

<<在路上>>

图书基本信息

书名：<<在路上>>

13位ISBN编号：9787301140765

10位ISBN编号：7301140762

出版时间：2008年

出版时间：北京大学出版社

作者：谢长宇

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

2006年9月，我开始在天涯法律论坛写一个题目为《当我还是助理时》的帖子，没想到这个帖子一写就写了两年。

我的本意是想和年轻的朋友们做一些交流，但朋友们的热情和肯定让我一直写到了现在。

更没想到的是，这个帖子竟然入了编辑老师的慧眼，在2007年4月，这个帖子的第一部分出版成书了。

在那本书里，我主要谈了我在律师助理阶段的一些心得和体会。

几乎每位独立执业的律师可能都经历过这个“潜龙勿用”的阶段。

这个阶段，需要律师助理在工作经验上有所提炼和积累，慢慢形成严谨的工作习惯，并不断调整自己，养成谦和、积极、淡定、独立的执业心态。

在律师助理阶段，我们还无须过多关心客户的开拓和维护，因为我们大多还在老师的指导下工作，行业的规章还不允许我们单独地去开拓承接业务。

所以，我在那本书里面只用了很小的篇幅来谈客户的问题，有些问题仅仅开了个头，而很多问题根本就没有提及。

当我们将手中的蓝色本本换成朱红色的执业证书的时候，压力一定是大于喜悦的。

且不说我们从事的行业拥有庞大的执业人数、精英辈出、时常被社会高度关注，就说我们的亲友、师长也会为你是一位律师而对你青眼有加。

而实际上，我们才刚刚执业，明天将面临什么样的境况，我们其实一无所知。

内容概要

本书共分“独立执业，你准备好了吗”、“我们如何获得自己的客户”、“和客户一起成长”这三个部分为大家讲述如何从律师助理成为一名成功的执业律师。

从书中，你可以了解到什么才是独立执业的理想工作状态，怎样制订你的营销计划，如何和客户一起成长等众多知识。

本书适合阅读的人士广泛，有律师助理，刚刚取得法律职业资格的实习律师，准备独立执业的年轻律师，法学院即将毕业的学生，准备从其他行业转入律师业的人士，在职业之路上陷入迷茫的年轻律师。

每一位成功执业的律师都是从第一位客户做起的，如果说专业的知识和技能是一位律师存在的价值，那么客户的开发和经营就是一位律师存在和发展的基础，然而，学校的法学院里并没有这样的课程，但对于无数怀着理想投身到律师行业的年轻人来说，这恰恰是至关重要的一课。

本书以一位比你先上路的年轻律师真诚而生动的行路体验来讲述真实的成长环境，真实的成长领悟，相信谢律师的这本书能为很多这样的年轻人，补上这一课。

作者简介

谢长宇，33岁，本科学机械制造，在企业做技术员之余自学考取律师资格，2001年进入律师业，2004年与同伴合伙成立湖南全胜律师事务所，2006年起担任事务所主任。

书籍目录

第一部分 独立执业，你准备好了吗 第1章 规划我们的执业生涯 第2章 什么才是独立执业 第3章 独立执业，你准备好了吗 第4章 什么才是独立执业的理想工作状态第二部分 我们如何获得自己的客户 第1章 关于营销和法律服务的一些基本概念 第2章 尽快了解和熟悉我们的市场 第3章 规划你的常规业务 第4章 制订营销计划 第5章 法律服务流程 第6章 准备我们的营销文件 第7章 我们的营销方法 第8章 服务收费 第9章 拜访客户 第10章 与客户谈判第三部分 和客户一起成长 第1章 客户的忠诚度 第2章 别让自己的桶像个漏斗 第3章 维持客户的基本方法 第4章 不要忽视小客户 第5章 和客户一起成长附录 答网友问后记 人生如逆施，我亦是行人

章节摘录

第一部分 独立执业，你准备好了吗第1章 规划我们的执业生涯我们即将面对的问题写这段文字的时候，我想起我师傅当年的豪言壮语，一定要好好做，争取45岁退休，闭门读书。

