

度过困难的律师实习期需要博弈思维 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\\_BA\\_A6\\_E8\\_BF\\_87\\_E5\\_9B\\_B0\\_E9\\_c122\\_484623.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BA_A6_E8_BF_87_E5_9B_B0_E9_c122_484623.htm)

(一) 序言 实习期是困难的，比如有的实习刚满一个月便遭老板解雇，有的实习一段时间忍受不了主动换所了，还有的转其他行业另谋高就，比如考了公务员等等，例子比比皆是。为什么很多人难度过这个实习期呢？原因是他们缺乏博弈思维。什么叫博弈思维，就是自己做决策前要考虑自己的行为对他人的影响以及他人的行为对自己影响，最终采取政策的策略。博弈思维的前提之一是绝对理性人假设，也就是参与游戏的人全部都是绝顶聪明的人，实际上在律师业这样的丛林法则式的圈子尤其如此，你，你的BOSS，你的客户都是绝对理性人。一旦你做出错误的决策，那么就可能满盘皆输，至少不断的错误导致的游戏参与者怨愤是潜移默化的积累，到一定时刻就可能是要你走人或者自觉走人，再或是不用你代理。

(二) 律师业的好处以及对自己的激励 有人说律师业很难混，而且没钱，可你没看到那些成功律师多爽，有车，有很多套房子，又是律师所老板，实际上，你也行的，律师业是一个有溢出效应的行业，收入、知名度、社会软实力随着经历成几何比例增长，年收入30万是很正常的事情。而法院和检察院同为法律职业者，其后进潜力倍显寒酸，而且运用政治权力会遭遇比较大的风险，这都是前车之鉴。所以不是理想选择的问题的不轻言放弃，如果你的理想是作为一名辩护中国的好律师，那么就坚持下去，不要因为困难而退缩，因为在律师行业，坚持下来就是成功，很多人脱离并非是天赋不行，而

是没有信心坚持下去。进了所里开始实习，就要把自己视为一个进了场的游戏参与者，到处充满了危险，这个时候你首先要树立信心，立志要把这个游戏玩下去。（三）选择律所的博弈思维??大所还是小所，外资还是内资，诉讼还是非诉 英语没有优势的我建议还是采取本土方案，选择内资和诉讼。英语非常不错的，那恭喜你，你成为一个独特优势市场的有力竞争者，为什么不去外资所做非诉呢？至于大所还是小所，就好象你是想在小河里先试游还是直接去江里游的问题。试游小所可以试自己的水性，这是比较理性的职业计划，在小所实习压力比较小，因为律师业是个漫长的过程，即使在小所不如大所，也不用着急。认真的实习下去，办了实习证，执业证，等到这个环境里你学不到什么东西了，再跳去大所，这是个理性也控制风险的态度，因为天赋秉异的法律人才毕竟是少数，你也许是，更多的不是。所以从小所到大所一般只需2年时间，信心是在不断的累积过程。我支持这样一种博弈选择。进大所的话，压力是很大的，经验丰富的律师往往要求很高，如果你达不到要求，往往会得到解雇的下场，这个时候对你的信心打击不小，接着你又去了别的所，待遇和案件可能会不如从前，你又会感到落差很大，这个时候，对你的职业生涯来说，是非常危险的。你必须调整好心态。所以如果不是理论和学历水平比较高的情况下，尽量不支持选择大所，因为风险很大，搞得好则高歌猛进，搞不好则溃不成军。而且根据财富2/8规则，有8的人是溃不成军的，所以在没有做出正确的评估下，把自己放在2上做赌注无疑承担了极大的风险。这是不符合博弈选择的。（四）初进律所实习的待遇博弈 比如一进所，BOSS给你5000元/月实

