

*Lawyers Forum of Southwest University
of Political Science and Law*

西政律师论坛

大律师如是说

第三辑

韦 锋 主编

法律出版社 LAW PRESS · CHINA

*Lawyers Forum of Southwest University
of Political Science and Law*

西政律师论坛

第三辑



大律师如是说

主编 韦 锋

编委会

蒋后强 李 庆 李 燕
王 群 龙光美 张 雪

法律出版社 LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

大律师如是说:西政律师论坛. 第3辑 / 韦锋主编.
—北京:法律出版社, 2014. 12
ISBN 978 - 7 - 5118 - 7211 - 1

I. ①大… II. ①韦… III. ①律师—工作—中国—文集 IV. ①D926.5 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 270625 号

大律师如是说:西政律师论坛(第三辑)
韦 锋 主 编

编辑统筹 法律应用出版分社
策划编辑 李 群
责任编辑 李 群
装帧设计 马 帅

© 法律出版社·中国

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 北京中科印刷有限公司
责任印制 翟国磊

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 17.25
字数 260 千
版本 2014 年 12 月第 1 版
印次 2014 年 12 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

网址/www.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/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

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 7211 - 1

定价:48.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

序

西政才俊二十万,除学界、政界、商界校友群星闪耀外,校史辉煌的背光中,还有一部分来自于律师界,一丝一缕,乍看细微柔弱,集束后却光芒万道,炫丽瞩目。无论在华丽名都,还是在偏远小镇,西政律师群落都趟出了一条条艰辛而务实的正义之路,为新中国的法治建设披荆斩棘,不辞劳苦,不计得失。

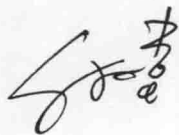
2010年,西政律师校友联谊会萌生于母校开始“律师论坛”,一来达成理论与实务之双向交流;二来为在校学弟学妹提供社会世相的观测视角;三则可促进校友间互动合作,共谋西政复兴大计。

既名之为“论坛”,除去奉献心力智慧外,还涉及联络、协调、申请场地等各类烦琐细事。所幸,经过校友会等部门沟通,各期论坛如期如愿成功举行,为校内学子开辟了一道新的视窗,也在西政与社会之间搭建了一座坚实的桥梁。

特别需要说明的是,每一期论坛所有费用均由主讲人自己承担,费心劳力,奔波往返且无分文报酬,令人感动——西政能有今日之繁盛,与校友此种奉献精神可谓息息相关。

2012年,国家批准西政成为首批卓越法律人才教育培养基地,唯愿西政律师论坛乘此东风,局面大开,渐臻佳境,成为国内具有优势竞争力的学术品牌。

《西政律师论坛》(第三辑)付印在即,应校友会之邀,拉杂数语,略表谢忱。是为序。



目 录

第二十三期	我眼中的律师业 / 1 程守太 泰和泰律师事务所首席合伙人、主任,全国优秀律师,首届“西南政法大学十大杰出律师校友”
第二十四期	30 年律师路 / 19 刘兴全 重庆星全律师事务所主任,中国国际经济仲裁委员会仲裁员,重庆市人大立法咨询专家,一级律师
第二十五期	当律师,你准备好了吗? / 43 葛长金 安徽至达律师事务所主任
第二十六期	我们需要什么样的律师 / 65 韩德云 重庆索通律师事务所执行合伙人
第二十七期	与法治共同成长 ——青年律师的职业规划与责任 / 97 王 波 西南政法大学广东校友会常务副会长、广东省律师协会副会长、广州市律师协会名誉会长、广州金鹏律师事务所主任
第二十八期	做一个知识产权律师 / 121 于泽辉 北京集佳律师事务所主任
第二十九期	律师的思维方式及行为习惯 / 139 朱文聘 广东文品律师事务所主任

