

刘桂明:我们做律师快乐吗? 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__E5_88_98_E6_A1_82_E6_98_8E__c122_485741.htm ----漫评“律师职业与生活”丛书毫无疑问，律师首先是一种职业，但又并非一般的职业，而是靠专业和智慧来谋生的职业。有人说，律师是靠嘴皮子吃饭的；也有人说，律师是靠脑瓜子吃饭的。归根结底，律师是靠专业和智慧吃饭的。专业和智慧从哪里来？靠学习，靠不断地学习，靠在经验中学习，靠在书本中学习。经验有可能是自己的，也有可能是他人的。但书本只有靠自己去学习。于是，看什么书就成了一个问题。此前，我曾读到过天津律师张勇教授撰写的被誉为“最实用的律师圣经”

《远见》一书。张教授在书中不仅仅为律师提出了改善自我的方法和标准，而且为所有希望成为自己所从事的领域中的佼佼者奉献了“不专属于律师的252条箴言”；我也读到过广西律师骆伟雄积多年执业经验写成的《律师，我能赢吗？》一书。勤于笔耕的骆律师提出，不仅律师要对胜诉与败诉有正确的认识，而且还必须引导当事人正确看待官司的赢和输，这些都是律师业务极其重要的组成部分；另外，我还读到过霍刚律师编译的来自英国的《律师行管理》与《客户维护》

，使我们对律师事务所管理中的敬业精神、专业素质、行业认同、产业开发、商业拓展有了全新而有效果认识。至于律师熟知的《走向大牌律师》（徐月珍编译）、《发展和管理一家成功的律师事务所》（冯秀梅译）、《通向成功律师事务所之路》（高云著）等书，均为我们值得阅读和研究的学习资料。此时，出现在我面前的是一套来自美国律师协会

《远见》一书。张教授在书中不仅仅为律师提出了改善自我的方法和标准，而且为所有希望成为自己所从事的领域中的佼佼者奉献了“不专属于律师的252条箴言”；我也读到过广西律师骆伟雄积多年执业经验写成的《律师，我能赢吗？》一书。勤于笔耕的骆律师提出，不仅律师要对胜诉与败诉有正确的认识，而且还必须引导当事人正确看待官司的赢和输，这些都是律师业务极其重要的组成部分；另外，我还读到过霍刚律师编译的来自英国的《律师行管理》与《客户维护》

推荐的书目，一套被出版者取名为“律师职业与生活”的丛书。这套丛书怎么样呢？可以说，这套书对律师来说，确实是一套有料、有用、有趣的书。这套被称为“美国律师协会推荐律师必读书目”的丛书，法律出版社的编辑冠之以“一套教你成为优秀律师的最佳职业指南”的营销语言，显示出其不可阻挡的诱惑力和驱动力。他们介绍说，这是一套将为中国律师展现全新职业理念的律师实用指南，且为美国律师协会亲自挑选并提供出版的权威著作。可以说，本书的确值得一读，值得推荐。第一，之所以说它有料，是因为其内容。本套丛书现已出版4本，分别为《法律职业就是谈判----律师谈判制胜战略》、《寻找证人----律师证人准备制胜战略》、《走向法庭----律师庭审制胜战略》、《留住律师----律师创建满意职业制胜战略》。在《法律职业就是谈判》一书中，我们读到了法律实践中关于谈判的所有的各种各样的模式、原则和技巧。作者认为，谈判就像是一种游戏：在家里、办公室、饭馆，通过电话或电子邮件，你每天都在进行着它。只要两个或更多的人聚在一起为了解决问题，化解分歧，或者改变现状而互相交流，他们就是在谈判。虽然我们都在谈判，但是大多数人并不以谈判为生，而律师是。他们的声望、自尊及收入都受到他们谈判能力的巨大影响。在《寻找证人》一书中，我们能读到为了帮助律师提高证人出庭作证而提供的准备技能。作者告诉我们，在法律关系的世界里，几乎没有比律师和将要在法律程序和调查中充当证人的客户之间的关系更加密切和复杂的。这样的特殊关系使律师和客户都承担了特殊的责任和负担。在这种情形之下，律师就必须以感受和智慧为客户办事。可以说，本书要告诉

我们的就是感受和智慧。《走向法庭》一书要告诉我们的是，执业律师在准备和庭审案件时所需要考虑和掌握的基本步骤和技巧。在作者看来，组织和准备的关键在于从一开始、从委托人进门那一刻起就应该行动。提前一些时间就能避免与庭审过程中浪费很多时间，消除许多麻烦和尴尬。其次，使案子有头绪的许多必须的工作是可以被预见到的，通过良好的方法和使用标准的表格可以将其简化。而《留住好律师》一书出版的目地，既是为了帮助律师事务所在律师执业过程中通过关心律师们的需求来提高他们对工作的满意度，也是为了帮助每位律师追求并寻找到一个完美的职业。诚如作者所言：“每一名律师都是一名独立的实践者，他们对是否从事律师职业及在哪儿从事律师职业有绝对的决定权。”同时，作者告诉我们，在律师事务所及律师职业中，决定一个律师事务所和这个律师成功与否的因素，与这个律师是否会坚持将自己的才能与智慧贡献给这个律师事务所有直接的关系。第二，之所以称其为有用，是因为其价值。判断一部书对律师是否有用，首先就要看其价值。本套丛书的价值大致体现在以下几个方面：一是对律师业务有帮助。作为执业律师，无论是从事诉讼业务还是非诉讼业务，都需要掌握一些基本技巧和基础本领。譬如谈判，我们越来越发现，谈判正在我们的执业生涯中越来越发挥着重要的作用。但“奇怪的是，谈判在律师培训中被遗忘了”，目前的法律教育“关心的是证据法、税法、公司法的最新发展而不是谈判”。幸运的是，所有这些都得到了改观。《法律职业就是谈判》一书就将为我们带来下列收获：1、如何利用律师的天然优势并形成按照优势和人格量身定做的有效的谈判风格；2、如何取得

