

如何开始你的律师生涯 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_A6_82_E4_BD_95_E5_BC_80_E5_c122_484707.htm 大家好，很高兴今天能在这里给大家介绍一下我在开始律师工作的一些体会、一些经历、一些感受，希望我介绍的内容能为大家今后选择律师事业有所帮助。

一、北京市律师行业现状 截止2005年9月，北京共有856家律师所，加上外国驻京办事处，共950家左右；执业律师10300人左右。这些数字反映出北京律师业，包括全国律师业，这几年的发展非常快。在856家律师所中，2004-2005年设立的新律师所占200多家，行业发展速度很快，每年有100多家新律师所成立，1000多名律师进入行业。今年律师突破2000人，包括实习律师转为专职律师、外地调入律师，这些，对法律服务市场和律师行业带来了激烈地竞争。

地域分布不平。主要集中在朝阳区、海淀区、东城区和西城区，特别是朝阳区，占到三分之一强。丰台区、宣武区、崇文区和其它远郊区县则非常少，有的甚至只有二、三家。这和我总体情况是一样的，全体律师总数与人口总数比例不够，但发达地区相对集中，不发达地区少。从成立时间看，绝大部分成立时间短。成立五年以下的占近50%，这说明相当部分的律师所比较年轻，不成熟，在管理经验、业绩等方面会存在一定问题。从人员结构看，每个所平均十几人，整体规模较小。根据注册办法规定，每年律师所最少3名合伙人，这样，每个所最多十几名律师。根据统计，除了合伙人以外，律师十人以下的律师所占近50%，合伙人在10人以下的占近90%。从人员学历看，本科生占到70%，研究生占到30%

，其中硕士研究生占到20%，博士研究生不到5%。整体收入不高。年收入在300万以下的律师所占到55%，是保证基本生存的水平。合伙人收入比律师收入多。合伙人个人平均收入在50万以下的占40%，律师个人平均收入在10万以下的占2/3，其中一半人员在5万以下。目前，社会各界对律师有误解，认为律师是高收入人群。实际情况并不是如此，这是一个二八定律问题，即20%的人群占据80%的收入。一个年收入为10万的律师，要比公务员、教师的收入低，因为该收入扣除税费、办公成本、业务开拓成本后就不多了。20%的高收入律师的榜样力量是很大的，所以很多人对行业期望值很高。希望同学们在选择律师行业时有认识、有充分准备，否则会在心理、生活安排上出问题。（一）行业竞争 律师业的竞争已到了惨烈的程度，虽然每年法律服务市场在扩大，北京去年法律服务市场收入50多个亿，占GDP1%多，占全国律师收入1/3左右，加上构建和谐社会、入世又提供了很多机会，新人多、新所多、发展速度快，造成某种意义上的恶性竞争。法律服务对象相对不成熟，对法律服务所提供的价值不具备准确的判断能力，就走入了误区，某种程度上就是越便宜越好，特别是老百姓的法律服务需求。现在报纸上正在讨论北京、上海等地推出的“1元律师”，其实该现象本身说明了法律服务市场恶性竞争的状态。按刚才介绍的情况讲，1元服务一天，一年365天，就是365元，从成本角度讲，是根本不可能的。因为律师所人员是都高学历，要薪金支出，办公环境等成本支出很大，这样提出，是不科学的。在报纸上，北京市司法局律管处处长董春江从政治的角度，从构建和谐社会的角度讲，老百姓、收入低没钱的人也能享受法律服务。

我不这样认为，这种竞争的结果是，你所提供的是优质的法律服务，还是粗制滥造的，这都是一个信号。(二)人才需求。很明显，人才需求是对专业化人才的需求。北京律师业走在全国的前列。目前存在的问题有：1、团队合作、资源共享。律师的执业特点是独立性强，导致单兵作战，这在团队合作方面就易出现问题是。2、风险控制、质量保证。没有团队合作，如何进行风险控制，缺少相应的监督体制。3、专业化。现在法律服务市场越来越细分，律师所之间的差距也越来越大。我个人感受到：十年来律师业发展的特别快，十年前考虑的问题是是否能接到案子，十年后的现在考虑的是案子的专业化程度是否能做。这是因为法律服务成熟了，竞争激烈了，逼着你进行细分，同时从业律师专业要细分，“万金油”式的律师一定没有生命力。比如我们所，律师必须进入专业部门，有二、二个专业方向，否则，只有离开。因为律师没有专业特长，律师所就缺乏竞争力，律师所的发展就会受影响。特别是中、高端法律服务各市场的竞争与老百姓案子不一样，律师业的含金量主要在中、高端市场，没有相当的专业化水平，是做不了的。其实现在，包括老百姓的业务，比如婚姻、家庭、损害赔偿、交通事故等等，也已经有专业化的趋势。(三)律师执业环境。随着国家法制的进程，律师执业环境越来越好，但仍然比较恶劣，某些领域，甚至有执业风险。北京相对其他城市来讲，要好一些。我个人感受很深，十年前去法院，所有法院的人都是冷面以对；现在，法院的人态度和蔼一些了，讲道理了，从形式上看，有了很大的转变，但从实质上只有一定的转变。这些有很多还是观念上的问题，导致了执业环境恶劣。当我们选择这个职

