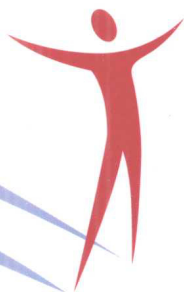


成功，你上路了吗？



在路上

WALKING FORWARD
谢长宇 著

从律师助理到成功执业



这不是一本刻意高调的励志图书

它只是一位比你先上路的年轻律师真诚而生动的行路体验

讲述真实的成长环境 讲述真实的成长领悟



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

在路上

WALKING FORWARD

从律师助理到成功执业

谢长宇 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

在路上:从律师助理到成功执业/谢长宇著.—2
版.—北京:法律出版社,2010.3
ISBN 978-7-5118-0608-6

I. ①在… II. ①谢… III. ①律师—工作—经验—中
国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第048454号

©法律出版社·中国

责任编辑/李天一

装帧设计/乔智炜

出版/法律出版社
总发行/中国法律图书有限公司
印刷/北京外文印刷厂

编辑统筹/市场研发部
经销/新华书店
责任印制/吕亚莉

开本/787×1092毫米 1/16
版本/2010年4月第2版

印张/17.25 字数/223千
印次/2010年4月第1次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782 西安分公司/029-85388843 重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636 北京分公司/010-62534456 深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5118-0608-6

定价:28.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

前言：小马也能过河

2001年，我终于下定决心要做一名全职律师，原因很简单，我所在的企业要裁员。虽然在这之前，我已经拿到了律师资格，也在企业和律所做过一段时间法务和律师助理。但真正要开始独立在律师业打拼，我心里仍然深感不安，不知道前景如何，这估计与现在看我这本书的许多读者的心理是一样的。当时我也向一些老律师们咨询过，律师这个行业难不难做、我能不能做。回答有好多种，有鼓励的也有劝止的，其中印象最深刻的是——“做律师，你有案源吗？你在法院有关系吗？没案源没关系，最好别进来。”按照这个标准，我当时什么都没有。我不是法律科班出身，因此不会有什么同学、同事的在法院，我那时二十多岁，还交不到什么老总级的朋友，因此也拿不到什么丰厚的案源。除了我自己掌握的还谈不上多深的法律知识和实践经验，对于律师职业，我基本上是一张白纸，或者用今天的话来说是“零起点”。但我当时没有什么后路可退，也找不到更好的选择，对老律师们的话做了一番自己的理解之后（见本书第四部分），我一咬牙进来了。

入行之后，我也并不是一帆风顺的，我进出了好几家事务所，我曾经拎着提包在大街上茫然，我的业务重心也经历过几次调整。但慢慢地，在经历和磨砺之中，我发现自己开始上路了，我对法律和法律的运行有了更为深入和具体的认识，我的执业能力开始娴熟，我开始有了自己的固定客户。2004年4月，我登上了一个新的台阶，我成为了一家新所的合伙人。又过了一年多，我成为了这家事务所的主任合伙人，我有了自己的团队，有了属于自己的办公室，我还担任着十多家企业的法律顾问，他们是我稳定的客户和案源，在我的客户群体中，我还

有了一些小小的口碑。

这些并不能证明我已经是一个成功的律师，我也并没有自认为已经可以做别人的老师来开坛讲课了。只是，当我的助理们和一些年轻的网友向我谈到该如何开始自己的职业生涯时，我觉得我至少已经将一只脚迈进了律师职业中，可以将我的一些亲身经历和心得与他们分享，这对他们也许会有所助益。这是我写作的最初目的与最终目的，而在我动笔写作的时候，我还根本没有想到这些文字有一天会变成一本散发着油墨清香的书。所以，**这绝对不是一本堪称“圣经”的传世大作，我也绝对不是一个口吐真言的大师，这本书的唯一本色是真实，真诚和实在，用真诚的心态讲实在的话，关于律师职业，关于从律师助理起步的新律师的成长。**

中国有句老话，叫“大道不繁”。对于新律师的成长，我觉得在小学课本上学到的那个“小马过河”的寓言就能代表我现在的体会。对于一名刚刚拿到或者还没有拿到资格的新手来说，要成长为一名能够独立执业、能够以此作为衣食饭碗的职业律师，就像小马要渡过前面那条不知深浅的河。这条河，有人会说它跟脚背一样浅，因为他已经是个“大腕”，也有人会说它深到足以没顶，因为他的同伴就已经被冲走了。其实，如果你真正下水勇敢地向前走，你会发现——河水既不是那么深，也不是那么浅。如果你是一匹勤奋而又肯思考的小马，如果你向着彼岸坚持前行，你一定可以蹚过去。因为，我自己就曾经是那匹小马。我不是科班出身，我和你一样没有做市长的爸爸、做院长的舅舅，我起步时也没有贵人相助拍给我一个百万元标的的案子让我练练手。你的基础比我好，你的功底比我扎实，我都能过，你为什么不能？

