

亚洲权威杂志

Asian Legal Business

“中国年度最佳律师事务所”

内部培训资料公开出版

君合律师事务所 著

律师之道

新律师的必修课（第二版）

君合律师培训二十五年菁华 资深合伙人亲自撰写

律师入门经典全新增订

法学院学生、年轻律师必备



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



有度图书 008

有度

君合律师事务所成立于1989年，是中国最早设立的合伙制律所之一。自其成立以来，君合即致力于提供一流的商业与诉讼法律服务，其在中国律师业重建和发展过程中的先锋作用为业内所共知。历经二十多年的发展，君合现已成为一家提供全方位法律服务、在许多法律服务专业领域占据领先地位的律师事务所。君合总部设于北京，在上海、深圳、大连、海口、香港和纽约设有分支机构。

君合在以其卓越的服务水准和出色的工作业绩获得客户高度赞誉的同时，还获得了国内外专业机构的认可和奖励：

☆2015年4月，在《亚洲法律杂志》(Asian Legal Business)举办的2015年年度中国法律大奖的颁奖晚会上，君合获得“年度最佳中国律师事务所”“年度最佳北京律师事务所”和“年度最佳交易律师”三项大奖。

☆2015年6月，在International Legal Alliance Summit & Awards评选中，君合第六次荣获“年度中国最佳律师事务所”金奖。

☆2015年10月，《国际金融法律评论》(IFLR1000)公布2016年金融和公司业务领域世界领先律所排名，君合在银行和金融、资本市场、能源与基础设施等五个业务领域获得第一级别推荐。

☆2015年10月，国际专业媒体及评级机构“领袖联盟”(Leaders League)发布2015年度报告，公布了并购、私募、税法及反垄断四个领域的“最佳律师事务所”榜单，君合在全部四个领域中均位列榜单，被评为“中国最佳律师事务所”。

☆2015年11月，国际知名法律评级机构“法律500强”(Legal 500)公布“亚太法律500强”榜单，君合在公司与并购、反垄断与反不正当竞争、劳动法等七项执业领域获得“顶级律师事务所”排名。



“北京大学出版社”
微信公众号

责任编辑：白丽丽（新浪微博：@丽书裳）

封面设计：PLATO 铂拉图

上架建议：律师/法律

ISBN 978-7-301-26718-9



9 787301 267189 >

定价：45.00元

君合律师事务所 著

律师之道

新律师的必修课（第二版）



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

律师之道:新律师的必修课/君合律师事务所著. —2 版. —北京:北京大学出版社, 2016. 3

ISBN 978 - 7 - 301 - 26718 - 9

I. ①律… II. ①君… III. ①律师—工作—中国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 000343 号

- 书 名** 律师之道:新律师的必修课(第二版)
Lüshi zhi Dao;Xin Lüshi de Bixiuke
- 著作责任者** 君合律师事务所 著
- 责任编辑** 白丽丽
- 标准书号** ISBN 978 - 7 - 301 - 26718 - 9
- 出版发行** 北京大学出版社
- 地 址** 北京市海淀区成府路 205 号 100871
- 网 址** <http://www.pup.cn>
- 电子信箱** law@pup.pku.edu.cn
- 新浪微博** @北京大学出版社 @北大出版社法律图书
- 电 话** 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752027
- 印 刷 者** 北京中科印刷有限公司
- 经 销 者** 新华书店
- 880 毫米 × 1230 毫米 A5 12.5 印张 264 千字
2010 年 5 月第 1 版
2016 年 3 月第 2 版 2016 年 3 月第 1 次印刷
- 定 价** 45.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题,请与出版部联系,电话:010-62756370

第二版前言

本书初版于2010年5月。五年前我们将君合律师事务所日常对律师培训的讲座资料整理成册出版,受到广大读者,特别是初入律师行业的法律学子们的热烈欢迎。时间已经过去了五年,这本“新律师的必修课”仍然备受追捧。为此,我们请原来的作者更新了他们的文章,同时增加了三章新的内容,使针对新律师的培训体系更加全面。

