

关系的品质决定一切--写在《穷律师、富律师》出版之后  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/481/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_B3\\_E7\\_B3\\_BB\\_E7\\_9A\\_84\\_E5\\_c122\\_481699.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/481/2021_2022__E5_85_B3_E7_B3_BB_E7_9A_84_E5_c122_481699.htm)

《穷律师、富律师》一书出版后，取得了较好的效果，出版一个月后出版社就开始加印了，广大读者朋友不断地给我来信、手机信息、电话等形式给我热情的鼓励，让我深受鼓舞和感动，在此一并表示衷心地感谢。《穷律师、富律师》一书本是无意之作，我仅仅是把自己从业律师以来的经验教训体会和思考，在足迹还没有消退之前，用文字把它记录下来，没想到会有如此好的效果，尤其是对年轻律师和法律学子钟爱，并受到业界的好评，这是我感到非常庆幸的一件事。在与大家交流的过程中，无论是在校的学生，还是刚刚从业律师的年轻朋友，甚至有一批从业律师很多年的律师同行，深感为现实与环境所困，找不到突破口。感觉不是在走夜路，就是在摸天花板。其实这不仅仅是律师行业特有的现象，刚刚踏上社会的人，凭着一股热情与冲劲，横冲直撞，结果用不了多久，就迷失了方向，天天睁着眼睛走黑道；工作了数年后，尤其是在人到中年后，老本吃完了，能有的有了，该有的也有了，没有的也不知道去哪里找了，感觉六面都墙壁，仿佛生活在一个密不透风的世界里。其实二十多年来，笔者一直生活在这样的困惑中，交一次又一次在寻找突破，这才有了法院、银行，深圳、北京的经历，在一次次地失去感觉后依然不死心，就来到了深圳。到了深圳后，依然没有找到生活的感觉、职业的感觉、事业的感觉。困惑中，一位网友提醒了，要想成功就要向成功的人学习，与成功的人在一起，在她的帮助

下，我去听了陈安之的《超级成功学》，连续听了数次后，不仅学到了一些成功的原理，更重要的是结交了一批企业界爱好学习的朋友，就这一批朋友奠定了我在深圳的基础，并开始有客户和业务，并不断有新的交际平台、事业平台。但是就是如此，依然感觉不满足，找不到事业感，再深入反思才明白，无论在团队运作还是专业化服务，律师业务在服务的产品化后，律师与客户之间进行的是一种简单的交易，似乎律师就是干着“拿人钱财，替人消灾”的买卖。因为不满足，所以仍然要继续努力，就继续寻找为客户提供更有价值的服务，于是就结合自己对风险管理的思考与研究，向最高的山峰发起了冲锋，目标是这个领域的制高点，起码我得这风险管理的山峰上插上自己的独树一帜的一面旗帜。在这种信念的支撑下，就开始全力攻克企业管理，首先有企业文化的建设上取得突破口，紧接着在企业风险管理再次取得突破，为自己找到了新的定位和标杆，在这个基础上再来为自己的事业重新定向，确定自己该如何重新开始自己的事业，在这个基础上寻求事业珠合作者，在律师文化、管理、机制、服务、团队、营销等全面创新的基础上重新上路。在走路走到人困马乏、筋疲力尽、四面受阻的时候，不再是在盲目中挣扎，而是干脆停下来，好好反思一下，欣赏一下周围的风光，同时看看别人是怎么在走路的，再反思自己该怎么走，于是就有了《穷律师、富律师》一书，以及包括企业管理、风险控制、人生感悟、人文、言情、哲学、历史等数百篇文章。回想这么多年走过的曲曲折折这条路，既是风景又是阅历更是财富，关系的品质决定一切，关系的品质决定事业的品质，关系的品质决定生活的品质，关系的品质决定情感

的品质……，总之人是一个由各种各样关系包括的动物，没有人与人之间关系的依托，就永远只能是孤家寡人，连与人交流、交换、交易的资格都没有。但是关系的品质由个人的品质与素养决定。能力没突破、想法没有突破、观念没有突破，环境总是根据人的付出给予回馈，品质一流的人，环境必然给予一流的回报，自然二流的人只能得到二流的回报，三流人得到三流的回报，不入流的人自然就只有不入流的回报，这对律师行业来说，是最恰如其分不过的了。无论在什么时候，环境总是与人进行世界上最公平的交换--自然交换。

