

艰难而卓越的律师生涯(三) PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/481/2021\\_2022\\_\\_E8\\_89\\_B0\\_E9\\_9A\\_BE\\_E8\\_80\\_8C\\_E5\\_c122\\_481157.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/481/2021_2022__E8_89_B0_E9_9A_BE_E8_80_8C_E5_c122_481157.htm)

第三章 第一年执业  
律师生涯--艰难中寻求突破 其实早在第一家大所实习时，我对许多律师独立执业后却实际不独立的现实情况很是不理解：难道如此艰辛通过律考和度过一年的实习就是为了现在的“律师”身份而无执业律师之实？难道新律师只能依靠其他大律师的“施舍”的合作案子才能生存吗？难道这一切就可以归于自己刚执业无经验无社会关系吗？难道经验和社会关系是只与身俱来而不能靠自己主动去积累和发展创造吗？这些问题尤其在进入我现在的这家所后，看到其他律师每每想继续依靠导师发些合作案子但每每是“曾多粥少”时而举步维艰迷茫时，我心中有了明确的答案，也有了自己明确的发展思路，我对自己讲：“给你三年时间，看你能否成为一名真正的律师，否则还是另寻他路-免得浪费自己的青春年华！”

！”，这一年我离三十而立已只有不到半年的时间？我能立起来吗？第一节 主要靠导师案源的前三个月 在我拿到执业证开始独立执业便是漫长的国庆长假，在这国庆长假中我便开始了积极的“朋友外交活动”，到处宣传自己已是中华人民共和国律师了，但在着简单兴奋后便开始了简单的忙碌。虽然独立了，但我还是首先帮导师继续处理了一些我在助理期间协办的案子，同时也是对自己的锻炼和对导师的负责，导师也是非常的器重我，明确了几家属于他的客户的案件有我和他合办，我也没多想，有案子就做吧！一天和导师去一家导师新开发的客户承接案子，初次见面客户因对我们也不是很

信任，便拿出些“应收款”外地案子委托承办，这些案子一方面标的都较小（从几千到几万），时间都较长，好多已是超过了诉讼时效，而且是全风险代理？差旅费由自己承担！但我想也许这是客户对我们的考验吧！于是主动请缨背起公文包便做长途汽车到外地出差办案了，充分运用了在实习期间跟导师外出办案协调“应收款”还款的经验和总结，加上自己结合对方欠款单位的实际情况的灵活处理，居然成功说服几家单位付清了欠款。当我拿着银行汇票回到上海时，我导师意味深长地说：“我还在担心，如你协调无果，那差旅费如何办呢？”，我听后是一笑了之，想想终是牛刀小试，我初步具备了执业律师应该具备的独立办案能力。同时我没放弃自己在实习期间积累的客户关系，在前面成功代理获得客户认可后（当然这些都是些个人民事小案件），我又成功获得了二审和执行代理，靠自己的能力和导师的照顾第一个月业务创收居然不错，当我拿到执业律师生涯靠自己创收而得到的第一个月工资时，我激动万分？一年的实习生涯可是日不敷出，尽管这工资数对我以前拿的工资来说还是较低。如我所料，那家新客户在我们成功代理小“应收款”案件后，对我们所开始刮目相看，于是便开始委托些较大的案件，我还是背着包独自一人东奔西走地到处出差办案，有成功的也有不成功的。到后期获得这家客户完全信任后，这家客户将原先由其他律师代理的300万被执行案子委托我所办理，在得到原承办律师一次又一次承诺能赢后，但一审和二审还都是“莫名”判决承担连带支付300万元后，客户对原承办律师再也不相信了，我和导师这才开始第一次的真正“合作”办案之旅，通过我俩南下广州对第一被告的资产调查和到近在咫尺

的杭州和原告的协调，我和导师一吹一唱，配合默契，成功说服原告和我们以调解结案，给委托人避免了几百万的经济损失。在回沪路上，单位老总感慨到：“你们两人，一个办事“毛毛草草”（因我导师姓“毛”），一个“寿头寿脑”（因我姓“寿”），没想到能如此完美地配合办好我们这“难办”的案子！就在我们凯旋回到办公室后，导师承办的另一标的较大的案件一审判决下来，结果是少判了50几万，委托单位肯定是不满意，想不明白法院如何能少判被告支付50几万，国有资产就这么莫名地流失领导要担责任的！于是这家单位领导明确问我导师，如上诉胜诉的可能性大吧？我导师当场没表态，回来后我加班到深夜对一审判决进行了深入的研究，对一审判决法官的判决思路进行了仔细分析后发现一审判决认定的事实没错，错就错在法官在计算时发生了错误，但这错误很难发现。当我把我的发现和上诉思路告诉导师时，导师意味深长地对我说“以前，本市一著名律师在一审中败诉，委托单位不满意，认为不应该败诉，于是他培养的一年轻律师挺身而出帮导师打赢了二审官司，但那著名律师因碍于面子，二审从委托合同的签订到出庭都没参与，但二审判决书代理人有他的名字”。我听后，马上按照导师的意思，第一首先成功说服委托单位老总同意上诉，第二步又成功说服二审法官采纳本人的代理意见，依法改判并支持了我方的全部诉讼请求，判决书上代理人是我与导师两人，事后单位领导对我们所的工作能力非常满意。若干年后，我在一次查询案例时发现，我和导师代理的二审案件已被收集进某著名“案例库”-这是后话。第二节后四个月迷茫的真正开始 2003年新年钟声响过后，我已是暗暗下定决心：决不再

