

THE PROFESSIONAL
DEVELOPMENT WAY OF LAWYER

北京市朝阳区律师协会 编

从 选择专业 到 做好专业

12位律师倾情讲述律师专业选择与成长之道

律师 如何 发展

兼外借

| 执业干货 |

| 专业进阶 |

| 经验之谈 |

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

THE PROFESSIONAL
DEVELOPMENT WAY OF LAWYER

北京市朝阳区律师协会 编

从 选择专业 到 做好专业

12位律师倾情讲述律师专业选择与成长之道

律师 如何 发展

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

律师如何发展：从选择专业到做好专业 / 北京市朝阳区律师协会编.
—北京：中国法制出版社，2020.12
ISBN 978-7-5216-1530-2

I . ①律… II . ①北… III . ①律师业务—中国 IV . ① D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 257413 号

策划编辑：李槟红

责任编辑：李璞娜 李槟红

封面设计：周黎明

律师如何发展：从选择专业到做好专业

LÜSHI RUHE FAZHAN: CONG XUANZE ZHUANYE DAO ZUOHAO ZHUANYE

编者 / 北京市朝阳区律师协会

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2020 年 12 月第 1 版

印张 / 17.25 字数 / 251 千

2020 年 12 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5216-1530-2

定价：68.00 元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>

编辑部电话：010-66075800

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926)

前 言

“士不可以不弘毅，任重而道远。”这几乎是每一位优秀律师同人的从业经历写照。从将律师作为职业选择的那一刻起，如何选择专业并做好自己的专业，便应是终身思考与实践的课题。

从业多年，我曾与许多青年律师有过交流，发现踏入律师行业的许多青年同行，虽满怀一腔热血，却往往忽略或是没有足够的信息与经验去进行细分专业领域的选择与深耕。北京市朝阳区律师协会教育培训委员会立足青年律师实际需求与从业困扰，邀请各个细分领域的优秀律师进行了系列讲座，取得了良好的反响，现将该系列讲座的讲稿整理成书，期望能惠及更多的青年律师。

律师执业领域趋于专业化与精细化，是目前法律服务市场的现实需要，更是未来的发展方向。通常来说，律师业务分为诉讼和非诉讼两大类，而这两大类下又有很多细分的专业方向，每一个业务方向在法律专业的知识要求、工作的主要方式与内容等方面还是会有很大差异。人的时间、精力都是有限的，每个人都存在自身的局限性，如果贪多求全或是随波逐流，有可能会陷入什么都会，但什么都不精的尴尬境地，这对青年律师的成长无疑是不利的。因此，如何选择专业方向，是初入职场的青年律师必须面对的问题。关于对专业方向的选择，有以下几个方面可以考量：

兴趣往往是专业选择的第一引领要素。律师需要终身学习、及时学习、深度学习，还需要不断全方位地锤炼各方面的能力。如果不是发自内心的喜爱，



这个过程将会是痛苦且难以忍受的。因此，是否真正喜欢自己所选择的专业方向，是律师能否将工作做得漂亮，进而做出一番成绩的重要基础。而在这个过程中，个人性格又具有比较大的影响，比如活泼开朗、喜欢与客户打交道的律师，一般来说可能更适合需要进行较多交流的业务领域，性格比较内向但认真细心的律师，可能更适合文书类工作比较多的业务领域。需要提示的是，所谓兴趣，一定是通过自己的实践和经历去确认的，而不能只凭借过往的认知与想象。比如，很多青年人往往并没有通过实习或者担任律师助理等实践了解律师行业的工作现状，而是通过一些书籍或影视作品，甚至是坊间传闻了解到律师行业光鲜亮丽的一面，并希望成为跟他们一样的人。那么，当真正接触到这一方向的工作内容后，会因落差而感到无法接受。

薪资与市场需求通常会成为影响选择的又一个重要影响因素。某一专业方向的市场前景如何，能否满足个人对薪资待遇的需求，是绝大多数初入职场的青年律师都会考虑的因素。以北京地区为例，如果没有较好的薪资待遇和市场前景，一个青年律师初入职场后，在或长或短的阶段内会面临巨大的生活压力。

除此之外，还有很多的个人主客观条件需要考虑，比如说是否能够接受长期加班、出差，是否在这个专业方向有扎实的知识积累，以及是否初步具备这个专业方向所需要的重要能力与素质等。不同人所接受的教育及个人能力是有差异的，对工作强度、工作压力的承受能力也是不同的，这对选择执业方向也具有重要影响。