实际上，行业的朋友聊天也说，45岁以后的业务会呈下降的趋势，会像最近的上证指数。

我很久没有和我师傅联系了，不知道他老人家是否已经闭关。

而据我所知，行业泰斗张思之律师已经到了耄耋之年，还在为律师事业在奔走，而以前所的一位老律师，估计是杖朝之年了，也经常来办公室指导下我们这些晚辈。

我们说律师行业是自由职业，可能是它18岁就可以进入，一直做到你不想做或者你违纪让管理机构不让你做了才结束。

从这个意义上说，我们会有一个很漫长的执业生涯。

我在想，当我们这些人刚刚进入行业，23 - 30岁左右的样子，如果正常计算，我们有差不多40年的时光要为这个职业或奔波劳碌或优哉游哉。

40年的时光啊，人生有几个40年哦？

我们进入行业，我们绝大部分的工作时间为别人设计规划，所以，我觉得我们很有必要对这40年做一些宏观或微观的规划，这样才对得起自己的职业和生我们养我们的父母。

接下来的文字里，我会写到当我们通过了实习期的考核，申请到正式的执业证件，我们要马上开始的工作，这些工作都是很细碎和繁杂的，我们恐怕很少有时间去梳理和归纳，因此，在全心投入工作之前，我们是要有一个起码的规划的。

比如建造一个房屋，首先要有一个施工的图纸，机械加工一个零件，我要看工艺流程，律师写一个合同，还有一个结构。

所以要做成世界上任何大小事情，事先都是要有一个规划和设计的。

我不止一次的拾起古人的牙慧说，“凡事预则立，不预则废”。

而规划自己的执业生涯，就是对我们40年辛劳或优游的一种“预”。

我在一个稿子里提到过，当我们结束一年实习期（很多人的实习期是混过来的，几乎没有实际接触过任何有价值的案子或实务，做得最多的工作是看事务所的案卷和替师傅跑腿买槟榔，其实算不得严格意义的实习期），其实很多人会面临4种选择：1. 成为事务所的授薪律师授薪律师的主要工作是协助事务所合伙人开展业务，或者接受事务所安排的代理工作。

每月获得几千元不等的工资，或许还会有额外的奖励，但很多人心里多多少少会有被剥削的不平感和挫折感。

其实，在律师业务发达的区域，授薪律师制度更有利于行业的发展和规范，更有利于律师事务所的壮大和商业化。

只不过，在目前国内相当一部分的律师事务所里，并不存在授薪律师这个职位。

这是因为事务所自身基础的薄弱，机制也缺少延续事业和积蓄人才的成分。

事务所的所有者和管理者们对培养后继者并不感兴趣，自己赚足了就行，生怕徒弟抢掉自己的饭碗，处处提防，哪里还愿意开工资培养竞争者！

还有一点是，我们的文化里，有太多的“宁为鸡首不为牛后”的成分，很多年轻人对成为授薪律师并不感兴趣，授薪律师只是自己一种权宜的选择罢了，本事学到，羽毛长齐，马上就会和师傅翻脸，另立门户，哪里还会记得事务所和师傅的栽培，诚信全无。

这也是很多事务所不愿意培养新人的原因之一吧。

但我还是要将成为授薪律师作为结束实习期的第一选择，理由是，这样既不脱离律师行业，又不会因为执业前期的资源不足而生存困难。

我做过很长时间的授薪律师，对此很有感触。

2. 退出行业，另外择业我觉得，法律专业培养的是一种通才，很多人在法学专业毕业后，在企业管理、行政管理、文职工作、营销等很多行业里做出成绩。

因此，当一些人在结束实习期，发现自己无法适应这个看似辉煌的行业的时候，会选择退出。

有人会去考更高的学历，有人会去参加公务员的招考，有人会去企业担任法务，总之，每年4月左右

<<在路上>>

的新律师上岗培训班后，次年注册的律师可能只有60%—70%，其他的人已经离开。如果我不得不选择，我会选择去做公司的法务人员，这样，我虽然离开了律师事务所，但没有离开法律职业。