业时，特别是在我国要想成为一位出名的刑辩律师，压力会更大，所以大家要有充分心理准备。

(四)律师执业特点。

- 1、压力大。律师要比从事其他工作的压力大。因为委托人是把他处理不了的事情交办给律师，这样在心理、素质、办事能力、协调能力、沟通能力等方面的职业要求就比委托人高，这样就导致了很大压力。经济纠纷可能涉及一个企业的存亡，刑事案件可能涉及一个人的生死，大项目中一个失误可能就会涉及巨额索赔，全国律师业因工作失误导致索赔的不少，最终法院认定的有赔偿几百万的。
- 2、节奏快。委托人把事情交给你办都很着急，包括诉讼、非诉业务。比如非诉业务，北京某些所规定，每个律师每天的收费工作小时为7小时，完成不到80%，就得离职。推算一下，每天还得除去吃饭、休息等时间，再加上你所报的工作小时，如果承办律师和客户不认可，还要缩短，这几个环节下来，要保证7小时收费工作小时，每天至少得工作近12个小时。
- 3、知识面广、更新快。即使专业化的律师，每天面对的问题也不是一样的。今天面对的是建筑业，明天可能面对IT业，如果你对客户行业根本不了解，就没法承办业务，你就必须用最短的时间去了解这个行业，至少是皮毛，才可能去办业务；同时，国家的法制进程很快，不断有新的东西出台，就要求你不断地去学习。
- 4、独立性强，特别是诉讼业务。这样的执业特点易造成工作习惯是有组织、无纪律。律师在某一律师所的名下，其它没什么关系，这是非常致命的。

(五)律师的基本素质和能力。

根据律师的素质和能力，律师分为以下几种类型：

- 1、开拓型：擅长与客户交流、承揽业务。
- 2、工作型：具有丰富的办案经验，较高的出庭技巧，敏锐准确的判断和重点

把握能力。3、研究型：非诉领域多，对某一领域很钻研、知识很深入，对疑难问题的研究，新兴领域业务的研究。有些人具备其中的一个或二个能力，甚至是三个都具备，这就是精英了。从这方面讲，首先，要给自己定位，然后才谈得到需要你的素质、能力。要想在律师业很好地发展，就要找准自己的位置、找准符合自己发展的道路。

二、北京市律师事务所具体情况。

大家在学习期间希望到律师所实习，为进行律师业做准备，有些希望毕业后能到律师所工作。但是欲来律师所工作的人员缺乏对律师所的基本认识，在选择工作时会很盲目，仅仅关心名气、待遇等问题，我认为应考虑更深层次的问题，因为现在律师业日新月异，如果没选准，再进行选择，就会浪费时间，甚至养成一些坏毛病。同样是同年毕业的同学，如果他选准了，你没选准，三年后重新调整，那起码你们的起点就不一样了。按现在律师执业黄金时间看，40多岁就感到吃力，50多岁就很吃力了。从毕业25岁到50岁是比较有效的工作年限，这里面还包括成长期、收获期、稳定期，如果多拐一个弯，执业生涯就会受到相当大的影响。什么样的律师所适合你，没有对错好坏之说，关键是你想干什么，想选择什么样的律师所。参照我上面的介绍，希望大家可根据自己的情况进行选择。

(一)应聘时应考虑的因素。

1、薪酬体制。

律师所大体分为提成制和薪金制。提成制的压力大，但机会多；薪金制安全，有基本保障，但工作要服从安排，自身能够成长的东西会受到一定程度的抑制。这两种体制各有利弊，关键是适合你。