君合律师事务所自1989年创立至今,以其卓越的服务水准和出色的工作业绩赢得客户的高度赞誉和专业机构的一致认可,被国内外社会各界公认为中国最优秀和最可信赖的律师事务所之一。

拥有一支高素质的律师队伍是君合向客户提供高质量法律服务的基本保证,也是事务所始终保持强大的竞争实力的关键。二十多年来,君合培养了一大批勤奋、敬业、精通法律、掌握专业技巧的律师。君合的律师在业界被公认为是训练有素且对各种大型、复杂的交易有着丰富的经验,他们的快速成长得益于君合系统的培训制度。一批批年轻律师在君合这个大熔炉中锻炼、成长为业界精英,而他们也为事务所的长远发展奠定了良好的基础。

期望本书的再版,能为那些立志以律师作为终身职业的学子们提

供我们的经验,为他们打开一扇进入这个行业的大门。

本书由君合律师事务所的合伙人和资深律师撰写,由研究部合伙人胡英之律师统稿。感谢培训部助理张屏阳提供资料、协助整理。

君合律师事务所

2016年1月2日

律师之道

新律师的必修课

(第二版)

目 录

01

律师职业漫谈

肖微 (创始合伙人)

- 一、律师业的发展 / 003
- 二、律师职业的利弊 / 009
- 三、做律师应具备的一些基本素质 / 021

02

律师道德规范

华晓军 (合伙人)

- 一、序言 / 031
- 二、诚实守信的价值观 / 032
- 三、优秀的外部形象 / 046

03 如何做一名优秀律师

邹唯宁（合伙人） 廖海燕（律师）

- 一、如何成为一名律师 / 051
- 二、什么样的律师才是好律师 / 053
- 三、如何成为一名优秀的律师 / 061
- 四、关于工作方法论 / 075
- 五、律师应注意克服的缺点 / 080

04 如何进行法律研究

廖悦悦（律师）

- 一、如何理解所研究的法律问题 / 085
- 二、如何获得法律研究的资源 / 091
- 三、如何使用法律研究资源 / 097
- 四、法律研究的战略性问题 / 112
- 五、法律研究的细节问题 / 117

05 如何起草法律备忘录

许蓉蓉（合伙人）

- 一、法律备忘录的种类 / 123
- 二、法律备忘录的功能、作用 / 124
- 三、如何起草法律备忘录 / 125
- 四、法律备忘录的一般结构 / 130
- 五、特别提示 / 133
- 六、实例推演——关于“信息保留和发送的一般要求”的备忘录 / 136

06 如何起草、审阅及修改合同

谢青（合伙人）

- 一、合同起草前的准备工作 / 158
- 二、合同起草需要注意的事项 / 163
- 三、如何审阅和修改合同 / 169
- 四、关于模板条款 / 171
- 五、关于附件 / 179

07 如何起草法律意见书

魏瑛玲（合伙人）

- 一、法律意见书的种类 / 183
- 二、法律意见书的特点 / 186
- 三、出具法律意见书前的基础工作 / 188
- 四、法律意见书的起草和修改 / 191
- 五、法律意见书的格式及内容构成 / 192
- 六、出具法律意见书需注意的事项 / 201

08 如何做法律尽职调查

张薇（合伙人）

- 一、引言 / 207
- 二、法律尽职调查的阶段和方式 / 209
- 三、法律尽职调查的一般范围和主要内容 / 214
- 四、法律尽职调查中律师的作用和职责 / 217
- 五、法律尽职调查前的准备工作 / 223
- 六、如何审查目标公司提供的文件 / 224

- 七、法律尽职调查的成果——尽职调查报告和摘要 / 239
- 八、法律尽职调查应特别注意的问题 / 240
-

09 律师访谈的艺术

沈江（律师）

- 一、工欲善其事，必先利其器——访谈准备 / 250
- 二、如何发问、引导和聆听——访谈过程 / 255
- 三、时间性、真实客观性、目的性——访谈结果 / 265
-

