

我们怎样做律师? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E6_88_91_E4_BB_AC_E6_80_8E_E6_c122_485688.htm 我们怎样做律师? ----

也谈“我们为什么做律师” 刚刚过去的2004年，有些往事将随风而去，有些往事却并不如烟。并不如烟的往事自然给我们留下了记忆的证明：从年初胡锦涛总书记等中央领导对律师工作的重要批示，到年末全国律师协会在全国行业协会成就汇报展览会上的精彩亮相；从被誉为律师界的“同一首歌”的“法学与法治巡回讲坛”继走过广州、佛山、昆明、太原、天津、重庆、福州、厦门之后的第九站落地长沙到“第四届中国律师论坛”在美丽的古城合肥成功举办；从第15届亚洲律师协会会长会议在北京召开到第3届全球主要城市律师协会会长峰会在上海聚首；从司法部领导提出地方律师协会领导全部由执业律师担任的改革举措到海南、浙江、江西、江苏、河南、湖南等地律师协会的成功换届；从律师制度恢复重建25周年的系列庆祝活动到全国律协推出的第一批全国优秀律师事务所和优秀律师名单的即将出炉；从教育整顿活动的学习动员到整改验收阶段的胜利“收官”；从广东律师人数率先突破万人大关到北京律师的合并重组乃至“全国八所联盟”的论证和筹备；从年头全国律协《律师执业规范》(试行)的出台所引出的“游戏规则”话题到岁尾北京一律师事务所被判向客户赔偿800万元震惊律师界而带来的律师执业风险思考..... 并不如烟的往事让我们看到，“中国农民调查”已经告一段落。同时，也让我们感到中国律师也需要调查：调查我们的生存环境和发展状态，调查我们的行业建设和业

务拓展，调查我们的执业规范和职业道德，调查我们的管理策略和发展战略……因为记忆，因为调查，因为发展，就需要反思，需要深思，需要构思。摆在我们面前需要反思与深思的现实问题是：我们为什么做律师？我们做律师为什么？如何做一个合格的律师？如何成为一个优秀的律师？简而言之，我们需要建构一种什么样的执业观。提出这些问题的是北京律师，需要思考的却不仅仅是北京律师，应当是全部中国律师。显然，提出问题的潜台词就是因为律师业本身出了问题，那么，我们的执业观到底出了什么问题？坦率地说，我们的律师执业观的确出了问题。从主观方面看，部分律师存在四个方面的问题：一是执业动机功利化。不少人都在想只要做律师就能赚钱，尽管这些年在律师队伍的迅猛发展当中，确实涌现出了一批优秀的律师，但不可否认也有一些律师就是为了钱才做律师。二是执业目的庸俗化。某些人做律师为什么？就是为了钱，或者为了堵一口气，或者为了某种可能未必能说出来的愿望。三是执业行为商业化。他把所有执业方面的一案一讼、一点一滴都理解成商业行为。四是执业信仰模糊化。对律师职业的未来毫无信仰，一片模糊。从客观方面看，整体上存在四个方面的问题：一是执业文化建设比较缺乏。不管是律师事务所还是律师管理层面，原来很少考虑过律师文化的问题。从这个角度理解，说明我们执业文化建设还比较缺乏。二是执业管理还有缺位。这次教育整顿活动中，从中央到地方各级领导的讲话都谈到了我们管理中存在缺位的情况，不好管、管不好、怎么管，都出现了不同程度的问题。三是执业环境欠佳。严格意义上说，不管是社会环境还是我们本身的执业环境都出现了非常恶劣的情景

