

律师专业化之我所见 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/479/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_E4\\_B8\\_93\\_E4\\_c122\\_479404.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E4_B8_93_E4_c122_479404.htm) 我从普通的律师或律师个体及律师事务所的角度探讨如何专业化、品牌化的问题，浅见如尘，勤我身心，希望使大家拂去时有一点思考。我先讲一讲我的一点经历，我从事律师执业六年时间，前三年我所有案子都做，没有太多选择也没有想过选择，那时候我的专业就是我读书的专业，民商法，大而全的，而且也是形式上的。很累，像摆摊的一样，什么赚现钱进什么货。后来我就想，能不能选个专业来做呢？但是，做专业还需要有市场环境及经验和方法，我们国家律师起步较晚，专业化无经可取，就只能从零星的部分律师的探索中想象，从国外律师同行的发展经验中学习。我来到特区以后，一直想办法使自己更接近一个专业的律师。我所在的所房地产做得很不错，但也只是很小一部分律师，所里并没有统一的规划和引导，一直到现在，也没有实现律师事务所的专业化、规模化。一个偶然的机会，我接触了专业的知识产权行业，并较深入的学习了大约一年的时间，就像香港李英布达律师事务所陶嘉颖律师在论坛中所讲的部分情形，必须建立专业的网络。我感觉到，如果你不能真正的接触、进入专业的领域，你就没有专业的物质和思想基础，你必须从专业领域中具体的细节去体会专业的方式，专业的精神，培养自己的专业的技能和思维方式。这一年，我就在这个领域里观察、学习、工作、社交，我一点点的努力进入专业思维。但是，又碰到新的问题，律师事务所没有办法进行专业的宣传，律师事务所不会

为一个仅仅有想法的律师进行专业的宣传。这其实也是我们绝大多数律师事务所一定会遇到的问题。第一，律师事务所长期经营传统领域，没有专业的客户基础和训练有素的专业律师队伍，如果不进行一定方式的宣传，很长一段时间，律师只能以个体的方式艰苦的打拼，律师事务所也面临客户选择的问题，被动的等待很难使专业化有效的发展。所以，律师专业化之初，我们要面对的困难是很突出的，我们必须有坚定的思想及有效、具体的方法才能使律师专业化相对顺利的进行。我们现在多想一点，多实践一下，很多律师的专业化道路就不会太过艰涩、曲折。第二，有两个矛盾必须解决，一是律师事务所的专业化推行和律师个体的专业能力、业务传统、短期利益甚至生存环境的矛盾。律师事务所制定了专业化的战略，但是以前我们律师的事务所都是松散型的，没有进行定向的选择和培养，律师普遍没有真正的专业，也没有专业的客户群体，更没有形成专业的特点和专门的领域，这样的队伍进行组合，本身就存在巨大的困难，就需要我们在专业化的设计中赋予探索和实践精神，以专业的方式开拓专业领域。我之所以用开拓两个字，是因为我们的专业化对于广大律师来说就是从零开始；二是律师的专业化的发展得不到律师事务所有效的支持，除非律师事务所为该专业形成专业团队，律师事务所不可能单一的为律师的尝试进行支持和帮助。专业化需要团队的互相支持，专业需要规模化和产业化发展，专业化需要有统一的思想、行动才能形成真正的力量，否则专业化就是纸上谈兵，品牌也是杂牌。如果律师事务所不能利用几个律师的专业化趋势（机会）推行专业化，对律师进行有效的支持和培养，创造专业的空间，靠从

上倒下的彻底的改造和决心是很艰辛的。我们应该有一点哲学的或辩证的思维，由点到线，由线到面，循序渐进的完成专业化。如果我们的集体愿意集中优势“兵力”支持专业的尝试，加以引导和帮助，那么就会带动整个律师事务所的专业化，逐渐品牌化，同样，律师事务所的专业化得到律师集体的支持和相应，就会带动整个律师行业的专业化。我们应该鼓励律师专业化的尝试，给他们空间，发挥他们的专业特长。另外，我们的很多律师和律师事务所缺乏专业的土壤，真正接触专业领域和行业的机会很少，更不用说有专业的业务，这方面凸显出我们的律师综合素质的欠缺。我们的律师习惯于坐在律师楼里等客户或是只是打一打电话，好一点的，拉一些关系，介绍来的业务更是无法选择。没有专业化的土壤，就不会有专业化的律师，律师要想专业化，就必须自己来培育这个土壤。在知识产权的行内一年多的时间，除了学习专业知识和技能，我还努力的适应行内的思维方式及总结行业规律，客观的说，传统的专业领域有一些工作方式很值得我们律师学习。例如，某一新成立的专利事务所很快形成其固定的专业客户群体，他们的效率和创造性使他们有了专业化的选择，他们主要是招聘成本较低的业务员进行开拓，配以一些间接但有效的宣传。业务员的积极性、直接且大面积的接触客户进行专项宣传起到了很大的作用，如果这个专利事务所的代理人能勤奋的、敬业的去做好这些专业业务，这个专利事务所的专业化和品牌化就会立竿见影。他们也是专业化，他们做得很好，我们呢？改变观念，改变思维方式是律师专业化的思想基础。为了进一步进行这方面的探索，我开办了一家知识产权服务公司，招聘专业业务员进行专

业的业务开拓，同时，广泛的开展与中小企业、行业协会、外商团体的接触与交流，开展知识产权的宣传。我们还聘请相关专业的代理人 and 顾问，进行专业的强化和律师专业的融合。通过并不很长时间的努力，我逐渐的有了一部分专业客户基础和专业业务，我相信，我们很多律师都会通过自己的努力和智慧（律师本来就是一个高智商的群体，完全可以适应社会发展的要求），推动律师的专业化发展，拥有一个美好的明天。 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](http://www.100test.com)