10 如何在法律文件中准确使用英文

朱核（合伙人）

- 一、国外客户对法律服务的要求 / 269
- 二、法律文书的写作 / 274
- 三、英文写作技巧 / 287
- 四、如何提高英文写作能力 / 298

11

如何开拓业务和管理客户

邵春阳 (合伙人)

- 一、律师事务所客户的概述 / 305
- 二、培育与开拓客户的前提 / 306
- 三、客户的开拓 / 313
- 四、客户的管理 / 316
- 五、项目结束后的后期管理 / 320
- 六、客户管理的忌讳 / 322

12

如何代理民事诉讼

张雯 (合伙人) 费宁 (合伙人)

- 一、接受客户委托 / 327
- 二、研究案件事实及相关法律 / 330
- 三、起诉前或庭审前的准备阶段 / 348
- 四、庭审阶段 / 354
- 五、庭后跟进工作 / 360
- 六、诉讼律师最重要的业务素质 / 362

13 民事诉讼中法庭陈述及法庭辩论的技巧

李清（合伙人）

- 一、法庭陈述、法庭辩论给谁听 / 371
- 二、法庭陈述及法庭辩论的注意事项 / 376
- 三、法庭陈述及法庭辩论的技巧 / 379

律师职业漫谈

肖微 (创始合伙人)

律师之道

新律师的必修课

(第二版)

肖微律师 1984 年毕业于北京大学法律系首届经济法专业，获得法学学士学位。1987 年，毕业于中国社会科学院研究生院法学系国际经济法专业，获得法学硕士学位。1989 年，肖微律师作为创始人之一创办了君合律师事务所。1995 年，肖微律师赴美国哥伦比亚大学法学院学习并取得硕士学位。

肖微律师的主要业务领域是为外国投资、公司及证券、国际贸易、土地和房地产开发等经济活动提供法律服务。自 1985 年起，肖微律师主持和参加了数百家公司法律咨询服务和诉讼仲裁。

肖微律师先后担任的职务有：中国证监会第四届和第五届发行审核委员会委员和上市公司重大重组审核工作委员会委员；中国证券业协会投资银行委员会顾问；广聚能源股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中国太平洋保险（集团）股份有限公司、武汉钢铁股份有限公司、烟台张裕葡萄酒股份有限公司、华夏银行股份有限公司独立董事；中华海外联谊会理事、中国国际法学会理事；北京市仲裁委员会仲裁员、中国国际经济贸易仲裁委员会金融专业仲裁员。

肖微律师先后获得的称号有：北京市先进工作者、中国首届十佳律师、全国优秀律师；2005、2006、2007 年连续三年荣获亚洲权威法律杂志 *Asian Legal Business* “中国律师最佳项目促成奖”（Dealmaker of the Year），并被该杂志评为“热门三十——中国炙手可热律师”；英国权威评级机构 Chambers & Partners 出版的《世界领先律师》连续多年将肖微律师列为在公司、证券、收购兼并方面的著名律师；Asia Law & Practice 出版的《亚洲杰出律师》连续多年将肖微律师评为亚洲地区杰出律师；亚洲权威法律杂志 *Asian Legal Business* 将肖微律师评为 2009 年和 2013 年年度最佳管理合伙人。

本章主要介绍三个方面的内容。一是关于律师业在中国的发展。二是关于律师本身这个行业。相信很多学法律的同学今后一定会成为律师，那么无论想做律师，还是不想做律师，最好先要知道做律师的利弊。三是当你想做律师的时候，怎样才能做一个好律师。

一、律师业的发展

（一）国办所及其发展

在中国的法制史中，没有严格的关于“律师”的概念。1911年辛亥革命以后曾起草了《律师法草案》，准备仿效英、美、德、日等国，考核选拔律师，但因临时政府很快被迫解散而来不及颁布和实施。

1912年9月，北洋军阀曾制定了《律师暂行章程》和《律师登记暂行章程》，这是中国第一部关于律师制度的成文立法，是旧中国实行律师制度的开端。中国的律师职业慢慢兴起。1922年，上海成