很多朋友对自己是法务人员很自卑，认为前景渺茫，殊不知，行业里的一些顶级的律师，在事业最顶峰的时候，往往会应一些著名公司的邀请，担任公司的高层法律主管或独立董事。

最近出现一个叫做“CLO”的称谓，叫“首席法务官”。

这个职位在大点的公司中，是和“CEO”、“CFO”职级相同的，都是对董事会负责的企业高管。

这个职位也是法律专业人员的一种职业选择。

我们刚刚结束实习期，处在“潜龙勿用，见龙在田”的时候，如果环境还不成熟，我觉得选择退出，积蓄能量，未尝不是一种进取的态度，这是我们的第二种选择。

3. 独立执业 能够主动作出这个决定的人，我其实是很佩服的。

因为刚刚在行业里呆了1年左右的时间，见识和经历都还只能说浅薄。

没有一定的勇气和把握，也不会轻易就作出决定。

但我想，凡事总要有个开始，好的开始，是成功的一半。

当然，有些人决定独立执业，也不一定是自愿的选择。

事务所没有授薪律师的职位，老师不肯为你支付生活费用，也不好意思再利用你这个廉价的劳动力，你眼下也没有找到更好的归宿，又不甘心，所以，只好“豹子头雪夜上梁山”了。

关于林冲的心态，看过《水浒》的人都清楚，他也就想博一个“封妻荫子”罢了。

总之，不管是主动还是被动，独立执业这条路，是每个律师都必须走的，独立执业过程中的艰难，是每位律师都要面对的，早面对，好于晚面对。

这是我们的第三个选择。

4. 漫无目标 我就是个例子。

在2001年做好执业规划之前，我在很多律师事务所呆过，做授薪律师的助理，感觉心理不平衡；改行做企业管理，又发现还是律师职业自由；考研究生，发现成绩过不了；想换CPA，考了几次，却总觉得会计是女性才适合从事的职业。

反正在一个相当长的时间里，我处于漫无目标的状态，真有些像那头在两堆干草之间饿死的驴子。

而现在回想起来，那是一段很可怕的经历。

漫无目标的人心态是很焦虑的，有时候忧心忡忡，有时候患得患失。

任何事情都无法很好地完成，人生处在最低谷、最失败的状态里。

我的建议是，无论如何，你不能让自己漫无目标，心无所系。

这种状态久了，你整个人都会垮掉，那就真的变成“从我，是走向万劫不复的道路”了。

虽然我将这个作为一种选项，但我真的建议你不要选择，如果前两种选择都做不到，你又很喜欢自己这个职业，那么，你就“自古华山一条路，狭路相逢勇者胜”吧！

我最近看了很多网友给我的留言，很多人考到资格后就开始面临选择。

我们在面临选择的时候很痛苦，不是因为我们没得选择，而是我们的选择太多。

其实人生就是不断地在尝试，一个职业适合别人，不见得就一定适合你，所以，我认为，上面的前三种选择都是正确的。

只有适合自己的，才是最优的。

我们在大学里，受到过全面而系统的人生观、价值观、历史观的正面教育，很多人说起这个是一套一套的，但却不会“学而时习之”。

很多朋友在决定进入行业的时候，肯定也是抱着很远大的理想和志向的。

我在面对应聘的助理们的时候，经常会问到的一句话是“愿闻其志”。

但大多数人，对我谈的不是他的“志”，而是谈的他们的种种臆想和“传奇”经历。

对什么是自己一生的职业中应该追求的、应该坚持的、应该回避的、应该抛弃的，根本就没有认真思考过。

君子之志，青天白日，不可使人不知。

对于一个志向不明，或者根本就没有什么志向的人，或者有志向却城府深藏的人，我看没有哪位肯和

<<在路上>>

他坦诚交谈吧。

我想，在我们执业的时候，在我们结束实习，真正进入行业的时候，当我进一步来谈我们怎么去做自己的事业的时候，有一句话说得好，“人无远虑，必有近忧”。

我想先谈谈我们的执业规划，也就是我们的“志”。

规划自己的执业生涯不管是选择做授薪律师还是选择独立执业，在进入行业，获取执业证件的时候，我知道大家肯定对自己的执业状态、执业目标、获得收益都会有一些愿景的，因为毕竟这个考试付出了我们太多的成本，社会评价、家庭亲友的期望都要求我们要有所作为。

