

杨林兵 —— 著

# 青年 律师

## 执业与进阶 必修技能

- 职业认知·
- 业务实战·
- 个人规划·



全方位助力青年律师成长  
快速从新手变身行业精英

上海申同律师事务所创始人杨林兵  
倾心撰写

指明青年律师发展方向及正确路径

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

杨林兵 著

# 青年 律师

## 执业与进阶 必修技能

·职业认知·  
·业务实战·  
·个人规划·



全方位助力青年律师成长  
快速从新手变身行业精英

上海申同律师事务所创始人杨林兵  
倾心撰写

指明青年律师发展方向及正确路径

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

# 自序

我的老家在江西一个国家级贫困县，2002年我大学毕业时，它依然没有通电。贫穷，限制了我的想象，却没能磨灭我一步一步走出大山“活出个人样来”的生命冲动。

2006年，我来上海做了一名律师。15年里，我做过律师助理，管理过中型律所，也做过大型律所的合伙人。2014年，我创设了自己的事务所，很多律师走过的路、吃过的苦我都基本经历过。

不觉，我42岁了。

虽谈不上成功，倒也符合大部分律师的发展轨迹，我深知律师职业的不易。人过四十，很容易往回看，想想自己的过去，内心立即浮现出两个词：不甘、着急。不甘过去理想太小、成绩平平；着急自己已裹足难行、患得患失，用力展望未来，仅剩十几年职业时光，似乎也只是从前的继续。

2020年，新冠肺炎疫情席卷全球。一时间，百业停滞，律师也莫能例外。各种在线教育应运兴起，我想，莫不如做些公益课程，把我十几年来体会和受到的教训与广大同行分享。不知不觉，做了10期，内容涵盖了职业理想、职业认知、谈案报价、有效表达、客户体验、风险管理等律师最关心的问题。令人意外的是，我用大白话讲的这些内容竟然广受好评，收听量有近3万人次，好多人建议我将课程内容结集出版。虽知水平有限，但我还是很想让大家了解我的一些想法，也就没有理由犹豫了。

我们国家的律师职业培训还没有形成系统，各地律师协会组织的培训也不成体系，年轻律师大都是自己摸索着进步，到后来鱼有鱼道，虾有虾路。但仔细想想，还是有一些规律可循的。这本书的出版希望能给大家带来一些思考，教会大家一些小技能，并能帮助大家从中总结出一些规律。

大部分律师都是在一个又一个的普通案件中度过职业生涯的。我们不能好高骛远，要弘扬职业精神，要坚持长期主义。当前，似乎有一种声音：“律师不迅速专业化，律所不迅速规模化，就没有机会了！”还有一种声音：“未来的十年，是法律服务行业最黄金的十年。”我对此不敢完全同意，国家正在为“两个一百年”奋斗目标而努力，从现在到2049年新中国成立100周年的28年时间里，国家的任务是要建成富强民主文明和谐的社会主义现代化国家。我想，法治一定是随着国家进步而进步的，我们不要急功近利。在全面依法治国和走向共同富裕的大时代中，我们应准确找到自己的小角色，并努力做好这个小角色，为社会变得更美好做出贡献。

在这个世界上，成功往往不属于像兔子那样跑得快的人，而是属于像蜗牛一样坚持的人。诚然，大多数成功者都有理想定力，都在默默努力中匍匐前进。希望我们的青年律师同仁都能有一个幸福的职业生涯，过上健康、富足、自由、体面的生活，向社会彰显我们的力量。

感谢王浩主任、吴胜男主任鼓励我进行公益直播，并组织将演讲稿编辑成文字；感谢刘源涌、刘桂娥、向欣、龚博伟、刘宁、石维娜、胡巧巧、单翔、杨征东、刘怡、郝晓宁、张宇翔、刘治东、薛豫英、江佳燕、汪澄、黄丹、翟温馨、王璐、丁建平律师在直播和统稿等方面付出的辛苦努力！