丢开那些四处可见但却没有实际用处的慨叹，放下那些自我框定、自我陶醉的高谈，看准脚下踏着的真实处境，一步一步，在路上前行/潜行，这是我给自己以及愿意聆听我的建议的朋友们的“真言”，真诚而实在的一己之言。

Contents | 目录

第一部分 确认你的选择

成功←坚持←选择

- 3 第1节 你要做律师吗
- 16 第2节 适合你的事务所在哪里
- 24 第3节 你是他们要找的人吗
- 32 第4节 好老师在哪里
- 40 第5节 如何度过执业生涯的“羽化”期

第二部分 心态与准备

上路前的整理

- 51 第1节 老师是你的第一桶金
- 62 第2节 执业之初的心态
- 69 第3节 律师助理行为守则
- 80 第4节 做律师的知识准备
- 85 第5节 关于业务以外的读书

第三部分

工作与技能

在实践中潜行

- 93 第1节 **律师助理的工作内容**
- 100 第2节 **像成熟律师一样思考**
——训练你的职业思维
- 111 第3节 **像成熟律师一样工作**
——培养你的工作习惯
- 122 第4节 **基本工作技能之一**
——文书写作
- 143 第5节 **基本工作技能之二**
——文件与证据的管理
- 153 第6节 **基本工作技能之三**
——如何接待当事人
- 160 第7节 **关于诉讼**
——进门七件事
- 181 第8节 **关于调解**
- 187 第9节 **如何当被告律师**
- 192 第10节 **关于人身赔偿案件中的律师代理**

第四部分

客户与拓展

最后的50米

- 199 第1节 **你的客户在哪里**
- 208 第2节 **努力成为企业的顾问**
- 213 第3节 **如何做好企业法律顾问工作**

222	第4节	从法律咨询中收获业务
229	第5节	客户营销策划与实例
241	第6节	理性对待同行竞争
248	第7节	关于收费
252	第8节	计划你的团队

附录：精彩网友问答

258	回答 潜水宝宝:	女孩子是否适合做律师
260	回答 zhouqing20:	关于法学教育
262	回答 法律人123:	关于正义与面包

第一部分

确认你的选择



第 1 节

你要做律师吗

律师这个行业其实是个层级分明的行当。这种层级的划分不仅是你在目前阶段遇到的,而且是一种永远的客观状况。

你要做个什么样的律师呢?你对这个问题的回答会决定你一生的走向。

在很多电影、电视、文学作品里，刻画勾勒了很多的律师形象。你肯定也有过很多对律师的直观感受，或许你就是因为心仪某个大律师的风范气度才义无反顾地投入到这个行业中来，或者你还有其他的动因。总之，你肯定是认为做律师能够实现你的人生价值，在内心将律师职业锁定为你为之奋斗终生的事业。

但是，律师行业难道真的就如世人所描述的那样道路宽阔并铺满鲜花、充满掌声吗？难道所有的律师每天都是衣冠楚楚、行色匆匆地奔走在各个大楼吗？难道所有的律师都是年薪百万、宝马香车、豪门巨富吗？难道所有的律师都能一言九鼎、扶危解困、仗义执言吗？这些，对你来说还只是些虚无的概念，因为你还没有真正进入到这个你所向往的这个行业。

做律师赚钱吗？

谈到律师，很多人都会说，这是个有钱的职业，很吃香，很有身份，赚钱容易，工作轻松。羡慕者有之，嫉妒者有之，诋毁者有之，但真正明白律师行业个中之苦的，少之又少。今天我想算一笔账，我想通过算账，让对律师行业还没有真正了解的人起码清楚以下几点：

律师其实不赚钱

律师赚的是辛苦钱

律师赚的钱没有几个是自己的

1. 律师其实不赚钱

一个产品或服务赚不赚钱，要看它本身的成本有多少。如果是发射火箭，每次发射收个几亿元人民币，其实，发射成本加上保险费以及风险，一个火箭说不定还没有一个楼盘赚钱。如果是卖矿泉水，别看一瓶只卖1元钱，却是赚得盘满钵满，因为它的成本只有几分钱。大家都说律师赚钱，其实，大部分律师赚不了太多钱。我来给大家算算账。

