

לא עוד עו"ד: "התחום נעשה צפוף עד אימה, וקשה לבלוט בו"

לא רק האינפלציה במספר עורכי הדין גורמת לנטישת המקצוע: רבים פשוט לא מצליחים למצוא משמעות בעשייה ■ עורכי דין שחיפשו משמעות מספרים על ההסבה המקצועית שעשו

01/11/2010, 06:34 [ענת כהן](#) 12

אחת האניגמות הבלתי מפוצחות בזירת הקריירה המקומית מונחת בבחירה ללמוד משפטים. למרות האינפלציה במספר עורכי הדין, הירידה בסטטוס, קשיי הפרנסה בתחילת הדרך והעבודה השוחקת - הביקוש ללימודים אלה לא ירד. אבל במקביל מתחזקת מגמה של הגירה שלילית מהענף, כשעורכי דין בעלי ותק של מספר שנים כמהים לבצע הסבה למקצוע אחר.

דודי זלמנוביץ', מנכ"ל חברת ההשמה GLawBAL שמתמחה בין היתר בייעוץ קריירה ובהשמה לעורכי דין, מתאר את הרקע לתופעה. לדבריו, "המקצוע חווה גידול עצום בשנים האחרונות ומגיע לשיאים עולמיים, עם עורך דין אחד לכל 165 תושבים בארץ ועורך דין אחד לכל כ-30 תושבים באזור תל-אביב.

"לפי נתוני לשכת עורכי הדין, מתוך כ-46 אלף עורכי דין בישראל 2,500 כלל לא עוסקים במקצוע. אלינו מגיעים הרבה פעמים עורכי דין מתוסכלים שרוצים לשנות כיוון. הם אומרים 'נמאס לי', 'אני שחוק', 'העיסוק הזה פוגע לי במשפחה', 'אין לי כוח יותר לריב', 'אני מרוויח כלום וכו'. אני שומע מצוקה, כאב ותסכול. ההגירה השלילית מהמקצוע נובעת מהתחרות, ההכנסה הנמוכה בתחילת הדרך ופערי השכר בענף, שהם פונקציה של מובילות הפירמה בה מועסק עורך הדין



- כיצד פערי השכר בענף משפיעים על הרצון לשבור כיוון?

עורך דין עם ותק של 6-8 שנים בתל-אביב, שעובד במשרד שממוצב גבוה, יכול להשתכר גם 28 אלף שקל בחודש, כשעמיתו במשרד פחות ממותג עם אותן שנות ותק יגיע בקושי ל-8,000 שקל. פערים אלה מנפצים לעורך הדין השני את החלום. הוא אומר לעצמו: 'התקבעתי כבר כעורך דין של משקי-בית. התחרות בשוק עצומה. איזה סיכוי כבר יש לי להיות יום אחד עורך דין של אפריקה ישראל ולהשתכר בקצה העליון?', מכאן הוא נדחף לנטוש את המקצוע".

- אז למה יש עדיין נהירה ללימודי משפטים?

"כי נותרה ה'הילה' במקצוע. בנוסף, ההשכלה המשפטית הפכה למוצר קומודיטי במקום מוצר פרמיום. תנאי הסף ירדו, והיום קל וזול יחסית ללמוד משפטים אפילו בקורסי ערב. זהו גם המקצוע הפרופסיונלי היחיד שדרישות הלימודים בו נוחות לאנשים עם רקע הומני: הלימודים מבוססים בעיקר על שינון, וניתן להתקבל אליהם גם עם בגרות ופסיכומטרי לא מבריקים. סטודנטים היום גם מחפשים לימודים פרגמטיים: מקצוע שיש בו תעודה וההתמחות קצרה יחסית מתאים להם".

- כשעורכי הדין עוזבים את המקצוע, מהם התחומים המבוקשים?

"הם מפנטזים להגיע לתפקידים גדולים. רבים מבקשים ממני למצוא להם משרות בתפקידי פיתוח עסקי ושוק ההון, והרבה גם שואפים להתברג בתפקידי ניהול בכירים בפירמות מובילות - להפוך למנהלי כספים, רכש, חוזים או רגולציה, כשהדגש הוא לעבוד בחברה ממותגת וגדולה".

"כשבחנתי את העשייה שלי, הבנתי שיש בה משהו ריק"



עו"ד יפעת עובדיה

* **בעבר:** שותפה-מנהלת במשרד אורנה לין ושות'. עסקה כ-11 שנה בליטיגציה ובתחום המסחרי.

