

成长的烦恼 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E6_88_90_E9_95_BF_E7_9A_84_E7_c122_480905.htm 自己最喜欢看的电视剧之一是《成长的烦恼》。人的成长确实烦恼多多。小时候，父母烦自己恼；长大了，自己烦父母忧；再大些，这个圈子又开始不自觉地循环到下一代。作为一名年青律师，自己当初放弃到法院工作的机会而选择律师这一职业，是因为不耐烦被选择和等待，而成为一名律师后，仍然有着如下的诸多烦恼，怎么也脱离不了这样一个怪圈。第一大烦恼是“年青人必须要尽快成熟”，这包括对我们这些年青律师自身形象、心理和业务的多重要求。形象的成熟，相对较容易，可以通过对发型、服饰等的选择和对言行举止的注意来加以掩饰。但就我而言，自己很不幸地偏偏长了一张怎么也未见沧桑的脸。两年前我告诉周星驰我太太是他的影迷时，他作了一个特有的夸张的“诧异”表情，而现在我马上三十了，仍然被初识的人认为很“年青”，虽然往往短短时间过去后又会被补充为“有为”。从事律师工作五年，现在作为事务所最年青的副主任，作为麦当劳公司至少是在中国区域内最年青的法律顾问，作为河南省律师协会最年青的业务委员会主任委员，索性就不再梳那我老梳不好的长发，留着我的板寸吧，显得精干也算是一个优点。更何况年青也是我们这些年青人所拥有的最无可比拟的优势。心理的成熟又是一关。而心理的成熟首当其冲要求的是自己对这个社会的适应。要有热情，有理智，有原则，同样还要有圆滑。因为我们胜不了天。只有适应环境，才谈得上利用环境；只有利用好环境，才谈得上按自己的想法去改造自己能够得着的那一方小池塘

，才能从中映着一片属于自己的天空，才能通过溅起涟漪来暂时地满足我们那“胜天”的虚荣心。我有时候很羡慕一些人，似乎是具有天生的此方面的能力。然而对我这样一个想当年在特立独行的燕园里特立独行了多年的人而言，说起来容易做起来难。但幸亏自己还善于调整自己的心态，再加上生活和工作的双重压力，进步还算快。但总做不到相当一部分律师和法律工作者那样的唯利是图，或者八面玲珑，多少总留着些自命清高的酸腐气。实事求是的工作作风赢得了不少称誉但吓跑了不少案源，而直性子脾气直到现在也还经常在所内给自己惹很多麻烦。即便是自己所带的助手，也经常因为自己在工作上有时过于苛刻的要求而不少埋怨。业务的成熟则是对我们这些年青律师有所为最为关键的要素了。我到现在也忘不了五年前我初做律师时的一次经历。当时我和所内一位老律师共同接待一名当事人。在前三十分钟里，该当事人几乎就没有正视过我。而事实上这位老律师对于期货法律问题基本上不通。直到三十分钟后我终于有机会插嘴，该当事人的脸才一点点的扭过来直到定格。现在自己也算是一名业务上相对成熟的“老”律师，再回头去看比我更年青的律师，更是感慨。中国有句老话，“胡子不长，办事不牢”。当事人对我们这些没有接触过的、没有社会阅历和业务经验的年青人的不信任是再正常不过的事。而要让当事人信任，以便于我们完成所里交待的工作，以便于我们最终有自己的独立发展间，作为一名起步的律师，仅仅是聪明，学历和勤奋还远远不够。常言道“新官上任三把火”。做律师也一样，起步头三脚至关重要。对于我个人而言，我首先要感谢我的老师河南省著名律师陆咏歌先生，是他亲领我历经”

