

年轻律师必修课3：专业能力与职业能量 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_B9_B4_E8_BD_BB_E5_BE_8B_E5_c122_484135.htm 让我们一起成长(续三)：专业能力与职业能量 律师是专业人士，这是毫无疑问的。经常听人这么说：某某律师是“学院派”，其实我们惯常印象中的“学院派”是指那些理论功底深、工作风格严谨、不太爱走“关系”的那种律师。有没有想过，“学院派”律师与法学者有什么区别？律师与法学者应该有共同之处，那就是都应当具备相当的理论功底。随着法制的完善以及司法环境、司法人员水平的提高，律师提高自身的理论素养已是非常迫切的问题。目前，为数不少的律师本身的理论水平就相当了得，但就扎根于社会实践中的律师职业而言，理论水平高仅仅是一个层次，律师专业能力应分三个层次。“法条熟”。参加过司法考试的同行们恐怕都有这样的体会，司法考试前后的那段时间，对我国的法律规定是比较熟悉与敏感的，但随着考试的通过，具体案件操作的增加，对某一小部分法条越来越熟，而对大部分平常不太用的法条却渐渐生疏，甚至是遗忘了。直到有一天碰到一个颇让人头疼的案子或项目细节，回过头去一翻书，“哎呀！我怎么把这条给忘了？！”真可谓“流光容易把人抛，熟了案例，忘了法条”。这是经常遇到的现象。而且，越是“老”律师，越容易出现这种问题。因为法条就是如此，你不用，自然就记得不牢。但现实中，又有很多说不定哪天就用到的时候。如果常常这样，势必影响自己的“战斗力”。其实解决这个问题并不难，关键在于“坚持”，坚持对法条的“学而时习之”。比如

“高朋阶梯”中就有这样一课：“每天读法15分”，即要求律师每天拿出15分钟，像在校早读时一样读法条，每天15分钟，坚持不懈，以保持对法律规定的敏感与熟悉。我们这个行业里，脑子笨的没几个，但同时又能下“笨”功夫的，就难说有几个了。所以说“法条熟”看似简单，方法也看似笨拙，但却十分有效。这是整个专业能力的基础。第二个层次：法理通。这就是“学院派”的风格体现了。法理之于法条的意义与作用想必无需多言，引少林武经中的一句话“练拳不练功，到老一切空；练功不练拳，犹如无舵船”。吾等心有戚戚焉。第三层次：会操作。这其实是每个律师的强项，理论与实践相结合就是指这个层次。就律师整体行业而言，其给社会其他群体提供法律服务的内容总体上是框定的，因为就那么多法律法规，律师不可能创制什么规定；但就具体的客户而言，为这个客户提供法律服务的具体方案组合的创新是无限的；同时，为这个客户提供服务的手法的创新也是无限的。因此，在具体操作层面上的发挥空间是相当广阔的。这一点，是律师与法学者最大的区别，同时，也是年轻律师“后发优势”的绝好突破点。以前我们曾经探讨过，律师个人的内在结构是个“呆”字型，律师的专业支撑是“两条腿”，一条是法律的腿，一条是产业领域的腿。说到这里，恐怕大家也都清楚了，律师与法学者的总体区别其实就是4/3条腿的区别。明白了这一点，也就明白了与法学者相比，我们的相对优势和相对劣势是什么。那么，某一天与他们对阵时，我们就知道如何“扬长避短”，平常与他们相处时，我们就知道该如何“取长补短”。有的律师专业能力很不错，但经常碰到这样的问题，平常做事情的时候，总没有那种“

呼风唤雨”的感觉，尤其不像“有的”律师那样，特能“折腾”，好像三教九流的人都认识似的，很吃得开。于是有的素以“专业”著称的律师很不平衡：“他的专业水平本不如我！”心里别扭却又说不出道不出，自己还说服不了自己：“那凭什么他能这样，我却不行呢？”其实，这已不是简单的“专业能力”的问题了，这种情形还涉及到另一个重要问题“职业能量”。律师的核心生存力、竞争力是“专业能力”，这没错，专业能力的确是每一个律师的安身立命之本，但要想达到那种在社会实践中“呼风唤雨”、“游刃有余”的程度，就还必须同时扩大自己的职业能量。职业能量源于两点：一是社会资源的占有量；二是调动这些资源的有效性。在市场背景下，“酒香也怕巷子深”想必已无须争论了，再强的专业能力也必须落到市场份额上。“巧妇难为无米之炊”，因此，能认识大量的资源点，同时也让这些资源点认识自己是首要解决的问题。有的律师张口就是“某某我认识”、“某某我熟”云云。等真正遇到事情的时候，却借不上力！为什么？因为其只是“认识”而已，但并无法“调动”。流于泛泛，流于无用。这不是我们追求的。资源占有多的同时，必须注意能够有效调动，这样才能完成从“量变”到“质变”最艰难的一跳。而这一跳，恰恰是使自己跳离了原先那种颇让人心里不平衡的状态，跳入了“呼风唤雨”的“神通”境界。而能够占有社会资源同时又能有效调动它们的核心仍是专业能力。脱离了这一点，别人就无法识别你了，搞不清你是律师呢，还是打着“法律”的幌子攥事的“法律掮客”。据说有的国家(地区)中的律师楼里有一种人叫“师爷”，好像就是那种不做业务，只负责维护客户关系的人。

但相信目前咱们这儿可能想这么干的同行不会太多，因为如果那样的话，早晚会从“律师”这个队伍里出局。过硬的专业能力与全面的处世智慧，是占有并调动广泛社会资源的必备“利器”，“要想做事，先要做人”说的就是这个道理。专业能力与职业能量同样是手心手背的关系，缺一不可。真正意义上的“大”律师，是二者兼备的律师。总结而言，三句话：学东西学实，做东西做透，交人交定。专业能力与职业能量两手都要抓，两手都要硬。那么，终会有一天，莫愁前路无知己，天下谁人不识君。（《中国律师》2004 / 4）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