但律师业务专业化并不代表割裂，律师的专业化程度越高，越意味着多领域作战与跨领域合作。以诉讼律师为例，虽然我们诉讼律师的执业方向是专业化的，但客户的问题和需求往往是模糊的，需要我们捕捉信息点去思考，以找到相对应的点。因此，基于客户需求，对一个案子进行多角度思考是对客户负责。有时还需要与其他领域的律师合作，以达到更好的效果。

坚持永远是律师成长之精髓。当你在真正通过考量自身状况与客观情况之后选择了一个专业方向，剩下需要做的，就是“不忘初心，脚踏实地，披荆斩

棘”。不要因为没有掌声而放弃梦想，持之以恒地在正确的方向上努力，鲜花和掌声会在未来等你——律师的成长之路，从来都是先有苦、后有甜。绝大多数律师在入行初期，都不会有丰富的案源和光鲜的社会地位，相反，还会面临较大的生活压力。从助理到执业律师，再到合伙人，或许需要十几年的积累与努力。人生确实没有几个十几年，但只有懂得坚持的人才能真正走向职业成功。

一位成功的律师，从来不会停下他的脚步。无论是在地铁、火车、飞机上，还是工作、下班时间，律师打开电脑开始工作的场景随时可见。收获认可、尊重的背后注定是忙碌与辛苦，就看自己是否喜欢这样的生活，是否愿意在奋斗中获得满足感并为之坚持下去。脚踏实地永远是律师成长之要义。律师成长没有捷径，也很难弯道超车。努力把每一件事情做到位、做深入，把每一点碎片化工作做细致、做完整，是获得快速提升的唯一路径。

青年律师在学校里学习的是体系化、系统化的法律知识，当走进职场，面对相对碎片化且更加紧迫的工作任务，往往会觉得无所适从。因此，转变思维模式，把每一件小事做好，工作能力便已在潜移默化中被好好打磨了。要知道，飘在空中的心是无法真正找到适合自己的栖息之地的，律师工作最忌眼高手低，一些青年律师在工作初期会觉得某个业务领域的工作与自己预期不相符，便开始试着换其他的专业方向，如果不行继续再换，导致在每个方向领域都浅尝辄止，无法扎根成长。

终身学习永远是律师成长之大道。总的来说，律师的工作是在法律框架内解决问题，对于法律知识与各式各样问题的学习，是伴随职业生涯始终的。那么，要学什么呢？首先，要在实践中学习。法学是与时俱进的学科，也是需要去实践中去积累、去学习的学科。有句话说，对于实务来讲，三年的书本知识学习不如三年的工作经验。以诉讼律师为例，用自己的知识去解决实际问题的过程，也是反过来不断丰富自己理论知识的过程。不断进行实践，在实践中见微知著，才能慢慢懂得办案的逻辑与方法。另外，除了学习法律知识，还要学习各行业、各领域的知识。律师要解决的问题涉及生活与工作的方方面面，这



就要求我们律师不能仅仅做一个法律知识的搬运工。知识面越广，眼界就越广，发现问题、看待问题的眼光就越犀利，洞察事物的能力便在这个过程中潜移默化地得到提升。此外，英语、计算机等作为现代律师工作越来越重要的工具，亦需要个人不断地进行学习，以使自己的专业素养得到更大提升。

总结与反思的习惯永远是律师成长的垫脚石。这是因为直接与间接的经验教训，是律师个人成长道路上的宝贵财富。任何一个种类的案件或项目总有其共性，学会从每一个经手的案件或项目中总结经验、反思不足，可以有针对性地迅速积累、总结经验与教训，扎实掌握类似案件或项目的基本工作技能，并有助于实现“犯过的错不再犯”。长此以往，必然会获得更长足的成长与进步。

“悟已往之不谏，知来者之可追。”律师之路上，选择专业的初心永远坚定，做好专业的信心才不会因风雨而飘摇。此次集合各位律师的执业心得，便是为准备或者已经踏上律师职业道路的那些迷茫的青年人提供参考，愿大家都能找到自己喜欢又适合自己发展的执业方向。一颗心永远热爱，干出属于自己的一番成就。