* **היום:** מנהלת את עמותת "עולים ביחד" שמקדמת שילוב אקדמאים יוצאי אתיופיה בתעסוקה.

* **לא אהבתי במקצוע:** "עם משפטים סיימתי לא כי היה לי רע. להיפך. תחום המשפט לימד אותי הרבה על המין האנושי ותגמל בהרבה מובנים. מה שהיה חסר לי בתחום, הוא תחושת המשמעות העמוקה, ברמת הנשמה. עשינו אמנם תיקי פרו-בונו ועבדנו בהתנדבות, אבל כשבחנתי את העשייה שלי, לא הרגשתי ששיפרתי משהו לטובה בעולם שאני חיה בו. היה שם משהו ריק".

* **נקודת המפנה:** "שינוי הכיוון היה תהליך שהתבשל מספר שנים. הקטליזטור לעזיבת המקצוע היה הבג"ץ שהגשתי וייצג את הקהילה האתיופית בנושא של הקמת האנדרטה לזכר אלפי הנספים האתיופים בסודן. עצם הבג"ץ גרם לי להבין שעשייה חברתית הוא המקום בו נמצאים הדברים שאני רוצה לעשות בחיים".

* **המלצה למשפטן המתחיל:** "אני ממליצה לא ללכת אחר סיסמאות ולא לחשוש. זה שיש נהירה לעזוב את המקצוע לא אומר שאתה לא יכול להיות מאושר כעורך דין. לסטודנט אני ממליצה להתחיל לעבוד כמה שיותר מוקדם בתחום, עוד לפני תקופת ההתמחות. אין תחליף לבסיס הידע הזה שמרוויחים בהתנסות המעשית". **"התחום נעשה צפוף עד אימה, והסיכוי לבלוט בו נמוך"**



עו"ד זהר פישר

* **בעבר:** עורך דין במשרד גורניצקי ושות'.

* **היום:** מספק שירותי פיתוח עסקי למשרדי עורכי דין. מנהל את רובוס, חברה שמסייעת לעורכי דין לבלוט במדריכי דירוג, בתקשורת הכתובה והאלקטרונית, למתג את משרדם וליצור שיתופי-פעולה עם לקוחות אסטרטגיים.

* **לא אהבתי במקצוע:** "בעיקר לא אהבתי את את סגנון הכתיבה המשפטי, שמאופיין בכתיבה טרחנית מייגעת. לא אהבתי גם את העיסוק במיקרו, בפרטים הכי זעירים, שיש להם משמעויות הרות גורל על חיי אנשים".

* **נקודת המפנה:** "אחרי 4 שנים בגורניצקי הגעתי לתובנה שדרוש ותק גדול כדי להגיע לתיקים הגדולים המעניינים ולטפל בהם ברמה האסטרטגית. הבנתי שעד שאגיע לזה יחלפו שנים רבות של עבודה משפטית סזיפית ברמת המיקרו. הבנתי גם שככל שהזמן עובר, התחום הולך ונעשה צפוף עד אימה, ושהסיכוי לבלוט בשוק תחרותי הוא נמוך, ממש כמו התגמול הכספי ביחס לשעות העבודה. בנוסף, כדי להגיע לפוזיציה של שותף אתה מקריב חיי משפחה וקשרים עם חברים ונאלץ לעבוד שעות צפופות. הבנתי שהעיסוק במיקרו פחות מתאים לאופיי".

* **המלצה למשפטן המתחיל:** "אם לא חלמת להיות עורך דין מאז שהיית ילד קטן, תעבור מקצוע. אם העיסוק לא ב-Passion שלך, עזוב אותו. אבל גם אם הוא גורם לליבך לשיר, הייתי ממליץ לך ללכת ללמוד משפטים בשילוב עם מקצוע אחר, כמו מינהל עסקים, הנדסה, מדעי המחשב ומדע המדינה".



עו"ד נטע דה-לנגה

* **בעבר:** התמחות בפרקליטות בתל אביב ועבודה למשך שנה כעורכת דין במשרד יהודית דה-לנגה.

* **היום:**משרד יחסי ציבור ספוט תקשורת ואסטרטגיה - יחסי ציבור וייעוץ תקשורת ללקוחות משפטיים, שכוללים בעיקר משרדים של עורכי דין.