因而，我们在预测自己的职业收获时，总会往更高的层面上估计，而忽视了这个行业的现状。

还有就是，选择一个职业，不能单纯从这个职业能够获得的收益来考虑，因为，任何的行业的收益，均呈现金字塔的结构，而一个职业所承载的，也不仅仅只有利益。

我们的行业，从崇高的方面说，承载着维护社会公平正义、维护法律正确实施的职能，退一步说，承载着教化、引导、评价社会行为的职能，再退一步说，它还承载着维护当事人合法权益的职能。

作为一名行业的普通成员，我不敢说那些高屋建瓴的话，但起码一点我是知道的，那就是，虽然我们这个行业和其他行业并没有高低贵贱的区分，但这是一个必须要进行规划才能更好从事的职业。

每个人其实都会有职业规划的，但每个人的职业规划也会随时间和环境而调整。

孔子他老人家做过职业规划，他说，四五十而无闻者焉，斯亦不足畏也。

诸葛孔明早年的职业规划是“躬耕于南阳，不求闻达于诸侯”，遇到刘备，则规划就改成了“攘除奸凶，兴复汉室，还于旧都”。

《晋书。

列传第十九》，阮籍也是“本有济世志，属魏晋之际，天下多故，名士少有全者，由是不与世事，遂酣饮为常。

”做职业的规划，其实最终的目标是掌握自己的职业生涯的走向，而尽量避免出现随波逐流，随遇而安。

行业里的每个人的职业规划都不太相同，但大部分人的规划这和他的境遇、资质、背景、意识相关，反而和行业的客观状况不相关。

因而，有的人追求完美，以达到行业顶端为目标规划职业。

有的人甘于平淡，以处于行业的中层为最高目标。

还有人唯利是图，以获取最大的利益为执业的目标。

因此，每个人走的道路，从开始的时候就已经决定了。

去年热播的电视剧《士兵突击》很多人都看过。

剧中的两个主要人物：一个是许三多，他并没有远大的理想，他的格言就是“好好活，做有意义的事”。

什么是有意义的事?那就是好好活。

至于怎么样才能做到好好活，没有哪个人能回答他，他自己也不清楚。

许三多就是一个资质平平的人，眼前的事务就已经让他够忙的了，所以，他没有对未来做规划的能力和必要。

但他可以将自己眼前的事情做好，踏踏实实地做他的“兵王”。

而成才就不同，他够聪明、够精明，不论是训练成绩和人际关系，眼前的事情对他来说构不成困难，所以，他有能力去做更长远的规划和设计。

剧本在肯定许三多的同时，其实并没有对成才进行批判，他即便有些急功近利、耍小聪明，但他的本质并没有可以让人指责的地方。

至于他们各自走的道路，我认为，如果成才能够将急功近利的心收回来，他一定会比许三多走得远。

其实我没有资格教大家怎么做职业规划，只能给予一些建议。

我想引用《大学章句》里的话：“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。

”子曰：“君子有三畏，畏天命，畏大人，畏圣人之言。

”孔子还说，“不知天命，无以为君子”。

<<在路上>>

这几句话我理解为，知道自己的归宿所在，才能够有一定的方向，有了一定的方向，才会心态平和，心态平和，才能安宁志远，安宁志远了，才能思虑周详，思虑周详了，才能有所收获。有很多东西我们无法改变，司汤达小说《红与黑》中的人物——于连就算做了教士也进不了上流社会。