杨 光

北京市朝阳区律师协会 会长

2020年12月18日

目 录

C O N T E N T S

- 001 律师的成长精义在于专业与坚持 / 程阳
- 031 努力做好每一件事情 / 高美丽
- 051 投身双反，一生的选择 / 侯霄华
- 072 脚踏实地、仰望星空、勇往直前 / 刘汝忠
- 090 我的商标法律服务专业化之路 / 马翔
- 115 做好专业，抓住机遇 / 王昊
- 141 以保险争议解决为视角，从技术环节浅谈如何做好所选业务领域 / 王雪雷
- 162 从山村泥水匠到京城大律师 / 魏现州
- 183 我做税务律师，让生命绽放光彩 / 赵琳
- 206 专业律师养成 / 郑寰
- 222 兴趣引领 内外兼修 / 周亚成
- 243 如何成为真正的专业律师 / 周照峰

律师的成长精义在于专业与坚持

程 阳^①

【干货心得】

遇到瓶颈期不能坐以待毙，解决路径往往就存在于我们所处的环境中。小到从团队搭建事项中找到答案，因为团队建设、团队协作总能带给我们很多新视角、新感受，这无形之中有助于开拓我们的视野，改变我们当下的状态。大到从实现社会价值中寻求出路，承担社会责任无疑要求我们具备更宽广的格局，而在这一过程中我们势必会不断自我改变、不断自我调整。

我的成长不是跌宕起伏的故事，一切都顺其自然。从小到大，我一直是老师眼中的好学生。从中国政法大学毕业后开始从事律师行业，一直都以服务机构客户为主。经过十多年的磨炼和积累，很庆幸自己既有服务的广度——见识了争议、并购等各类业务；更有专业领域的深度——在劳动业务领域深耕多年，从而能够在劳动业务领域继续精进。

^① 作者系北京市兰台律师事务所合伙人律师，主要执业领域为劳动人事、合规及政府法律服务。擅长契合公司个性化需求，运用法律为客户提供合规实用的法律服务方案，尤其擅长人力资源合规建设，服务客户行业涉及广泛，包括互联网、金融、医疗等。



我先后经历了律师助理、律师、主管律师和薪资合伙人阶段，现在做到权益合伙人，一路走来没有跳级，一步一个脚印走过了绝大多数律师进阶的成长之路。本篇文章中，我将结合自己的经历和观察，和大家分享专业化道路上的点点滴滴，希望对还在是否要专业化以及如何专业化中徘徊的人多少有些启发。

律师专业化不仅是现实需要，更是未来的发展方向。然而，成为专业律师并不容易，如何选择专业、选择专业后如何行动，都是律师在专业化道路上需要解决的问题。对于非在团队的律师，专业还受市场等诸多因素影响，相较于在专业团队的律师，非在团队的律师专业化更难一些。考虑到情况不同，我在写作时，尽量以律师个体可做的事情为依托，希望对非在团队的律师也能有更多的借鉴意义。

律师专业需要大量同质化业务成就，没有大量同质化业务，专业如“空中楼阁”，但只有同质化业务，没有深入、没有管理，专业化仍是表面专业化，很难走得长远。所以，律师专业化是需要不断总结、不断提炼的，专业化是一个过程。

在互联网发达、信息获取便利、人人都可以打造“IP”的今天，个人专业化也成为一种可能，但以团队方式完成专业化能走得更远。

我分五个部分介绍：第一部分，结合我自己的经历和判断，就律师如何选择专业方向进行分析；第二部分，选择专业后通常会经历的三个阶段，以及三个阶段工作的侧重点和方法；第三部分，从律师价值的角度审视律师专业性的三个表现；第四部分，总结自己这些年专业化路上的心态调整；第五部分，提炼自己在专业化道路上的一些心得，供大家参考。

一、律师如何选择专业方向

什么是专业？这个问题很难说清楚，也没有定论。我们可以从不同维度理解专业：从行业角度划分专业，比如医药行业；从业务领域角度划分专业，比如

家族财富领域。选择专业会涉及我们如何理解专业化的问题，对专业化的理解一定程度会制约专业方向的选择。而且，随着对专业领域的了解逐渐深入，我们对专业化也会有不同认知。我结合自己选择专业的过程以及这些年的执业体会，和大家聊聊我对专业方向的理解和专业选择时的考量。

我一直在观察各领域内做得非常好的专业律师，发现他们有很多相似的地方：比如，对待任何事情都很认真；再如，从不迟到。大家可能觉得这都太小儿科了，但实际上，做到几十年如一日并不容易。这些小细节的背后，是律师几十年如一日的坚持，是对自我的要求、对客户责任心，是专业精神。

