

律师的行业本质--帮助当事人赢得安全和利益 PDF转换可能
丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E5_BE_8B_

[E5_B8_88_E7_9A_84_E8_c122_480613.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E7_9A_84_E8_c122_480613.htm) 最后在看郎咸平的《本质》一二册，这个一直将自己标榜为“资本主义经济学家”的学者，他的书确实让人受益匪浅，从实证到理论，翔实的数据运用与推断，娓娓道来一个又一个行业的本质。运动服行业的本质是“联系运动精神”，咖啡店行业的本质是“体验增值”，化妆品行业的本质是“品牌人格化”，电影行业的本质是“刺中观众的幻想神经”，赌博行业的本质是“提供优质的享受环境和服务”，等等。这个彻头彻尾的“资本主义经济学家”正在努力告诉国人，每一个行业都有自己的本质。在此，作为一名职业律师不得不反问自己，律师行业的本质是什么？要搞明白律师行业的本质，必须明白两个问题。首先得搞清楚法律的本质，法律的本质是什么？是规则，是由国家强制力保证实施的规则。为什么要强制？因为法律要维护一部分特殊的人的特殊利益，要求另一部分人必须无条件地服从另一部分人的利益要求。所以法律关系中的人，一定是有着特殊、特别、特定利益的人。其次，要搞清楚律师的职业特点。律师执业活动是基于当事人的利益委托，而不是基于国家的委派或授权。律师与当事人关系是一种委托代理关系，这种委托代理关系的本质什么？是一种租赁关系。当事人租赁的是律师的专业知识、技能、智慧和影响力，也就是说律师与当事人的关系是自己租赁给当事人使用的关系。这正如出租车司机把自己和自己的汽车都一起租给乘客一样，在租赁期间只能服从当事人的利益需求，否则

这种关系就没有存在的价值与意义。当事人为什么时候聘请律师？就是为了在纷繁复杂的社会关系中获得安全和利益的最大化，归结成一个字，就是“赢”。帮助当事人在交往、交易和冲突中赢得安全和利益。人类在数千年的发展中，形成了错综复杂的社会关系和游戏规则，人与人之间交往往往就是一种博弈，在这种博弈中技能、方法固然重要，但是更重要的是力量和智慧。当事人为了自己的利益和安全，就不得不租用各种社会力量和智慧来帮助自己，律师仅仅是其中之一。“赢”包括两层含义：一是赢得最多；二是输得最少。为此，律师就必须运用自己的专业技能和智慧，为当事人设计好其与他人交往与交易的套路，以期在利益最大化的同时风险最小。当然风险包括法律风险和非法律风险，法律风险防范与控制是每一名律师的必须的基本功，但决定一名律师的实力的是非法律的风险的控制和处理能力。非法律风险的处理有两种基本方法，一是显、二是隐。在所有复杂的关系中能上升到法律关系的，就用法律关系的形式包装并固定下来，以约束交易双方并在风险实际到来时有据可依。对无法或不可能、没必要上升或到法律关系的复杂关系，应归于隐，采取即时发生即时消灭的原则，永远沉没于江湖、不留任何痕迹，使其永远不能复原。把普通的、有瑕疵的社会关系修复为完整的或完善的法律关系，并取得法律的保护和支持，同时消灭、隐弃那些不能修复社会关系，使其在法律面前不存在，这就是律师赢的术和道。在此不得不强调的就是律师的职业操守，回到民法上所说的善意和恶意，善意的显和隐是符合律师的职业操守的，恶意的显和隐即为不违反律师职业操守的，其合理性在于度，就是所谓的合理规避。律

师的职业操守根本上说是社会标准，而不是法律标准，或者说不仅仅是法律标准，当然也不是普通的社会道德标准，如果按照普通的法律标准和社会标准，律师是没有办法开展工作的或者说其工作没有社会价值与意义。时下很多当事人都迷信律师的法官的关系，租用律师与法官的特殊关系赢得官司，是最低层次的也是最没有专业水准的一种，也是律师及整个律师行业没有力量和缺乏智慧的表现，但似乎也是不得已而为之的事，有太多的难言之情。总之，律师的行业本质是帮助委托人赢得安全和利益。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