

年轻的心(2006苏州律师发展论坛论文特等奖) 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_E7_9A_84_E5_c122_484695.htm 年轻的心--年轻律师事务所及律师成长初探（谨以此文献给未来无限辉煌的中国律师业）我们写这篇文章，是为了证明我们的理想与我们实际的执业生活是不矛盾的。基于我们自身年轻的激情和不成熟的实践，本文旨在为年轻律师事务所及年轻律师的成长作一些有益的探讨。

一、现状 首先我们需要了解律师行业新进者现在所面临的行业环境。谈到律师这个职业，普通人总是认为这个群体的头顶有着与众不同的光环。其实在我们选择这个职业的时候，也存在同样的认识。但现实是,这样的光环始终都还没有出现。然而，作为一名律师，我们知道自己的头上应该有着炫目的光环，或者说需要这样的光环的存在。在我们编织这篇文章的时候，充满着职业的激情和梦想，但一开始我们不得不让这种激情沉淀。让我们先来看一些枯燥但又不失意义的统计数字，这样有利于我们首先不带偏见的了解我们这个行业的发展现状。2000年《中国人权事业的进展》报告记载：目前，全国有律师事务所9500多家，律师11万多人。h 2001年6月，中国律师总人数已达到114892人，其中专职律师达70147人。律师服务机构也由1981年的2023个，上升到各类律师事务所已近一万个。-Q 2003年《中国人权事业的进展》报告记载：截至2003年底，全国法律援助机构已发展到2774个，比上年增加356个；工作人员为9457名，增加1172名；2004年《中国人权事业的进展》报告记载：据统计，截至2004年6月，全国执业律师已达11．45万人，律师

事务所已达11691家。以上资料可以清楚地证明，从2000年开始，中国的律师人数从整体上就没有变化，都维持在11万余人的基础上，也始终没有超过12万人，另据统计，中国目前还有206个县没有律师。2005年《中国人权事业的进展》报告的最新数据虽然尚在统计中，但从各省份已有的统计可以看出，数据变化应该不大。我们不禁要问，“我们这个行业怎么了？难道中国的律师业的发展果真已经到了饱和状态了吗？”一个行业整整五年维持从业人数基本不变，是否意味着这个行业失去了吸引力，没有了生机和动力，中国的律师业一定是出问题了，中国的律师业一定是病了。接着我们得带着一些社会的主观印象来细数一下大多数人对我们这个行业的“偏见”。1、过多地看重经济利益，漠视律师的政治责任。律师过于追逐金钱，淡化了对公平正义的追求，不是去推动政治文明和法治的进程，而是更多的希望在法治社会里面怎么争取更多的赚钱机会。2、律师的形象中没有战斗激情，更多的是精明和嘻嘻哈哈，时刻算计当事人和别人，期待着社会有更多的纠纷，期待着别人有更多的麻烦，这样自己就可以大展身手了，鼓励别人打官司。3、律师更多的盘算自己的当事人，有时甚至视当事人为最大的敌人。过于理性的对待自己的当事人，缺乏感性的关怀，时刻和当事人保持距离，神话法律专业知识，把当事人当作法盲。4、律师和律师事务所缺乏文化建设，律师行业没有律师人文气息。做律师后会发现很茫然，而不是很自由，没有归属感。社会不知道律师做什么，律师也不知道社会要律师做什么，律师现在处于没有目的的盲目发展阶段。5、律师的产业化滞后律师的市场很大，社会对律师的需要很多，但是律师找不到

当事人，当事人找不到律师。目前客户找律师一般通过熟人介绍，这个就是律师产业滞后的证据。律师也是一个服务行业，这个行业也得遵循市场的一般规律，目前服务的提供者和服务的需求者无法直接建立沟通和接触，同时社会也无健全的中介服务，严重妨碍律师的产业的发展。律师是一个自主的产业，律师协会只是发挥了管理的作用，没有发挥行业服务职能。现在依靠律师个人建立服务职能，是一个幻想，律师会倾向把资源控制在自己手上，而不是和别人共同分享。

6、市场发育也不健全。律师发展都是因人而异，看起来律师没有什么门槛，但是逃跑的人很多，很多人无法坚持下去。律师行业里面没有专业的培训机构，律师依然提留在原始的老师 and 学徒那样的古老模式中。律师缺乏市场模式的淘汰机制，导致被淘汰的反而是优秀的人才，相反没有退路的人留了下来。律师目前的进入门槛过低，无法给人社会景仰，法官和检察官有国家权力做后盾，社会地位显赫，但是律师是依靠自己高水平的专业来打造声誉，律师行业中的害群之马对律师的伤害远比法官和检察官中的败类大。

