

新律师展业九略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E6_96_B0_E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_c122_484725.htm 展业即拓展业务，是每位律师都应当长期研究的课题，对于新律师来说尤为急迫。展业问题解决不了，新律师的成长就是一句空谈。但是很多新律师最感到无从下手的，恰恰是展业问题。新律师如何展业？很多老律师提出了很好的意见，这些意见中不乏真知灼见，但也有意见一些不好操作。华律网王光纬律师基于其个人展业的经验，在此讲到新律师如何拓展业务。 新律师展业第一略：认识自己。认识自己包括认识自己的学识、人品、性格、优点与缺点；还包括认清自己能做什么，不能做什么；能做好什么业务，不能做好什么业务；能与什么样的当事人打交道，不能与什么样的当事人打交道；等等。尤其是在理清业务类型和当事人类型（实际上就是市场细分）的情况下，对自己选择什么样的业务和当事人有一个清醒的认识，是认识自己和快速成长的必然要素。因此，新律师经常反思，达到认清自己的状态，是展业的第一步。 新律师展业第二略：做一个高尚的人。每个人都愿意与高尚的人打交道、做朋友，我们自己也不例外。新律师要想被很多人（尤其是新认识的人）认可，被很多人当成朋友，就要做一个高尚的人。高尚包括以下一些品质：正直，善良，诚实，奉献，守信，宽容，勤俭，富于同情，等等。具备了这些高尚的品质，认可你的人才会一天比一天多，关系也会非常稳固，而这些人，就是你的客户。 新律师展业第三略：选择一个客户群。永远都别指望你能服务于所有类型的客户。认可你，接受

你服务的客户类型是特定的，你的性格、学识、人品、经历、处事方式决定了你只能被特定类型的客户所认可，也决定了你只有为他们服务时，才能做得很好。你可以选择大中型企业的高管作你的客户群，可以选择中小企业的老板作你的客户群，可以选择普通市民作你的客户群，可以选择下岗职工、城郊农民、农民工作你的客户群，甚至可以选择一些不务正业的人作你的客户群，（当然客户群的还可以按其他标准进行分类）但你不能不选择。不选择与自杀无疑，它将使你无所适从，最终使你无法展业。

新律师展业第四略：选择一个专业方向。你不可能做好所有类型的业务，你也不可能通晓所有的法律法规。通过考察、讨论、请教、反思，选择一个专业方向，只做这方面的业务，很快你就能成为这方面的专家。只要你成为了这方面的专家，客户自然就来了，因为你的思维、谈吐、经验、认识已经超过了做全才律师的人，客户不是傻子，他们当然明白谁是专家，谁是他们需要的律师，他们不找你找谁？放弃其他业务，在你选择的专业方向认真的学习和磨练，就会有超乎预期的收获。别担心放弃其他业务会给你带来损失，这只是磨刀和砍柴的关系，你见过磨快了刀反而砍得柴少的人吗？。

新律师展业第五略：深入研究你选择的专业。研究你选择的专业分为两个方面：一是研究相关的规则，包括法律、法规、规章、政策、政府和行业文件，法院的判例，各个流派的理论，甚至还有行规。这此规则，不仅指现行的，还包括过去施行而现在已经废止的。深入研究这些，将使你的拥有渊博的知识，在办理业务时游刃有余，从而给你的客户和潜在客户以极大的信心，最终他们会成为你忠诚的客户。二是研究业务的规律，包括为

什么会有这些业务，这些业务的特点是什么，这些业务的通行处理方式是什么，有没有突破性的处理方式，等等。千万不要拘泥于法律法规的研究，法律法规只是办理业务时所能用到知识的极少一部分。对于专业的两方面的深入研究，其实只需要用几个月的功夫，你就会出类拔萃，脱颖而出，业务自然就来了。

新律师展业第六略：在报纸上刊登广告。在报纸上刊登广告是最有效的展业方式，不要觉得不好意思，好像丢了身份似的。新律师和其他行业中的新手一样，没有什么大身份可言，尤其对于客户来说是这样。另外，现在各地报纸都有分类信息，发一条广告只用很少的钱。别指望广告一发，客户就来了，有时候刊登了三四个月还没有接到一笔业务，但也有一天接到三四笔业务的时候。坚持刊登半年，你就会发现你的收益远远超出了你所支付的成本。

新律师展业第七略：坚持不懈的回访。只要一个人向你提到过他有什么事务或者业务，而这些事务或者业务可能与你的专业方向有关，或者他这个人属于你选择的客户类型，你就要坚持不懈的回访他。包括询问一下他在忙些什么、他的事情处理得怎么样了、你有一个小事情咨询他等等。人与人成为朋友，都是因为有过很多交流。没有交流就没有朋友，没有交流也就没有客户，这在我们律师界尤为明显。通过回访来和别人交流吧！不断的回访产生了不断的交流，不断的交流产生了不断的朋友和客户，这是展业的基本功。

新律师展业第八略：将胜诉率作为生命线。如果你选择诉讼作为专业方向，或者选择的专业方向的业务涉及了诉讼，你就要坚持不懈的追求胜诉率，甚至将它作为你的生命线。在败诉的时候，永远都不要说：“我已经尽力了”或者“败诉的责任不在我”

。要记住一句话：“凡是败诉，律师都有不可推卸的责任！”在诉讼业务中，想尽办法赢得诉讼，是维护客户忠诚度、最快扩大业务量的唯一方法。如果你的胜诉率低于90%，你就要深刻反思；低于80%，你就不是一个称职的律师；低于70%，你改行吧！每一个成功的律师，都有几年工作狂的经历。没有人能逃过这一规律。实际上，如果你做好了前面八个方面，你已经成了一个工作狂了。没有懒散，没有闲适，没有优雅，只有工作。做个工作狂吧，它是你尽快成长、迅速展业的唯一方式。工作是快乐的，工作狂是疯狂的快乐。

新律师展业第九略：做个工作狂。每一个成功的律师，都有几年工作狂的经历。没有人能逃过这一规律。实际上，如果你做好了前面八个方面，你已经成了一个工作狂了。没有懒散，没有闲适，没有优雅，只有工作。做个工作狂吧，它是你尽快成长、迅速展业的唯一方式。工作是快乐的，工作狂是疯狂的快乐。

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