

与狼共舞，首先自己要是狼 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E4_B8_8E_E7_8B_BC_E5_85_B1_E8_c122_483100.htm 为迎接入世，加快律师业与国际接轨，根据司法部的安排，陕西省首批律师团于2001年7月6日参加由香港律师公会和省市律协组织的为期28天的培训学习，作为一名执业16年的律师，笔者有幸参加了这次交流活动。在港期间，通过对香港律师业及律师的考察了解，感触良多，现将主要体会陈述如下：一、律师必须专业分工。香港的律师事务所基本上是按部门划分律师业务的，各部门的业务也是专业划分的结果，律师可根据其特长选择部门。我曾和一个香港的资深律师谈，他说10年前，甚至5年前，香港律师也没有进行专业分工，那时的律师什么都做；实际上，什么也不能做。现在不同了，市场要求高了，很多客户都是某一方面的专家，如果你律师没有特殊的本领，人家不会信服你，更不会将业务交你去代理。而目前，内地律师基本上没有搞专业分工，仍处在“万金油”式的状态。这样的律师难以适应市场经济及其发展。就眼前利益而言，“万金油”式的律师可能通过其一定的关系，搞到了一个能赚钱的案子，但做完之后，客户就有上当受骗的感觉。这种影响，不仅败坏了一个律师的名声，而且亦有损于整个律师队伍的形象。这些客户，今后若再遇此类业务的代理和服务，就不会再找那类“万金油”式的律师，转而会去寻找某一行业的法律专家或教授，甚至会去找精通某一业务领域的国外律师，所以，从长远来看，律师所要想在市场上赢得客户，必须培养自己的专家律师，打出特色和特点，这种专

家律师在别的事务所可能难以找到，但在你的律师事务所却能很容易找到，并能随时提供令客户满意的优质专业服务。市场经济是永定的，而市场经济的某种关系却是暂时的，靠某种暂时的关系带来业务和维持生存，无疑也是短命的，更谈不上发展和壮大。律师所要想生存、发展和壮大必须培养自己的专家型人才，律师也必须忍痛割爱，丢掉眼前的利益，也就是说，他必须花费更多的时间、精力和金钱，训练自己为某一领域的专家律师。假如我们每个人都深深领会了“我凭什么生存和发展，又凭什么赚钱和富有？”这样的警言。我想，你不仅做律师会成功，做其他行业同样也会出色。

二、律师必须建立自己的客户网络，香港律师行及其律师十分注重建立自己的客户网络，而且也非常注意对这种网络的不断扩容和维护。网络里的客户不一定是常年法律顾问，甚至有顾问费一分钱也不收的网友(客户)，但这些客户若遇事，必定会找律师行，律师行对待他们则采取“办事收费”的原则，哪怕是一件合同或一个咨询意见，即使是常年法律顾问客户(一般费用较低约\$ 5000-10000元)，书面咨询或起草合同也是需要收费的。而客户对这种“办事收费”的做法也是适应的。但无论怎样，香港律师都十分注意经常与这些客户进行交流，并通过不同方式加深印象和感觉。甚至以“沙龙”的方式专题研讨或恳谈客户最需解决的普遍而疑难的问题，这一做法对建立、培养和发展客户是十分重要的。事实上，在香港律师行所有网络里的客户在一般情况下，一遇事则首选与其建立网络关系的律师行及其律师。这些客户必定会把你及你的事务所作为为其提供法律服务的朋友或后盾，且经常会为你带来业务和效益。香港律师行的这种做法，其目的

只有一个就是设法占有和扩大市场，从而赢得客户，获取更大的效益。这确值得我们借鉴和学习。三、律师必须通过语言关并熟练掌握电脑。香港律师的语言，书面语一般为英文和中文，口语则为粤语和英语，而且英文的水平相当高，如果要挑战“入世”的法律服务，香港律师则没有任何问题，而内地律师，却面临着巨大的压力和挑战。如何迎接和战胜挑战，需要付出艰辛的劳动。事实上，在我看来，最大的挑战就是语言和电脑。香港的律师为了给内地提供法律服务，也在广泛学习普通话，有的律师50多岁了，仍在勤奋学习，按他们的说法，不学就会失去生存、力量和希望。在我与他们的接触中，他们总有一种紧张和紧迫的感觉，我不知这种感觉的压力来自何处。但通过他们的语言和行为，我已经清楚地明白了，说实在的，我在香港的每一天竟几乎感觉自己是一个语言上的“废人”，因为“开庭”我听不懂，交办的案件资料，我也很难顺利地看下去。现在，我真正体会到了语言的重要性，也深刻领悟到了香港律师对语言之感受。内地的律师所及其律师现正处在年轻的发展时期，没有任何借口，更无须任何理由不通过语言关。此外，提高电脑水平也是我们目前所面临的一大课题。香港律师的工作离不开电脑，有一位香港律师这样说，“如果没有电脑，我们很难想像如何工作，很难想像把成千上万字的材料，在几分钟之内装订成册交付客户，也很难想像无纸化办公时的‘快乐’，电脑是我们工作的基础，”就目前而言，电脑办公的高效、高质化水平无与伦比。在内地，虽然有的律师也知道电脑的一些常识，但认为离开电脑也能办案，有无电脑只是快慢问题，使用电脑的意识几乎是空白。这种意识如不加以改观，怎

能挑战“WTO”，怎能占有市场，赢得信誉，又怎能办出高效、高质和高水平的案件呢？所以，培养每位律师及其行政辅助人员使用电脑的意识，应是当前的首要问题，律师也只有通过了语言关并熟练掌握了电脑，才会有竞争的条件和基础，才能谈得上提供“入世”后的法律服务。

四、律师必须加强业务合作。80年代初，中国搞改革开放并鼓励外资，包括港澳台的企业与大陆企业进行合资、合作，这种政策的推行，使得一大批内地企业获益。这已是有目共睹的事实。作为法律服务业的律师事务所，长期以来被视为司法制度的一部分，一直不准外国人参与，更甭说合资、合作了。但自《律师法》颁布以来，律师职业的性质有了明确界定，律师事务所作为一个中介组织，则按企业的常规一般运作。而目前，司法部是欢迎外国的法律服务机构到内地开设办事处或分所。既然如此，为何不尽早放开国内与国外(包括港、澳、台)律师行之间的合资、合作呢？事实上，为了扩展业务，很多国内的所早已与国外的所建立了某种松散的业务合作关系，以适应不断扩大的市场需求。中国即将加入“WTO”，要提供入世后高质、高效的法律服务，就现在的国内律师所及其律师则很难适应。因此，除抓紧培训外，最有效、最直接的途径就是与国外的律师行(包括港、澳、台)合资、合作。否则，“入世”后的法律服务市场，必将被国外律师行所取代。长此下去，我们的律师所将无独立的生存空间和发展市场，我们的律师也极有可能成为国外律师行在国内办事机构中的雇佣者，因此应尽早选择合作对象，不要等待政策出台。但是，要想成为合作者，必须从现在开始，不遗余力地提高自己的市场竞争力、不遗余力地培养和挖掘一批高素质的专家

律师、不遗余力地树立规模大所的品牌。有一句话很有内涵，即“与狼共舞，首先自己要是狼，这样才能战胜狼”。

“WTO”的大门即将开启，律师大挑战，大发展的机遇就要来临，律师的合资、合作指日可待，如何学会“与狼共舞”

确值得我们忧虑和深思。赵黎明 | 陕西海普律师事务所

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