立了律师公会，至北洋军阀政府垮台，全国约有 3000 人从事律师业务，多集中于上海、南京、武汉、天津等大城市。

新中国成立之后，旧的律师制度不仅从法律上被否定了，也从社会上被彻底清除了。

1953 年起，我国进入发展国民经济的第一个五年计划新时期，经济的发展要求司法制度、律师制度随之发展。从 1954 年至 1957 年，我国律师制度有了较大的发展。到 1957 年，我国有 19 个省、市、自治区成立了律师协会或筹备委员会，设立了 820 个法律顾问处，有专职律师 572 人，兼职律师 350 人。

1957 年开始“反右”整风运动，《律师暂行条例》（草案）被打入冷宫。1959 年，各地的律师机构全部撤销，从此，我国出现了二十多年没有律师的空白时期。

在 20 世纪 80 年代以前，社会运行主要靠大量的党和政府的政策、行政命令和计划。而 80 年代后，社会运行虽然仍靠许多政策和行政命令，但市场经济、民主法治越来越得到加强。这两种情况是不可同日而语的。1978 年 3 月 5 日，第五届全国人大通过的《中华人民共和国宪法》恢复了刑事辩护制度；1979 年 12 月 9 日，司法部发出了《关于律师工作的通知》，明确宣布恢复律师制度。至此，中国的律师制度才开始恢复重建与发展起来。当初的律师被界定为“国家法律工作者”，其编制、待遇均纳入国家干部管理体系。

80 年代后，最早出现了法律顾问处，那时不叫律师事务所，基本上都是国办所。当时因为还没有学习法律的学生毕业，仅有极少

的法律教育（1978年才恢复正规的法律教育），所以那时律师和法官许多是从转业军人和公安人员等人员中选拔而来的。当时主要的案件是民事诉讼（婚姻诉讼等）和刑事案件，也正是从那时开始，有了法律服务的概念。那时《刑事诉讼法》以及律师的权利和现在相比也不太一样。1980年初，邓小平强调，律师队伍要扩大，不搞这个法制不行。这一指示为律师制度的恢复定下了总基调，明确了律师业发展的方向。同年8月，全国人大常委会通过了《中华人民共和国律师暂行条例》。1981年3月，国家司法部作出《关于健全律师工作组织机构问题的批复》。全国各地据此建立起法律顾问处1465个，在各顾问处从业的律师工作人员总计约5500人。

1982年，我在北大上学的时候，我的老师在做兼职律师。正是他把我做律师的胃口吊起来的。当时有一个重大案件，涉及“投机倒把”罪，即假如一个东西1万元买，2万元卖，便是投机倒把。这个法律现在当然已经没有了。从那个大案件开始，我接触到了法律实务。

那时候没有多少法律可学，只有《中外合资经营企业法》《宪法》，没有《民法通则》《公司法》。我们上课就学政策、行政命令。学了半天，也不清楚法律是什么。只有接触到了案件，才有了一些思路，才明白法律是如何解决问题的。

当时的法律顾问处规模很小，业务也很局限。法律顾问处一年的收入大概也就几万元到十几万元，在那里工作的人员每月收入只有几十元。

80年代末，国办的中信律师事务所是最顶级的律师事务所。但是后来改制，这个律师事务所经历了重组，很多人员去其他地方开

办了自己的律师事务所。

我接触的第一个案子是一个40万元的贸易纠纷案。折腾了几个月以后这个案子和解了，第一次办案我和我的朋友每人挣了300多元。那时已经算是很大一笔钱了，因为正常的本科毕业生第一年每月的工资应该是46元。

（二）合作所试点及其发展

1988年3月，第七届全国人大第一次会议提出制定《律师法》的立法议案，律师立法被纳入有关方面的正式议事日程。1988年6月，司法部发布《合作制律师事务所试点方案》，打破了国家包办律师事务所的传统格局，开始“合作制律师事务所”试点工作。这种由具有律师资格的人员自愿组合成立，完全不要国家经费，并实行自负盈亏的合作制律师事务所，要求律师必须辞去公职。司法部曾在辽宁、河北等地选点试办合作所，由于当地的律师都不愿辞去公职，试点工作迟迟没有进展。1988年在深圳成立了第一家试点合作所。我在美国的两位朋友注意到了以后，希望能与我合作开办事务所。当时初生牛犊，不怕失败，开办了我们的合作所。当时有四家特别批准的试点，我们是第三家。