依靠导师的分配案源，要自己开始开发业务并培养属于自己的客户和社会关系。说也奇观，从2003年后的整整一年中，导师从未讲要与我合办案子？这也许与我在2002年底主动与导师讲不好意思再承办他的案子有关，这也许是导师本来就只打算扶助我三个月，之后只能是象事务所其他律师一样顺其发展或消亡！现在看来当初自己想完全独立的思想还是没错的，是默契还是自觉都不重要，重要的是我终于开始真正独立执业了。可案源到底在哪呢？依靠同学朋友？我大学不在上海读的，高中同学大学毕业在上海工作的也很少，同学这圈子对我开发业务基本是没用；朋友几年下来到是有一些，但朋友又不是经常有案子需委托办理的！学导师吗？导师主要靠的是其近十年来的客户发展起来的，我有吗？就在我边办些小案子边思索时，转眼已是两个月过去可我依然毫无头绪，每月的业务创收也是很低，可这时我经人介绍已有了女朋友，如此长期，我凭什么对人家负责？接下去的便是为期两周的“新律师”青浦执业脱产培训，被关在远离市区的培训公寓里，我看到了几百个与我一样迷茫的新律师，他们中有约一半因无业务来源只好做聘用律师，继续每月拿固定工资，每天很忙，但不知在忙啥？为谁在忙？有些则是“挂靠”在一家所，只要每年上缴一定创收数字，其余都归自己，与事务所其他律师基本无关联；有的继续在原单位上班，律师只是“兼职”，还有很小一部分就想我一样，作为独立的合作人参与分配。但大家面临的一个同样问题是“案源”，俗话说的好，巧妇难为无米之炊。那作为刚开始执业的新律师的我们，即使你理论和实务操作水平再高，如没有案子，那一切的一切又有何用呢？既然面临同样的问题，但就在我

们几个年龄相近的新律师的交流中，我发现我有其他新律师不具备的优势：第一，实习律师阶段有好的负责任的导师带教，已具备一些开发业务和办案和经验；第二，我比其他新律师有更强的独立执业意识。 第三节 业务的逐渐突破与稳定

两周的培训就这样匆匆结束了，但我的思考还一直在延续。就在我回到上海不经意看到报纸上的一份公告时，我恍然大悟，为何不给上面获得荣誉称号的单位发份征询函呢？于是我开始设计征询函，并在我女朋友的帮助下发出了第一批40封征询函。没想到的是，没过几天就有了回应，一家混凝土公司老总约我见面。因这家公司在郊区，交通相当不方便，但我第二天天没亮就出发了，通过几辆公交车后，我提早1小时到达了这家单位。公司老总说我得征询函写得非常好，现公司正好有一些应收款案子想委托我办理，但不知我实际办案能力如何，合作方式为风险代理。我初生牛犊不怕虎欣然接下了两起标的都不小的案件。但因这两件案子都已过诉讼时效并且书面证据不足。因此我接到案后，第一步马上开始了马不停蹄的调查工作，但调查下来结果却是相当的不如意，这两家公司都已被吊销执照，实际经营地无法查实，法定代表人都是非上海人，要想恢复诉讼时效和完善证据必须和当事人见面谈判，但人也找不到又如何谈呢？在我近两周到郊区的艰苦调查后，在无法进一步承办上述案子时，我出具了一份调查报告给这家公司的老总，老总看后觉得虽没有结果，但认为我这两起案子能做到这程度已相当不错。后来因种种原因和这家公司失去了联系，但这2周真刀真枪的操作为我以后的职业生涯开辟了康庄大道，第一家客户的行业性质也不经意地影响了我后来的专业领域的定位和发

展。就在我如火如荼办案时，本应该红红火火的“红5月”我却是分文未收，整月业务创收为0元！事务所里其他同事感到不可思议，导师也在一边静静地看着。但我相信这仅仅是黎明前的短暂黑暗而已。也就在零创收的次月，我顺利签下了地一份常年法律顾问单位，在5月承办的风险代理案子也获收成，当月创收相当不错，远远超过了除导师之外的事务所其他律师。当然在这过程中，酸甜苦辣只有本人自知，许多时候当人们还在睡梦中时，我是天还蒙蒙亮我就出发去办案了，有时到前不着村后不着店的郊区办案，经常步行一两个小时，有时突然倾盆大雨突然来临，浑身湿的像只落汤鸡！有时花了几个小时车程到联系的单位，一些老总却只想免费的午餐而不想支付律师费，或以聘请法律顾问作诱饵要我提供前期免费法律服务，但根据我的为人性格，我断然地拒绝了，我觉得，如律师要是没有身价，必定是失败的被当事人玩弄的律师。其实在我做助理期间，导师经常跟我讲其他一些律师经常给当事人玩弄的故事。这一年，我还是比较的顺利，后8个月我共签下3家常年法律顾问单位，风险代理应收帐款效果明显，并逐步形成了自己风险代理的办案特色。全年创收完全靠自己的能力超过我预定目标，也超过了事务所除导师之外的其他律师--这位我第二年的执业打下了坚实的基础。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)