

半张金色面具下的律师真相 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__E5_8D_8A_E5_BC_A0_E9_87_91_E8_c122_481573.htm 半张金色面具下的
律师真相冷眼看律师：关于钱、口才、自由与潇洒作者：张健
罗伊格鲁特曼在《律师和贼》中说：“一名律师是一套餐具，比如一副刀叉。无论上次谁用它吃饭，都没有什么关系，只要在两餐之间进行充分消毒即可”。律师就是这么一个平凡得让人可怜的职业，他和其他职业没有什么两样，除了他的地位低微一些。那些认为律师很有钱、律师有口才、律师很自由、律师很潇洒的说法，无疑是对律师生活的不了解，对中国律师制度和律师现状的不了解。律师的真实生活，律师恐惧与烦恼只有律师自己才知道。一、请您相信，律师真的没什么钱。不能用有没有钱来形容一个职业，现在的市场不可能让一个职业的所有执业者都富有，这是由市场的供求关系决定的。任何一个职业中，既有有钱人，又有无钱者，而且没钱者占相当多数。现在的乞丐已职业化，其中也不乏有钱人。银行业者中也有没钱的。很难有一个固定的标准来衡量一个职业它是属于富有职业，还是贫穷的职业。评价一个执业者是否“钱徒”，不能仅根据他从客户那里得到了多少钞票，要看他的净利润是多少，要考察他实际支付的成本，要考察他付出的是什么的代价、要考察他要承担何种风险。将一个行业的营业收入作为净利润，高兴的只有税务机关，受苦的只有这个行业的执业者。有一个行业被公认为有钱，且营利能力很强，或许很多人不知道，那就是专门从事有偿陪侍的“三陪女”，他们基本没有什么现实的成本，

没有税收。但他们付出的却是人格的代价，你说的他的收入是高还是低呢？一个国有企业的头儿侵吞国家资产100万，但代价是他的人头，你说他的收入高吗？不能站在当事人的角度看待律师的收入，因为当事人总是将其支付的律师费与其案件的标的相比较，与其案件胜败的结果相比较，与他所看到的律师的简单工作相比较。当事人支付的律师费并不全是律师的收入。律师也有成本，而且高得让你吃惊，包括支付给律师事务所管理费（如为合伙人则为律师事务所成本），办案的成本，个人所得税，注册费，保险费等，种类齐全。尤其是那些聘用律师，他们单单需支付给律师事务所的管理费一项就高达50%左右。律师收入的分配制度和方式当事人很少知道，如果将这些成本扣除，其实际收入所剩无几了。另外，律师的源案大部分都来源于朋友介绍，现在人们很现实，为了少得可怜的案源律师还经常在剩余不多的利润中拿出部分作为中介费。另外，律师要经常应酬，不然便失去客户，失去案源，这也是律师成本，这些成本有几个圈外人士知道呢？公众实在太不理解律师的收入构成了，这种误解导致的是税务机关对律师行业的特别关注。律师虽然从事的是看似神圣的职业，但律师无论如何不可能有法官、检察官的地位，律师的商人特征，决定了他必然受市场的调整和约束，受到“贵族”们打心眼里的歧视。律师的收入与案源密切相关，如果一个律师没有案源他的收入就是零，在这种情况下他不可能得到任何的资助，他们不可能得到免费的午餐，而且他的成本投资还要进行下去，除非他被饿死或者决定离开这个行业。那些把律师的案源想象成“源源不断”或“滚滚而来”是不现实的，是没有依据的，也是不可能的。实

际上没有比律师这个行业垄断现象更为严重的。大部分重要的客户和诉讼标的大的案件都被少数律师所控制。对于大部分律师而言，甚至接一个离婚案件都不容易，接到大标的案件几乎是不可能的，他们最多是充当那些少数律师的办案工具，其实能作为这样的工具应当算是幸运的了，即使他分不到几个钱。你也不要吧少数律师想得那富有，想得赚钱那么容易。共同富裕的规则将在他们身上得到完美的适用，他的收入稀少的让人寒心。由于律师有钱的假相，越来越多的不知情者，加入律师队伍，但案件和市场总是有限的，因此竞争的激烈可想而知。因此大部分律师都为案源所担心，他们往往一个月撑过去了接下来为下个月担心，为下个月祈祷，希望下个月能够平安无事。当然目前没有听到有关饿死律师的报导，但这种风险是永远存在的，这是律师面临的最大的问题。其实律师取得一笔律师费并不容易。现在当事人相当精明，往往一个案件要跑几家律师事务所，先听律师们对他案件的看法，然后再谈代理费，狠命的压价，有的当事人索性就自己做了，因为他可以将所有律师的观点进行综合运用。由于存在相当多的非律师参与诉讼的代理，而且因他们成本低，因此报价低。至使大部分律师在竞争中处于很大的劣势，为了生存律师们往往不得不接收当事人苛刻的条件。由于竞争的激烈，现在出现了风险代理，即胜诉后按比例支付律师费。这便使律师面临更大的风险，一些当事人在胜诉后不按合同支付律师费，大部分律师为了社会信誉不敢采取诉讼的方式，而是忍气吞声。更过份的当事人，在其认为案件结果不理想时，想方设法要回已支付的律师费，他们甚至在律师事务所大喊大叫，大哭大闹，用尽律师最怕的手段。大