习工资，按照市场规律，这是几乎不可能的。必须评估自己的情况来衡量自己应该得到的报酬，在 market 价的20%以内浮动都是可以接受的，如果多了，那：就是陷阱！！！这里存在一个博弈环境，你要看你的所的规模，通过查颜观色，看所的环境，根据BOSS的谈吐看其为人，总之，得出他是非常需要你，还是暂时需要你，或是可要可不要，或是根本拿你开刷。所以一定要观察到所里有没有自己的位置，这个位置存续的时间和空间有多大。所以，如果在京沪深穗四大城市中，刚进所实习的平均水平条件下的实习律师固定薪水应当在1500~1800左右，律师交给你的案件提成不算，总收入在2500以内算是正常的，当然，这个不包括你自己的个人案件收入，当然刚实习几乎没什么个人案件。如果3000以上就不太正常了，你这个时候可能处于一个风尖浪口的不安全状态。以上是实习期中间的试用期。一般为1个月~3个月，基本上1个月以后BOSS就会考虑是否要你这个人了，如果要你，恭喜你，你进入正式的实习期，所里会为你办理实习证。

（五）成名作好了，什么叫成名作，你看如果球星BECKHAM在温伯而顿球场那一脚中场远射破网，还有马拉多纳从后场一路晃过N个英国球员破门那一个世纪经典shoots，就叫做成名作。实习期间的成名作，就是你在一件事情上表现的特别突出优异，这样给BOSS留下了深刻印象，乃至该印象可以保持很多年，那么，你在所里的巨星地位就奠定了，至少，你在BOSS心目中的地位就奠定了，他会把你当成一个人才来看，这个世界需要灵光乍现的人。BOSS都有这样的情结，就好象处女情结一样，一朝拥有，一世难忘。以前我和一个经验丰富的律师谈话，他谈他的一个助理，他

说我看中他就是因为一件事情，“……”，此处省略N字，所以并非惊天动地的大事，但是必须和案件有关的处理方法或者理论水平等。幸运的是，我在试用期2周左右的时候就完成了一个成名作，在一个千万案件中扮演了重要角色，所以BOSS对我就另眼相看，之后还鼓励我以后有发展前途，可以做到合伙人。当然这里很多恭维成分。但是，有了成名作之后，BOSS对你的态度当然就不一样，而且一直持续始终，这样你在博弈中就从劣势者逐渐转变为一个不可或缺的优势者。所以机会是留给有准备的人，好好把握一次成名作的机会，是律师生涯发展的一个重要里程碑，实习期以后也是，很多律师都是在一件大案中出名的，之后马太效应式的案源滚滚。（六）囚徒困境中的实习期和执业处女年 A 刚才祝贺你通过试用期转入实习期（即你的BOSS愿意为你在本所提供工作并办理实习证）。你在这个时候可以说取得了一个不大不小的进步。因为根据行业道德，你能在这个所实习并办理了实习证，基本上BOSS是对你一定程度上的认可，如果你不犯什么大错误的话，基本上可以呆到拿到执业证。当然，无论是你的BOSS还是你本人，3个月的试用期过后是处于一种囚徒困境的状态。你们两均有多重选择，BOSS首先对你产生了一定程度的信任，但还不完全信任你，一些重要的案件和客户不会在短时间内交给你，他处于交还是不交的两难疑惑之间，而你这个时候也许会有异心，你很可能打算接了他的业务和客户以后过两年自己单干，或者是一直跟着他连续干上个五年，或者就基本上把这个所作为一个跳板，拿到执业证书就走人，基于这些意识的指导，你的行为选择可能会呈现多样性。在你们两个都处于一个多重选择的博弈状态下，