当时必须要经过司法局的批准，才能开办合作所。合作所就相当于中国的私人事务所的开始，那时还不叫合伙所，为的是避开资本主义私有的概念。

1992年之前，总共只有这么几个试点。除了我们这四家合作所，

其他都是国办的律师事务所。我们的合作所属于非体制内，属于“几不管”地带。后来司法局逐渐把我们纳入到正规的管理体系中，开会的时候也把我们叫上。

早期能够做涉外商业法律服务的律师事务所很少，所以我们能够参与几个大的投资项目，包括中国最大的中美合作平朔煤矿项目；另外还有中日合作的，在人民大会堂签约的煤炭液化项目。当时的国家领导人都参加了，我们作为其中的项目律师，能够参加这样的签约仪式，感觉还是很好的。

1992年司法部逐渐开放合作制试点，1994年开始转为合伙所制度，几家大的律师事务所就是在那时成立的。

（三）合伙所、合作所及其发展

1993年以后，很多既在国内也在国外学习过的人回国，这些人不仅受过良好的法律教育，还有一定的实践基础。而且中国的经济有了大的发展，法律业务量逐渐增大，比如股份制改造、境外上市H股、境内上市A股等业务逐渐增多。早期的上市不是保荐制，而是计划制，即国家下指标给各省市和各部委，然后找对应的企业。于是股份制业务便成为律师的主要业务。

1991年我去英国的时候，我对证券、上市等没有什么概念。现在我却算是个证券法律的专业律师，正是国内的环境给了我们很多机会学习和成长。

房地产业务也是另外一项重要业务。外资方面，也有了投资、

转让的业务。1992年以前的事务所，一般在10个人左右。到了1995年以后，很多家事务所增加到了几十人，收入由几百万升到几千万元人民币。

（四）加入WTO后的巨大变化

中国作为一个主要的经济增长区域，在加入WTO之后，更多外资进入了中国市场，而且很多外资直接参股、并购。从产业政策限制，到收购的技术问题都变得复杂得多，所以业务量又有所提高。国有企业开始深化改造，过去是部分改制，现在是整体改造，这样企业规模就越来越大。比如中石化、中石油、中国人寿、中国银行、工商银行等，都进行了改制、重组、上市，还吸引了外资作为战略投资者。中国经济进入了一个宏观、深化、资本运作的改制过程。

经济发展也使得律师行业得到了快速发展。此时很多律师事务所的规模发展到了几百人，一些更大的律师事务所甚至人员过千，收益也从数千万上升到数亿元人民币量级。

（五）金融危机的深刻影响

到了2008年9月，贝尔斯通、雷曼兄弟倒闭。从此，经济形势开始逐渐变差。整个外资运作的步伐、泡沫增量的步伐减慢甚至停止，流动性资金以及境外融资大量减少。业务的总量也因此出现了巨大的变化。新的经济形势下，怎样调整便成了重要的问题。

贝尔斯通倒闭直接影响到了我们，因为贝尔斯通是我们的客户。贝尔斯通当时跟中信证券商量换股的问题。我们代表贝尔斯通与中信证券协商了很久，马上就要签约了，但是贝尔斯通却宣布倒闭了。不仅后续的业务没有了，还要追索之前的债务。总体的法律服务市场，就像一个屋子断了电，业务总量出现了重大变化。国内的顶级事务所，都面临新的环境下如何调整的考验。

这几年，中国律师业加快了发展的步伐，新的模式层出不穷。有的律师事务所不断合并，以求扩大规模；有的事务所采取连锁加盟的方式扩大影响；有的事务所与外国事务所“联姻”，向国际化方向迈进，等等。同时，有的律师事务所积极探索“互联网+”的业务模式。

从趋势上讲，中国经济还处在蓬勃的上升期，空间还很大，而且在世界经济格局中的地位也越来越重要。我们有理由相信相应的法律服务市场将是不断扩大的，中国的律师事务所在国际法律服务舞台上也将越来越有影响力。

