

做律师其实很简单 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\\_81\\_9A\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_E5\\_c122\\_485909.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E5_81_9A_E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_c122_485909.htm)

2006年3月14日，应《通向律师事务所成功之路》作者高云的邀请，我去广州中山大学参加了由高云所在的律师事务所与中山大学法学院举办的有关中国律师业的发展现状及青年律师的成长的交流会。因为我不是主讲嘉宾，所以没有太大的压力，但是面对一群法学院的学生，我真的不知道从何处开始和他们讲律师的成长和发展。法学院的学生都很纯真，他们大都对法律忠诚、对知识忠诚、对书本忠诚、对老师忠诚，他们对法律的认识和了解大都来自书本和老师，而我们这些从社会实践回来的人，能给他们的东西往往与书上说的和老师说的有冲突，有的甚至是截然对立的。搞不好就会成为无休止争论或对抗，所以我庆幸自己没有说太多。现在整个社会给法学院学生的总体感觉是：找工作难、做律师更难，做一个有成就的律师难上加难。作为过来人大都也只能给后来者这么说：道路是曲折的，前途是光明的。做律师果真有大家说的那么难，想的那么难吗？在回答这个问题前我们还是先从生活中常识开始吧。甲对乙说：请把这份文件送到402房间。如果甲和乙是共事多年的同事或者生活中的老朋友，自然知道这个402房间在哪里，这个文件要送给谁。但如果甲和乙是第一次见面或第一次合作，让乙来完成这个任务显然就很难，因为天下的402房间有无数个，要确定哪一个402房间才是真正目标，可能一辈子都完成不了。前后两者的区别在于信息认知上的差异，一个简单的问题后面往往隐藏着很多基础的信息。

“请把这份文件送到402房间”。这一句话背后的隐藏的信息有：文件必须送到特定的人，这个特定的人就在402，而且与甲长期保持工作联系或合作；1、这个402房间在哪个国家；2、这个402房间在哪个省份；3、这个402房间在哪座城市；4、这个402房间在哪个区；5、这个402房间在哪个街道或哪条路；6、这个402房间在哪个小区；7、这个402房间在哪幢楼；8、这个402房间有谁；9、这个文件要送给402房间的谁；10、这个402房间在还有谁有权接收这份文件。就“请把这份文件送到402房间”，一句话后面就有这么多的问题，必须让乙知道或了解，如果信息缺陷就会导致乙无法完成任务。这是问题的一个层面，另一个层面的问题是，即使是乙完全掌握了上述信息，如果是第一次去完成任务，依然会有一个寻找过程，一路上要不停地问人，才能以最快的速度找到这个402房间。但是只要去过一次，以后甲再让乙把文件送到402房间，就不会有什么困难了。现在法学院的学生，四年所学到法律理论和知识相当于那份文件，如果把目标定位于律师，则律师相当于那个402房间。我们的教育仅仅满足于“学完法律去做律师”这一句话所表达的意义，与“请把这份文件送到402房间”的意义和价值是一样的，所以法学院的学生毕业后从事律师职业不知所措，也就不奇怪了。再看一下，从1到10是什么过程，完全是行路的过程，所以从法学院毕业的学生，如果人从事律师职业，必须像学走路一样地学习如何做律师。所有的难点都在于，从来没有人告诉法学院的学生，从学生到律师的路径。现在法学教育所做的是让学生知道什么是法律，其实就是告诉学生那份文件是什么。从业多年的律师则总在谈论自己成就，其实是告诉后来者402的房

间有多漂亮、多豪华。而从1到10的过程路径，则很少有人愿意说起。可能的情况是：法学院的老师不知道怎么说，因为他们也不知道从一个学生到律师的过程；已经过来的人似乎也是没法说、不能说、不好说、不想说、不愿说，更深层的意思是，从一个学生成为一名律师，要做许多见不得人，见不得光的事。事实确实也是如此，很多所谓成名的律师，如果把他们自己成长经历全部抖露出来，可能不仅仅自己要进大牢，可能还要连累一大群人进大牢。因为律师的成长之路是如此晦涩，律师的成长之路就成为了一门“只可意会、不可言传”学问。中国律师业从1979年恢复以来至今有二十多年历史，整个行业都被社会的阴暗面和行业本身的阴暗面笼罩着，使纯粹的法理学理论、教育工作者及从单纯得像一张白纸似的法学院毕业的学生，无法看清律师行业的庐山真面目，也很少有人有勇气和能力去超越这晦涩现实。我们还是把问题摆上桌面来谈，“打官司凭关系，胜诉\*交易。”这是真的吗？显然这个命题是错误的，而事实上90%以上案件，没有关系、没有交易照样可以打赢官司。正如病人不给医生送红包，医生照样会给病人认真做手术一样，只有活得不耐烦，做法官做得不耐烦人，才敢以身试法。笔者从法官到律师，这么多年来一直在努力把那些所谓“只可意会、不可言传”的学问变成既可意会也可言传的学问，经过几年探索和实践，得出的结论是：做律师其实很简单。所有的学问归结成两个字：坚持。成为一名执业律师后，最多坚持三至五年，一切的问题，所有的痛苦、迷茫、困惑都将成为过去。需要解决的问题只有一个，就是这三到五年中怎么活下来，解决好三到五年的生存的基本问题。如果从学生成为律师后，坚

持一定要用做律师赚来的钱养活自己，那么大部分人是无法坚持下去，这也就是最近几年中国律师业的从业人数停滞不前的原因所在。就我国目前的律师现状而言，律师大都以个人为单位为社会提供服务，执业律师个人就是一个事业单位，同时律师又必须以盈利为目的，所以律师个人是一个带有商业性质的个人事业单位。试想一下，一个企业或公司，没有足够的投资可能产生效益吗？律师也是一样，必须有一个先投资再收益的过程。在此需要调整的首先是观念，做律师必须先投资再收益，而不是先收益再投资，很多年轻律师无法在这个行业立足，因为他们总是执着于先赚到钱再投资，所以程序颠倒了，自然就不会有好的结果。观念调整后余下的才是能力问题，有没有投资能力。做律师需要家庭或个人为自己的职业生涯进行再投资，按现有行业状况看，至少要准备三年投资。首先是解决自己生存问题，其次才是交际成本。对于家庭条件比较差的，则需要找一个既能实践又能获得基本生活保障的工作，比较理想的就是选择律师事务所做律师助理或公司法务。在此有个怪现象，很多法学院的学生大学毕业后，继续读研究生有愿意投资自己，但是一旦做了律师似乎就只有一个目的——赚钱。导致越想赚钱，越赚不到钱，最后只能黯然离开律师行业。俗话说，一个棒槌在庙里呆三年都会念经，无论在一个行业只要有耐心和毅力在里面沉淀三到五年，行业中的技能、技巧、经验、门道自然就会了然于心、无师自通，律师这个行业也是一样。如果有幸遇上一位好老师，愿意全力栽培和成就你，那将会事半功倍，很快就会领略到一名成功律师的风光。做律师就是这么简单。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)