7、律师的个人生活和律师职业之间存在一些矛盾。任何一个律师是一个人，虽然职业是律师，在生活和职业之间，在自我的塑造和职业的塑造中，过多注意法律专业素养，会无视作为一个人本身的生活品位，容易导致自己道德丢失和自我丢失，特别当律师过多接触社会阴暗的事件后，人生和自我更容易迷失。从上我们不难看出，中国律师行业已经遭遇前所未有的发展困境，这是一个非常严峻的现实，律师已经成为一个不为法律人看好的职业，也不为全社会看好的一个职业。更为可怕的是，作为年轻的律师事务所和年轻律师现在正面临

着行业转折的关键时刻，业务缺乏，信仰动摇，在夹缝中生存，要么退出，要么承担变革的使命。

二、机遇

但我们不必悲观，我们应该看到中国律师业发展前景依然非常广阔，律师职业已经有几百甚至上千年历史，不仅没有衰竭，而且越来越兴盛，我们有理由相信律师在中国也会成为社会的精英群体，甚至是法治的重要驱动力。困境往往孕育着希望，中国的律师行业还远没有达到积重难返的地步，不可否认它已经有些暮气沉沉了，这时的行业正需要一种新的力量的注入，我们应该把注入这种新的力量的使命承担下来。作为年轻的律师事务所，我们深刻地感受到现实与理想的不契合，律师不是天平，充其量只是一个砝码，但天平要倾斜，砝码就要敢于把它扳回来！至少现在我们拥有这样一些机遇：

- 1、随着中国加入WTO，新的业务领域开始出现。在旧有领域已经被前辈基本占领且优势明显的情形下，新领域无疑对年轻律师更加公平。年轻的律师往往在外语、互联网等新的技能上更甚一筹，这就给年轻律师带来了广阔的空间，争取到话语权，我们才能改变行业的现状。
- 2、目前律师业务的开拓已呈现出由“关系”向“实力”转变的趋势，且我们认为不可逆转。在相对“关系”薄弱的年轻律师们看来，关系就是挡在他们面前最为巨大的一块“绊脚石”，笔者无意夸大淡化“关系”的作用，但随着法治观念的越来越深入人心，律师行业营销手段的多样化，今后的“关系”作用必将进一步弱化，代之以更加公平的“实力竞争”。
- 3、年轻律师事务所有探索新的经营管理模式的条件。律师事务所其实同企业一样，新手往往有更大的改革勇气。由于众所周知的原因，一些时间比较久的律师事务所在管理以及收入分配上已经形

成了一种习惯，要求创新的难度比较大，而年轻的律师事务所由于处在摸索阶段，会有更大的创新欲望。

4、年轻律师有着更为一致的职业理念,现在的年轻律师通常有着较为相似的教育背景,大部分有着大学本科以上法学专业的学习经历。千万不要忽视我国还并不十分成熟的高校法学教育对法学从业者的影响，在我们看来，这种教育会让这一代法律从业者形成一种有别与以往的气质，或许这种气质被大大低估了，但我们宁愿相信这会成为中国法治道路的强劲助力。

5、同上一条相关的是，法检系统也正在悄然进行着新陈代谢，新的法官检察官群体正在形成。虽然我们不应该把本行业的发展寄托在其他行业的发展上，但我们应该有这样的认识，律师和法官、检察官应当成为共同推动中国法治道路的合作者。基于这样的一种关系，我们认为年轻律师与年轻法官、检察官有着更为相似的法律理念。

三、探索 挑战和机遇已经摆在我们面前，作为年轻的律师事务所和年轻的律师如何去直面挑战、把握机遇就是本文探讨的主题。

1、理想。西谚有云：“如果一个人不知道他要驶向哪个码头，那么任何风都不会是顺风”。我们认为年轻律师首先应该树立的是自己的职业理想。法律是剑，律师是舞剑之人，剑客的理想是仗剑江湖，难酬蹈海，有所为有所不为，律师的理想就应该是运用法律，扶危济困,追求公平与正义。这是从律师职业这个整体上所作的理解，也是作为法律人必须追求的终极目标，但在此我们更多地想讨论律师个体对自身社会价值的认识与希冀。“财富”在当下成为衡量律师事务所及律师成败与否的唯一标志，除了在有限范围内合理想象之外，我们实在无法在现实的社会平台上寻找更高的追求了。诚然，如果把律师