第三十期

律师与梦想 / 155

朱代恒 重庆原野律师事务所主任

第三十一期

律师的社会责任与底线 / 173

陈浙川 北京地平线律师事务所合伙人

第三十二期

律师业未来之发展动向 / 185

刘桂明 中国法学会民主与法制社总编辑

第三十三期

我的律师梦 / 213

徐丽霞 重庆丽达律师事务所主任

第三十四期

优秀律师群体谈 / 241

陆咏歌 金博大律师事务所主任

刘兴全 重庆星全律师事务所主任

兰才明 广东星辰律师事务所高级合伙人

孙晓鹏 辽宁申扬律师事务所主任

周海燕 山东琴岛律师事务所副主任

孙 智 山西科贝律师事务所主任

宋建中 内蒙古建中律师事务所主任

张 盈 天津张盈律师事务所主任

张一军 江苏擎天柱律师事务所主任

吴明秀 江苏法德永衡律师事务所首席合伙人

张海连 上海联合律师事务所高级合伙人

王太力 北京天达律师事务所合伙人

袁 林 扬州市司法局局长

附录 / 263

编后 / 268

我眼中的律师业



程守太律师

主持人：陈 昱，西南政法大学律师校友联谊会董事

重庆百君律师事务所副主任

主讲人：程守太，泰和泰律师事务所首席合伙人、主任，全国优秀
律师，首届“西南政法大学十大杰出律师校友”

主讲人简介

程守太 西南政法大学 89 级校友,法学博士,泰和泰律师事务所首席合伙人、主任,全国优秀律师,首届“西南政法大学十大杰出律师校友”。现任中华全国律师协会理事、中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员(CIETAC)、全国青联委员、四川省律师协会副会长、四川省律师协会直属分会会长、中世律所联盟管委会委员,并担任多所高校客座或兼职教授。

程守太律师领导的泰和泰律师事务所系全国优秀律师事务所,中国中西部最大的律师事务所,拥有北京、成都、重庆、深圳、大连、香港六家品牌机构,四次获评 ALB 中国西部律所大奖,系 ALB 中国律所规模 20 强;最佳中资地区律师事务所;Chambers(钱伯斯)亚洲一流的商务律师事务所。

陈昱

今日阳光明媚,西政春光灿烂,西南实务教育大讲堂之律师论坛第23期正式开讲。今天迎来的开讲嘉宾是89级的师兄,他是在中国律师界具有传奇色彩的少帅级的资深大律师,他已经是一家具有“中国律师事务所20强”称号的律所的掌门人,是十大杰出律师校友,四川省律师协会副会长,也是中世律所联盟会的委员,他就是泰和泰律师事务所的首席高级合伙人程守太先生。

有人说律师是商人,也有人说律师是政客,更有人说律师是法律人。处在争议中的律师业,它究竟应该是怎样的一个行业,众说纷纭,希望程守太律师来解读他眼中的律师行业。

程守太

感谢各位老师、各位师兄、师弟、师妹的厚爱,感谢主持人的褒奖。看到在座的这么多人听,我压力有点儿大。我是山东人,说实话,记得二十年前我是满头的长毛卷发,现在却已没有头发。我在西政读书的时候是少年,现在已然成了这么一种容颜,是不是让你们感觉做律师很累、不幸福、没有前途呢?律师到底是不是一个好职业、是不是一个好的事业,我想利用接下来的时间谈谈我的看法。

这两天正在开两会,有一个词叫“正能量”,这个词出自英国的哲学家,正能量是人健康快乐的心态,朝气蓬勃的语言气势。还有个词叫“执行力”,我认为,就是势力的“势”拆开来讲,做人要有势。一个人体现出来你能给大家带来什么样的“势”就有什么样的正能量。我们现在各地的行政长官在履职的时候都会说我希望用法治的思维贯彻为人民服务的始终,这在过去很难听到,是不是说我们国家的法治春天已经到来了呢?我们处在国内最好的法学院校,在这样一个地方,在这样一个时刻,大家都是二十多岁风华正茂的年轻学子,都知道我们国家这几年发生了很多事情,但是不管怎么样,法治是国家最高领导人说出来的,这是我们国家的正能量,这种声音来自于最高层。回到律师这一职业,他接触的层面更为广泛,受到的诱惑更为巨大,面临的挑战更为艰巨,因此若想要做到不迷失自我,则更需要将法治精神贯彻始终。宪法和法律的生命在于实施,我们要实现这些目标。