二、律师职业的利弊

做律师不是一件容易的事，也不是那么绚丽多彩，尤其是做非诉讼的律师是很辛苦的。我自己总结了一些做律师的利弊。

（一）利

1. 知识性

律师是一个永远能学到新知识的职业。知识不仅要精，还要广；不仅包括法律方面的，还包括经济、政治、历史等。做律师首先需要的就是律师的专业知识，如果你是一个喜欢专业知识、喜欢学习的人，做律师是一个很好的选择。这个职业要求你不断地学习，不断地更新，让你想停都停不下来。

以现在比较常见的外资并购项目为例，除了需要学习外资并购的政策、法规、流程、文件起草经验等之外，作为一个律师还需要学习行业方面的知识。比如，有关汽车行业的并购，律师还需要了解汽车行业的一些基本知识，不仅包括法律方面的发展，还包括与汽车行业有关的技术、销售、投资等方面的发展和趋势。再比如，有关融资租赁行业的并购，律师同样要去了解我国融资租赁行业的发展历程和趋势。

新知识的积累有时是因为做项目而在无形的外界压力驱使下进行的，有时是为了充实自身以及为将来的工作做准备而进行的。不论是出于哪一种原因，律师吸取新知识的脚步都不会停下。

而且，律师在吸取新知识方面会一直走在社会的前端。每当社会上出现甚至只是将要出现新的经济动态或者投资热点时，商人和投资者们已经闻风而来。而他们首先会求助的就是律师。在这种需求之下，律师也会成为努力掌握新的经济动态或者投资热点所需知

识的先锋。这种学习对于律师而言是一种压力也是一种乐趣。这是我觉得做律师有利的地方，尤其是对于热爱各种新知识的人而言。

2. 挑战性

律师职业的第二个优点就是有挑战性。虽然，专注于某个领域的律师会反复忙于同一类项目，比如一直从事外资并购、外商投资、国际融资、常年法务、劳动事务、公司上市等。但是，律师的工作没有绝对重复的时候，每一个新项目都会具有其独特的挑战性。即使是近似的业务类型，因行业不同、客户需求不同、发生的时点不同、发生的地域不同，就会产生不同的问题。律师就是要致力于个案地解决这些问题。任何项目中的法律问题都不可能公式化地解决，所以，即使是同一个问题，放在不同的项目中，就可能会有不同的答案，成为律师的一个新的挑战。

如上所述，律师所接触的事物往往是非常新鲜的事物，许多新业务可能只是客户的一个点子、一个想法、一个计划或者是一个尝试，并不是成熟的行业，甚至是闻所未闻、见所未见或者一般人未曾想过的问题。例如，可能会有人咨询外商投资修脚或者按摩怎么做，外商投资家教算不算办学，能否投资一匹奥运选手的比赛用马，如何到一场外国的选美赛中去插广告，能不能在门口办个展览或者拍电视，或者能不能引进一个与观众互动的动画片，等等。这些新鲜事物是客户的机遇，也是律师的挑战。

同时，律师的业务有时非常紧迫，经常要在极短的时间内要完成一些极其重要的任务。下午拿到客户需求而被要求晚上出来一套方案，对于律师来说可谓家常便饭。为了一个项目通宵挑灯夜战也

不罕见。这不仅是体力上的挑战，也是对机智和心理素质的挑战。

最后，律师不仅做业务，还要做公关，包括政府关系、社会关系、客户关系等事务性的工作。在很多项目中，尤其是客户是外国公司的情况下，客户非常需要律师帮助解决一切在中国投资的事情。律师此时的工作已不仅是提供法律服务，还包括了律师、公关、翻译、协调人员甚至秘书的工作。相信很多律师都有这种经验，有的客户除了需要律师陪同各种谈判、起草大量法律文件以及提供法律咨询意见外，从与政府联系到政府公关、从雇用其他顾问和代理到代表客户与之沟通、从接机到安排行程、从租房子到刻章都全部依赖律师解决。这一方面是客户对律师的信任，但也是对律师能力的挑战。此时的律师不仅是个顾问，更像个管家。