讲专业选择却以上述观察开头，核心是想表达一个意思，即在选择专业时，不要忽略一些基础底色。从技术角度看，我们需要选择专业，这是市场分工、客户需求、自我精力有限和律所管理的必然结果，但任何专业在专业精神、服务理念方面都有相通之处。我们不是为了选择专业而选择专业，选择专业是因为我们知道精力、时间有限，要想做好，必须有所取舍。但我们不应该因为选择专业而忽略基本的素养要求。

（一）选择专业方向并不意味着画地为牢，根本目的是为客户解决问题

以解决问题为导向思维的背后是我们要切记，选择专业不是为了选择而选择，而是为了更专业地为客户解决问题。我们要将专业放到市场中去考虑，而不仅仅是依照个人喜好。

1. 通过客户表述看到客户真正的需求是选择专业方向的基础

律师是市场经济主体的参与者，要将客户需求作为考虑问题的出发点之一，我们不能只看客户的表面需求，更应该关注其背后的需求。具体表现为：（1）客户需求的挖掘、理解、转换等；（2）分析客户表面需求呈现出的背后问题；（3）寻找这些问题的解决方案。

由于市场变化、政策繁多、业务细分，客户现在面临问题的复杂程度让律师不能再靠着通识的专业知识进行判断。不仅如此，客户表面的专业需求还考



验律师的反馈速度、沟通能力等诸多能力。显然，要想做到专业、速度、质效，律师专业化就是一种必然，本部分以讲解专业知识部分的需求为核心内容。我将举例说明选择专业的重要性，同时，也想说明的一点是，专业选择不代表只局限在专业知识内解决问题，这是专业化过程中必须谨记的事项。

2. 专业方向不应当限制专业思维，而应全面地解决客户问题

客户陈述：某员工离职后去了竞争对手的公司，她拿走很多客户名单，还从公司挖人，程律师，该怎么处理呢？

大家想一下，如果是你，你会如何回答呢？

作为一个劳动法律师，可能首先想到的是竞业限制，而我并没有这么想，因为这样的想法不能切实地解决客户问题。

我首先对客户的问题进行了拆解：（1）公司如何对该名已经离职的员工进行处理？（2）公司的处理方式会对其他员工产生什么样的管理效果？（3）该问题本身暴露出公司存在着哪些问题，后续如何改进？

这些问题的拆解对我而言，几乎没有花时间，而只是一种条件反射。

在完成问题拆解后，我开始了解情况：（1）从竞业限制角度，是否签署了竞业限制协议，离职时是否启动了竞业限制，是否支付了竞业限制补偿，该员工属于哪类人，是高管还是其他掌握商业秘密的人，是否有直接证据证明该员工已经到了竞争对手那里等；（2）从侵犯商业秘密角度，对这些客户信息公司采取的保密措施、员工获取客户信息的方式和渠道、目前该员工的行为给公司造成的影响都是怎样的；（3）甚至可能从不正当竞争或者刑事角度去考量等。

了解完情况后，我们开始讨论具体的解决方法：采取具体措施之前需要调查哪些证据；如果调查，如何锁定证据；根据证据情况采取哪些措施，发律师函、诉讼还是其他。如果在解决问题的过程中发现公司管理上的问题，应当思考后续如何改进。

我举上述例子只想说明，当以客户为逻辑出发点时，我们会发现专业化不是自身发展的需要，而是保障客户利益的需要。同时，也需要提示的是，在专业化过程中，不应当迷失在专业化中。

3. 专业化的其他专业支撑是更专业的基础

在解决上述问题的过程中，我与刑事团队以及知识产权团队律师都有过沟通。目的是为客户提供更为全面的工作方案。所以，专业化一定意味着协作。有效协作是专业化深度发展的前提。为此，在选择专业时，也应当考虑周边相关专业匹配的力量，整合有效的专业资源。

律师专业化是执业方向，但客户需要和问题不一定是专业化的，因此，专业化不是让我们画地为牢，而是以某一领域为支撑。同时，清晰了解哪些问题会跨业务领域，而对于跨业务领域的问题，我们同样可以为客户找到最专业的支撑。

