

对律师职业的几点思考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E5_AF_B9_E5_BE_8B_E5_B8_88_E8_c122_479578.htm

对律师职业的几点思考一、律师业务商品化商法是商人进行商行为的规范总称。就律师来说,律师业务也正在向商业化发展,这是社会发展的大趋势。律师以前称为国家法律工作者,后又称社会法律工作者,现为自由职业者。律师事务所只是律师的一个集合体,是合伙制性质,它只不过为律师开展业务工作提供了一个方便的平台。民法讲究公平,商人以营利为本。实际上,律师也是以利为本的,虽然律师本身不承认,并且人民群众也一向认为律师是正义的化身,但相关职能部门和政法机关,均认可律师是营利的产物这种说法。现在是市场经济,它带来的变化之一,就是律师业务商品化,这也是时代发展的必然趋势。计划经济时,律师的工作称办案,现在叫接单,从以上称呼的变化也可看出一二。那么规范化的办案,就成为必然。每一类案件,程式化的东西较多,这就要求律师列出时间表,有条不紊的开展工作:每天首先处理中心工作,比如上门拜访,接待当事人,按时出庭,书写急需的文书等等;其次是处理全面工作,做好办案流程中需要做的事;再者,利用节余时间,处理杂项事务。有第一阶段的事务,就不处理下阶段的事,各阶段之间,要心态平和,不要联想,只是就事做事。二、律师交换的对象。市场经济的本质是交换。在市场经济中,律师拿什么进行交换呢?我们不要施舍,但我们需要贸易。关系、法律知识、应用法律的技巧,这些才是我们交换的客体。关系,也叫公关,有广义和狭义两种

，狭义单指亲朋好友，广义指我们接触到的每一个人。在社会上生存，就离不开人与人之间的接触，离不开交流和沟通。“先有山头，后破山头”的说法，就是指由原始的社交圈，到更大范围的社交。只要有人的地方，就有语言，就离不开社交和关系。身为律师，当然要有师的学问，如要为师，就需掌握丰富的法学知识。那么知识就是力量，知识就是金钱，在这里就是最好的说明。官司就象一场战争，战争的胜负，不能唯武器论，而要有战术，也就是诉讼技巧，这是长期参入诉讼中积累的经验。在实力相当的情况下，可比斗志，拼实力。在实力不对等时，就要打持久战，比毅力。因为正义的，终将战胜非正义，有证据终将取得胜诉。三、律师的生存之道居有所、食有鱼、出有车，也许是人生理想，这还不是本文所要讨论的。生存，就是活着。面对生存难题，怎么办？一是饿死，一是逃避，一是想办法。上有老下有小，饿死是不愿意的，这条路不通。逃避只能一时，不能一世，难题还是要面对。自力更生想办法，才能生存，更能发展。那么如何自力更生，这也是一个要研究的课题。增收节支，两个方面的工作都要做。增收，靠打工，或自己独立办事。研究潜在的客户，研究委托人，研究自己身边的每一个人，从而推销自己的学识和技巧。根据案件的情况，一视同仁的决定收费额度，不要贪大求多。节支，节俭是中国人的传统，有的人认为自己的价值，就在花钱中体现。的确，资本现在是社会推动的原动力，资本在法律服务市场中的作用越来越大。但生存中，交换的对象是本领，所以资本暂不在讨论之列。同时，拥有资本与勤俭并不矛盾。节支的具体表现可以是在时间允许的情况下乘公汽出入，不大手大脚花钱，

根据自身的经济情况，决定支出额度。四、律师的推销法则推销，是一个世界性的话题。在贸易全球化状态下，如何互通有无，这是每个人都要面对的现实。推销是相互的，当今世界，没有一个人，能够不依靠社会而生存。那么勇敢的告诉社会，你能为社会和他人做些什么，是律师推销自己的关键，因为社会和他人需要律师的法律服务。就推销方式而言，有传统式和现代式两种。传统式就是口口相传，律师的名气一传十，十传百，“酒好不怕巷子深”，说的就是这个道理。但这只适用于小城镇和县城。现代式，就是用手机短信、电子信箱等现代通讯工具发自荐信进行推销，并主动应酬，扩大社交圈。律师只有积极主动投身到社会生活中，参加公益活动和各类社会活动，才能让每一个他所接触的人，了解自己是律师。而且每一次的出庭，都是律师向社会展示自己风采的机会。石勇二????四年一月七日 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com