，尤其是在刑事业务当中表现更加明显。四是执业规范还缺乏权威。尽管各地律师协会都在不同程度地做了一些可贵的探索，但现在最重要的问题是缺乏权威。我们应该制定一套什么样的规范，显然是一个难题。亚里斯多德说过，法治就是制定一个大家能看懂的并能得到普遍执行的法律。我们在规则的制定和实施上是不是应该认真研究如何制定一个大家普遍遵守并有权威的规则。问题是现实存在的，那么，究竟是什么误导了我们的律师执业观？我们可以发现，首先是社会认识的偏差导致了不管是社会还是我们律师自身对律师执业观都发生了偏差。社会偏差有四个方面：一是以为什么人都可以当律师，导致现在律师队伍当中出现了一些鱼龙混杂的情况；二是以为律师都很有钱。确实，可能北京、上海等地律师相对于其他城市的律师收入要高一些，但是从整体来讲，律师执业收入应该算比较低的；三是当一个律师非常容易，我曾经把律师分成四个阶段，第一阶段是“当一个律师”，第二个阶段是“做一个律师”，第三个阶段是“像一个律师”，第四个阶段是“是一个律师”。实际上当好律师、当一个优秀的律师要有非常长时间的积累；四是以为律师就是为坏人说话的，这就是社会对律师作用认识的严重偏差。另外，我们的制度设计对律师定位存在的模糊认识，也导致了自身对律师执业观的偏差。从社会属性上看，律师这个职业具有服务性、有偿性、平等性、自治性的特性。这四个特性决定了律师业应有如下定位：一是社会公共管理人才的储备库；二是法律家共同体的主力军；三是传道授业解惑的法律之师；四是高度自治、严格自律的法律行业。实际情况却截然相反，概言之，当下的律师定位有四大不足：

其一，不是“官”；其二，不是“家”；其三，不是“师”；其四，不成“行”。提出问题、发现问题的目的是解决问题，那么，我们究竟应该建构一种什么样的执业观？首先，要把握四个“业”。第一就是职业，如果说你仅仅把律师当成一个职业，那就仅仅是谋生，也就是赚钱，如果停留在这个阶段，他的执业观肯定有问题，肯定有缺陷。第二是专业，我们经常讲律师是吃专业饭的，这是一个需要高度智慧高度技巧的专业，所以我们要把律师从职业提升到专业。第三是行业，要立足从专业上升到行业，任何一个律师就代表一个行业，比如社会上对律师产生好的印象或坏的印象有可能就通过一个律师来体现。所以任何一个律师都要考虑我是这个行业的一部分，我就是这个行业的形象代表。第四，我们应该把律师当成一项事业，一项终生追求的事业。这时，律师的执业观基本上就达到了一个比较清晰、比较理性、比较客观的阶段。其次，要明确四个“以”。第一，要以法为业。以终生追求法律至上为永远不变的信仰；第二，要以德为本。恪守职业道德，表现职业良心，永远是一个律师的基本道德素养；第三，要以质取胜。质量如何，既能展现律师的水平，更能体现律师的能力；第四，要以诚取信。不讲诚信，不用说做律师，连做人都很困难了。最后，要瞄准两个“化”，一是要优化执业环境，二是要强化管理水平。尽管这是一个老话题、老难题，但还必须要有新思路。有了新思路，才能有新环境、新气象、新水平。如果说想做律师是一种愿望，要做律师则是一种选择，而敢做律师则是一种决心和勇气，能做律师就是一种水平和能力。看法决定想法，想法决定说法，说法决定方法。看法也好，想法也罢，最终汇成

一句话，那就是说法，也就是执业观的说法：我们应该建立一种以职业为基础，减少功利化，增强荣誉感；以专业为中轴，减少大众化，增强紧迫感；以行业为依托，减少个人化，增强责任感；以事业为目标，减少商业化，增强使命感的律师执业观。同时，还要以法为业，以德为本，以质取胜，以诚取信。最后，在优化执业环境和强化管理水平的前提下，用服务创造价值，用奉献塑造形象，用信任打造品牌，以实际行动改革错误的执业观。黑夜给了我们黑夜的眼睛，我们要用它寻找光明；父母给了我们丰富的大脑，我们要用它思考人生；时代给我们律师这个职业身份和角色，我们要用它体现法律专业的特色，表现律师行业的本色，展现律师事业的出色。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