2、团队情况。

要考虑有无业务部门的划分，有无明确的专业分工，部门内合作情况如何。这些是解决你进入律师所后，律师所对你的专

业化发展有无支撑、有无平台。专业化发展一方面要靠自己，主要还需要借助外力。比如，你喜欢知识产权，也希望在知识产权方面有所发展，可律师所没有业务来源，那就没有意义了。律师所基本有三种类型：(1)大型综合所：管理规范，业务综合，内部律师专业化，团队整齐，合作紧密。(2)小而精型：规模不大，专作某一领域，专业性强，在该领域内很有业绩。(3)松散型：大部分是此情况，大家在一起，确定一个提成比例或上交数额，谁也不管谁，可能规模很大，甚至上百人，但很松散。

3、律师所以对律师的支持。有无业务培训、疑难案件讨论、数据库等。比如一些律师所，将全部案件案例、通用合同等整理汇总，放在管理软件的数据库中，既方便，又有提示作用，这对于律师，特别是刚入行的律师的支持是非常大的，可以避免浪费时间，减少风险。

4、实习制度。是否有专门合伙人培养，这种培养，与粗放式培养的效果是不一样的。

5、风险控制、质量控制体系。现在法律要求越来越严，法律服务市场越来越成熟，行业风险也就越来越大。你承办一项业务，做得好不好，哪些需要注意等，就需要律师所有有一个体系督促你，帮助你提升。有些律师所有主办律师制度，保障案件的办理质量。每一项法律事务、法律文件等等，必须由主办合伙人审查，这样就可随时指导你提升质量，日积月累，就不得了。

6、晋升机制。了解律师所有无出口，出口是什么，有无可能去发展。

(二)专业方向的选择。行业需要专业化人才，需要突出专业特长。选择时，需考虑：

1、市场。你选的专业是否是成长较好的市场。

2、兴趣爱好。只有有兴趣，才能发挥主观能动性，要把兴趣与市场结合起来。

3、所在律师所能否给你的专业

发展提供业务支持。一、二个合伙人是领域专家，同时他所带领的部门在律师所中的业务相对成熟，有一定的市场占有率，这样，团队会带着你走，同时自己努力，逐步提升自己的水平。4、慎重，不能心血来潮。用二年的时间摸索，从最基本的事务做起，多观察、多了解、多思考，一旦选中，坚持不懈，锲而不舍，才能成功。(三)执业道德、风险防范注意事项。目前，律师业内受投诉多的主要是私自签约、收费、工作不尽职、承办业务存在利益冲突。这些属于道德标准问题，是另外一件事，不是我们今天要探讨的话题。今天我们的前提是，做一名遵纪守法、遵守行业规章、敬业的律师。我们要做到：1、谨慎。刚开始执业，不懂没关系，就是要多问。2、自律。严格按行业规范、执业操守办事，要顶得住诱惑。出现问题的，就是不该做的，看在钱上，做了；不该拿的，看在钱上，拿了。抱有一种侥幸心理，因为这是违规，不是犯罪。有些人是顶不住诱惑，有些人是要耍小聪明。3、服从管理。这个职业的特点是独立性强，易造成有组织、无纪律。必须要服从所在律师所的管理。律师工作是一项非常严谨的工作，容不得半点差错。三、刚进入律师业时要注意的问题。1、正确处理生存与发展的关系。刚进入律师业，生存压力大，但是要处理好生存与发展的关系，一定要平衡，两条腿走路，一手抓生存，一手不能忘专业，不能放弃对专业追求。2、处理好眼前利益和长远利益。当两者冲突时，要放弃前利益，这是最合理、收益最好的选择。3、充分借用律师所提供的条件。有机会就学习、就请教、就合作。刚执业前两年，最好不要独立承办案件，要和资深律师合作，去学习，否则，自己风险大、浪费大。虽然

要分出一部分利益，但换来的是对你的支持和经验，反过来，他也会与你合作。4、律师业是一个非常好、非常具有挑战性、非常具有实现自身价值机会的职业。同时，大家对律师业的困难、压力一定要有充分的思想、心理、经济准备和思考。准备充分了，就能耐得住、捱得住、熬得住，最终才会成功；准备不充分，就会半途而废或者走歪门邪道。希望大家都能进入律师业，我们共同让律师业发展，并且在律师业中有所成就。今天我讲的这些希望对大家有一些帮助，我会非常高兴。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