公式一：付出 付出的感受=一个人品质。很多人之所以没有得到，是因为没有把付出，更没有去好好感受付出，付出自己生命中最美好的东西，得到的将是价值与财富。

公式二：付出美好 付出美好的感受=价值或财富（包括无形的与有形的两部分）。

公式三：付出计较 付出计较的感受=一锅馊粥。这也就是现实生活中人们为什么对律师没有好感的原因，只是在百般无奈的时候，才捏着鼻子喝上一口，喝完了马上像风一样的溜了。

公式四：行为 行为的感受=付出。大部分人都以为，大学毕业了、考取律师资格了，这就是付出了，不错，这也可以视为付出，但仅仅是在为自己付出，说动听一些，是在为自己的父母付出，不算对环境的付出。所以要提高一个人的品质，首先是要提高行为的品质，行为的品质是付出行为和付出行为的感受的总和。要提高行为的品质，就必须提高思想的品质，要提高思想的品质，就必须提高信念的品质。信念是人们在成长过程中，对环境周围存在和发生的一切，对相同或相近的人事或者行为、自然和社会现象等形成的概念性的认识和判断。大部分人的信念都是在童

年时期形成的，由于每一个人成长的环境都是残缺的，由此形成的信念也往往都是片面的，都是在“瞎子摸象”过程中形成的，人对自己深信不疑的东西往往都是错误的。要改变这些深信不疑的信念，只有大量接受知识与资讯，以科学的结论、实证尤其是相反的实证，别人的经历和经验教训等来修正与修改脑子里固有的信念，改变信念从学习开始。而且学习不仅仅是向书本学习，包括而且主要是向实践学习、向社会学习，把学习当成找到正确信念，正确的人生观与价值观的手段，判断学习是否有效的判断标准，是修正或改变了多少个人生信念。公式五：资讯=向书本学习 向实践学习 向社会学习。公式六：学习的意义=改变或修正了多少个错误信念。对职业经历杀伤最重的一个信念是：在确定别人能给我什么回报后才决定我的付出。这完全是受父母与子女关系模式的影响形成的关系模式与信念。回报决定付出，还是付出决定回报，也就是说是把付出放在第一，还是把回报放在第一，对这个问题不同的回答，决定了一个人基本的人生态度。而且每一个人都是从“回报决定付出”开始的，关键是看什么时候能走向“付出决定回报”。公式七：人生的价值是从“回报决定付出” TO “付出决定回报”那一刻开始显现。当然人都都是社会中的人，关系中的人，“物以类聚、人以群分”，这既是自然现象也是社会现象，正如在非洲原始部落中不可能培养出像比尔·盖茨这样的超级奇才的来，人是环境的产物，当自然环境和社会大环境相对确定后，人可能选择或改变的就是社会小环境，小环境就是指由一群经常交往的人，在共同交往的过程中形成的对个人发生影响和作用的各种社会关系的总和。一个人个人的品质、生活的品质

、事业的品质往往由与其经常交往的社会关系来决定，由与其经常交往的人决定，所以人生从选择与什么样的人共同成长开始。在此又得引出一个概念来，先找对人做事，还是先找对事做人。很多人人，不是因他们所从事的职业与事业没有价值与意义，而是在没有选对事业伙伴时就是匆忙行动，结果往往因人际关系的恶化导致事业的恶败，忘记了事业是共同成长的目标、方向和催化剂，必须从愿意一起共同成长的人，愿意为自己的成长付出代价的人中去寻找合作伙伴，也就是通常所说的先找对人，再决定做对的事。公式八：关系的品质=愿与你共同成长的团队的品质。昨天有位老乡，也是差不多与我同时来深圳的同行，看了我的书，约我见面交流，我把交流的内容总结出来，并以再以此文表达对广大朋友的支持与鼓励，表达我的谢意，在今后的事业道路上，我愿意拿出更多的体验与感受与朋友们一起来分享！

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](http://www.100test.com)