

律师应处理好的5种关系 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__E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_BA_94_E5_c122_483928.htm 自国家实行社会主义市场经济体制以来，律师事业也得到了长足发展，特别是在经济发达的东南沿海城市。但有些偏远地区律师工作跟不上改革的步伐，出现一些事务所“死”不了也“活”不下去的艰难局面。造成这一现象的原因虽是多方面的，关键还是有很多关系没有处理好。以下是笔者的几点看法：一、社会效益与经济效益的关系 随着律师制度改革的进行及效益工资制的实行，不论是国办所还是合作所，其经费管理都基本实行自收自支，律师一般实行效益浮动工资制。因此，经济效益的好坏是决定其生存和发展的重要基础。律师在工作中面临着越来越激烈的竞争，同时，也面临着巨大的生存压力，没有案源就意味着没有收入，甚至丧失基本的生活保障。这一切迫使律师们拉案源，抢案子，在业务收费上不按标准，相互压价，相互拆台，有的律师为了签订常年法律顾问合同，不惜以身试法，行贿受贿。严重损害了律师的社会形象。虽然取得了一时的经济效益，却失去了长久的社会效益。律师作为向社会提供法律服务的工作者，应当自觉树立博学多识，扶正压邪，仗义直言的正面形象，靠良好的职业道德和忠诚正直的人格力量赢得当事人的信任，靠精深的法律知识和丰富的工作经验广开案源，社会效益和经济效益才能走入良性循环。只要不是想在律师职业中“捞一把就走”的人，就不会只顾眼前，竭泽而渔。因为律师职业的宗旨决定了所追求的利益首先应是社会效益，经济利益只是谋生和发展的

手段而不是目的。当社会效益与经济效益发生矛盾时，应优先考虑社会效益。

二、办案的数量和质量的关系

由于执业时间长短，社会阅历深浅以及熟练运用法律知识程度不同等等原因，律师接受委托和聘请存在很大区别，大部分执业时间较长，社会阅历丰富，办案能力成熟的律师接受委托和聘请较多，并在社会上有一定名望。但由于经济利益的驱动，不少有名望的律师对当事人的委托和顾问单位的聘请来者不拒。尽管我国有关律师从业的规范性文件都未对律师接案的数量和担任法律顾问的多少作限制性的规定，但人的精力和时间毕竟是有限的，有的律师办案任务重，同时又担任了多个法律顾问，时间和精力无法保证正常运作，但考虑收了人家的钱就要为人家提供服务，不得已敷衍了事，或者将接案有偿转让，或者只挂个名，“顾”而不“问”，或者因此变成“工作狂”，超极限奔波，最终导致健康每况日下，甚至英年早逝。量和质是辩证统一的，办理法律事务的量超过了自身的承受能力，就很难保证办案的质量。要做到精益求精势必影响办案的数量。因此必须正确处理数量与质量的矛盾关系，坚持质量第一，以质量求生存，以信誉求发展，根据自己的能力和精力选择适量的委托和聘请。

三、个人利益分配与集体发展基金的关系

目前律师的工资待遇大部分实行全额浮动工资制，这就不可避免地存在如何确定个人利益分配与集体发展基金的比例问题。有些事务所只想保本经营，多挣多得，分光吃光，“今朝有酒今朝醉”，收支均无章法，致使“收千元的所是穷所，收万元的所也是穷所”，集体积累所剩无几。除少数事务所有自己的办公场所外，大部分还在借屋躲雨，根本没有长期发展的计划。如今，市场经济服务

迫切需要改善律师事务所的办公条件、交通和通讯工具、电脑和复印机、照相机、录音机、法律书籍等等办公设施，以利于开展工作，树立形象，增强信任度，没有“爱所如家”的意识，没有创建现代化律师事务所的志向，在经济飞速发展的时代必然落入被淘汰的命运。而有些律师总想自己多得利，不管所里的积累发展。大河无水小河涸，个人利益其实就蕴含在整个法律事业之中，舍本求末，怎能长久！

四、业务学习与创收的关系

律师职业是一项理论性和实践性很强的工作，时时刻刻都必须加强业务学习，不断更新知识。我国的法律发展到今天，虽已具备相当规模，但法律知识依然频繁更新，所掌握的法律知识很容易老化陈旧，不学习就跟不上日新月异的发展变化。在实际工作中很多事务所只顾抓经济效益，而忽视业务学习，甚至连上级部门的业务培训也不参加，怕影响当前的创收，这对律师工作的长远发展极为不利。因此，必须正确处理好二者的关系。一是发扬“钉子”精神，加强业务学习。二是积极参加上级的业务培训。当学习与工作发生矛盾不能兼顾时，应毫不犹豫地参加业务培训，这样也许失去了一些眼前利益，但从长远看终究利大于弊。

五、律师事务所主任与律师的关系

律师是从事高强度脑力劳动的专业人才，其文化素质较高，独立和自我意识较强，由于职业的特点，在管理上出现“散”和“难”的特征，律师事务所主任的职责就是管好所里的律师，抓好全方位的工作。治理国家靠法制，管好事务所靠纪律和制度。作为主任，结合实际建立健全各项规章制度，以身作则，明令禁止。上正则下稳，下稳则心齐，心齐则力聚，力聚则无坚不摧。然而有些主任认为实行了主任负责制，便凭主观意志办事，

今天这样做，明天那样办，所里的大小事情一人说了算。所里的各项制度因人而异，随机而定。尤其是财务制度不公开，容易产生腐败，造成主任与律师之间的利害冲突。律师们也更易天马行空，各自为阵，只关心自己的收入，对集体的发展漠不关心。致使律师只在所里挂个名，平时无踪无迹，有案子时就到所里办手续，律师之间交流很少，业务也相互保密。这种状况既不符合律师法的宗旨，也不利于律师事业的发展。常言道：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”。一个好的带头人对律师事务所的发展至关重要，不仅精通业务，洞察世情，更要虚怀若谷，坦诚躬谦，以高风亮节的人格凝聚一盘散沙的律师们，用锐意改革的精神感召律师们共创事业的辉煌。同时作为所里的律师，也要清醒地意识到，一个人的力量总是有限的，单枪匹马的工作方式与农民的小作坊生产一样无法适应当前“全球经济一体化”的法律服务形势，只有靠团体的力量和团队精神，积极合作，献计献策，爱所如家，才能充分发挥自己的才干，为律师事业做出应有的贡献。

文章出处：法制日报 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