需要通宵完成，或者用传真发送，那么我就只能加快时间安排。现在的通讯方式变得越来越先进，办事的节奏也越来越快，很多当事人或者客户自然而然地就会希望律师能即刻给他们回复。法律事务很大程度上就是律师的时间安排。客户需要什么，对方律师及其客户需要什么，法院的时间安排如何，所有这些因素都使得律师在制订自己的工作日程时没有什么机动性。

时间管理对律师来说是一项严峻的挑战，通常要自己努力争取才能挤出一点时间给家人和自己的私人生活。生活和工作的平衡、再平衡就是我不停在做的事情。要实现生活和工作的平衡，最好的方法就是留出一点时间给自己和家人，比如抽空去参加子女的运动会，拜访一下学校的老师，又或者去做其他一些自己认为需要做的事情。先把这些活动列入自己的工作日程，然后再安排剩下的工作。

从某种程度上说，律师的工作和在公司上班比起来，还是具有一定优势的。

我们的工作基本上不需要坐班，如果我知道下午要去某个地方办事，我可以提早一点到那儿，先把自己的一些事情处理好；因为不需要整个下午待在自己的办公室，我就有机会去参加孩子学校的活动或者家长会。和其他朝九晚五的公司比起来，我们的工作有一定程度的机动性。如果客户或者同事想要和律师碰个面，但律师本人又有一些自己的事情需要处理，这个时候他们绝大多数都能表示理解。但是他们的理解也要靠律师自己努力争取得来，否则这点时间很可能又被工作霸占了。努力争取吧！如果告诉客户和同事有其他安排，另外约定一个时间和他们见面，他们通常都是能理解和支持的。

成为一个成功律师，除了经常和客户见面沟通之外，还要坚持多看书，这样才能紧跟世界发展的潮流。就我个人而言，除了法律书以外，我还看很多反映各行业发展趋势的书。品牌、消费者、发展趋势、产品创新，现在有很多书都在讨论这些问题，这方面的书我看了很多。除此以外，我还会花很多时间看报纸和非法律类杂志。我看的这些报纸和杂志大部分都是关于总体经济发展状况，或者消费者导向方面的材料，这些东西对于我了解行业以外的世界十分有帮助。

领导律师事务所，组建律师工作团队

合伙人应当是一家律师事务所的领导，当然并不是只有合伙人才能成为律师事务所的领导。有很多律师具有非常优秀的领导才能，同时，也有很多合伙人的领导技能正在培养当中。在律师事务所当中，同时兼任合伙人和领导的职责需要有非常好的法律技巧。我们在提拔合伙人时主要考核的就是对方有关这些方面的技巧。其次，沟通能力也会在很大程度上决定一名律师能否成为一个合格的合伙人。很多人非常有才华但却缺乏一定的沟通能力，这个缺点就会成为他们事业发展当中的严重障碍。可以说，良好、有效的沟通能力无可替代。

一个合格的律师还需要了解很多常识。但是现在很多律师似乎并没有真正做到这一点。成为一个合伙人、一个领导，首先要尊重他人，要在他们面前表现出自己的信心，还要创建自己的工作团队。有一些相对基础性的工作，大家都知道应当去做，只是偶尔会忘记，但作为领导律师事务所的合伙人绝对不能忘记。

管理一家律师事务所最令人头疼的工作是去处理那些比较琐碎的行政事务。处理这些日常琐事往往会让人筋疲力尽，没有充足的时间和精力去处理有关发展政策或者客户方面的重要事务。在内部管理上花的时间越多，处理业务

的时间必然就越少。如果我们总是在为行政工作和组织结构等问题操心，那么我们恐怕就没有足够的时间去关心客户，去考虑他们的需求。毫无疑问，这些日常的琐事最为令人头疼，如果真要为这些事情操心，恐怕把所有时间投入进去都不够。

有大量工作需要着手处理时，怎样做到有条不紊也是律师面临的一大挑战。要做到这一点，关键是身边需要几个好帮手，什么事情需要你去了解和处理，什么事情不需要，这可以由他们帮助掌握。打个比方说，几乎所有年轻律师刚入行时所做的工作都是帮助同事简化他们的工作程序，减轻他们的工作量。如果年轻律师能够应付这些问题，处理这些情况，他们就具备了成功的基本条件。一般来说，我自己很少操心这些问题，因为我的助理通常会根据工作的期限做好安排。我自己也不用去操心下一步的工作安排，我的同事和助理会负责提醒我。所以，在工作的条理性这一点上我的同事给了我很大帮助。