对于自己穷其一生所能达到的目标，在进行职业规划的时候，我们就应该有所估计。

因为有些东西，限于我们的资历和能力，是一辈子都做不到、得不到的。

如果一定要去强求，很可能会得不偿失，沦为小人，贻笑大方。

1. 以稳健为原则在做职业规划时，我建议，制定目标要根据自己的实际情况，以稳健为原则。

所谓稳健，是不提出暂时无法达到的目标，不做有悖事物正常发展规律的计划。

在执业的前3年，以增长见识，积累经验，结识朋友，赢得客户赞赏，获得行业的平均收入为目标，来制定执业规划，我觉得可能符合稳健的原则。

我们是律师，所以，我既不赞成像许三多那样毫无目标，也不赞成像成才那样急功近利。

2. 以发展为宗旨实际上，行业内的一线律师每天都在努力工作，发展和巩固自己在行业中的地位。

只是在起步阶段的我们没有切身的感受罢了。

我感受到的是朋友们几乎都非常忙，即便在法庭遇到也没时间打招呼，我的一个朋友几乎是只有在大家都下班了才回办公室，因为上班的时间几乎都在客户的公司里。

因此，当我们制订自己的职业规划的时候，我建议以发展为宗旨，那就是当我们在对一个时间段进行评价和总结时，相关的指标要优于前一个时间段。

也就是俗话说的“芝麻开花节节高”。

3. 以执行为保证 制订规划和执行规划是两个概念。

首先，我们的职业规划必须是能够被执行的；其次，我们做好了执行规划的准备；最后，我们切实地执行了自己的规划，并在总结的时候对下一个阶段进行调整。

你大可认为我的这些建议是老生常谈，毫无新意。

我们行业里确实也不乏一夜之间成名的精英人物。

但“志大而智小，色厉而胆薄”算不上精英，最多也就是一个袁本初（《三国志》中人物）罢了。

我会在下面的文字里写到我们怎样去开拓我们的事业，执行我们的职业规划，实现我们的事业目标，实际上，我每天都在努力工作，也是在尽力为这些而努力。

但是，我们还是要注意：（1）职业规划不是人生规划，事业只是人生的一个部分。

一个人的一生，工作和职业只是其中的一个部分，我们还要为家庭、亲友、个人爱好等有所付出。

我们工作、事业的最高目标，是人生过得幸福和充实。

作为一个普通的人，应该是要有所取舍和侧重的。

后记

人生如逆旅，我亦是行人这个帖子写到今天，断断续续的近半年时间，我估计朋友们也烦了，所以我知趣，该打住时就打住。

今天整理这个帖子，大概有十几万字，主要谈了我们在结束实习期开始独立执业这个阶段我自己的一些心得、体会和做法，并不高深，入不得高人法眼。

但我之所以要写出来，一是想和朋友们进行交流，要不大家都闷着头赚钱，谁也不肯将自己的做法说出来；另一个想法是对自己的职业经历做一些阶段性的小结，知道自己每天都在工作，每年都有一些想法，有些进步。