实际上还有很多外界因素干扰，比如新人到来，业务量的增减，竞争环境的变化，都有可能偏离非理想状态，这些外界因素显然你是要考虑的。在接下来的一段时间内，你的BOSS会继续考验你，会给你更多的业务让你操办，一方面继续考察你的能力，再一方面也是在拉拢你。结果一段蜜月以后。BOSS会做出对他最有利的选择来挑衅你，比如跟你说要你一签五年的合同，并定下相当的违约金。你所认为的最佳选择可能倾向于签定两年的合同，那是你过于自信。一旦你不愿意签五年，这个时候你的BOSS会对你进行冷打击，将你雪藏。你们如何走出分歧，跳出囚徒困境，是个很值得思考的问题。（七）对BOSS，你是下属还是朋友？“尊重女性”这个口号实际上是一个悖论，因为女性要放到超过男性的高度去尊重，那说明现实中有不尊重女性的倾向，为了保障女性的平等，提出这个口号，就意味着女性这个整体在社会中处于弱势群体。而弱者是无法取得强者对其的尊重态度，强者只有对与其地位和实力相当或者更高的人产生尊重感，这既符合动物的丛林法则，也符合文明状态下的人性本质，对弱者，更多的是同情和照顾。对BOSS而言，你是下属，而很多人就仅仅止步于此，下属是很难赢得BOSS实际上的尊重，律所不是收容所，你要进一步发展的方向是朋友，在下属和朋友这个融合的区域，你朋友成分占的越多，则对你越有利，也越能赢得尊重。好的BOSS是希望有个能并肩作战很多年的战友，这样的人难找，下属易得，你们需要的是共赢，而不是零和。如何发展成朋友，这不是我的主题该讨论的，建议大家研究下社交学，如何和别人成为朋友，人都是血肉之身，只要你努力且方法得当，你会成为BOSS的可靠朋友，

这对你的职业生涯很重要。任何时候，圈子里树敌、不欢而散或是心存睚眦不是个好结果。（八）金色的外衣??浅谈包装 这个主题我想和如何度过实习期的博弈思维无关，但这是个重要的问题，是一个新手必须很早就要具备的一种意识，而不是很多年以后才恍然大悟或者是以前还不知道应该多在这方面下工夫。作为一个成功律师来说，包装是很重要的，但不是一蹴而就，实习期就应该开始，一点都不早！我看一些律师在这方面还是做得比较不错，但是更多的律师没有这样做，当然是时代的差异，你不能要求别人更多。包装方法最简单的莫过于先建立一个自己的个人网站，最好是动态空间，具有一定的互动功能。当然具体如何建设你需要参考一些既得的经验，很多司考坛子上的个别律师做的就很不错，一步步向正确的方向迈进。名片上可以有自己的网站网址。律师协会组织法律援助活动对于实习期可能感到无聊的你，是一种很好的消遣，好的机会显然要把握住。听法学界名人演讲时，你该怎么做？这我不用说了，不想教坏人，自己领悟。一个成功的律师需要有更多的政治身份，你要积极地去挖掘，这当然是实习期以后的事情了，尽可能用温柔的办法，不要那么粗线条，获得一些好名声。比如区人大代表，XXX法委员会委员等等，只要你是律师，你就能做到的，但前提是你有这个意识去获得。中国是大政府，小国民，这样一来，当事人会对你产生敬畏感，律师对当事人而言，就是代表法律，而不是打手，如果是后者，那你是当事人的玩偶，而事实上并非应当这样，你，需要平衡自己和当事人，而尤其重要的第三因素，就是社会。更多方法还有，但是仅抛砖引玉，律师不是教出来的，而是自己练出来的。（十）