我在西政读书的时候不算一个好学生,那个时候总是想着学地理,阴差阳错学了法律。法律的生命是不是离不开商业?在今天这样一个社会,在经济高速

发展的全球时代，全球经济一体化，法律的生命必须融入商业当中，我希望让在座的各位懂得如何在毕业以后挣第一笔钱，但后来觉得不适合，律师这个行业首先是一个职业，然后才能到做一番事业。这么多年来，我一直有一个观点：在中国这样一个政体、法体合一的国家，我们地方的律师、律所能不能做出品牌，我们在地方做律师到底有没有前途，在中国的中西部做律师到底有没有出路，或者说中西部的律师突围之路，与能否意识到律师的职业性密不可分。我从山东到西政读书，读的经济法学，当时我就看了一篇小说，写美丽的歌乐山下嘉陵江畔，我就觉得很美，想知道西政到底是什么样的，就选择了西政，学了4年。如何做律师要找到自己的位置，商学院里面最时髦的词叫“差异化”，差异就是不同的意思，到底有没有差距和不同？这个词带给我们什么？人家没有的我们有，人家都做了我们怎么做得更好。这个词是商学院必讲的概念。我当时看了很多律所，包括重庆前几位的律所都看了，但总觉得眼界还不够开阔，总想看看外面的世界多么精彩，于是，我到德国、英国以及美国看过很多律所，并曾于2011年下半年到美国学习了一段时间。在美国的高盖茨所，看到有一个叫游说政府的部门，我当时感到非常惊讶，我说做律师还可以当说客吗？后来才知道，这是一种律师的服务方式。把自己定位为服务者，提供最专业、最全面的法律服务，如此才是一个职业律师。

现代二十一世纪的中国有多少人，又有多少律师？现在我想对这个问题老词陈调一番。据说今年年底能达到22万名律师，律所有1.9万个，这个在短时间内很难打破。说到这儿我需要说明的是，大家都知道，整个美国光纽约州就有22.5万名律师，而中国13亿人中只有22.5万名律师。如果你选择了法律职业，如果你选择了律师，在今后依法治国越加得以强调的背景下，尤其我们可以看到现在七个政治局常委当中排在前两位的都是法学博士，中国律师职业的未来20年~50年是黄金的发展阶段，是你们的机遇。我们再来看一看西部，目前中国官方给予律所的最高奖项就是全国优秀律师事务所，而一个地方所能拿到这个牌子已经很难了，但是我们所谓的西部大开发涉及了全国12个省份，也包含了重庆、四川。山东、河南、四川还有辽宁差不多都有1.2万~1.6万名之间的律

师,四川现在有 1.2 万多名律师,还有 14 个县没有律师,重庆有 5465 名律师,500 多家律师事务所。这个是我们和发达国家的差距,大家看一看美国是什么情况、英国是什么情况就可想而知。澳门大约只有 180 名律师,香港要多一些,有几千人,新加坡大约就几百个律师,大家看看这些数字会对你有启发。说到底中国律师业的现状是分布极不均衡,如果你选择在大城市做律师,市场机会要多一些,但是竞争的压力也很大。我记得当年我们读书时是计划经济与市场经济接轨的年代,我当时的定向是要回山东司法厅当教书匠,教了一年半我就辞职了,两年之内不敢给父母讲。而今你们是自由的,你们可以选择自己奋斗的地域和方向。