“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。

”这是王国维先生说的人生的第二种境界，我们都在这种境界里吧。

每个人都希望自己是一位成功人士。

在行业里的律师都希望自己能够成为大牌律师，每年赚几百万。

这种想法没有错，但做得到的人其实并不多。

比如，很多人都在画画，真正是艺术家，作品能够上苏富比、佳士得的人却只有那么几个，都想做齐白石、八大山人，但这些人几百年才出一个。

比如，很多人家里有钢琴，都希望自己的小孩能够成为朗朗、施特劳斯，可是孩子却流着眼泪在弹琴。

律师行业也是一样，大律师是学不到的，即便我们学了他们的做派，学了他们的演讲，学了他们的为人处世，学了他们的行文筹划，也很难学到他们的精髓。

这些人是时势造出来的，也是几十年才一开花，几十年才一结果，几十年才一成熟的“蟠桃”。

我自己很知道自己的能力和修为，一直将自己定位为在行业里做一个中等水平，既不觉得辛苦，也不放任优游，既不钓渭水也不钓濮水的律师。

苏轼说：“人生如逆旅，我亦是行人。

”尽心做自己的工作，如此而已。

编辑推荐

这不是一本刻意高调的励志图书，它只是一位比你先上路的年轻律师真诚而生动的行路体验，讲述真实的成长环境，讲述真实的成长领悟。

著名律师秦兵推荐 本书是谢律师那本热销的《在路上：从律师助理到成功执业》一书的继续，他的目光一如既往地关注着年轻律师的成长。

每一位成功执业的律师都是从第一位客户做起的，如果说专业的知识和技能是一位律师存在的价值，那么客户的开发和经营就是一位律师存在和发展的基础。

我们的法学院里并没有这样的课程，但对于无数怀着理想投身到律师行业的年轻人来说，这恰恰是至关重要的一课。

希望谢律师的这奉书能为很多这样的年轻人，补上这一课。

网友热评 作者 houpinghdq 谢律师，您写得太好了。

我是去年考过的，刚考过之后很迷茫。

自从在网上发现了您写的帖子，给我指明了方向。

我把您的《从律师助理到成功执业》已细细地看了三遍，感触很多。

作者：dennys 我跟所里一个合伙律师近两年，出差、开庭、写状子、改合同、翻译什么的都做过，但是，怎么开发客户这一块，始终是一片空白——他从来下会讲，也尽量避免我去接触客户。

好像其他资深律师也差不多都是这样——跟我做事可以，开发客户免谈。

一来二去，没有客户的话，当助理的似乎只能永远当下去了。

现在合伙律师要自己开所了，走了，我也不想再做只会做事的助理，大家分手了，深切感受到了客户资源的重要——赶紧开发自己的客户。

作者：爱晨儿 平和的心态，流畅的文笔，渊博的学识，谢兄的东西看了很享受。

作者：百法百中 谢律师，我是通过一个朋友的缘分看到你出的那本《从律师助理到成功执业》的。

对我这个目前还没拿到“证”的法律毕业生来说，它是一本很好的启门的法律钥匙。

08年，我准备参加司考，也希望能在法律这条遍布荆棘的道路上，走出一条属于自己的康庄大道。

你的书以及帖子的言论对于我们这些新手，或者准备走法律这条道路的新人来说，不能不说是很好的“指南针”。

谢谢你！

作者：biguijushi 感谢楼主的辛勤耕耘，我也是一个过了司法考试有志进入律师行业的人，说实话，如果从学术层面上讲，楼主的東西只是一些很平实的经验之谈；但从另外一个方面说，律师行业最缺乏的东西，却是老律师、资深律师对年轻一辈的经验分享和培养，这也呈为什么最近几年大家都在感叹律师行业的风险和冷漠。

这一点，楼主做得很好、很无私，对于刚刚进入或是志在进入律师行业的年轻一辈来说，楼主的所做无疑值得感激、值得钦佩，拜读楼主的帖子，收益颇多，特留言致谢，作者：山魃72 谢老师您好，当我看到您的帖子时真的有种流泪的：中动，我在江西的一家律所里呆了有一年了，虽然说我的老师也像您说的那样会手把手地教我，但是有些东西没有形成系统，而您最大的贡献在于把您的经验系统化了，超越了一般老师带徒弟的境界，可以说您的经验使我收益最大，这对我的成长来说非常重要。

我已经把您的经验汇报给我们主任，他对您的经验也非常重视。

因为我们所现在有很多刚起步的年轻人。

作者：kionfr 写得漂亮，很多东西都是我在工作的时候想都没想到的，如果早点看到楼主的文章，也许我就会少走些弯路，少吃点亏了。

呵呵，话又说回来了，做律师这一行的，不亲自去操作一下，不走些弯路，不吃点亏，是不会长记性的，大多数情况下，大家都是眼高于顶的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>