

老鸦私坊话：细节决定律师成败 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__E8_80_81_E9_B8_A6_E7_A7_81_E5_c122_484960.htm 俗话说，大行不顾细谨。意思是干大事的人，就不应当关注细枝末节。但是，律师干的是缜密的法律服务工作，这就要求律师一定要注意一些细节。有时一个细节小事，可能影响律师业务的成败，可能关乎律师的声望。成功的律师，对自己和助手的要求是苛刻的，有时甚至是不近人情的。良好的习惯，会促成客户与律师签单，会给客户留下美好印象。其一、衣着服饰要讲究，要大方，要得体。尽管休闲服穿着很宽松、很舒适，但是正规的场合，就必须穿西装、打领带。西装必须是黑色、或者深蓝色的，衬衣一定要白色或者是其他浅色的，当然服装要干净整洁，不能有污垢污渍。律师出庭，公开审理的案件。最好穿着专门的律师服。作为男律师，必须经常修面理发，不能胡子拉碴，蓬头垢面。女律师不宜穿戴露胸露肩、非常性感的服饰。如果客户是大客户，遇到不修边幅的或者妖艳性感的律师，立马会对律师产生反感，甚至业务尚未开始，已经宣布寿终正寝。有的大牌律师，在办公室专门设有一个衣柜，放置着几套高档西装、高档衬衣、高档领带，很值得借鉴。平时可以放松休闲一些，一旦客户登门造访，律师立马选择一套适合的服装，得体的接待客户。其二、对法律文书要字斟句酌，从形式到内容不能留下任何瑕疵。法律是严密的。提供法律服务的律师必须对自己加工的劳动成果严加要求，不容许有半点马虎。如果法律文书出现错别字，客户会对律师的服务态度产生质疑。如果不小心打错了字，导

致法律概念错误或者定性出现问题，客户不仅会对律师的法律水平发生怀疑，若造成损失，甚至会投诉律师。“侵权”打成“确权”，被告“甲公司”达成了“乙公司”，“自首”误定为“立功”，凡此种种，会对主办律师带来致命伤害。有的《法律意见书》页码颠倒、页面相对，页面有污损，甚至装订时订书钉露出扎手，这些很小的细节，都会反馈给客户，客户会认为律师对我的事情不专心，不够负责任。其三、待人处事，要合乎常理，要尊重他人。律师避免不了与客人打交道。如何能做到不卑不亢、有理有节，这可是礼仪学方面的常修课。尽管走南闯北，律师会历经各种各样的大世面，但是如果律师不注意细节，可能会悄无声息的丢掉客户，失去人脉。各地风土人情不同，遇到的场合不同，律师应当学会入乡随俗，尊重他人。在中原地区，饮酒可以劝酒，喝酒可以划拳，这似乎袒露了中原人的厚道与质朴。但是如果在北京的高档餐馆里，你要与客户大喊大叫划拳豪饮，不仅其他就餐者会嗤之以鼻，而且客户立即会面子扫地，因为服务生可能会将客人驱逐出境。正对大门的座是上座，律师不能有意无意与自己请的主角抢座位。客户如果是政府要员或者是巨擘大腕，自己敬酒一定将自己的酒杯稍稍低下，以示尊重。给人加菜示好，一方面要先尊长，后年少，先女后男，另外千万要记着一定要用公用筷子，切不可不干不净吃吃不害病，用自己的筷子。其四、要给客户精美的推介资料，最好能给客户几本专著。客户为了了解律师，经常会索要律师的推介材料。律师的推介材料就像律师的脸面，一定要精美可人。名片、简介、专著、律师事务所内刊等，都是律师推介的资料。但是相比较而言，专著与律师事务所的

内刊营销的效果要远远大于名片与简介。如果是大宗业务，是大客户，律师能够将自己的专著或者律师事务所的内刊交给客户，客户马上就会以为我请的是大牌律师，是专家级的律师，付出这样巨额律师费，物有所值。但是如果自己仅仅只有名片，没有专著、律师事务所内刊，客户会觉得这个律师、这个律师事务所是不是不成功的？律师费肯定不会要得太多，若要得太多，不划算，我干脆就不聘请了。大成律师事务所要求律师每年要出两三本书，确实是成就大牌律师的大宗业务的聪明之举。（作者：段建国，开物律师集团北京事务所副主任）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