* **לא אהבתי במקצוע:**"את הנוקשות, הפרוצדורות הרשמיות והביורוקרטיה. בתהליכי ליטיגציה, למשל, אתה נדרש לקיים 'מלחמת התשה' על ניירת, פרוצדורות ונהלים, על כל מה שמסביב ופחות לגופו של עניין. היה לי קשה עם זה שלא פעם הצלחה או כישלון בתיק קמים ונופלים על עניינים טכניים-פרוצדורליים".

* **נקודת המפנה:** "מלכתחילה, כשלמדתי משפטים, לא הייתי בטוחה שאעסוק בעריכת דין. היה לי תיק שליוויתי בבית הדין לעבודה ושמאוד האמנתי בו. כשבית הדין לחץ עלינו להגיע לפשרה, הרגשתי שאני מתפשרת לא בלב שלם. זה יצר אצלי דיסוננס וחיזק את התחושה לחפש כיוון מקצועי אחר, למרות האהבה המקורית למקצוע".

* **המלצה למשפטן המתחיל:**"אם אתה לא בטוח שתרצה לעסוק בעריכת דין, תשלב את המקצוע עם תחומי לימוד אחרים, בדגש על מינהל עסקים, תקשורת וראיית חשבון. עם זאת, אם במהלך הלימודים אתה עדיין מהסס ולא בטוח שתרצה להיות עורך דין, עדיין שווה לך להשקיע בלימודים ולהצטיין כדי להצליח להתברג בשנת הסטאז' במשרדי עריכת דין ממותגים גדולים או בגופים משפטיים מובילים. גם אם אינך חושב לעסוק בעריכת דין, כדאי לעשות את הסטאז', כיוון שתקופה זו תצייד אותך בכלים נוספים חשובים, כמו קריאת חוזים, דרך ניהול משא-ומתן, מיומנות בכתיבה רהוטה, יכולת לקרוא בין השורות וכושר התנסחות. כלים אלה יסייעו בכל תחום עסקי שתפנה אליו".



עו"ד שגית ברטל

* **בעבר:** עורכת דין שכירה במשרד לבנון אקוניס ושות' בתחום המסחרי ונדל"ן במשך 6 שנים. אחר-כך עורכת דין בסלקום ומנהלת רכש ביקבי כרמל.

* **היום:**קואצינג וייעוץ קריירה לעורכי דין. מנהלת את מחלקת ההשמות של גלובל ושותפה בחברה.

* **לא אהבתי במקצוע:** "בעולם המשפטי יש סוג אחר של מתח ושחיקה, שלא קיים בתחומים עסקיים אחרים. בתחום הליטיגציה לא אהבתי שמשקיעים שבועות בהכנת החומר ואז מגיעים לשופט, שלא נותן לך יותר מ-5 דקות להביא את הפואנטה. לא אהבתי את התובענות, האינטנסיביות והעבודה מסביב לשעון, כזו שהלכה והחריפה עם השנים".

* **נקודת המפנה:** "אחרי 10 שנות עבודה משפטית הרגשתי שמיציתי. זו היתה שחיקה טבעית, יחד עם צורך עצום למימוש עצמי. הבנתי שיש לי אנרגיות חזקות לעשות לביתי ושאני רוצה לעבור לתחום העסקי, להקים עסק משלי במקום לתפור 'חליפות עסקיות' לאחרים".

* **המלצה למשפטן המתחיל:** "ללכת ללמוד במוסד אקדמי מוכר ונחשב ולא לקפוץ על כל בית-ספר או קורס שמציע השכלה משפטית. מי שלא יודע באיזו נישה הוא רוצה להתמחות, שיבחר בתחום המסחרי. כדאי לסטודנטים גם לעשות טרום התמחות כבר בשנה ג' ולהשתלב במשרד עורכי דין. חרף השכר הנמוך יחסית, זה מייצר יתרון על פני אלפי הסטודנטים שהמוסדות האקדמיים פולטים מדי שנה. אם כבר אתה לומד משפטים, תשאף להצטיינות. במקרה כזה המשרדים הגדולים והממותגים יעוטו אחריך, במקום שאתה תרדוף אחריהם".

