



הכה את המומחה אוקטובר 2012

הפעם על ניהול קריירה של שכיר במשרד עורכי דין

השואל - רועי מגבעתיים

שלום,

שמי רועי, בן 33, מגבעתיים. בעל תואר ראשון במשפטים ותואר שני במשפט עסקי. אני נשוי וגר בשכירות עם אשתי ובני התינוק. מזה 7 שנים ומאז הוסמכתי אני עובד כעו"ד שכיר במשרד ברמת גן בו 2 שותפים וחמישה עורכי דין. יום העבודה מתחיל בשעה 9 ומסתיים בשעה 19:00 שלעיתים קרובות בשל לחץ העבודה אנו נשארים שעות רבות יותר ואף עובדים ביום שישי.

בעוד בתחילת הדרך מאוד נהייתי מהגיוון בעבודה, מהאתגר המקצועי ואף משכרי אשר עלה בערך כל שנה בכ- 10%, בשנתיים האחרונות אני חש תחושה של מיצוי מקצועי, שחיקה (בפרט בהופעות בבתי משפט), איני רואה כל אופק במשרד שכן השותפים הבהירו לי שכעת וגם בעתיד אין מקום לשותפים נוספים, והחמור מכל משכורתי בשנתיים האחרונות התייצבה ולמעט בונוסים זניחים אינה עולה. מנגד לאור התרחבות משפחתי ויוקר המחיה, צרכי רק הפכו לרבים ויקרים יותר עד אשר אני ואשתי (אף היא עורכת דין) נדרשים להלוות כספים מהורינו.

בצר לי ניסיתי לפנות לחברות השמה לעורכי דין ולמספר משרות שפורסמו על ידן. גם במקומות אליהם זומנתי לראיון התחוויר לי שאני אחד מתוך עשרות פונים (ועיתים אף מאות), או שנטען כלפי שהנני מעט ותיק למשרה המוצעת, או שנאמר שהניסיון שלי אינו מתאים (בעיקר שפניתי למשרות של יועץ משפטי בחברה) או שבעצם התנאים והאופק אותם אראה במשרה המוצעת זהים לאלו שאני רואה היום.

בקיצור אני רואה עצמי די "תקוע" למדתי 2 תארים מכובדים ורכשתי מקצוע שעניין ותגמל אותי לתקופה מסוימת וכיום אני גם שחוק וגם לא יכול לקיים את משפחתי בכבוד ובעיקר לא רואה חלופה אחרת בתחום הכשרתי.



העונה – עו"ד דודי זלמנוביץ מנכ"ל ומייסד GLawBAL

שלום רועי,

לצערי תחושתיך והסיפור אותו אתה מספר הינם נחלתם של אלפי עורכי דין משכילים ומוכשרים בוותק כשלך שמכמה סיבות פגשו את אשר אנו מכנים "תקרת הזכוכית" החוסמת אותם הן בקידום המקצועי, הן בקידום הארגוני וכנגזרת של הללו גם ברמת ההשתכרות.

הסיבות לקיום תקרת הזכוכית רבות ובין השאר, התחרות הגדולה בסקטור עורכי הדין, המבנה הארגוני המיוחד של משרד עורכי דין, מסלולי הקריירה המאוד מוגבלים בתחום המשפטי ועוד. אך יש כמה דרכים אפשריות לנסות לנפץ את אותה תקרת הזכוכית אמנה את חלקן בקצרה:

במסלול הראשון, מונים אנו את הללו שגמלה בליבם החלטה לצאת מהסקטור המשפטי והמנסים לרתום את השכלתם המשפטית ובוודאי התואר השני שלך לשם איתור תפקידים מחוץ לסקטור. בין השאר מדובר בתפקידים של מנהל רכש, מנהל חוזים, קצין ציות וכד' אם כי אני חייב לציין שמשורות אלו אינן רבות ולא תמיד בצידן שכר גבוה והבטחה לקידום ניהולי.

המסלול השני, הוא בתוך המשרד בו אתה מועסק לנסות לשנות את מסגרת התגמול שלך באמצעות כך שתביא תיקים למשרד מלקוחות אותם תשיג בכוחות עצמך ובכפוף לכללי האתיקה. מקום בוא אף תהיה מוכן להפחית את שכרך ומנגד עבור כל תיק שיובא למשרד תהיה זכאי לתגמול מיוחד, המשוואה הכוללת תהיה כלכלית יותר גם עבורך וגם עבור המשרד ועם השנים עשויה אף כן לקדם אותך לשותפות שכן אתה מביא לקוחות.

המסלול השלישי, תלוי במידת האומץ האישי שלך, ההון העצמי אותו תוכל לגייס, יכולותיך בנושא שיווק וכיוב' והוא ניסיון לפתוח משרד בעצמך. מקום בו תהיה מספיק אמיץ תדע לבדל ולשווק את עצמך ותתייעץ עם קולגות או מומחים לדבר, אזי דע לך שגם כיום בתנאי תחרות קשים, מצליחים משרדי עורכי דין לקום ואף להצליח מאוד.

המסלול הרביעי, הינו לנסות לאתר משרד עורכי דין אשר בעליו קרוב לגיל הפרישה ואין במשרד ו/או במשפחה של בעליו, גורם שיוכל להמשיך את דרכו של המשרד. כניסה למשרד כזה מספר שנים לפני פרישת הבעלים ו "העברת מקל" נכונה, עשויה להותיר בידך בעתיד משרד עורכי דין פעיל וזאת מבלי ליטול את הסיכונים אשר בפתרון השלישי.