成功的谈判策略；3、如何反击对方；4、如何处理谈判过程中的挫折；5、如何结束谈判；6、如何取得诉讼谈判的成功。本书还为此提供了几个经典案例，如航空调度员大罢工事件、垒球大罢工事件、查尔斯·威廉姆森加薪事件、阿伦博士股权转让案、赫特一家损害赔偿案……二是对律师管理有帮助。《留住好律师》一书告诉我们，所谓管理，就是提高律师的工作满意度，进而让经验丰富的律师为大众提供更专业的服务来鼓励、方便和提升法律行业。一般来讲，律师事务所、律师和律师管理者，他们在提高工作满意度或者为律师行业留住优秀律师方面的工作侧重点各不相同。为了留住好律师，就需要在战略与策略上下一番功夫。因此，首先，要了解你的律师，将律师看作是最有价值的财富；其次，要确认和承认律师是一种职业，以一种方式落实法律执业的经济问题来支持其作为一种职业的目标；再次，决定怎样的成绩是成功，并经常地、及时地对其进行奖励，并表扬做得优秀的律师；另外，评估律师事务所的文化，利用每一个机会来加强积极文化的影响；最后，开诚布公地与律师们进行沟通与交流，帮助每一名律师成功地进行工作，因为成功的工作可以使他们快乐并产生生产力，使他们的利益最大化。三是对提升律师文化有帮助。做好业务是每一个律师的基本功，提好管理是每一家律师事务所的基本点，而用好文化是律师执业与律师管理的基础和前提、发展和延续。所谓律师文化，就是指律师事务所的文化，是指律师事务所的一种氛围、一种环境、一种信念、一种习惯、一种追求，也可以说是一个律师事务所的价值观、世界观、执业观的反映和表现。在书中，作者们提升了一系列让我们耳目一新的概念和

主张：1、法律职业就是谈判。他们认为，所有的律师培训都只有一个目的 - - - 就是解决客户的问题，而解决问题的最佳手段正是谈判。不能在谈判中取胜的律师就无法成为一名成功的律师。所以，谈判是影响到律师生涯成功与否的关键；谈判是解决冲突和争端的最常用的方法，也是维持商业程序的惟一有效的途径；谈判是一个将法律培训、法律技能和人际交往的能力融合在一起并最终达到预期目的的过程；谈判是法律职业中诉讼的一个方面.....2、做好庭审工作的三个最重要的法则是“准备、准备、再准备”。因为庭审中充满了意外，但我们可以通过谨慎的计划将意外减小到最低程度。细节决定是成败，律师在审前的每一个工作细节都将影响到今后的诉讼结果。所以，会见的准备、设立卷宗的准备、展示调查的准备，都是准备工作中必不可少的环节。3、“聆听、聆听、再聆听”成为处理律师与证人之间关系的具体规则。这对律师来说是一种要求，但对证人来说，需要学习的不是新语言，而是新的说话方式。这就需要律师告诉他们如何成为一个称职的证人。4、成为一名快乐律师。律师执业应该有趣，律师需要全身心地享受生活与工作。真正快乐的律师是大多数律师事务所最希望留下的那一类型律师：这类律师是那些“本身难以被替代，他的高效率、高价值的工作”的律师，即我们称之为“优秀律师”的那一些人。充分利用律师事务所的资源来培训和发展律师的结果，不仅会增加律师的满意度，而且还会使律师事务所经营得更加成功，使律师们更加安心踏实地工作，也使客户更加忠诚。一个有文化的律师事务所必然会成为成功的律师事务所，而成功的律师事务所不仅仅意味着它能挣到更多的钱，更意味着它的创新

能力，有价值的工作，同事之间的合作、服务和经验知识的积累。第三，之所以认为这套丛书有趣，完全是因为其写法。有趣之一，是4本书作为律师从执业到管理的4个阶段，循序渐进，环环相扣，有从非诉讼到诉讼的递进，也有律师业务到律师管理的跨越，更有从律师职业到律师生活的主旨诠释；有趣之二，是4本书告诉我们的是战略，但直接运用的则是策略。所谓策略，就是一些基本要领、基本技巧与基本规则，对我们来说，简洁又实用，生动又科学，鲜活又合理。如何准备、如何开局、如何坚持、如何反击、如何收场，如何调整、如何协调等，都是执业律师十分需要的，甚至还有很多是原来书本上学不到的；有趣之三，是4本书中出现了不少表格、图表，甚至是字母代号，使我们易于理解和融会贯通。譬如为了说明律师文化的重要性，特别借用了企业文化的概念，并对文化的概念以“健康”的英文单词（HEALTH）来帮助我们理解。因为这6个字母分别代表了：习惯与历史（Habits and History）、期望（Expectations）、态度、设想和理解（Attitudes, assumptions, and Perceptions）语言（Language）、信任（Trust）、人文主义的环境（Humanistic environment）。这种有趣的表述方式，使我们对律师文化立即有了直观而清晰的印象。梨子什么味道还得自己去尝才能知道，律师职业是否快乐还得自己去摸索。相信每位律师在有限的时间读完这套书之后，自然会得出若干个无限的结论与收获。总之，这是一套值得一看、值得一读、值得一用的好读易读可读的书。更重要的是，读过这套书之后一定知道谁是快乐律师，也一定知道怎样成为快乐律师。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