关于律师行业的整体职业现状,我简单归纳一下,不一定正确。中国目前人口众多,执业律师偏少,整个西藏只有 200 多名律师,宁夏是 1200 多名律师,整个西部只有四川律师过万,重庆是 5000 名以上,陕西省也只有 4000 多名律师,这种状况是我国经济发展不均衡造成的。我们选择职业也一定要注意到这个现状,律师事务所的综合实力很弱,现在整个全国律师行业的总的 GDP 只有 300 多个亿,但是北京就占了 160 亿~200 亿,可想而知其他地方是很低的。重庆市的环境相对比较好,今年是 8.85 个亿,但是西部大部分省份的律师平均收入都非常低。

陈昱

我们重庆的律师一年平均挣 15 万元。

程守太

成都是 12 万元。法律服务的秩序非常混乱,60%~70% 的律师都在做万金油律师、做刑辩,上了年龄的极少做商法这块。我们国家的政体决定了律师是国家法律工作者,之后慢慢演化成中国特色社会主义的法律工作者,因此大家可想而知,在我国中强调稳定的压力下,正气是十分重要的。讲到这儿需要提醒各位,在中国做律师都要把控好法律和政治的界限,希望在座的各位学好专业、依靠专业,这样才能把这个职业做得更好。北京的收入是比较高的,但是北京的成本也是非常高的。我记得 2005 年~2006 年期间想在律所找一个海归很困难,现在国内也有了。只有在国外待的时间比较久,把国外了解得透彻以后,又了解

国内的行情，这样才算是一个涉外律师。现在学法律的就业，西南政法大学毕业的法学本科生、研究生、博士生就业环境还是比较好的，只要把简历写好了，你的就业前景就比较光明了。

上海、广东、浙江，另外还有西部地区，还有偏远县的收入都非常艰难，大家选择的时候一定要慎重，这个跟你的理想、信仰有关系。希望在座的各位在这个问题上一定要把律师这个行业与发展的“瓶颈”紧密联系，相信大家都知道律师行业的“二八定律”，金字塔的形状，只想说明一个问题，律师收入极不均的现实。现在律师服务领域不断拓展，分诉讼案件、非诉讼案件，并且现在关于知识产权、环保、能源、税务、保险、证券、金融的问题越来越受到人们的关注。大家都知道现在我们国家在过去经济发展的过程中忽略了对生态文明建设，而今经济发展几十年后回过头来为资源环境问题埋单。所以十八大提出来五位一体构想，过去强调政治建设、经济建设，现在提出生态建设、文化建设。生态建设要投入巨资，甚至要牺牲几代人才能还山川河流的原貌，这是法律服务潜在行业。第二个方向是专业化分工日益凸显，但如果你刚开始吃不上饭何谈专业化？因此想要在解决生存危机的时候少走弯路，我们现在鼓励多拿学位，除了法律之外可以学习人文、社科、文学、艺术等各方面的科目，这个很重要。律师的业务逐渐向一些高端的业务方向发展，这也是一种趋势，律师角色的专业化也会越来越强，过去我们经常会有律师在学校教书，以前还有特邀律师，但现在不行了，大家都知道我们只有考到A证才能全国通行执业。在美国大家都知道，最牛的一个律师考了十个州的执业证，而这点也说明现在的律师需要对角色越来越投入，甚至投入一生的精力去追逐。现在很多律师的工作从室外转入室内，每个人都在独立空间内用电脑处理事务。这些转变让我们感觉到律师环境的变化，律师的执业环境、空间变化越来越有特点，希望大家有机会多去看一些律师行。第二个问题，律师自身的现代化。毫无疑问是不断提高自身的学历，如果你能有法律教育背景，再去读一些金融软件学科可能更好。最近我们在处理360与报社的纠纷，如果你没有这方面的知识根本没有办法做。好的律师都知道综合运用各方面知识解决纠纷才是根本，在这个过程中，自然会获得丰厚的回报。律师很重要的一

点是,首先自己要有底气。除了本身的能力之外到底有没有其他能力,我们说的是情商、智商方面的努力。现在从法律院校出来以后,法律的学历到了一定程度没有?考过资格没有?考过资格与没考过是天壤之别。没有考到资格到律所是没有办法工作的,同样大学毕业一年之后的同学十年之后会发现风景各不相同。还有一个问题,一定要熟练运用电脑,一定要熟悉信息化的传输,一定要回归到最初上学的本性,怎么利用信息化知识到大的律师行里面做好助手,如果你做不好助手,你的起步可能比别人学到的东西晚得多,所以这个社会表面硬件很重要,实质软件也很重要。