按一件普通的民事官司收费1万元计算。首先,要付20%给事务所做提成,缴营业税6%,个人所得税5%,剩下七千元左右。律师预计要为这个官司支付包括文件打印费、资料查询费、交通费、通讯费等办案开支平均在两千元左右。至此,属于律师的收入为五千元左右。一件官司,大约的办理时间为3—6个月。每个月从这个案件获得的收入也就在一两千元。一般来说,一个从业3—5年的律师,一年可以承接这样的案件在6—10件,按10件计,年利润也就在5万元左右。这个数字基本上是一个中等发达地区的律师平均收益。多吗?其实不多。至于发达城市,收入的基数会高些,但成本同样高。

要成为一名从业3年、年收入5万元左右的律师,要付出的代价是多少?这个账可以这样算:法学院4年,费用以1.5万元一年计算为6万元。司考费用按两年过关计算,直接费用为4万元(生活费、培训费、报名费、书籍资料费),机会成本为4万元(如果不考试,工作两年能赚4万元)。那么拿到资格证的成本为14万元。然后,你从业,前3年,你不要指望赚多少钱,不赔钱就不错了。按社会平均收益,你3年的机会成本是6万元,于是,从法学院到一名从业3年的初级独立律师,你的直接成本和机会成本约20万元。这个成本是要在以后的收入中进行摊销的。

律师的黄金时期是35—45岁这10年,35岁前不要指望赚大钱,40岁还没有赚到钱,也就不要指望有多大的发展(这是对大多数人而言,有大器晚成的人不包括在内)。这10年时间是干事业、赚钱的好时机。每年赚个5万多元,扣除每年摊销的2万元成本,你就赚了个3万多元,即便再增加些,也就那么多了。比起种田的农民和下岗的工人(这些人我很尊敬,没有任何看不起的意思)可能好一些,但比较其他行业的人员,可能也就差不多或者差很多了。

2. 律师赚的是辛苦钱

我说这个话,不明就里的当事人或者只是在电视剧中见到律师的

人们肯定会不服,那么,我想从一个诉讼案件和一个非诉讼事务来说明律师赚的是辛苦钱。

我例举一件普通的民事案件,就以工伤事故的原告代理为例。但凡出现工伤事故,要通过法律途径来解决的,一般对方肯定聘请了律师,因为工伤案件至少要进行3个程序。如果要算上工伤认定程序以及对认定不服的行政诉讼程序,一件工伤案件弄个3年是没有任何问题的。假如我是原告代理人,能收多少费用呢?就算2万元吧(很多工伤律师,比如以前周某某律师,打工伤案子常受企业威胁,或者打赢官司钱拿不到),人家已经是工伤了,总不能再收得人家破产吧?那么,我要做哪些事情呢?(1)申请工伤认定;(2)申请劳动能力鉴定;(3)提请劳动争议仲裁;(4)参与争议仲裁的审理;(5)劳动争议诉讼起诉或应诉;(6)申请人民法院执行。等走完这些程序,时间已经过了2年,如果对方不服工伤认定或者申请重新鉴定,又要等1年。3年打一个官司,收2万元钱,不辛苦吗?

有些人觉得,律师还可以做法律顾问啊,顾问经常是平时不见人,拿钱的时候才出现,钱赚得很轻松啊。我是做法律顾问的,而且也做了几家企业的顾问,但我觉得做顾问也不轻松。做企业顾问要做的工作很多。企业所有的合同、文件要通过顾问,所有涉及法律的决策要和顾问商量,重大的谈判活动顾问也要参与。即便没有任何事情,顾问也要经常和公司管理层沟通,交换意见。如果你有4个以上的顾问单位,你绝对不会说自己很轻松。很多具体工作你必须自己做,助理只能帮你做辅助工作。

律师赚了钱,但这些钱是通过自己运用专业技能得到的,就像普通的农民工,靠肩扛手搬地赚钱,没白天也没有黑夜。很多律师每天都处于朝乾夕惕的状态,做事兢兢业业,做人如履薄冰,如果哪位认为律师赚钱轻松,我强烈建议他也来做。