职业作为一种事业，无论是追求事务所的品牌、规模，还是追求律师个人的声望与影响，终结性的成功标志仍然是物质性的，这与一个商人追求发迹致富，并没有实质性区别。但我们仍要问我们自己“什么是我们的贡献？”这是苏力哈姆雷特式的诘问，在中国律师界特定的语境下，该问同样有着深刻的意义。由于这个问题实在太太大，也不是我们这篇小文所能详尽，更非吾辈一两人所能破解，而是需要我们整个行业去思考，但是我们相信作为年轻律师只要心中有了自己的答案，那么前路必将不会寒颤。

2、学习。不管任何时候，你都应该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。首先，学习不是单个个体的学习，律师事务所应该承担更多的责任，年轻律所的经营者更应该明白，什么是年轻的优势，那就是永不疲倦的学习心。律师行业是一个竞争性极强的行业，适应变革，开拓创新是律师事务所的生命源泉。要解决传统律师事务所生命周期短、规模小的命运，我们必须努力于创建学习型律师事务所。学习型组织理论是当今世界上最前沿的管理理论，被誉为“21世纪的金矿”，已用于构建诸多世界著名企业的管理模式。美国微软公司就是应用学习型组织理论成功的典范。在这其中特别重要的就是团队学习，在团队学习中，律师们应首先进行深度会谈，摊出每一个人心中的假设，进行一起思考。大家都成为思考的观察者，找出思维的不一致性。这时切记要防止每次对话都以压倒对方为目的的职业习惯。学习中可以交互运用深度会谈和讨论，以达到探究复杂的问题，做成事情的决议。在对其他律师的意见有了充分的了解后，律师们就不会

在为自己的意见辩护时冲动、固执，或者把赢当作交流的目的。显然团队学习是一种开放式的思想交流，是改变自己、适应环境、开创思维的智力调节，并非专指专业法律知识的培训。传统律师事务所常是一盘散沙的管理方式，律师没有一起学习的时间，有的也只是讨论一个案件，学习一件新的法规。这不是我们倡导的团队学习。其次，学习并非专指专业领域的学习，我们认为律师应该是知天时、晓地利，很难想象一个只读法律书的律师，如何去和社会沟通，如何打造律师的独特魅力。需要指出的是，在非诉讼领域，非专业知识的重要性现在显得尤为重要，这或许就是你未来的立身之本，我们相信事实一定会证明非专业领域的知识不仅是你修身的重要部分，更会成为你执业的必备技能。

3、合作。

在此之前我们以较大的篇幅谈了理想与学习，接下来我们探讨一下合作在律师事务所及律师中的作用。律师间的合作，在于资源与利益的共享，成本与风险的共担。人们一直在讨论团队作用，最近的德国世界杯的比赛用球叫做“团队之星”，寓意足球场上最耀眼的明星是球队而不是个人，球队能够取得胜利依靠的是整个团队的力量。对于传统的律师行业来讲，历来都崇尚单打独斗的英雄，似乎团队在这个行业是不起作用，至少是不起很大作用的。其实不然，当一个行业发展到一定阶段的时候，单枪匹马式的努力得到的回报会越来越少，而集合整体力量收到的效果必然是几何式的。特别对于年轻律师来讲，个体是毫无优势可言的，然而“人有所短，但亦各有所长”，如果能够“积小长为大长”，那么就能够在竞争中取得优势地位。律师如何共享资源、分工合作，绝不只是简单地“案源专业”或是“A专业B专业”的模式

。必须指出的是，律师个体的整合必须依靠律所的作用，如国际性大所里的基础设施是靠很强的研究团队积累起来的。比如富而德，其伦敦总部有一百多人的研究人员，只研究，不做业务的。他们的研究成果，使得从事业务的律师总是有最合适的范本或案例可以依赖。传闻中他们的效率是，在当事人打电话跟一个富而德律师谈完合同要点放下电话后，一份合同的草稿已经发到当事人的EMAIL信箱里了。个人发展要与律所发展同步，这要求律师事务所淡化业务开拓和执业的个人化、自由化倾向，强化律所的团队协作和专业化分工，促进律师事务所向规模化、专业化、品牌化发展。