忠诚和对象 谈谈忠诚的问题，这个很重要，无论从事何种行业，这个品质是必须具备的，而BOSS又特别看重这个品质，你是在为他讨好式卖力，还是消极对待得过且过，还是怀着对法律感恩和你高远的职业规划去虔诚踮踮奋斗，要知道BOSS五年以内不会成为你的对手，你也不会是他的威胁。从第三个目的来看，一个成功的律师是愿意栽培这样的新人，这对他百利而无一害，就如同自己的成功得恩于以前的老师的帮助，这种感情会传染的，而且实际上传染的很严重，但前提你是在追求第三个目的，而非诚惶诚恐的谄媚或愤世疾俗的懈怠，哪怕是尽量少一点这些成分，因为你的主业不是演员。你或许会问我，我将对谁忠诚？他值得我忠诚吗？他能够让我高山仰止吗？这个我也无法回答你。因为世界上没有完人，任何时候总会流于肤浅，或者在某一方面流于肤浅，让你产生鄙夷的情感，这个就是你的眼光了，发现投资目标是个永恒的主题，长线股神巴菲特也始终在实践。你是想当投机者还是投资者，因为两个方面历史上都不乏神人。当投机者，你就要学会恰当的去演戏，领了执业证往高处流，不是每个人都适合做投机者，但是投资者是每个人都可以做的。好的投资者就选择到了好的BOSS，运气不光光眷顾有实力者，而没有实力，运气留存不了许久，泡沫会爆的，如果你不尽快软着陆而整天沾沾自喜、沽名钓誉的话，进入这个游戏规则，在你获得承认之前，每一分钟就是和时光赛跑。你必须尽快软着陆，达到新的台阶，那我恭喜你，你可以稍微松口气，享受一下你的成绩和阳光的温暖，而不是过早的让谄媚的口水把你的进取心给淹没。（十一）后记，关于律师的品质、健康和未来 本篇无意落井下石指责任何人，也

无意嘲弄揶揄任何人，更无意加重对律师行业艰巨性的压力。所以希冀读者当以最大的善意来猜测我的意图。即使如此，结果并非完全如我意，所以对于以后批评的言辞我将照单全收并不再做回复。律师的品质，从职业行为角度来说，好的概括则为“一半是海水，一半是火焰”，这个时候大家的脑子里可以畅想一下如此意境，也许你会一定程度上同意我的观点。从道德品质上来说，则需要高于一般社会的道德标准，而非最低限度的道德，否则你不太可能成为一个为人称颂的大状。不管任何时候，你把法律当作事业来做，理论水平就绝对不能荒废，因为这是一种文化，也即衡量社会成员在一个既定圈子里泛舟能力的一个圭臬，更多的潜移默化是深华你的灵魂。关于健康，如果你醉心于赚钱，会过多的在累牍中捞形，这是一个通病，因为人的欲望是无至尽的。举一个小例子，上帝跟一个地主说，你跑吧，跑到哪里你所经过的地方的土地就是你的，于是这个地主跑呀跑，不知疲倦，但由于贪婪，总是不愿意停下来，最后的结果可想而知。我想说的，并非要读者不努力，年轻时候显然是体能最好的时光，但是健康和事业两者需要一个平衡点，过于透支未来，不是个好的选择。更为更多的钱是未来赚得，而且钱也是赚不完的。与此类似的一个陷阱就是贪婪，切不可因贪婪而铤而走险，经济学已经告诉我们，风险和收益成正比，但是在律师行业，这个说法需要修正，超过一定限度的风险就不在和收益成正比，大家在处理重要收益的时候需要认真对风险进行评估。关于未来，律师业无疑是通向名利的一个门槛，甚至不象经商那样需要足够的原始积累，你有一本职业证，你就跨入了这个圈子，律师供应的是无形的财富，但是获



得的是有形的财富，这比那些心痛的掏出原始资本来战战兢兢诚惶诚恐地经营的行业来说，律师们可以笑了。仓禀实而知礼节，在这之前，你该如何平衡，在这之后，你又该如何平衡？如果可能，我更愿意将几何式精确度引入，甚至不惜用放大镜或者显微镜来哪怕是能够更正确一点衡量这个平衡点。律师职业已经有几百甚至上千年历史，不仅没有衰竭，而越来越兴盛，律师理应成为社会的精英群体，甚至是法治的重要驱动力，你办理的每一担案件，审查的每一个合同，无不在社会这个大群体中倾透着法治的细胞因子，如果你幸运的成为了中国十几万律师的一员，无论将来如何，都有珍惜和感恩，为自己曾经是、正在是而拥有一份特别的情感。

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)