

抬头做律师与低头做业务 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_8A_AC_E5_A4_B4_E5_81_9A_E5_c122_484988.htm 经常有些地方上的律师抱怨说，这律师做的太累了，一年到头好象都在忙，一年要做三十多个案子，不但收入不高，而且还牺牲了健康，疏远了亲情，更缺乏成就感。如果说地方律师为生活所迫不得不埋头做案子还可以理解的话，还有很多在大城市比如北京执业的律师竟然也会只顾做自己的业务，而从来不关心别的律师在干什么，别的律师是如何成功的，更别说去关心整个律师行业的发展了。我们不能责备这些律师没有责任感，我们更要承认他们的勤奋和努力，而他们缺少只是方法和技巧，如果方法得当他们一样能够事半功倍，对业务驾轻就熟，他们需要做的仅仅是“抬起头来”。低头做业务往往会使律师陷入具体事务当中，虽然天天忙忙碌碌但是不得要领，即使做同类型的案件也还是从头做起，做相似的探索，犯同样的错误，浪费大量的时间和精力效果却往往不尽人意。这样的律师其实连优秀的工匠都算不上，更别奢谈专业型律师了。问题出在什么地方呢？我觉得主要还是在于这些律师把目光仅仅盯在案子本身或案子的某个阶段，一叶障目而不见泰山，只顾低头走路而不知抬头看风景，这样难免不撞上电线杆或跌下悬崖。其实，做任何事情都需要思考，做律师也不例外。比如当你做完一个刑事案件后，回过头来哪怕花半个小时的时间，把整个案件代理经过回顾一遍，总结出哪些是经验应该继续发扬的，哪些事情是可做可不做的，还有哪些是教训应该避免的。你可以把它们写下来，或者发表在媒

体上奉献给其他律师同行特别是年轻律师，或者自己珍藏起来。当你再次接到刑事案件时，哪怕已经过去了一年或者更长时间，你的经验和教训都将为你节省大量的时间和精力成本，让你做起来显得游刃有余。多次的思考和总结，你的业务会更熟练，诉讼技巧会更完善，而你也会越来越专业。其实就我的理解，律师所谓的“专业”与法学教授研究的专业不同，它并不是指律师学历有多么高，也不是指你对某个领域法律条文有多么熟悉，而是指你对这个领域的了解程度，以及娴熟的诉讼策略和技巧，甚至包括你与法院等机构不可言明的关系等。因此，通过对同一类案件的代理和总结，你可以成为这个领域的专业律师，而且专业并不一定要局限在只做这个领域的业务，你甚至可以成为多个领域中的“专业”律师。不但就业务本身来说，律师需要经常“抬起头来”思考和探索，而且就律师个人的发展来说，同样需要“抬起头来”。由于中国律师培训体系的不完善，年轻律师又往往得不到老律师的言传身教，所以几乎每个律师都在自己探索适合自己的发展之路，一路艰辛，一路坎坷，有些律师终于脱颖而出，成为了“大律师”、“名律师”，成就了一番大事业。他们成功的经验是所有律师的精神财富，但是如果你还只是埋头做着自己的业务，全然不知道别人在做什么，那么这样的财富对你来说也是一文不值。同样的道理，当你把你的律师事务所当作一份事业来经营的时候，如果你不“抬起头来”学习别人的经验，而是闭门造车，不能说你一定不成功，但是至少要走很多弯路；如果你只顾埋头耕耘自己的一亩三分地，那么你也不可能对这个行业有什么切身的体会。有很多律师会说，我太忙了，没有时间去思考，也不可能

把这些东西写下来。其实，我觉得这是在给自己找借口。忙，不过是一种心态，当你总觉得自己很忙的时候，你的心理暗示会给自己的懒惰找到冠冕堂皇的借口。忙，还会给你带来浮躁，整天在惶惑中度过，让你无法静下心来思考和做事。鲁迅说，时间是挤出来的，很有道理。不论你现在处于谋食、谋利还是谋义、谋道的哪个阶段，也不论你现在在为生存而挣扎、为发展而困惑还是为事业而彷徨、为行业而忧虑，你都需要“抬起头来”，从同行身上学习经验，从关联领域启发灵感，开阔眼界，不断思考和探索，也许此时成功已经与你只有一步之遥了。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