

诚信的实证 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E8_AF_9A_E4_BF_A1_E7_9A_84_E5_c122_483460.htm 众所周知，当事人与律师的委托关系是建立在相互信任的基础之上的。然而近年来，由于少数律师在办案过程中蒙骗当事人、包打官司、私自索取当事人费用、侵犯当事人利益的现象时有发生，律师行业的整体形象受到严重损害，人们对律师的信任度有所下降，这在一定程度上制约了中国律师业的发展。“狼来了”，我们却还面临“诚实信用”这一基本道德准则的考验。难怪一位法律界人士警告说：“中国律师业的发展需要有全社会的支持，毁，却只会毁在自己手里。”??天豪所的发展经历为诚信是律师发展的基础提供了实证。天豪所的前身是年创收不到80万元、到2000年9月改制时只剩下5名律师、一大堆未结案件、且资不抵债的国安所。原江苏金达律师事务所的几名骨干律师经过努力，使其成为改制后的天豪所。2001年，被江苏省司法厅和省律师协会评为“优秀律师事务所”，现在已成为江苏省最具潜力和实力的律师事务所之一。一年多的发展，我们体会到：??加强所风、行风建设，牢固树立“道德高尚、廉洁自律”、“诚实信用、尽职尽责”的职业道德目标，诚实信用地为当事人提供法律服务。律师不是官，司法公正的天平不是掌握在律师手里，当事人之所以聘请我们，主要是出于对我们的信任。一旦对当事人丧失了起码的信用，律师的服务质量便成了无源之水、无本之木。??“一切为客户着想”，尽力维护当事人合法权益。我们要把“受人之托，忠人之事”这一句古训发扬光大，恪尽职守，排除万难，宁可自己吃亏，也要让当事人满意。2000

年9月原国安律师事务所大部分律师突然集体离开该所另立门户，一些当事人纷纷找上门来，要求所里指派律师为他们出庭诉讼。我们一了解才知道，原来是当初改制时由于资不抵债，业务提成未能兑现，个别离所的律师就把此前其在国安所代理的尚未办结的案卷推给了天豪所，声称如不能支付其在原国安所的业务提成，案件就不再办下去，眼看开庭在即，如中途更换律师，必将影响办案质量，为确保当事人利益不受损害，天豪所的合伙人自己掏出1700元钱给原承办律师，让其为当事人出庭，从而维护了当事人的利益。当这些当事人明白了事情真相后，纷纷竖起了大拇指。天豪所之所以取得今天的成绩，正是靠这些一点一滴的信誉积累。??实事求是，全面分析案情，如实告之当事人利弊得失，在法律允许的范围内尽量避免和减少当事人的损失。我们要求本所的律师在承接案件时，都要在收案报告上注明律师意见及当事人要求，如有虚假承诺将追究律师个人责任，从根本上杜绝蒙骗当事人现象的发生。这一做法为天豪所赢得了良好的口碑。一天，一位澳大利亚客商忐忑不安地来到本所，详细陈述了案情经过：因他欠内地一合资企业120万美元货款，被诉至南京市中级人民法院，他不是不想付款，只是因对方违约在先，侵犯了他的利益，他咽不下这口气，所以才不想付款。我听了他的陈述，全面分析了案情后，对他说：“你欠对方货款不还是不对的；对方违约你可以反诉或另行起诉，通过追究对方的违约责任来弥补你的损失。”然后我又拿出了具体的操作方案，说得这位澳大利亚客商连连点头称是，他说：“我听别人介绍说你们所以诚信为本，今天看来果然名副其实。这个案子我咨询过几家律师事务所，他们都保证我

能赢，但我心里就是不踏实，听您这么一说，我就放心了。我的这个案子就拜托您办了。”这样的事例在天豪所不胜枚举。??无论大小客户，均一视同仁，不因是小客户而有所怠慢。在我们所里，只有标的的大小，不分客户的大小。我们要求所有律师不管客户大小，都要以诚相待，把案子办好，如因办案律师服务态度不好遭当事人投诉的，将严肃处理。所里律师均实行专业化分工，为确保当事人利益和事务所内信誉不受损害，对所有案件均实行对口承办，不论大小客户，都能享受到专业化的法律服务。??打铁还须自身硬，卓越的职业信誉依靠的是一流的人才队伍。首先在所内形成良好氛围。加强内部管理，首要的是选用人才。对聘用律师，每个律师除进所时要接受严格的面试外，还要经历为期六个月的试用阶段，在确认其业务水平和职业道德均符合要求的情况下，才正式予以聘用。当初有一国安所改制时到本所的律师，在国安所工作期间，在外私接案件，以打白条的方法骗取当事人的代理费，后有当事人投诉至所里，此事才浮出水面，我们立即作出开除这位律师的决定，并本着诚实信用的原则，对凡是投诉来所且持有他出具收条的案件均负责承办到底，以切实维护当事人的利益。对于这样的害群之马，我们认为决不心慈手软。试想，一个连对自己的单位都不守信用的律师，能指望他对当事人负责吗?其次，同事之间要讲诚信。对于想出国深造的律师，我们除致力创造条件帮他们实现自己的愿望外，还在经济上给予一定的支持。我认为，人才也是易耗品，用久了同样要折旧，而培训是进行人才折旧的最好办法。所以我很支持所内的律师出国深造。有人不解地问我，你就不怕他们翅膀硬了不回来?我认为人才不是靠拴

就能拴住的，我对所里的律师很信任，怕，就不让他们出去了。对于在海外学习的律师，我们始终把他们当成事务所的一员。他们不在的时候，我们定期向他们通报所内的发展情况，他们也定期向我们报告在国外的学习情况。我们用感情去温暖他们，用友情去召唤他们，更是用自身的发展业绩去振奋他们，创造更为优越的条件吸引他们回来。同时我们能够相互为荣、相互信任。最后，在吸引高素质人才上，我们同样本着诚实信用的原则，不仅完全兑现当初对他们的承诺，而且还为他们提供更为优越的办案条件，让他们英雄有用武之地。要知道，一个连对自己的律师都不守信用的律师事务所，能取得当事人的信任吗???我们希望所有的同行都能恪守“诚实信用”这一古老的道德准则，同心同德，重振中国律师业的雄风! 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