

闲话“油条律师” 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__E9_97_B2_E8_AF_9D_E2_80_9C_E6_c122_481931.htm 在律师界有为数不少的“油条律师”。所谓“油条律师”，就是不务正业，油里油气之类的律师。这类律师通常很少钻研业务，有时间就琢磨怎样跟法院搞好关系；接待当事人时，通常都会吹嘘自己有什么路子，在法院认识什么样的人；接下案子之后，不认真研究案子，今天通知当事人这个人需要打点，明天又通知那个人需要摆布；等到开庭那天才匆匆看一下证据材料，了解一下案情；上了法庭，也是一副吊儿郎当样，发言不超过三句半；案子打输了，不认真找原因，跟当事人忽悠说对方当事人找了更重量级的人……“油条律师”看起来挺混得开。今天不是和这个法官在哪个酒店吃饭，就是和那个检察官在哪个娱乐场所消费。给人的感觉总是这种律师神通广大，似乎没有其“搞不定”的（尽管事实上很多事都是搞不定的）。有道是，“搞定就是稳定，摆平就是水平”。对于当事人而言，结果好，什么都好。但是，“油条律师”终究是做不长的。我们也很少看到哪个“油条律师”能成为真正的优秀律师。原因之一：“油条律师”案源少。我们国家的法律制定速度很快。旧法律不断被修订，新法律不断生成。当一部法律被制定出来，作为律师是应该及时加以跟进的。“油条律师”的“场面上的事”特别多，花在业务学习方面的时间就少。而对当事人来讲，许多法律问题与其切身利益密切相关，他们对某些法律知识相当了解。当面对这种当事人进行法律咨询时，如果没有对相关的法律及时加以学习，而是

靠“吃老本”，咨询时就回答不到点子上，甚至会出现错误。当“吃老本”的做法捉肩见肘时，当事人就会对你不信任??“你掌握的法律知识还没有我多，我找你打官司干吗呢？”即使真的有不明真相的当事人委托“油条律师”作为代理人。但是看你整天就知道让当事人打点这个，打点那个。到最后，案件结果可能也不很理想。当事人也会怀疑你的能量了，甚至于不再信任你了。如此不仅自己以后不会找这样的律师，甚至于知道有人找这位律师也会劝告别人不要委托。潜在的客户不会找，已有的客户不再找，这样“油条律师”的客户群会不断缩小。而客户群的萎缩，对于律师而言就是断了“口粮”，这样的律师还能撑多久呢？原因之二：“油条律师”作用小。如果你是一个业务素质比较强的律师，与你接触的法官就不敢对你小瞧，对你的意见还就特别重视。相反如果法官也认为你是个“油条律师”，尽管表面上对你客客气气，但是骨子里还是对你瞧不起的。对你的非专业意见，他也尽可以不看--因为看了等于没看。碰到有点“腐败道德”的人民法院法官，在可能的范围内和程度上对你照顾点。但是原则性的问题是绝不会糊涂的。法官跟你关系再好，也不会拿自己的乌纱帽和你交换。因为打点的效果有限，同时油条律师又不钻研案件，所以能够起到多大的作用也就可以想象了。原因之三：“油条律师”风险大。“油条律师”满口保证案子肯定赢，中间又充当“散财童子”，到处打点。到最后案件结果并不如当事人所愿??因为你采取打点的手段，当事人不免期望值升高。当达不到他的目的时，当事人可能就不干了。到律协投诉了，找媒体曝光了，凡此种种，不一而足。到那时候，颜面尽失，甚至于连执照都不保

。搞大了，弄个行贿罪也未尝不可。早两年深圳不是有好几个律师因为行贿，坐牢的坐牢，逃跑的逃跑。前些天湖北也有好几个律师领了刑。所以，“油条律师”对当事人乱夸海口，又勤于散财，出事的几率就大，不免葬送自己的职业生涯，甚至于会有牢狱之灾。原因之四：“油条律师”寿命短。“油条律师”工作重点是公关。而在现有的社会主义初级阶段，公关的手段有限，主要是陪吃陪喝。其中，喝是最累人的，也是最伤身体的。对于有些律师而言，喝酒不是论斤的，而是论喝了多少吨。而律师本身压力就比较大，如果再加上整天和某些法官、检察官粘在一块，海吃海喝。不出几年，身体就要垮了，各个器官配合就不会那么默契了。等到你意识到这个问题，再回头抓器官的“和谐建设”，也就离“大去之期不远矣”。如此，“油条律师”不仅活不长，而且做不长，又怎么可能成为一位优秀的律师呢？所以，对于尚未成型、可塑性极强的年轻律师而言，千万不能把这样的律师作为自己的偶像和坐标。修炼旁门左道、歪门邪道的“油条功夫”，只能“走火入魔”。成功学老师陈安之先生曾经说过，只有向成功的人士学习，我们才会成功。套用到这里，年轻律师只有向有着真才实学的优秀律师学习，才会变得优秀。（作者：吕剑峰，江苏南京汇商律师事务所 lvjianfeng@huishanglawfirm.com）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