专业选择一定不要站在自己的角度去考虑，而要站在客户的角度选择专业方向，评估自己身边可以借助的力量，客户需求是专业化选择的逻辑起点。

（二）选择专业方向是顺其自然的，是感性和理性结合的过程

兴趣是最好的老师，选择却靠机缘巧合，完全以自己的爱好选择专业很奢侈。而我也见过一直在选择的人，千万不要一直以选择的名义原地踏步。

1. 专业方向不建议追求热门，要从可持续发展的角度去选择

现在资讯非常发达，我们可以通过各种方式了解有哪些业务领域，一定不能靠着自己的“想象”去规划，比如可以参考各个主要领域的排行榜。同时，这些业务领域的市场行情，这些业务领域顶级的律师在干什么，该业务领域的主要业务种类是什么，都是可以通过多种渠道获得相关信息的。要通过了解这些信息来帮助判断未来的业务方向，结合自己的情况选择业务领域。当然，也可以向该业务领域的律师寻求一些建议，但是不论什么建议，都应当有自己的判断，即理性分析市场情况，听取各方建议，但最终选择权一定是自己的，要选一个至少在自己认知范围内，相信该领域是有潜力或者是有所作为的领域。但我个人不建议去追求热门，比如区块链，新的业务领域看似有很多机会，但更多时候，“坑”比机会多。如果没有特别的机遇，选择一个可持续发展的领域更重要。如何鉴别是否可持续呢？还是回归到客户需求，客户的哪类需求是基础



的需求。比如劳动法，就是任何客户在任何时候都有需求的一个业务领域，该领域不一定热门，但却可持续。

律师的执业生涯很长，可持续比热门更重要。

2. 选择专业方向时，要对该领域的市场格局有所了解

当我们选择某领域时，要对该领域的市场格局有所了解，对行业大咖以及行业领先的律师事务所做对比分析，分析他们的成长路径、优势等。同时，也分析他们做哪些业务，不做哪些业务。

就此，建议大家在选择业务领域时仔细看看每个事务所对该业务领域的推介表述，提供的服务内容可以给我们很多启发，我们可以看到该业务领域的空间，以及自身存在的差距。

以我自己熟悉的劳动业务为例，没有入门前，可能觉得劳动业务就是劳资争议，就是一些琐碎咨询，就是员工手册。这种认知方式会限制我们的选择和未来的想象。如果仔细去研读排名靠前的律师和律所，就会发现上述对专业领域的理解过于狭隘，比如集体协商、大规模人员安置、股权变更、资产转让过程中的人员安排、竞业限制、股权激励等都属于劳动业务，原来与“人”相关的事情这么多。

很多门道站在门外永远看不清楚，对专业领域有一个概括认知是选择专业的需要，也是为未来的发展奠定基础。

3. 选择专业方向时，要对自己未来在该专业领域的建树有目标

目标很重要，目标与功利无关，只关乎自我要求。如果为了选专业而选专业，在未来发展中，一定会遇到很多问题。

我之所以把目标确定作为如何选专业的一个问题，是因为律师在成长过程中有太多的诱惑、困难，很容易走偏。当我们在选择专业的同时，也有一个具象化的目标时，这个目标会成为对我们未来行为的矫正标尺。

如何确定目标是很个人化的事。就我自己而言，要回归到第一个问题，即客户导向。一定程度上，我觉得自己胸无大志，我就希望每一个找到我的客户，我

都能给他们提出快捷、高效、清晰的专业意见，而我给出去的意见经得起推敲，经得起检验。具体执行时，我们会发现，要想达成该目标，真的好难。所以，选择专业方向一定要有目标，有目标指引的专业选择会让专业化走得更远。

综合来看，专业选择中有很多机缘巧合，而我走进劳动法，某种程度上属于被强制安排，被安排时，也谈不上愿意不愿意。只是我性格使然，我习惯于选择了，就要做好。希望每个人都可以结合自己的情况做好专业选择，不要在选择上犹豫太久，尽快行动起来。

（三）选择专业方向要对该专业方向的延展度有认知

律师是要做一辈子的职业，对专业方向延展度的认知需要随着对市场、对行业、对业务领域的认知逐渐深入而有更深刻的理解，但在选择专业领域前，还是有必要对拟选择的专业领域的延展度有初步认知。这与可持续化思维有一定的关联，因为选择专业后，转换专业并不那么容易，如果选择一个市场周期短或者延展度比较差的专业领域，发展到一定阶段后很容易无法突破。

专业和非专业本身就是相对而言的，没有绝对标准。不论是基于客户需求，还是市场变化，跨领域思维和专业深度思维都同样重要。但跨专业思维和专业深度是建立在某专业领域确实专业的基础上的。

