

快快乐乐作律师-----《留住好律师》序 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__E5_BF_AB_E5_BF_AB_E4_B9_90_E4_c122_485692.htm 我们开始写这本书，是为了证明我们所说的“快乐律师”（Happy Lawyer）与实际的执业生活是不矛盾的。此书的目的是帮助律师事务所在律师执业过程中通过关心律师们的需求来提高他们对工作的满意度，也是为了帮助每位律师追求并寻找到一个完美的职业。每一名律师都是一名独立的实践者，他们对是否从事律师职业及在哪儿从事律师职业有绝对的决定权。在律师事务所及律师职业中，决定一个律师事务所和这个律师成功与否的因素，与这个律师是否会坚持将自己的才能与智慧贡献给这个律师事务所有直接的关系。就像一个运动团队中的一名运动员一样，一个法律团队中的每一名成员都是这个团队的“智慧之源”，律师是这个团队最重要的“财富”；相反的，一名出色的运动员如果离开团队就变得无足轻重，因为他无法将个人的才能展示出来，个人潜力也无法得到全面的发挥。个人、团队与实践之间的关系是相互的。法律团队与运动团队不一样的地方是，法律团队不会像运动团队那样付给运动员巨额的工资，或者给运动员同时配一个或者多个教练员对其进行个别培训，在大的比赛之前给他们很多的集训机会，还有媒体的宣传和运动爱好者的追随与支持。在这个方面，有的律师事务所甚至不会给一个律师签雇佣合同。律师每天都在考虑他所任职的律师事务所是否会给他最好的发展机会，很多律师事务所甚至没有意识到这个明显的问题。我们在律师执业和提高他们工作满意度方面所做的工作已经

告诉我们，大部分律师对工作都是不满意的，我们应对这一问题给予极大的关注。例如，密执安一个律师协会最近的一项调查显示，47%的律师对工作不满意，83%的律师表示他们在从业刚1个月时就感到工作的压力，并且感到力不从心。律师喜欢这个行业，但却不喜欢他们的工作。律师事务所在制定工作重心时也会将重点放在吸收一流的律师和大力发展客户上，而很少关注提高律师工作满意度，保证他们所雇佣律师工作的稳定性。律师也是普通人，他们也渴望过一种平凡快乐的生活。但事实是，他们的这种渴望与他们的现实生活是无法统一的，他们所渴望的生活是无法实现的。律师意识到他们对工作不满意是源于律师工作的性质，并且他们无法改变这个现实。一个从业42年的资深律师在读到我们这本书的题目时意味深长地说：“如果你们能找出‘提高律师工作满意度’的方法，那么你们这本书的销售量会是一个天文数字”。律师们对提高本身工作满意度的这种无望的态度也正是困扰我们的问题。在我们看来，律师对工作的满意度与他们能否保持工作稳定性之间的关系是很明显的。一般来讲，律师事务所、律师和律师管理者，他们在提高律师工作满意度或者为律师行业留住优秀律师方面的工作侧重点各不相同。对工作满意度缺乏重视的原因之一，是人们普遍认为从事律师职业本身具有一种特权优势。律师职业是每一个人都想从事的，但只有通过现实生活中的各种考验以及各种法规考试的人才能去做，而且，既然有这么多人想从事这一职业，那么这一职业本身肯定具有优势，律师对他们想从事而现在正从事着的职业也一定是满意的。所以，很少有人会去注意提高律师工作满意度的想法，更不要说在律师的现实生活

与工作中去实施提高他们工作满意度的行动了。另外还有一种观点认为，已经已经有这么多律师了，那么如果一部分律师对工作不满意，继而转入其他行业，这对整个律师行业是好的，因此，不需要提高律师的工作满意。受这种观点的影响，一些律师事务所对待律师就像对待商品一样，换一个律师就像换一件办公用品一样随便。一名律师事务所主任告诉他的合伙人：“同事就是可以随时更换的商品”。律师事务所所有这样的主任是可悲的，更不要指望他来采取什么措施来提高本所律师们的工作满意度了。事实上，在美国存在着一种反对律师的情绪，这在人们日常对律师的评论中表现得非常明显。基于上述这些原因，对于律师满意度的态度与观点及现在是可想而知了。其实律师也做出了大量的牺牲。在律师行业里，律师在确实帮助了人们并做出成绩的同时，他们在金钱上得到酬劳和在业务上取得收获是理所应当的。可是金钱的获得与付出的劳动成正比的，就像中国谚语所说：“有所得必有所失”，将这句话应用于律师职业有一些恰当。在律师付出劳动得到报酬的同时，他们的生活也充满了单调、烦闷和压力。而且有一部分律师认为他们的工作吃力不讨好。因为他们之所以去从事这个行业，是因为这个行业需要人去做，不是人人都能通过自己来解决一些法律问题的。基于律师本身的工作性质，一些人将“律师执业应该有乐趣，律师需要全身心地享受生活与工作的观点”视为异端。但作者约翰·帕尔斯说：“律师工作悲哀地找到了我们，我们必须去寻找乐趣，而这就是我们的兴趣所在。”律师也同样认为，他们是政府部门的分支机构，他们明显地感觉到他们所肩负的责任。他们是法庭的官员，他们也非常认真，虽