关于律师行业的发展前景,我曾经多次说西部大开发时我国应该把经济首都迁到重庆,这样就会平衡地域概念。做律师一定要选择好定位。高端业务广阔,但是在这样一个高速发展的时间点上,高端业务很快会变成日常业务。未来3年~5年是律所的重组时代,是律师的三国演义时代,是律师职业市场定位的时代。在座的各位一定要有团队精神,一定要学会互帮互学,现在就要学会跟别人合作,吃小亏赚大钱。另一个问题是律师的流动性较大,对形成稳定的客户群造成不稳定影响。提醒各位,到了一定年龄都能做一定的业务,但是蛋糕小的时候一个人吃,蛋糕大的时候可以分一块。讲究协作,客户需要永远第一位。给在座的学子推荐一部美剧《傲骨贤妻》,讲了美国律所合伙人的斗争,现今在我们国家很难看到辩诉交易,在美国就能看到,而且允许这样的交易形成。还有一个问题就是地方律所相对难以形成品牌,尤其是具有一定知名度的品牌律所。我们经常讲的一句话,天子脚下好为人,但如果大家都去北京执业怎么办?以外地律所到四川、重庆发展来说,重庆有16家外地律所,对本地律所形成冲击的多为本地律师的加盟。在这样的时代大家都会带着一种概念和理想在生活,如果理想是明确的,如果理想是可以实现的,建议大家去追求,但是绝对不能盲目。现在有相当一部分律师没有购买律师职业保险,没有职业风险的保障,律师业就没有归属感。还有就是政府的主管部门的服务意识,律师业自身的能量有待放大。上述这些方面都想说明一个问题:我们长时间研究中国的律师制度都会学到这样一个定义和概念文化,换个角度来说就是我们国家对律师行业的定位有没有

把它纳入司法职业的共同体。这个我们现在虽然想这样说，但是现实却是非常难以形成法官律师之间角色互换定位，所以律师要想成为司法职业共同体的这条路还很长。

关于中西部律师业发展前景，产业转移更多是东部沿海地区工业、制造业转向西部，知识产权这些方面都需要大量的法律服务，当然法律服务的职业角色我会提一点。建设西部高地，我们需要从金融中心、交通中心、航空中心、现代服务业中心、现代制造业中心包括两江新区这样一些概念去理解。如果在座的各位留在成渝，留在西部，大家想想自己的地区是不是有经济型的概念，比如说浦东新区、天津滨海新区，要理解这些经济区的概念。

关于律师职业的生涯规划，你是不是已经做好了准备从律师助理做起？一定要学会先走再跑，要给自己打造一个形象。首先要像一个律师，是每一个律所对其所属律师的基本要求，大学毕业以后可以先选择做公证、做助理、做 BOSS 的法务，如果不能做好商务型的律师，何谈社会的融入感。2003 年我被中央电视台采访时说，法学本科生一定要先到企业里面锻炼半年。我们在北方说谈事情经常不在办公室反而到茶馆，晚上喝茶晚了，直接到 KTV 唱歌，目的就是一定要把客户约到。律师是一个厚脸皮的职业，如果很害羞想做律师几乎不可能。成为律师事务所一员的强烈愿望，你会突然发现做本行业是心想事成，我能成为西政在四川法律服务中的一员，对此我感到很自豪。做律师要有两样吃饭的本事，一定要有好嘴巴，好功底，你不会写东西怎么可以，你不会讲除非做到一定的“范儿”。行家里手一问一说话就知道你有没有，但是这点大家不用担心，走到社会上历练一两年一般都会成为行家里手。

