

艰难而卓越的律师生涯(四) 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_481254.htm 第四章 后二年稳步发展--完成自我拯救 其实早在踏入律师行业前,我就给自己设计了以后的专业化道路,因为自己有三年的大型国际工程项目的现场管理经验和一年多的国际贸易经验,自己的发展方向当然是项目工程或外商投资方面的。但经过第一年的执业摸索,经过不知多少次和房地产公司和建筑公司的接触交谈,我发现自己在人家眼里要么只是廉价甚至无偿的劳动力,要么是因资历太浅而被不宵一顾。但真由于自己的清高,也对这些“极小气”所谓老总不宵一顾,想想凭着自己高度的职业精神和素质,堂堂上海之大应该会有属于自己的一片广阔天地! 第一节、从建材公司到建筑公司的发展过度 巧的是我第一年开发的第一批客户就是处于建筑市场下游的建材公司,那段时间上海正处于房地产开始高速发展的阶段,房地产的高速发展同时有效促进了下游建材生产供应企业的高度发展,但建筑市场的“带资承包”,“资质挂靠甚至无资质经营”等陋习,使得处于下游的建材生产供应企业深受其害,拖欠材料款属于正常现象,情况好的若干年后对方也就付清了,差的是若干年后对方连人影也找不到了,手机也突然停机了,常常是血本无归! 经过一段时间的市场考察和设计后,我开始了开发发展建材生产供应企业的征程,尽管一开始这些公司委托的都是些“标的小”或已超过诉讼时效或对方已人去楼空的货款欠款,但凭着自己锲而不舍的精神,好多案件竟然被我“救活”,于是这些小的建材生产供应企业渐

渐成为了我的稳定客户，经常性的有些应收款案件委托办理，我开始漫漫踏入建筑市场。第二年初，我适时开始向市场推销自己，选择了上海一份发行量较大的报纸，做了一份“专业代理工程款货款纠纷”的小广告，于是各式各样的电话都来了，有包工头拖欠民工工资的，有包工头拿不到工程款……，虽然这其中大部分电话只是打电话来咨询一下，大部分也是无操作可行性的，但我这“圈子里”的名气居然渐渐大了起来，直至我停做小广告若干年后，还有人拿着报纸广告打电话给我要求委托或法律咨询。但不管怎样我在这期间也发展了几家质量较好的客户，同时利用代表建材生产供应企业向建筑公司协调材料款的机会，自己的执业精神和水平居然被一部分建筑公司的老总认可，结案后居然聘我做法律顾问或委托代理建筑施工合同纠纷，我就这样自然而然进入了“建筑”这一充满多种色彩的市场，并开始“真刀真枪”的操作，从一开始看到建筑公司老总对我的不已为然，到后来老总的必恭必敬，自己的心理和专业素质也随着一起快速成长起来了！

第二节、副主任的提拔

其实早在我第一年执业的年底，事务所还是发生了一些动荡，为稳定人心，同时也是对我第一年工作成绩的肯定，主任开会提拔我任事务所副主任，这当然引起了轩然大波，许多其他律师包括实习律师当然都不认可，不过后来主任还是通过硬性的“业务创收指标”考核和承诺，是我胜利出任事务所的副主任。当然我也是比较的争气，在其他律师不管承诺业务创收而退却时，我大胆挺省而出并超额完成了任务，这样其他律师不服也不行了。当然有了“副主任”的头衔，加上我较大的年龄和较成熟的性格，对我的业务发展可谓大有好处，无论在业务开发上

，还是在和对方谈判协调时，我获得了较充分的尊重，也获得了更好的机会。为了更好的发展业务，在发展自己软件的同时，我加快了相关硬件的配备，在执业第2年底我就用自己的业务收入给自己配备了价值十几万元的小轿车以方面办案，之后又配备了笔记本电脑等物，使自己有了一个整体上的提升，为自己在以后几年的稳步发展作了良好的铺垫。

第三节、从小案子到大案子的发展

我也真是的，当初大学毕业分到大型国有企业，有机会与公司老总（副局级）一起吃饭，我居然会对老总讲一套自己对公司发展发展的思路，害的在旁边的部门经理面红耳赤，但我依然我行我素。在我做主任的助理期间，每当和我导师一起与客户或对方当事人谈判时，我居然也在旁边和主任一吹一唱，帮助主任胜利完成谈判，丝毫不觉得自己只是“助理”的身份而已，和主任一起出入办案，对方都为称呼我“ ”而不是“XX助理”，这也许是我从娘胎里就带来的气质吧！但毋庸置疑的是，我具备和公司老总谈判的良好心理素质，不象大部分刚执业的律师看到老总或与“大律师”对阵会不自然的紧张，其结果当然是谈判或诉讼失败，越失败，心理素质越差，渐渐的会对自己越来越没自信，承办的案子也只好局限于“个人”或小公司的小案子。第一年执业尽管还是不错，但承接的都是些小案子，要想进一步发展，必须逐步提高承接案件的质量！否则长此以往，我也只能是做一名最低层的小律师而已。按照上海乃至全国律师行业的统计，80%的业务是由20%的律师创造的，而80%的律师只好去争剩下的20%的业务！市场经济就是这么的残酷无情，在着过程中，有许多年轻律师因无法生存被淘汰出局，同时又有新的律师加入竞争，上海每年约

有1000余人通过律考，但那几年律师总数却基本保持动态的平衡。我在第一家大所实习时的难兄难弟，执业后有的已改行去公司当法务以求的一稳定的收入，有的换所继续当“聘用律师”但可以提高工资收入，有的干脆通过考研或出国以脱离苦海。上海律协曾对上海30岁以下的年轻律师的收入做了一调查，结论是50%的律师年业务创收小于5万元，也就是收入不到2.5万？这在高消费的上海如何能生存和发展呢？通过第一年执业打下的坚实基础和“副主任”的头衔，我开始了从小案子到大案子的发展，利用公司老总对自己原先办案的信任和自已办案能力的增强，我逐步承接到了一些标的较大的案件，执业第二年，我就成功代理了四起标的达几百万的中外合资经营合同纠纷，买卖合同纠纷，建设工程施工合同纠纷和申请强制执行案，并且在年底时一次性收到了X万元的律师费，为第二年执业划上了圆满的句号！第三年执业开始，一段时间上海房地产市场的大起大落，使得本所其他两位从事二手房买卖法律业务的律师业务量激增，这无影给了我巨大的压力，迫使我更加坚定了逐步开发较大案子的信心和决心，是无意也好还是有意也罢，在第二年后的执业生涯中，我几乎没做个人的民事案件，大量都是单位的经济案件，我只是在这其中逐步发展着较优质的客户，同时放弃了一部分老板素质较差的客户，但我能做到的是，一家客户从几千元到几百万的案子，我都能做到尽心尽责，到了第三年底，我在这方面的发展和培养已初见成效，前三年，一年一个较大的台阶，业务稳步发展！转眼我给自己的三年期限已到，纵观这三年，虽然艰辛，但毕竟自己走过来了，从万马群中脱颖而出，并且开始逐步形成自己的专业特色。每年的收入

也对得起自己放弃的10几万/年的国企工作了，这几年也完成了自己从跌入人生低谷到开始上升的方向改变！ 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