部分律师为了社会信誉，只能又自认倒霉了。我国的律师由于定位类似于中介机构的地位，因此带有很多商业的气息。由于这种商业的气息，使律师得不到重视和尊重，尤其是得不到那些在国家机关的同志的真正重视。记得一个网友说过一件事儿，一位法官要求一位律师出示执业证，那位律师没带，法官要求律师去取，但是当这位律师取来了执业证，那法官却将这本执业证扔出了窗外，最后还要律师向那法官赔礼道歉才算了事。没有核实这事儿的真实性，但听了这事儿心情很沉重，心里很不是滋味，律师赚钱真不容易，比“三陪女”还不容易。当然有不少人有身份的人愿意跟律师接触，但他们多是看重的不是律师的本人，不是律师的学识，而是律师口袋里的钱。有些律师喜欢表现自己，为了让别人能看重自己总喜欢把自己讲得多么的成功，多么的有钱，使公众被蒙骗。其实律师喜欢有钱，却又怕有钱，但确实没什么钱。

二、律师不一定要有好的口才，哑巴也可以作律师。大陆的公众可能香港电视剧看得太多，把中国的律师想象成香港电视剧中那样的律师。把一个被强奸的受害者问得嚎啕大哭，把一个明明有罪的人辩成无罪的。这又是对中国律师的不了解，对中国诉讼制度的不了解。香港的法律制度采英美的模式，英美采取判例制度和陪审团制度。他们没有如我们大陆法系国家那样成熟的成文法，因此在法庭上律师需要说服陪审团作出有利于自己当事人的判决。在英国，即使再小的诉讼，如果没有引证一套法学思想就无法进行，为了从法庭判决那里赢得一寸土地，不惜讨论法律的基本原则。美国曼哈顿律师缪列万在其代理的一个伤害案（他的当事人在一次事故中失去了双臂）时，其最后陈词是这样的，“女士们

，先生们”他向陪审团成员发言了，“我刚刚和我的当事人一起用过午餐。”然后，他一字一顿地说：“他...像...狗...一...样...吃。”最后陪审团给了列万的当事人所想要的东西。在国内则不然，我们属于大陆法系的国家。当事人及代理律师的首要任务是举证证明其所主张的事实存在，至于适用法律则是法官的事儿。律师发表的有关适用法律方面的代理意见，充其量为法官适用法律提供参考。我国的法律制度就决定了，中国的律师并不要求像英美律师那样善辩，具备那么良好的口才。因为我们有规定明确的成文法，事实查清楚了，谁输谁赢自然清楚。如果律师在我们的法庭上实展英美律师那一套，讲列万那句“他像狗一样吃”，我想很可能被法官禁止，甚至会被驱出法庭，至少让法官、对方当事人和旁听人员恶心。还可能遭到自己的当事人的投诉，因为他们会认为自己的人格被污辱了。良好口才，对国内律师来说他的作用多是发挥在接案件时。可怜的当事人不知道中国的诉讼制度和诉讼模式，他们总把良好的口才作为自己选择律师的重要或唯一标准。因此，一个口才良好的律师，总能抓住这样的机会。在法庭上，有些律师总喜欢充分动用自己的口才，但他们的目的绝不是要说服法官，因为大部分法官不想听或根本没有听（可以等着看代理词）。他们充分发挥自己口才的目的主要是在当事人面前表演，不让当事人有种付了这么多代理费只讲了几句话的被欺骗的感觉。不然案件败诉后可能遭到当事人的指责。这样发挥后案件如果胜诉了，可以向当事人自诩自己的代理水平高，败诉则可以说法官水平低。总之，律师的口才在国内不会对案件的结果起到决定性的作用，这是中国法律制度决定的。其实，一个真正合格

的律师，并不以口才作为必要条件。口才可有可无，你只要能
让法官知道你的意思就可以，不管通过什么表达方式，口头语言也好，
书面语言也好，肢体语言也好。在法庭上不管哪一方代理律师（包
括当事人）的发言，都是讲给法官听的，而不是讲给对方当事人听
的，更不是双方当事人吵架，法官在旁边裁判。一个真正合格的律
师应当具有清晰的思路，良好的法学基础，丰富的办案经验，以最
便捷方式让法官明白你所要表达的东西。华而不实的言语，只能让
人厌烦，甚至让人觉得恶心。如果当事人把口才作为选择律师的重
要标准，我劝还是找个市井的泼妇，他在法庭上的效果不会亚于律
师，况且他的价格会便宜一些。按上述标准哑巴在中国做律师是完
全可行的，我国律师法也没有限制哑巴可以做律师，只要他具备法
律知识，具有清晰的思路，具有敬业精神，具有好的酒量，他完全
可以成为一个优秀的律师。

