

专业律师：我专业，我困惑！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\\_\\_E4\\_B8\\_93\\_E4\\_B8\\_9A\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_c122\\_484251.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E4_B8_93_E4_B8_9A_E5_BE_8B_E5_c122_484251.htm) 一直自称专业律师，专业从事建筑与房地产法律服务。但面对目前的法律服务市场上专业律师的生存与发展状况，却无论如何也找不到自豪的感觉。前日，有同行来所，与之谈起律师的专业化问题，彼此感慨颇多。加之，今天又有一宗正在磋商中的业务被告之情况有变，情绪不佳，许多话如骨鲠在喉，不吐不快。遂敲出如下文字，语无伦次，贻笑于网友诸君。

年轻律师：先做专业准备，还是先解决温饱？年轻律师及新入道的律师向我咨询发展之路，我都告诉他们，若想获得较好发展，必须根据自己的兴趣与优势，选一个专业的法律服务领域，去作精心而耐心地准备。对于新手来说，缺业务却不缺时间，刚好可以利用坐冷板凳期间去准备一个专项，如金融（含证券保险）、建筑与房地产、公司企业、医疗纠纷、交通肇事、劳动争议、婚姻、知识产权、行政、刑事等等。如何选择专业呢？我认为，有社会资源的，选择与该资源有关的专业，如有公安检察机关的资源，选择刑事专业；有公司企业资源的，选择公司专业；有政府机关资源的，选择行政专业等。没有社会资源的，选择本律师所或指导律师的优势专业，如本所有金融业务优势，则选择金融专业；如指导律师是刑辩专家，则选择刑事专业等。没有上述资源与优势的，依自己的兴趣与特长选择专业，或选择与百姓生活息息相关的专业，以便有更多的业务机会。虽说冷门专业更容易在短期内形成优势，如知识产权专业，但若几乎没有锻炼的机会，则只

能作为一种兴趣培养，不宜选作个人谋求发展的专业。专业业务准备好以后，可以通过协助老律师工作、积极参与社会活动等主动推销自己，展示专业优势，以获取发展机会。但律师毕竟是实践性较强的职业，专业的法律法规和其他专业知识可以通过自己准备，但缺乏实际业务的锻炼，即使有点专业法律知识，也难以形成真正的专业法律服务的优势。况且，每一个新手都面临生存的压力，生存问题不能解决，何来发展的基础与动力！做专业准备要经过可长的冷寂期，而早着手东奔西跑找些小案件做，既可以增加锻炼机会尽快成熟，也能够提前找到开拓案源的途径。再说，跟着老律师跑，要么打下手，什么活都干，准备的面太狭窄满足不了需要；要么做一些老律师不愿做的业务，饥不择食，哪里顾得上是不是属于自己的专业范围。可温饱解决后，往往心态已改变，时间与精力已有限，再回头准备专业，确实较难。先做专业准备，还是先找饭吃，不知有多少年轻律师面对着这样的困惑。专业律师：专业真的就是优势吗？当你问一个律师能做房地产的案件吗，99%的律师会毫不犹豫的回答：当然能做。接着会介绍自己做过多少这一类案件，胜诉率多高，担任多少知名的房地产公司的法律顾问，等等。但当你向他作进一步的咨询，或看他起草的法律文本（示范文本很多），或看他对一个案件的准备及法庭上的表现，你才会知道专业与不专业的差距到底有多大。这种差距是否影响有关事务的处理效果，可能要视具体情况而定。目前的法律服务还是一个并不成熟的市场，无论是需方，还是供方，似乎都没有做好准备。律师业务的70%来自于关系人（包括有管理、业务、利害关系和朋友、亲戚、同学、战友等人情关系）的介

绍，20%来自司法人员与律师的结合，只有10%的业务来自于市场。尽管缺乏权威统计，但这就是现状，尤其在河南等内陆欠发达地区。市场似乎并不垂青于专业律师。你可以作一个统计，案件来源大多与律师是否专业关系不大。是否要找一个专业律师为自己提供服务，需方负责及经办人员的头脑中好象并无这样的概念。一方面客户可能并不知道要去找专业律师，另一方面客户往往很难看到专业律师的优势表现。关系人介绍的律师，容易沟通，也相对可靠。司法人员推荐的律师，必须得用，律师与司法人员目标一致，效果绝对理想。如果是著名律师最佳，社会影响大，易于协调关系。是否需要专业，不能说没用，但感觉必要性并不明显。有志于作专业律师的律师处境如何呢？自从选择了这个专业后，从没停止过努力脚步！总认为，人的有效工作时间并不长，能做好一件事就很不容易了，怎么敢去想包揽所有的业务。于是，对外宣称自己是专业律师，研究最多的是与本专业有关的法律法规，一般只作本专业的业务，其他很少再做，以体现真正的专业化。但在专业律师的价值尚不明朗时，可能给人留下这样的印象：既然是专业律师，其他的业务可能做不了！于是，你一般不再有做其他专业业务的机会。如果本专业的优势不能为你带来一定业务量，而你又基本丧失做其他业务的可能时，你就惨了。加上专业律师往往把精力专注于专业研究，且自命清高，不愿俯身低就，标榜同流而不合污，成为中国特色的律师队伍中的另类，不得不面临一种处境：专业律师可能在专业的自信中忍受着等待的煎熬！于是，有的人在犹豫徘徊，选择的专业继续做，其他业务也不拒绝，维持温饱再图发展。有的人已经耐不住冷落，什么专业

不专业，见鬼去吧，还是关系来的实惠。有的人还在执着地守着寂寞，继续往前走，期待有一天走出困境，眼前豁然一片柳暗花明。不错，专业的律师需要打出自己的品牌。品牌会带来效益是市场经济的规律，但专业律师的品牌在一个畸形的法律服务市场中能带来多大效益，只能先打个问号。当一个专业律师经常接受同行的咨询却无缘合作时，你感觉自己不像律师倒像咨询师。当你发现非专业同行稀里糊涂的做着专业性要求很高的案件时，真有看着盲人走钢丝的紧张！而自诩是专业律师的你，却有着英雄无用武之地的无奈与尴尬！始终为那次经历耿耿于怀：当我自信地与目标客户沟通后，专业优势明显，获得了良好的反馈。但最终得到的答复是：我们欣赏你的专业水平，但公司综合考虑最终确定了其他律师，坦率地说是非法律的因素，不知老总出于什么考虑，希望你能谅解。呵呵，哭笑不得了吧！许多次的教训告诉我们，在强有力的攻关面前，专业似乎不堪一击！当然，专业律师也并非完全无所作为。成功的机会还是有，尽管还很少。接受咨询时所受的尊重，法庭上专业优势淋漓尽致发挥后获得的赞许，还是能找到点成就感。专业找不到市场也得从自身找原因。既然是市场，专业的也要走出去，寻找最佳结合点，抱着金碗讨饭怪不得别人。律师专业化离我们还有多远，没有人能够明确回答！困惑依旧，追求依然！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](http://www.100test.com)