当然,也有轻松的律师,这些律师占据在行业的高层,借用《格调》一书里的等级分类,他们是看不见的高层。就是这些律师,抬高了中

国律师的格调。

3. 律师赚的钱没有几个是自己的

再要说的是,律师的钱没有几个是自己的。首先,要交管理费。原先交的是注册费,自从行政许可法出台,不允许行政许可收费后,改成律师协会会费。每个律师缴纳的会费是每年2000多元。其次,几个人的合伙所要交纳律师协会会费,每个所每年1.5万元。一个3—5名律师组成的小所,要摊的会费是5000—7000元,会费支出要占律师全年收入的8%—10%。交给事务所的提成一般是20%—30%,个人所得税要自己申报。再次,律师收入的10%要用在知识的更新上,参加各种培训、购买各种书籍,这些平均要用去律师收入的10%左右,如果你没有达到这个比例,我建议你要加强学习了。最后,如果你是一个上升时期的律师,你10%的收入会用于开拓客户、品牌宣传上,你5%的收入会用于购置办公设备,10%的收入用于交通通讯。请你算算,你还有多少钱可以用于自己和家庭的生活和积蓄?

亲爱的朋友,你还会说“做律师很赚钱,所以我要做律师”吗?

律师是什么样的人?

我经常和朋友说,律师其实很苦啊,律师是典型的“三无”人员。哪“三无”呢?

1. 无固定职业

朋友说,你的职业是律师啊。我苦笑,我在他的公司是法律顾问,兼办公室打字员、电脑程序员,收账的时候兼业务员、电工,有时候还要看看机械设计图纸,哪里有什么固定的职业?很多律师身兼数职,在不同的场合以不同的面貌出现。这就需要律师有很强的适应能力

和学习能力。

2. 无固定收入来源

律师的案子都是一单一单地接的，做完这单，下单在哪里并不确定。有时候三年不开张，穷得半死，当然也有时候开张能吃三年。没钱的时候，找亲戚朋友老婆小舅子借钱度日；有钱的时候，忙着还从亲戚朋友老婆小舅子那里借的钱。

3. 无固定办公场所

你也许经常在电视上看到那些衣冠楚楚的律师端坐在装修漂亮的办公室里接待客户，但实际上大多数的律师总是在四处流动着办公，他们办公的场所通常有：

(1) 律所的办公室

当事人可以在律所的办公室见到律师，但并不是每个律师都有自己的办公室，尤其是那些新入行的律师。有些大所，除了合伙人有独立办公室，大部分律师都坐在大办公室。我去过一个律所，发现他们给律师分配的办公桌就是乒乓球台。更有些所，根本就没有固定的办公桌，一张桌子几个律师用是正常的。所以，很多律师基本上不去办公室。

(2) 茶馆、咖啡馆、中西餐厅、宾馆茶餐厅

这些地方是白领人士光顾较多的地方，律师是白领，所以也会在这些地方办公。这些地方收费一般不会很高，几十块钱就可以搞定，在这里会见当事人，说不定当事人会连这个单也买掉，所以，很多律师会选择在这些地方办公。

(3) 客户的办公室

有些大的客户，有很多空余的办公室，有些老总，希望经常见到自己的律师，所以，他们会安排一个相当于部门经理的办公室给自己的

律师(混得好的,可以是副总级别),这个办公室条件一般不会差,电话、空调、宽带、老板桌、皮椅带沙发,不过这始终是别人的办公室。

做得好的律师,会有自己的独立办公室,有自己的车子,有一切从事执业活动的装备,有滚滚而来的案源(这些就是财源)。这些都是他在或长或短的职业生涯里凭自己的能力和智慧赚来的。**问题是,当这些还不具备时,我们该怎么办?当我们还是“三无”人员的时候,我们如何为自己成为“三有”人员做好铺垫?**对于这个问题,一百个律师,有一百个答案。

律师是分层级的

实际上,律师这个行业是个层级分明的行当。这是句实话,如果你肯顺着这个事实再做深入一些的思考,你会发现这绝不是一句空话。

1. 顶级的律师

顶级的律师能够年薪百万千万,他们是行业中看不见的高层,因为他们的大部分时间不会在国内,在中级以下法院的走廊上,你看不见他们的身影,他们大多是上市公司、跨国集团的座上客,经办的是动辄亿数的融资业务和企业上市计划。他们的闲暇在高尔夫球场、滑雪场上度过。但是,你可以估计一下这些律师在整个律师群体里的比例,你觉得会有多大?

2. 行业的中坚

大多数能够独立执业的律师都属于这个行业的中坚力量,他们能够取得行业的平均收入,每年大概十几、几十万元的毛收入,拥有一套或几套住房,开着中档汽车,是很多人羡慕的中产阶级,但他们的生活