律师工作主要做什么？第一是接待工作。首先要非常谦虚地做好老师的助手，不能拿起电话就说你找哪个，而是首先要说你好。要有信心能够在最短的时间内拉近你与客户的距离。第二是文本的收发管理工作，把老师说的话整理出来，马上说王总、李总我已经把会议纪要做出来了，有多少人参加了谈判，回头我发过去，发过去以后提醒老师第二次会谈在什么时候。如果你不记录下来，怎么会不出问题。律师跟别人打交道用言语、身体，如果一个人说话打断了你两次，

还能发言成句吗？文本的收发管理工作非常重要。举一个例子，如果你不能把文本做好，不能记录好，尤其是没有锻炼出速记的能力，那么估计将来你薪水就不高了。还要参加律师培训，多听别人讲，多提问题。一定要想办法实战，没有实战，有天大的本事都没有办法发挥。一定要学会起得比老师早。我们中午吃的饭是盒饭，有些时候我们为了赶下一个案子一直不去上卫生间，因此这样的一个职业真的让人又爱又恨，但是如何让法律灵动，感觉到骄傲和自豪，成为安身立命之本，还是需要我们孜孜不倦的追求。

我们从来都是老了以后才会后悔，我现在跟在座的各位提醒一点，作为一个律师要首先考虑自己的发展方向，一定要学会自知之明。你想想你会说吗？你善于跟别人打交道吗？我要说我是一个内向的人大家会相信吗？我是喜欢宅的一个人，但是这很少有人相信，话在工作场所都说完了，回到家里基本上不愿意说话。因此做律师一定要想好做哪一种类型，你一定会有这样三种情况：第一是专门做业务型的律师。例如，我擅长拉业务，拉回来的业务我不用做。第二是事务性、专业性律师。十年以前我们到很多法院、律所里面去看基本上都是男法官，现在你去看清一色的女同胞，现在我们的成都办公点里面有300多名律师，差不多有180名女同胞，现在一听女同胞来就担心让她出差，选择了律师职业一定选择了忙碌、辛苦，你说我在一个基层法院一年下来300多件案件，但是哪个没有风吹日晒。我们要考虑是不是本科、研究生都学法律，能不能成为大的团队的负责人。第三是研究型的律师，任何一个所，尤其是大型的律所，尤其是上了一百人的，一定会有独特的刊物、知识管理团队，这样的律所才能做好。英国的律所里有菲佣专门做接待，每一个桌子上都放着矿泉水，同时知识管理研发团队专门做投标书，出去做业务的是不做标书的，是约见外面的总经理、董事长，拉到业务以后交给业务部门去做。现在中国大部分律所都处在尽量往前冲的时期，很难得做后台管理，很难有知识管理后台支撑。所以这三种类型，大家将来一定会在里面选择自己的方向。

