

段建国：律师要做好自己的良心活 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E6_AE_B5_E5_BB_BA_E5_9B_BD_EF_c122_485260.htm 律师多是从事无形的法律服务工作。阅读卷宗、查找资料、拟写法律意见书、撰写刑事辩护词，律师经常是在进行无形的脑力劳动工作。既然法律工作多是无形的，看不见，摸不着，是良心活，所以有的律师就可能偷工减料。律师是凭嘴打天下的，所以“巧舌如簧”、“会忽悠”往往被用于律师，于是有的律师认为自己只要会说、能说就行，不必在证据与法条上较真。其实不然，事实上，20多年的职业经验告诉我，律师必须做好自己的良心活，做律师业务要对待起良心。首先，只有做好良心活，才会带来更多的客户。随着时代的发展，律师的营销方法日见繁多，网络营销、广告营销、事件营销、著述营销不一而足，但是大家可能也注意到，这些营销模式的效果往往不甚佳。真正花钱少、见效快、收益高的营销模式，仍然是口口相传的客户介绍。若想赢得客户，必须慎重对待客户交办的委托事务。纵然客户委托律师的时候，无法鉴别律师水平素养的高低，但是在法庭上若真枪实弹打起来后，客户心中的那杆秤会称出律师是否尽职尽责，是否忠于职守。纵然客户不见得是法律专家，但是法官是法律专家，检察官是法律专家，他们会对律师表现的如何做出评价。律师出具的法律意见书会被客户拿到法律教授处请教，会在实践中实行，时间会告诉客户律师的法律成果的优劣。只有做好律师的良心活，才会最终赢得客户，客户才会发自内心的愿意转介绍。只有拥有大量的转介绍，律师才会案源充沛。其次，

只有做好良心活，才会对得起职业道德。客户委托律师从事法律服务，按规定会与律师事务所签订《委托代理协议》、《委托辩护协议》。律师及律师事务所是合同的一方。客户是合同另一方。客户依照约定支付法律服务费用，律师如约保质保量的完成委托的法律服务事宜。诚实守信，是法律服务的基本原则之一。如果律师没有尽职尽责完成法律服务工作，或者完成的法律服务工作存在严重瑕疵，不仅律师心中有愧，而且客户也可能会依法投诉。客户是基于信赖将自己的希望寄托给了律师，律师应当在法律许可的范围内不遗余力完成工作。大多数客户不是经常会有法律事务，打官司，上法庭，一生可能就那一次。如果是家人遇到重大刑事案件，那机会可能更少。无论收取的律师费用多少，律师尽职尽责完成自己的本职工作，是职业道德的要求。再次，只有做好良心活，才会不败于法庭。法庭如战场，容不得半点参杂使假。俗话说，读书百遍，其义自现。阅卷次数多，自然会对案件烂熟于心。有的律师在法庭上不用看卷，就会随口牵引出卷宗多少页有什么证据，证明了什么问题，不能证明什么问题，证据存在什么问题，该律师肯定在阅卷上没有少下功夫。如果一个律师在法庭演讲时，引用了已经过时作废的司法解释来论证自己的观点，那么这个律师起码没有对相关司法解释上下功夫。尽管一次开庭，往往是短短的半天或者一天时间，最多也不过两三天，但是对一个职业律师而言，如果在法庭上被对方挫败，那造成的恶劣影响，经常会烦躁自己一生。由于不能熟练运用证据，忘记相关法条，所以会被对方律师或者公诉人批得头破血流、无地自容。职业律师丢不起在法庭上被斗败的这个人。律师只有做好自己的良心

活，才会在法庭上游刃有余，才会决胜于法庭。（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