我觉得和其他性质的工作相比，在法律事务中组织一个工作团队比较与众不同。我身边的大部分同事工作效率都很高，但是我不认为他们的工作效率是酬劳或者奖金激励的结果。相反地，他们工作的动力来源于对这份工作的热爱，因此在团队协作和帮助客户的过程中，我们经常能够感受到团队合作精神、同事之间的手足情谊和相互理解的弥足珍贵。一项工作的出色完成，大家有目共睹；如果工作过程中某人遇到一些困难，大家也都会花时间帮助他一起解决。建立并维系这样一个工作团队是律师事务所领导的长期任务。

职业规范和服务

律师行业有明确的职业道德和规范。像商标法这样的法律分支和整个法律体系比起来只能算是大海中的一叶扁舟。律师行业有时候很小，你很可能不止一次地同一个律师在某类案件中成为对手。今天和某个律师打了一场官司，可能若干年后又会和他本人或者他的同事再度在庭上相遇。因此律师一定要承担并正视自己做的每一个决定和行动。所以说，任何情况下都要在别人心中确立自己的信誉，这一点对律师来说十分重要，一旦失去信用，今后的事业发展就会受到很大的影响。关于这一点，我想大部分律师已经认识到了，至少优秀律师已经认识到了。

要获得他人的信任和尊重，包括同事、对手、法官、陪审团、仲裁员，甚至任何其他他人的尊重和信任，诚实、正直的品质和工作态度绝对不可或缺。如果不够坦诚，或者不够诚实，律师的处境会变得十分困难。希望别人怎么样对

待自己，就要怎么样对待别人，因此真挚、诚实地对待每一个人可以说是做律师的金科玉律。

法律工作的特殊性质决定了律师的一个重要责任就是尽力帮助别人去实现他们在法律方面的需求。换句话说，律师的工作就是为公众提供法律支持和法律意见，并维持司法制度的有效运作，同时确保自己成为一个没有人可以取代的律师公会会员和法律工作者。

更宽泛地讲，由于律师所具备的专业经验、工作技巧和教育背景，我们为社会进步做出的贡献可能会大于常人。律师有机会和政府、慈善机构打交道，从而促进社会进步，帮助提高大众的生活水平。因此我认为对于社会的发展和进步，律师更应当发挥自己的才能。可喜的是，现在大部分律师确实正朝着这个目标努力着，他们工作之余，频频活跃于各政府和慈善机构组织的活动。尤其是在一些比较依赖外部支持的组织中，通常会有很多律师参加，而且律师的人数往往会超过其他领域的专业人士。

法律的未来：技术和全球化

互联网是促进律师业发展的最大技术进步。但与此同时，互联网的发展也给法律业务带来了许许多多的挑战。尽管现在已经有比较合理的综合性法律规定规范网络管理，但仍然有许许多多的新问题在迅速地出现，例如域名、优先权、商标及域名的问题等等。

律师很重要的一项工作就是尽可能随时随地将法律的发展动向告诉自己的客户，不幸的是，一般情况下我们没有足够时间和每一个客户进行详谈。但是现代技术的进步为我们创造了一个很不错的变通方法，那就是通过电子邮件和主页把自己得到的信息传达给客户。客户收到律师发来的信息以后，如果有时间的话，他们可以及时打开阅读，如果没有时间，他们也可以等到方便时再去阅读。

未来五年，大部分的法律业务都会走向国际化。目前知识产权问题已在很大程度上实现了全球化。全球化现象出现于最近几年，而未来五年将会日趋显著。全球化对法律带来了深远影响，也对律师的工作带来了巨大影响。越来越多的律师事务所发展成为跨国的甚至国际化的事务所，实际上律师事务所全球化的发展趋势也是跟着客户全球化的脚步走的。经济发展趋于全球化，法律业务也紧跟着经济全球化的步伐，并在未来五年会有更加迅速的发展。

作者简介

威廉·H·布鲁斯特先生是 Kilpatrick Stochton 律师事务所的执行合伙人，也是该所知识产权部的前负责合伙人。布鲁斯特先生主要从事商标、版权、虚假广告、不正当竞争、商业机密和限制性契约方面的法律咨询和诉讼。除此以外他还是艾摩利大学法学院的副教授，主要讲授商标法课程，同时他还是弗吉尼亚大学法学院副教授。

布鲁斯特先生频频活跃于国际商标协会（INTA）的各项活动中，他过去服务于美国出版界立法委员会，现在则致力于品牌教育基金委员会（BNEF），同时还负责代表 Kilpatrick Stochton 律师事务所主持东南地区品牌教育基金委员会 Saul Lefkowitz 模拟法庭辩论赛。布鲁斯先生还是美国知识产权法协会（AIPLA）商标法诉讼委员会的主席，学院特许管理者协会（ACLA）法律咨询委员会成员，全国学院特许管理者协会（NACLA）成员，以及佐治亚州反垄断律师协会知识产权部和运动娱乐部成员。