第二个方面，从世界到中国，从全国到地区，大型的律所，无非就是有80人~100人，一般专门做刑辩、房地产等。在中国，为什么一般情况下除了个

别的律所，知识产权律所做不大？因为中国的官方壁垒太多，商标在工商局，版权在新闻出版局，交叉了那么多部门怎么做？因此大型知识产权事务所是不容易做出来的。大型的律师事务所做知识产权能做得很好，那是因为有庞大的团队。中等的专业所，涉外团队都做知识产权。还有一个就是小型特色所，如有的所专门打行政官司。从组织模式来说，中国的律所只承认普通合伙和特殊的普通合伙。普通合伙就是三个人执业三年，注册资金十万元以上，一个合伙人犯了事其他人连带承担；特殊的普通合伙，注册资金在一千万元以上；还有一种情况就是公司制合伙，以工作量来计钱；还有就是两合叫七成制，分北京、上海。在地方上搞纯粹的公司制，这个所做不大。所以现在很多所向往公司制，应用公司的做法运作律师事务所。如何做一个好律师？首先学会怎么做人，做律师要永远谦虚待人、礼貌待人。律师做久了没有朋友，朋友是谈不成钱的，律师如果是天天有几个铁哥们要出事，那可是很头疼的。规划职业生涯是每个人的事，我觉得过去我们写简历用两张纸，现在的简历是做成动漫，做得特别棒。一定要别人看到你真实的人，而不仅仅是简历。我辞职以后到最大的外资企业应聘，三天应聘入选的只有我一个人，我很为自己骄傲和激动。我在那里学会了穿西装、打领带，坐在五星级的酒店里吃西餐。要成为一个好律师需要考虑很多的问题，学会包装自己，除了自己穿得要正，各个方面都要正。一个房间最好不要超过三种颜色，超过四种则显得杂乱；最好不要穿白皮鞋红裤子，让自己穿得庄重是尊重别人。在律师行业，形式有时候比内容强：比如你拿上来的文书，用的是三号字，就不会成功。专业发展的方向很重要，今天这次投标一定不能用昨天的简历，假如这时候你的简历还在定位房地产，结果第二天投到农业局，则势必不成功。深化自我教育，这个太重要了。我从一个高中、中专生，作为全校的特优生推荐到西政，我没想到毕业以后全校选拔，在几千名学生中选了，我也在懵懂中选了西政。当年，我3月30日从济南坐火车回到山东老家，父母一夜无眠，这一去我坐了二十多个小时的慢车到了菜园坝，走到烈士墓校区。毕业以后无论如何得自己挣钱了，那个时候有了爱情，为了爱情就到了蓉城。我觉得做法律太苦了，我想经商赚大钱，转来转去跟企业打交道，钱是老板的，打工没钱。我做了两年外

资企业的高管,最后辞职做律师。因为在外资企业工作过,1996年的时候第一个单签了3.5万元,过春节的时候给岳父买了大彩电,开了一辆车回去。律师是孤独的,这句话送给在座的每一位。所谓的孤独,是思想有些孤独,经常一个人孤独地做事,回到家里的时候家里人会觉得你怎么那么忙、那么累,那个时候就想那么孤独就找群,找到律师这个群,就想做律师。我工作的第一个律所解散时,只有我一个人哭了,非常痛地回到家,觉得很无助,后来又跟西政另外一个师姐创办了律所。为了深化自我教育,从2003年~2005年我读了长江商学院,在当时我遇到李嘉诚的时候,我问我自己,法律离开商业有生命力吗?商业没有法律能走多远?在读工商管理硕士期间,我遇到很多老板,他们同样带着大大的问号。后来我又专门找到江平的大弟子做了他的弟子,并在西南财经大学进修,获得法学博士学位。做律师这个职业一定要不断吸收新的东西,诚信执业提升职业形象,从过去这边挂着大哥大,那边挂着钥匙,到现在时时刻刻要让自己看着清爽。最后想提一下律师要提升自身素质,一专多能。律师不仅要懂得法律条文,还要有法律精神和人文情怀,要知道有些时候打赢一个案子虽然真的很开心,但不管怎么样只意味着那一个阶段的成功。我记得当年移动和电信分家投标的时候,我把移动投下来,当天晚上很高兴,喝了很多酒。就那句话,我今天谈了一个大单,要证明自己,需要家人证明,需要亲朋的证明。我相信你们走到这个社会上,尤其是在这个竞争十分激烈的时代,在座的也会做得很出色,当然也有可能失业,但希望大家一定记住我们从感性到理性再回归到感性很难。做法律需要理性,理性太强了跟客户打交道又不行,要学会金字塔式的团队建造方式和人才培养方式。只懂得法律条文没有法律精神和人文情怀,是不可能成为一个很优秀的律师,很难对法律进程作出很大的贡献的。

这是我一点儿简单的经历,从公务员辞职,从外资企业的总经理助理辞职,学习工商管理后了解所有的客户不需要跟你就法律谈法律,我们销售的不是法律,我们销售的是解决问题的能力和方法,大家一定要把这个话记下来。从律师事务所的情况看也是如此,从原始积累到规模化发展,再到品牌创立再到相对走出四川。2003年在北京办所时完全没有概念,投了几百万元泡都没有冒就没有