

我的律师经历 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__E6_88_91_E7_9A_84_E5_BE_8B_E5_c122_480999.htm 我的律师经历 - -
希望对新踏入律师行业的同行有所启发 律师实际上也是一个营销的过程，律师说白了也是生意人，应该有这种意识，因为首先你要有事做，有人愿意给你事做。这实际上就成了营销，营销你的知识，你的态度，你的服务，你的人格，你做事的精神等等，揽一笔业务的过程实际是把自己推销出去的过程，做业务的过程就是给自己做广告的过程。我认为不管是实习律师也好，老的律师也好，一定要有这样的市场意识。

我做律师的起步过程有太多的困惑。我本来就比较内向的，从一个较为封闭的中央企业考上了律师资格，先是在一家律师事务所兼职实习，实习的过程是很孤单的，没有人教你该怎么办。实习期间自己总共接了两个案子，以别的律师的名义做，因为实习律师不能独立办案。后来两个案子有一千多块的律师费所里也没有给我一分钱，我也懒得计较，全当是交给所里的实习费用。实习期满后，对是否辞职作专职律师很是拿捏不准。后来朋友介绍了一个新成立的律师事务所的主任，主任很客气，他说，你来吧，你来了我们合伙做事，可以做很多的事，关键是要有事做，只要有事做还怕没有钱挣吗。我一想也对，关键是要有事做，这样就到了这一家新所里，带着很理想的色彩和对律师行当几于空白的认识辞职，办了律师执业证书，就在一个省会城市作起了律师，帮着所里的主任、副主任做了一些事，跑前跑后。我的水平应该还是不错的，也很得当事人的认可，还独立的出去代理了几个案子，自己也揽了有四五个小案子。但干了半年多除了

我自己揽的小案子有几个小钱外，见不到其它一分钱，问所里主任，真是把肝都要气痛了，主任回答我说：你揽来案源都给你钱了，你干的其它事情都是律师之间的个人帮忙，将来你的业务多了，我们也可以给你帮忙的。我气愤不过，拿出劳动法和他们打了一场劳动争议的官司。我的主张应该说得到了法院的完全认可，但和律师事务所打官司的压力也很大，市里的司法局不断的劝说我，要我撤诉，后来从各方面的考虑在法庭和律师事务所还是和解了，拿了三千元算是半年的薪金补偿还包括了保险。这个所是不能待了，只能换个所了，到新所里我不对别人抱任何的幻想了，要靠自己努力。在经历着种种的不适应和困苦的过程中，我偶尔来到了保险公司，几趟保险公司的营销课使我真的感到如醍醐灌顶、茅塞顿开。真真的听懂了人生无处不营销的道理。找对象也是一种营销，要让对方接受你，你必须得拿出你的诚意，展示你的优点，你的未来的潜力等。你必须要以做推销的劲头、做推销的精神和意识做律师业务，不然你的业务水平再高也是没有多少用场的。就这样，我以从保险公司学来的与人接近的方法、沟通的方法、发现对方需求的方法，靠一个点拓展线，一条线拓展面。有一个案子中共有5个律师参加，原告有一名代理律师，第一被告有二名律师，第二被告有二名律师。我只是刚做了半年多业务的小律师，其它都是做了很多年的律师，有两个还是作了十几年的知名大律师，而且我也只是第二被告的第二代理律师，是我们所一个大律师接的案子拉着我帮他跑一跑，但我也并不放过这样的营销机会，后来第一被告与原告的另一个诉讼案子没有找他原来的律师，也没有找我们所的那个大律师，而是直接找我来做代理，再

后来那个原告也要找我代理她的婚姻案子，还要请我做她的公司的法律顾问--真是让我感到莫大的意外，感受到营销的乐趣和喜悦。这件事让我深深的感到有意识营销的价值。当然有意识营销的基础是努力的、认认真真的办事，把到手的案子分析透，涉及的法律条文、司法解释等全部查好、打印出来，努力吃透。辩护的思路、自己对案件最后的判决结果的判断等等最好和当事人沟通一下，法庭上语调放慢，不急于抢说。总之以勤奋的精神和充分的准备做有意识的营销，不要过分的关注营销的结果，应该追求在营销的过程中让当事人感到满意和放心。在有意识营销的思想支配下，我每天都努力打很多的电话，努力地去拜访一些人，让朋友介绍我认识一些做生意的，开公司的人。用上了保险公司营销课上经常讲的转介绍法，迂回曲折法、单刀直入法等很多的方法，同时在手的案子我也是非常用心的做好，用了短短的几个月时间，我的法律顾问单位就有了五个，第一年我都不收他们的顾问费，我说你们如果对我的服务满意了明年正式请我当法律顾问，也有了一些比较要好的朋友，一些虽然尚未确定法律顾问关系，但定向的向我咨询法律问题的单位和个人。这时候我的运气也要转了，一家比较大的国际集团公司要我到他们公司去做专职的法律顾问，到现在我也不知道他们看上我那一点，而且我的外语水平也是一塌糊涂。一想到我从此不用担心下个月没有事做而没有收入，也不要到处打电话，到处拜访，而且他们开的工资我还满意，所以就依依不舍的告别了社会律师的诱惑，也告别了社会律师做营销的烦恼与营销带来的快乐，当起了一名衣食无忧的公司律师，主要负责公司法和知识产权等方面的法律事务。现在我做专

职律师的时间只有一年四个月，而且大学里也不是学法律专业，对法律专业的人来说我是半路出家，但我知道做律师，不管你原来如何，做到多大，一定要把学习放在第一位，没有事就学习，有了空闲就学习，新的知识要学，老的知识更要学，常用的知识不断的学。我现在不能说已经成为一个成熟的律师，但我能够代表集团公司和下面公司的律师进行正常的对话，提出一些自己的处理意见，代表集团法律部对下面公司做出一定的指导等。当然了衣食无忧的公司律师也不是铁饭碗，说不定那一天我又要重新开始，但我毕竟已经经历过，对做律师有了一点体验，重新开始我也会很快进入角色，但付出的可能要更多更多! 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