运用远景规划塑造律师及律师事务所

玛丽·B·科兰斯顿

Pillsbury Winthrop LLP 律师事务所主席

成功律师从远景规划起步

律师从事法律工作的时间愈长，就会愈发觉得法律服务的本质是一种保持社会运转、文化繁衍的服务。法律本身就是一系列维持经济运行，以及犯罪审判系统有效运作的基本规则，而律师就是精通这些规则的专业人士，他们的作用就是维护社会和文化的发展。

以我的个人经验来看，要成为一个成功的律师，关键的一点就是要对自己的职业发展有一种远景规划。这里我所讲的远景规划完全因人而异，是一个非常个性化的概念，每个律师对“成功律师”都有自己的理解。一旦有了这种远景规划，律师就可以迈出第二步：朝着这个目标努力。自我激励是一个成功律师最重要的品质——要决定自己想要做什么，自己的事业规划是什么样的；想像一下这种远景规划实现以后会是一番怎样的景象，然后将这幅图画连同自己在实际工作中所做出的每一个决定，包括那些现在看来无关紧要的决定，深深地印在脑海中。如果一名律师非常清楚自己想要实现的目标是什么，那么他通过自己的努力将来就一定能实现这个目标。

成功律师都能非常清楚地认识到，每个人都能以自己不同的方式贡献自己的力量。人们在工作当中会逐渐认识到自己最大的特点是什么，以及如何能更好地运用自身的这个特点。打个比方说，如果一名律师有非常好的记忆力，他就能记住很多法律细节，又或者他十分善于表达，那么他就能在法官面前口若悬河地表达自己的观点和看法。我相信每个人都有自己的闪光点，而这些闪光点就是这名律师为自己设定目标的重要依据。假如某个人发现自己在某些方面比其他人都在行，那么他就可以努力地去找寻适合自己发展的空间，从而实现自己的远景规划。

当然，作一个好律师需要具备很多基本素质。律师工作有非常技术性的一面，需要经过很多的训练和研究，才能深入地了解某一条具体的法规——它与

其他法规之间的相互关联有哪些，法规当中的灰色区域在哪里，每一个决策背后的政策涵义是什么。此外，怎样才能使这一切被你的客户，以及你正在试图说服的其他对象所理解？这又是一门艺术。而这门艺术离不开对环境的理解力、对他人的理解力、创造性思维能力，以及雄辩的口才。但是这种能力的培养又因人而异。成功的律师要逐渐培养这种品质，既要掌握做律师的科学，又要掌握做律师的艺术。

以谈判艺术为例。谈判最基本的一点就是要了解各方的底线分别是什么。要做到这一点通常需要我们摘下自己的有色眼镜，站到对方的立场上来考虑问题。无论是试图解决刑事案件的诉讼辩论，还是为了实现新交易而采取的创新行为，首要的也是最重要的一点就是要了解其他人的底线是什么。另外一个非常重要的问题就是要在谈判中做到正直和诚实，当然诚实和正直并不意味着一开始要向对方暴露自己的底线。再其次，谈判过程中要保持自己的情绪不受谈判的影响。讨论应当在心平气和的气氛下进行。以一种合情合理的方式将客户的观点清楚地表达出来，这种能力是律师赢得官司必备的一种能力。要做到这一点要求律师有很好的口才，乐观的精神，以及将自己的思想在法官和陪审团面前清楚地表达出来的能力。

除了建立自己的远景规划，培养自己的技巧以外，还有一些要求是作为一个律师绝对不能违反的。其中一点就是要遵守道德伦理准则。当遇到问题或面临冲突时，你必须诚实、勇敢地告诉自己的客户。我坚信这些品质是绝对至关重要的，所以在这里我要重申一遍，每一个律师，不管是什么样的律师，一定要作一个正直的人。

我认为人的性格无所谓对错，也不是说只有具备某种特定性格的人才能成为成功律师。我相信你一定能够成为一位才华横溢的律师。无论有什么特殊技能、才智还是直觉，只要你想要成为一个好律师，就一定能做到。你可能需要先花一定时间去思考和判断哪一个法律分支最适合自己，从而找到自己的发展空间。就拿我身边的一些律师来说，他们具有非常高素质的法律思维方式，综合众多因素和法律的能力，以及在诉讼或者经济交易中创造全新双赢局面的能力，这些能力和技巧使得他们与众不同，同时也赢得了我的尊重。对于那些正直而又诚实的律师，我尊重他们，也需要他们。同样地，我也十分尊重人们的同情心和善心。

我相信在不论多远的将来，这些品质一样重要。那些能建立和实现自身远景规划的律师，那些一贯遵循道德准则的律师，就是我们的成功律师。