新乡南新庄宋敬志等人暴力抗税案"、"原三仁集团董事长任成建票据诈骗案"、"原郑州晚报社社长毕殿岭贪污、受贿案"等国内、省内大案、要案，打下了扎实的诉讼案件辩护、代理业务功底。其次要感谢河南裕达置业有限公司董事长郭文贵先生和副总经理张慧女士，是他们放手让我一个当时从事律师工作仅五个月的年青人负责该公司二十多亿元投资项目的法律事宜。这一重任迫使我开动自己的脑筋去尝试非诉法律服务工作，去了解商业运作模式和商人的思路，并最终确定了自己在公司法、合同法及投资领域的发展方向。三年多的合作中我为该公司避免直接经济损失近1.5亿元，是我永远的骄傲。第三我要感谢的是少林寺方丈释永信大师，是他给我提供了一个舞台，让我把自己此前的所学充分地加以了砺炼。当然，“师父领进门，功夫靠个人”。现在想想自己当初不计利益，不畏劳苦，干别人不愿意干的工作，好像也不容易。第二大烦恼则是如何进一步拓展自己发展的空间。河南的法律服务市场并不先进，以诉讼业务为主，且而市场竞争极其激烈。非诉法律业务仍然更多地停留在为企事业单位提供法律顾问服务，专项的法律服务不多且相当一大部分被北京、上海的同行抢走。我至今也还记得2000年我去上海参加一个研讨会时一个上海同行对河南是否存在证券法律业务询问，换言之，对我是否有必要参加这种会议的质疑。虽然我当时提出了几个有关于股东纠纷及投资策划的案例，证明就公司而言与其相关的法律业务并不局限于证券法律服务，我们为公司服务有着大有作为的空间，为我们这些内地律师讨回些面子，增加些自信，但是我们在很多法律服务领域没有市场或市场很狭隘的事实是无法改变的。而对于任何年青

律师，即使业务能力有了十足长进，也仍然面临着原始资本积累阶段的尴尬和如何更好地开拓市场的问题的困扰。事务所分配案件是一方面，律师合作是一方面，但只有自己独立且充沛的案件来源不仅仅是梦想更是现时和长远共同的要求。此时，与在北京、上海等地的外资所和一些规模较大的内资所内工作的坐班制聘用律师相比较，压力确实比较大。事实上，这种情况是中国绝大多数律师事务所以及律师所面临的共同情况。即使是这些无需考虑案件来源的坐班制聘用律师，多数也并不平衡，也在为争取更多的提高机会而努力，从而可以争取更高的工资。与其他很多年青律师相比较，在一定程度上我算是幸运的，目前也算小有名气，有房有车。但天道酬勤，自己的好运在相当程度上是自己努力的结果。就如同去年九月份参加司法部和律师协会举办的“WTO与法律服务国际研究会”时，鼓起勇气在会场用英语作了

“How to realize the internationalization of legal services in inland provinces and regions such as Henan”这一内容的发言，以至于会后黑龙江、江西等七八个省司法厅长向我省厅长祝贺，称我“为河南律师争光，为厅长争光，为整个内陆省份律师争光”。这一成绩为我今年被破格评为河南省律师协会涉外业务委员会主任委员之一，起了相当关键的作用。但这已经和其他我能自以为荣的业务、成绩一样只是过去。就我个人而言，作为一个相对成熟的年青律师，我也仍在定位、调整，继续规划我的新的五年计划。而看着我周围的年青同事、年青同行以及那些正准备进入这一行业的更为年青的年青人，再看看那些成功的老律师，尤其是来自北京、上海等地的外资所和一些规模较大的内资所的成功的老律师们，仍

在起步创业阶段的我，少了许多初生牛犊不怕虎的冲劲，多了些沉稳，更深知“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。无论是已经名利双收的成功律师，正在迈向成功之路的其他律师，还是其他和我一样正在努力奋斗的年青律师，无论是回顾过去或思考现在，每个人都有自己成长中的烦恼。这些烦恼有共性，有特殊。但正如《成长的烦恼》的主人公之一Jack一样，长大了的我们和我们的父母最终是欢心笑语的。仅做此文与和我一样献身于这一事业、充满梦想、正在拼搏的年青律师共勉。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