זה שאתה עורך דין לא אומר שאתה יכול להיות מנכ"ל

"מגיעים אלינו קורות-חיים של עורכי דין", מספרת מנהלת חברת השמה, "שמציעים את עצמם למשרות בכירות כמו מנכ"לות וסמנכ"לות. נקודת המוצא שלהם היא שהשכלה משפטית וניסיון בעריכת דין מכשירים את הדרך לתפקידים כאלה. זה כמובן מגוחך. את תפיסת העולם הזו נמצא כבר בבתי-ספר למשפטים".

זלמנוביץ' מסביר כיצד גישה זו הפכה לנפוצה. לדבריו, "זה קרה בעיקר בגלל המולטי-דיסיפלינריות של המקצוע. צריך לזכור שעורכי דין, במיוחד מסחריים, לוחשים לאוזני המנכ"ל בעסקאות, סמוכים למקבלי ההחלטות, מטפלים בכל ההיבט של העסקה, גם בתחום העסקי, המיסוי, הטכנולוגי והקניין הרוחני. לעתים הם אלה שמובילים את העסקה. זה מביא אותם למחשבה שהם יכולים לעשות הכול. אבל לפי מה שאני שומע ממנהלות משאבי אנוש, הנטייה היום היא להסתייג מעורך דין שמגיש מועמדות למנכ"לות. קיים חשש מהנטייה המובנית של המקצוע להתעסק בפרטים הקטנים וכן מאקטיביזם-יתר ואובר-הישגיות".

רונית עמיעז, סמנכ"לית משאבי אנוש בקרן כרמל ונצ'רס, מציירת תמונה מאוזנת יותר: "אני לא מאמינה בסטריאוטיפים, בוודאי לא בהשמת מנהלים על בסיס זה. אבל כשמגיע מועמד לתפקיד ניהולי בכיר, כשעריכת דין היא חלק מניסיונו, נצטרך לבחון כיצד ניסיונו זה מתיישב עם הכישורים והיכולות שנדרשים ממנכ"ל".



- מה יש לעורך דין להציע שיכול לתרום לתפקיד מנכ"ל? "יסודיות, דיוק, ירידה לפרטים ויכולת למידה מהירה. אם הוא ליטיגטור, יש לו גם יכולת ארטיקולציה מעולה, וכמובן הוא עשוי להיות פולמסאי יותר מהממוצע".

אבל יש תכונות שיעמדו בסימן שאלה, כשמגיע מועמד עם ניסיון משפטי. לדברי עמיעז, "נצטרך לבחון אם בנוסף לכישורים טובים אלה, הוא יודע להבחין בין עיקר לטפל ולהרפות מהפרטים הזעירים. אם אין הוא ניחן בראייה המערכתית, חזקה עליו שלא יהיה לו 'Vision'".

"כעורך דין, הוא עובר הרבה נושאים לפי מגוון הלקוחות. זה מקנה לו יכולת למידה מהירה ומצייד אותו בבסיס ידע רחב ולא עמוק. הוא מפתח יכולת להבין מהר את הפואנטה, לא בהכרח להעמיק, אלא ללמוד בדרגת עומק שתאפשר לתת פתרונות ללקוח. בניהול, מעבר מהיר בין נושאים הוא יכולת שנחפש אצל מועמד, אבל נצטרך לבחון אם ביכולתו גם להעמיק בתוך התוכן".

יש גם תכונות משפטיות שמועילות בדרך למנכ"ל, אבל רק עד לנקודה מסוימת. לדברי עמיעז, "בעיקר אצל ליטיגטורים נמצא יכולת ניסוח מדהימות. אלה אנשים שיודעים לדבר בפני קהל ולשכנע, מניפולטיביים ומתוחכמים מספיק כדי לעשות למסר מסגור מחדש, כך שהוא יעבור. בניהול יכולות כאלה עשויות להוות יתרון עצום מול לקוחות, משקיעים ועובדים, אבל נצטרך לוודא שזה לא פוגע ב-Execution, שכן לאנשים שהם אובר-ורבליים עלולה להיות נטייה לדבר מבלי ממש לעשות. אותו הדבר נכון לגבי ארגומנטטיביות".

"מיומנות נקנית זו כתוצאה מהעיסוק המשפטי עשויה להעניק למנהל ערכים מוספים בניהול משא-ומתן עד גבול מסוים. החל מנקודה מסוימת זה יהיה בבחינת 'הדרך שלי או כלום'. במקום להתפשר, מנהל פולמוסאי עלול להיתקע על 'להיות צודק במקום חכם', להילחם ולהקדיח את הכול מול עובדים, משקיעים ולקוחות".