三、律师作为自由职业者，绝对没有自由。没有经济基础，不可能有真正的自由。律师的商人特征决定他不可能有真正的自由。公众理解律师的自由都是将律师的作息时间与自己进行比较。律师是以律师费为生的职业，如果选择自由就等于拿自己及家庭的温饱开玩笑。其实大部分律师他的工作时间都较一般职业长，而且长得多。选择了律师这一行业，就等于你所有时间都将被当事人和法庭所控制，被律师费所控制，除非你想离开这个行业。律师不仅要作“拳击选手”，还要作“经纪人”。星期一到星期五大部分时间，律师们都在被当事人呼来唤去，被法庭呼来唤去。洽谈案件，上门服务，解除纠纷，去法院领取法律文书。晚上，还要应酬，为了接案件，为了当事人的利益，为了处理各方面的关系，为了生存，

甚至到第二天的凌晨，这也是律师工作的内容。如果第二天需要出庭，还要一大早起来，准备开庭的资料。周末则要准备本应当在工作时间内要做的工作。因此，可以看出律师的工作时间占满了所有律师能够支配的时间。由于律师的时间不能自我控制，他们基本与天伦之乐无缘，他们的家庭总是对他们的繁忙怨声载道，但他们不得不接受这个事实，因为他和他的家庭都要生存，他不得不作出这样的牺牲。如果律师不需要休息，一天有48小时，律师比一般人多活100岁的话，或许律师有获得自由的可能性。律师的工作强度远比公众想象的大得多，长期紧张的工作，休息时间的严重不足，律师们的身体过早的进入亚健康状态。尤其是那些成功律师，他们的血压、他们的血脂，他们的血糖，往往比其他人高得多，这并不是生活水平提高造成的，而是过强精神压力和工作压力所导致的。律师们是真正的渴望自由的人，但他的工作性质，他的执业特点决定了他与自由无缘。律师的生活绝非是一个自由的生活，律师生活在一个魔鬼的世界，他们过的是非人的生活。

四、“潇洒”是律师职业“包装”的需要，他们的身心是疲惫的。不知道判断律师潇洒的标准是什么，如果是因为他们穿得是名牌的服饰，有车子有房子，经常出没于高档娱乐场，那就太表面化了。当事人请律师都喜欢请一个成功的律师，不愿找一个生活落魄的人作为自己的代理人。当事人的这种心理决定律师必须包装自己，来满足当事人的心里，来赢得市场。就如“三陪女”一般，打扮的妖艳一些，会迎得更多的缔约机会，至少不会因这方面欠缺而事后感到追悔莫及。律师更近于个体户。这个特点就决定了，律师的包装仅限于对他们个人，而对个人而言成功的标志

不外乎是车和房子。经常出没于高档娱乐场所，对于一个很少去的人可能是件很让人兴奋的事儿，但如果把这个当成是自己的工作，或去哪里一定要完成一项只能成功不能失败的使命的时候，你的心里肯定不会有潇洒的感觉。当你总是反复不断的重复着一件事情，后来就会感到很厌烦，当你厌了，还必须得去做，还要装着高兴的时候那能叫潇洒吗？真正的潇洒在于内心，而不在于外表，内心的潇洒才是真正的潇洒。作为一个自由职业者，他首先考虑的是生存，考虑如何把钱从别人口袋里拿到自己的口袋里，这是个很难的事情。尤其是律师，他从事的是一项特殊的工作，要让别人相信你，相信你会成功，这样客户才会喜欢你，才愿意把钱送你。律师开着自己的车，住着自己的洋房的时候，其实他们的心里总是在恐惧，他们始终担心明天是否能接到新案件，明天是否还有收入，明天是否还会有这样的生活。律师的潇洒永远是表面的，那是市场的需要，是执业的需要，他的恐惧和焦虑隐藏在潇洒的背后，这些只有律师本人才知道，他不可能告诉别人，更不可能告诉当事人。律师从事的是看似神圣的职业，但他是个弱勢的群体，他要受市场的控制，要受牛奶和面包的诱惑，律师是个极为平凡的职业，就如刀叉一般。那此认为律师很有钱、律师有口才、律师很自由、律师很潇洒，无疑是对律师的不了解，其实律师并非如此，至少今天不会，至于以后会不会，我想更不会。参考书目：[美]博西格诺著，邓子滨译《法律之门》，华夏出版社，2002年1月北京第1版。编后：“满纸荒唐言，一把辛酸泪，都云作者痴，谁解其中味？”本文无疑是一个业内人、一位律师对中国律师的真实写照。隔行如隔山，本文澄清了圈外人对律

师的常见的误解，揭开了看似神秘的律师的面纱。作者无疑是深味中国律师业的酸甜苦辣的，作者心头一定郁积了深厚的律师情结对法治精神的不悔追求，对律师职业的热爱，其间也搀杂着对现实的无奈……借这个机会，祝福中国律师、祝福中国律师业！相信中国律师的明天会辉煌，在一个以政治文明为目标、追求人民民主的国度，律师的作用会越来越为人们、为政府所重视的。说明：本文标题是编辑所加，原题为《律师，一个看似神秘的职业》。编辑：曹斌

cao@acla.org.cn 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