专业化是贴标签的过程，但贴标签后，也同时意味着失去，而专业延展度在一定程度上可以解决该问题。我当时特别怕别人给我贴“只做劳动业务”的标签。如何能在专业的同时，又让专业有延展度，是专业化过程中需要解决的问题。解决该问题，需要我们选择的专业有延展度，而我们自己也要意识到该延展度。这种延展意识从刚开始选择专业的时候就要有，而且，应当持续做。

同样以我自己为例，除了从劳动法角度看人力资源合规以外，我还一直从其他角度看合规，比如从行业角度、监察角度，这样，我就需要了解不同行业的特点，了解行政执法的尺度，这样的思维会让我们的专业有弹性、有延展性。

专业本身具有一定的延展度，即与其他行业或专业领域的交叉，在选择专



业时，不局限于自己的专业范畴，而以解决客户的问题为导向，不因为专业而受到限制，这样就能实现专业的延展性。

（四）劳动业务领域的未来

劳动业务领域看似传统，却是一个大有可为的业务领域。劳动领域不应限定理解为劳动关系，而应当理解为人与机构的关系，人与机构的关系业态很丰富，劳动关系只是其中一种。而且，随着社会的发展，人与机构的关系在发生变化，管理组织模式也在变化，劳动律师的作用和价值当然会发生变化。

1. 劳动律师未来在用人单位与劳动者沟通协商层面将起到越来越多的作用

我国集体协商一直处在起步阶段，有体制原因，也有发展阶段的原因。这次疫情将集体协商等协商机制如何发挥作用提上了日程，律师基于对法律的熟悉，对人性的判断，对规则和程序的谙熟，应当能在该领域发挥不一样的作用。

2. 劳动律师在协助机构优化管理方面将发挥不一样的作用

一直以来，律师总是以纠纷解决者的角色出现。但随着律师对管理的认知逐渐深化，劳动律师将不限于纠纷解决，而律师基于纠纷解决时对冲突的理解，对管理运营规则在执行过程中的异化的理解等，将有能力更深刻了解制定规则、执行规则时应当考虑的问题。

3. 劳动律师在借助科技智能化方面将有机会走在其他法律专业领域的前面

劳动法确实有同质性的特征，对于同质性的问题借助科技的力量不仅能提高作业质量，而且能高效地发挥作用，劳动律师可以在这方面发挥更大的作用。

除此之外，劳动业务是所有机构的平台性业务，有机构的地方就会有劳动法的需求，劳动法的市场很大。当然，由于相对准入门槛较低，如何在这个领

域做得好、做得有品质，则需要更多的付出。

专业方向选择需要理性的分析，也需要感性的追随，无论如何，尽快做出决定并行动起来至关重要。

二、选择专业后，如何走好成长进阶之路

专业化是一个过程，需要熬过空白期、冲破瓶颈期、远离舒适区。选择专业和专业化很难拆分，但限于文字表达的局限，又不得不拆开来说，在大家选择专业后，如何走上专业这条路是必须解决的问题。以我自己为例，选择专业后，专业化的完成至少要经过三个阶段，即空白期、瓶颈期、舒适区，而且，这三个阶段交替出现，考验着我们的判断与我们的坚持。

（一）熬过空白期

如果你决定做某专业方向，就必须度过空白期。在空白期，没有人认识你、没有人知道你，甚至没有一单业务。度过空白期有很多办法，比如加入该方向的专业团队，该方法在一定程度上是度过空白期最好的方法，但很多人不一定有这样的机缘巧合。所以，选择专业领域后，必须考虑如何度过空白期的问题。对于很多没有在团队执业的同行，空白期最大的问题就是生存问题。我们怎么能在吃不饱肚子的基础上坚持，怎么能在该业务领域拿到业务，拿到业务如何能做好，如何通过一次次的业务建立口碑，这是空白期必须解决的问题。

想要度过空白期没什么好办法，一个字“熬”，如果非要两个字，就是“死熬”。这个过程真的太痛苦了，肚子咕噜噜叫的时候，完全靠“梦想”支撑。但这段时间又是最好的沉淀期，因为工作相对不多，可以为未来准备很多“弹药”。这段时间如果总结成一句话，就是让客户看到你的专业、感受到你的专业，抓住每一次机会，让每一次机会成为下一次机会的铺垫。