然有时他们会以辩护的名义走在法律与道德的边缘，有时也许会违背道德。不像医生，他们没有被教过，也没有学过“礼让”与“公平”这些课程。律师的职责就是维护他们的客户的最大利益，将客户的问题看做是自己的问题。他们的惯性思维是：当他们在为客户进行辩护的时候，他们必须确认客户的观点就是惟一正确的观点。当然事情都有它的两面性，律师们还会贡献自己的时间与智慧，去帮助那些更不幸的人们，部分原因是国家政府要求他们这样去做的，但更多的因素是他们确实想回报这个社会。事实上，律师为了自己的法律工作，在时间、金钱与家庭方面做出了很大的牺牲。他们的处境、他们本身的工作性质以及公众对他们的误解要求他们的国家、州和地方律师协会为增加社会对他们的理解而多做工作。在造成律师不满意度的众多原因中，主要一个是“金手铐现象”。一些律师告诉我们，他们之所以继续从事律师行业，是因为从事律师职业比从事其他职业的收入高，但是他们的高收入是与他们的高智慧以及他们的付出成正比的，在他们的收入与生活问题上，只有继续维持或者进一步提高他们现在的收入水平才能满足他们的生活需求。在律师职业中，对收入的期望值是很高的，与从事其他职业的美国人相比，成功的律师有可观的收入。例如：一个普通的四口之家的美国家庭，他们一年的生活费用是2.5万美元，而一个律师的月工资却是这个数字的两倍。美国劳动统计局的统计数字表明：1998年美国人的平均周工资是523美元，而法官的平均周工资是1290美元，比国家平均周工资的2倍还要多。法官的收入在律师的收入水平中是占中等的，而一些个体律师的收入会更多。在写这本书的时候，我们还采访了法学院的

学生、一些有抱负的律师、法官、政府律师、律师事务所的合伙人、个体律师和自己经营律师事务所的律师、家庭律师、为“BIG 5”会计事务所工作的律师、顾问、还有那些曾经从事法律行业继而又从事与法律有关或者无关的工作的人，凡是与我们就有关问题交流过的人都很坦率。为了表示我们对他们的尊敬，同时又能充分利用这些信息，我们对一些典型事例进行了修改，我们想要更多地传达一些现实而不是单单为记录一些更确切的数字。尽管在这本书里提到的一些事例在一些律师事务所确实存在，并且有些问题在律师事务所是普遍现象，但我们没有试着去研究那些统计数字的结果，本书所举的例子只是为给大家提供一些提高律师工作满意的借鉴而已。尽管我们对提高律师工作满意度的事情做了很多的采访，其实在这本书里所谈及的都是律师最平常的经验。我们自己也经历过，我们的朋友和同事也经历过，我们咨询过的专家、我们所读过的大量的书籍、我们所参加的一些会议也都提到了这些事情。事实上，我们所讨论的这些问题在法律生活中是非常普遍的。我们并没有说服那些对这些数据持有怀疑想法的作者去接受这些数据的意思，而是要同那些同样也对这些问题感兴趣的人、与那些想改变而不是选择放弃、离开目前职业的人及整个法律界来共同分享这些信息。与那些曾经在律师行业的各个方面都有过接触的律师们进行经常性的交流，给了我们大量的能反映律师执业与工作满意度之间关系的信息。我们已经相信，那些真正快乐的律师是大多数律师事务所最希望留下的那一类型律师：这一类律师是那些“本身难以被替代、他的高效率高价值的工作”的律师，即我们称为“优秀律师”的那一些人。充分利用律师事

务所的资源来培训和发展律师的结果，不仅会增加律师们的满意度，而且还会使律师事务所经营得更加成功、使律师们更加安心踏实地工作、也使客户更加忠诚。尽管在很多律师事务所内部对律师的培训是经常的，但这些培训通常只是大量的法律培训，很少有以下内容：专业化的培训、客户的需求倾向、行业礼貌、辩护、生活平衡、职业策划、职业挑战等，还有一些类似问题。很多律师事务所通过内部学习来帮助律师完成他们的法律再教育，但要说明的是，这些培训只是针对律师群体的，而不是针对律师个体。这样通过很多的律师组织，无论是律师事务所、法律部门还是法律代理机构，在培训和激发律师“智慧”方面，所做的实事微乎其微。我们所说的“最好的战略”就是探索这样的目标。确定律师职业发展的每一阶段是律师职业策划成功的第一步。每一个律师都应该拥有成功、有趣、有成就感和有挑战性的职业，当然这既不能违背职业道德，也不能背叛当前所在的律师事务所，这需要计划与勤奋。我们确信所有的律师事务所都把成为最好的律师事务所作为本所的目标，当然也包括培训最优秀的律师，这样的律师事务所给他们的律师提供了最好的条件，让他们成为最好的律师。当每一位律师都能得到满足，并确信他当前所任职的律师事务所是最好的律师事务所之一的时候，留住好的律师就不再是问题。我们为成功地发展我们的事业而努力奋斗着。在我们的奋斗过程中有各种考验、有失误，也有成功和满意，通过这些，我们相信大部分律师对自己的工作及律师事务所已经形成了一定的看法，尽管有很多的不满意、烦恼和来自律师工作及律师事务所的反面事例，但这一切都是可以被理解的。当很多律师告诉我们他

们为了在律师事务所找到满意而进行的奋斗后，我们便成立了一个咨询事务所，专门为律师事务所提供了建议，告诉他们怎样才能使律师保持稳定地工作，并且这个事务所得到了发展。这种为了找到工作满意度的奋斗会持续很多年。现实就是现实，因为，当律师发现他们为了找到满意工作而做出的奋斗是无益的时候，再加上来自这个行业与律师事务所的各种问题出现的时候，他们最后会选择辞职。我们个人的成功及构建职业的工作已经告诉我们：“快乐律师”并不是矛盾的。我们希望这本书能帮助个体律师及律师事务所正确地理解这个问题，并着力提高律师的工作满意度。我们相信是应该认识并真正理解“满意”和“快乐律师”概念的时候了。我们真诚地希望这本书中所提及的建议和策略能有效地改变和提高律师对工作的满意度，并能让他们以最大的热情服务于社会。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