4、创新。

英国律师公会在《最好的实践》一文中提出：“管理的最重要的任务，就是使律师行通过适当的、适时的革新来确保其长久地生存”。可见，创新是我们这个行业永不停竭的动力。在前述中，我们说过新手往往有更大的改革勇气。那么，作为年轻律师事务所及年轻律师来说，如何做好创新工作，就成为了能否在业内脱颖而出的关键。学习的创新是最基本的创新，知识经济时代，每天你都会面对无数学习新知识的机会。如何高效、主动地去把握学习机会，成为了不仅是方法论更是世界观深华的有效途径。在律师事务所，“学习”的内容不仅是“知识”，更是“技能”。现有模式下律师的学习往往是单独进行或最多停留在集体讨论案件及法律法规上。系统的、常态的学习理念并不深入人心。们极力主张对律师现有学习模式进行改进。律师的学习应该依托于律师事务所，并且细化在律师工作的每一个环节中。举个例子，在案卷整理这一环节上，大多数的律师事务所只是为了整理而整理，却忘了这是学习的重要途径。我们试着探讨这样一种

模式：整理案卷成为年轻律师的一项常态工作，在整理案卷中学习相关法律，学习办案细节，学习法官的判案思路，我们想这是不无裨益的。律师行业的发展归根到底还是在于业务的拓展。就此意义来讲，业务的创新无疑是律师事务所的造血机能。寻找新的血细胞是年轻的律师从业者为自身补充能量，为行业补充能量的必由之路。在前文中我们已谈到，随着入世及科技的发展，新的业务领域已然出现，对拥有更多新技能的年轻律师来讲，这不啻是站稳脚跟的立身之石。如果停留在原有的业务领域，使用那些传统的业务开拓手段，那么，年轻者的空间必然无法扩大。走出固有的圈子，创造新的开拓手段，只有这样，才能为时代所接受。在此，我们也援引一例来说明业务创新的可行性。目前，律师介入信息网络领域正在慢慢显现它的作用。大量不争的事实告诉我们，网络法律服务的空间还很大，律师通过充电，通过大量的实践完全可以在信息产业链上占有一席之地。管理的创新总是最难开展却又最具有革命性的。我们一直在谈如何变革现有的律所管理模式，如何向国外先进管理模式靠拢，但是往往雷声大，雨点小。合伙人话语权管理模式仍然是目前大多数律所的当然选择。其实，律师事务所管理的创新有很多可借鉴的经验，现代企业制度发展到今天，已经有了十分成熟的理论和实践，同时随着市场经济的进一步发展以及中国入世的契机，中国律师行业和管理正享受这着十分有利的改革动力。作为律师行业的新进者，我们应当从现代企业管理理论中寻找出适合我们这个行业的东西。譬如职业化管理，即引入职业经理人，又譬如行业共同体，即规模化经营等等。总之，年轻律师事务所应该不遗余力地去找寻新的管理

模式，突破瓶颈，就必能打出一片属于自己的天空。创新显然是一个大课题，对于这么一篇小文来说根本无法承载，然而我们认为这样的点题依然可以给年轻的律师事务所及年轻律师以启示。至少，我们可以着手做这项工作。四、坚持在一个行业里做出点眉目的人，往往不是什么聪明人，而是那些坚持做下去的人。个中的道理也许很简单，机会不好或情势不妙的时候，聪明人都纷纷离去，当机会再次来临的时候，自然光顾那些坚持下去的人，想起女作家三毛的一句话：“我要你静心学习那份等待时机成熟的情绪，也要你一定保有在这份等待之外的努力和坚持。”说到年轻法律人的最终出路问题，或许就在此地。最后，用一首小诗结束此文：朝圣者由北方而来/由很远的地方而来/那处冰天雪地??但亦有烈火燃烧/当朝圣者在心里拥有这火/便开始其流浪历程。我是陌生人/我是朝圣者/只需短短一夜/我经过这里/我的双眼直视这王国/永恒的亮光/永恒的亮光/由太阳发出/在这陌生的异乡眼泪经常流淌下/我在汹涌怒涛中疯狂地颠簸。（作者：江苏苏州君韬律师事务所）（本文荣获2006苏州律师发展论坛论文评选特等奖。评委会对本文的评点如下：如果行业需要思考，本文给了我们思考的启迪；如果行业需要沉静，本文给了我们沉静的理由；如果行业需要激情，本文给了我们激情的震撼；这种思考的启迪、沉静的理由、激情的震撼点燃了律师行业对未来的希望 为此，评委会特设特别奖授予此文。）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