既是挑战，就会让人紧张、心焦、头疼，但是勇敢地迎接挑战时的快感和用自己的力量征服挑战后的成就感正是律师职业的吸引力和乐趣所在。

3. 广泛性

律师的接触面广，律师在做不同的业务的时候会面对不同的公司，不同的客户，不同的行业，不同的人。而且律师所接触的业务和人员素质相对都是比较高的，如果不是一个律师，而是一个企业的普通职员，是很难有这样一个接触面的。广泛的接触面可以使人眼界更加开阔、心胸更加包容，这也是做律师的优势之一。

4. 新颖性

上文已经提到，经济生活、社会生活中，出现最多、最新鲜的

事情都是律师需要面对的。演员的新颖是出演不同的片子，而律师的新颖是接触现实中不同的事物。

而且，这种新颖性与上述的知识性、挑战性、广泛性是密切相关的。正是因为律师职业所面对事物的新，所以才促使律师去掌握更多的知识，接受更多的挑战，并更广泛地接触到各种人和事。

5. 相对高收入

在美国，律师和医生是收入最高的中产阶级。在中国，律师也是经济收入相对稳定的人群。而且，律师的收入与业绩的上升直接成正比。因而，作为一个没有家世背景也没有资本的人来说，律师是一个可以白手起家，用自己的辛勤劳动换取幸福生活的职业。

过去的三十年内，中国的律师队伍增长了上百倍，但是中国律师的总收入上涨了上千倍。可见，中国律师的收入一直是与中国高速发展的经济成正比的。中国的经济充满了希望和无限的发展潜能，中国律师的收入也水涨船高，同样具有无限的上升空间。

6. 上升空间快

除了收入的上升空间大，律师这个行业的职业生涯上升空间也比较大，上升速度比较快。在一个普通的企业，一般人做到中级职称就很不容易了，做到高级位置则很难，做到企业老板级的角色那就难上加难。再比如，你要在大公司里买个股票那很容易，但你真正要成为在一个企业有比较核心权益的人太难了。但是作为律师，只要你努力，有这种素质，一般来讲可能六七年，比较慢的可能九年十年，就能成为一个事务所的合伙人，你在事务所拥有一份权益，

成为老板级的人物，扮演股东型的角色。

在国家机关、大公司中，级别森严，而且员工很长时间只能做到中层位置，还可能需要处理复杂的人际关系。但是律师事务所不一样，没有过于严格的上级下级之分，内部的人事关系相对简单且单纯，只要业绩突出，律师一般都可在十年左右上升到合伙人的位置。

7. 职业转换容易

因为工作关系，律师每天接触不同的事情，锻炼不同的技能，包括分析、研究、组织和综合能力。所以，律师的职业转换比较容易。

在美国，很多律师都转行从政，或者转入法官的行列。在中国，因为中国的政治制度的关系，律师转行从政的并不多，但是也有很多律师转行做了政府的公务员、公司的内部律师或高级管理人员、上市公司的独立董事、仲裁委员会的仲裁员、学校的老师，甚至法官。比如，某个律师因为向大公司提供常年法律服务，最终被大公司选为公司的法律部总监，因为擅长处理仲裁案件而被选为仲裁委员会的仲裁员，因为熟悉某一领域的业务而成立公司专门进行该领域的投资，因为经常从事上市、基金等资本市场的运作而加入投资银行或者证券公司等，都是律师界屡见不鲜的成功转行实例。

之所以能够转行从事其他行业，与律师的素质培训分不开。律师的技能培训，对个人将来的发展实际上是有相当大好处的。经常起草法律文书，使律师练就了深厚的写作功底；经常进行法律分析，使律师思维缜密又有逻辑；经常参与客户谈判，使律师变得善于言

谈和交际；经常参与团队工作，使律师拥有了与他人合作和组织集体作战的能力。这些素质不仅可以用于律师行业，同样可以用到其他有挑战性的行业。

8. 相对自由

律师事务所没有明显的上下级关系，律师是某种程度上的自由职业者。和很多职业相比，律师比较自由，比较独立，通俗地说就是可以“吃百家饭”，即一个律师可以接受多家客户的委托。当然在一个事务所，有一个体系，有合伙人和律师的体系安排，但不管怎样，律师是相对比较独立的，律师可以因不满意合伙人或者律师事务所的做事方式而换到一个其他的职业或者换到其他的事务所去。不像有的行业，大的企业就一家两家，你想换都换不了。中国的律师事务所很多，如果要在行业内换工作，相对来讲还是有一定余地的。

9. 职业生命长

律师的职业生命长，相对越老越值钱。作为一个律师，你工作时间越长，积累得也越多，你的经验也越多，你的体会也越多，客户的基础也越好。当然你的能量也相对的衰减一些，一个事务所是一个体系，很多东西是需要有经验的律师的。经验很重要，经验越多，职业生命力就越强。一般律师可工作到65岁左右。即便退休，还可以做其他事情，因为其相关产业的经验十分丰富。

10. 基本社会地位

律师是一个受人尊重的职业。这方面各个国家、各个地方体会

不太一样。在西方，律师从政和成为大法官的比较多。在美国这样的“民主社会”里，律师是很重要的职业，在美国历史上 43 位总统中，有 25 位总统都是律师出身，占到 57%，包括 2008 年 11 月 5 日当选的美国第 44 任总统奥巴马。在两个多世纪中，参议院中三分之二的议席和众议院一半以上的席位，坐的都是全美律师协会的会员。

在中国，律师的地位稍差一些。因为政治制度和法治传统的原因，中国的律师一度被政治边缘化。并且因为律师行业在中国的历史较短，导致大众并不了解这个行业而对这个行业存在误解。随着律师的知识性、专业性得到大众的认可，也随着律师经济收入的提高，律师在中国的社会地位逐步提高。近年来，一些优秀的律师开始在人大、政协等国家、地方机构发挥作用，成为代表、委员，等等。

以上是我所总结的律师职业的优点。在西方，最好的那些律师将来可以做法官。而在中国正相反，是很多法官出来做律师，大家是反其道而行之的，当然这反映了中国司法体系的一个问题。但这也反映出，律师职业是一个非常有吸引力的行业。

以下我将根据我的个人感受总结一下律师职业的弊的方面。对于这些“弊”，想要成为律师的你，要做好各方面的思想准备。

（二）弊

1. 忙碌

律师工作一般较忙，特别是经济好的时候。无论是诉讼律师还

是非诉讼律师，往往手里都有许多案件或项目同时进行。加班加点对于律师而言是家常便饭。假日无休也是司空见惯。

律师是一个服务行业，因而让客户满意是律师的首要原则之一。而客户的决策和需求随时可能发生。饭馆尚且有个开门和打烊的时间，律师却没有。如果客户下班的时候要求第二天早上看见一个新文件，律师可能需要挑灯夜战甚至通宵无眠；如果客户要在短期完成一个超级复杂的项目，律师可能好几个月没有周末；如果客户在国外，那可能每天清晨和夜晚就是你开电话会议的时候。

除了加班加点，在项目多的时候，白天的正常上班时间更是忙碌异常。你可能刚放下电话，电话铃就响起；这边正在电话会，那边手机就追过来；上一个合同还没改完，客户的新合同又发过来，而且是当天就要。这种时候，连上个厕所、和同事打个招呼、吃个饭都成了奢侈。

有些很有能力的律师经常同时忙十几个项目，连续几个月睡眠不足。而且律师的忙和累还不光是脑力上，实际上律师也是个体力活。比如，律师有时可能会连续一个月地出差不断，直到看见机场都反胃；有时可能需要一天十几个小时地盯着电脑打字；有时还可能48小时地不停开会，和对方进行车轮战。

有的律师因为加班过度导致眼角膜脱落，有的几个月都见不到孩子，还有的因为劳累而导致生理或心理疾病。所以说，律师这个职业对于体力和脑力的要求都很高。如果经受不了这种磨炼，是不宜选择这种职业的。