感谢iCourt张津老师为本书出版所做的沟通与协调工作！

特别感谢中国法制出版社李佳主任、刘阳老师、王悦老师的宝贵支持和辛苦策划。

出于篇幅考虑，我们忍痛割爱，将原来的20多万字缩编成不足8万字。因是现场直播的演讲稿编辑而成，本书的逻辑性不强，也没有科学的理论体系，加上本人水平有限，错误一定会有，希望广大同仁对本书存在的缺点和不足提出批评与指正。

希望本书能够对青年律师有所裨益。大家好，才是真正的好。

2021年9月24日于上海

- 01 【职业认知篇】

- 律师职业与幸福人生

- 职业，是为了让人活得更好，让社会变得更美好
    - 幸福是律师职业的终极追求，是健康、富足、自由、体面
    - 加强基础建设，坚持长期主义
    - 职业认知决定职业行为和路径

- 02 【业务实战篇】

- 如何让案源来找你？

- 人在哪里，案源就在哪里
    - 你的同事可能是你的第一个案源
    - 和越来越多的人建立有效链接
    - 永远先于别人伸出你温暖的双手
    - 成功不会一蹴而就，案源开拓同样如此
    - 人际交往的五句话
    - 成为可识别的律师
    - 经营好微信朋友圈
    - 做好基础建设，坚持长期主义，实现生意、生活、生命平衡发展

- 一招一式助你谈案报价

- 法律消费，是一种心理消费；法律产品，是一种非标产品
    - 谈案报价的理念
    - 谈案的标准动作
    - 报价的标准动作
    - 法律服务的次序感很重要

- 报价是技术，也是艺术
- 如何与顾问单位手牵手？
  - 无常法不稳，无诉讼不富
  - 真正做好常法服务，其实很难
  - 律师像桥梁两侧的护栏，关键时阻止委托人坠入深渊
  - 如何开拓法律顾问市场？
  - 常法服务三件事：对内，助健康成长；对外，促安全交易；对危机，化危为机
  - 要做好“五懂”：懂法律、懂政策、懂行业、懂企业、懂老板
  - 让常法的服务有形化、可视化
  - 互相陪伴，共同成长，彼此见证，价值共生
- 婚姻家庭领域大有可为
  - 婚姻家庭律师的明确定位
  - 婚姻家庭律师应对婚姻的本质有深刻的理解
- 刑事辩护的魅力与价值
  - 为生命辩护，为自由辩护
  - 刑事辩护是不是就要对抗？
  - 事实之争，坚持客观主义；法律之辩，坚持专业主义
  - 按价值顺位，无罪辩护是第一选择
  - 穷尽手段把被告人该享有的“量刑优惠”拿回来
  - 公诉人求刑，辩护人求情
  - 坚持效果辩护，拒绝“套路辩”
  - 刑事辩护的价值感
  - 不遗余力地“办理”别人的人生，不知不觉成就了自己的人生
- 03 【个人规划篇】

- 律师的有效表达
  - 语言的目的是，是一颗心温暖另一颗心
  - 表达不仅限于语言
  - 表达的内容要符合“人性”
  - 表达的方式要“俘获”人心
  - 有效表达的小示例
  - 有效表达，可以让你职场丰收、生活幸福、生命丰盈
- 打造良好的客户体验
  - 什么是客户体验？
  - 良好客户体验的要点
  - 如何打造良好的客户体验？
- 打造个人品牌的30个微习惯
  - 律师品牌=人+品+牌
  - 品——敬业、专业、高效、主动、忠诚、规范
  - 牌——标志、显性
  - IP=“原产地”标志
  - 30个微习惯=获得业务+做好业务+幸福生活
  - 获得业务的10个微习惯
  - 做好业务的10个微习惯
  - 幸福生活的10个微习惯
  - 完美品牌不是“造”出来的，背后是货真价实的自己
  - 意识比能力更重要
  - 忽视你的优点，放大你的缺点，是人性
- 青年律师的执业风险防范
  - 风险无处不在，但也不要因噎废食
  - 不能让凤凰折了翅膀，一着不慎，满盘皆输
  - 船小好掉头，但难以顶风浪



- 自己不保，何以保客户？
- 过程比结果更重要，感知比现实更重要
- 交流不交易，对话不对抗，沟通不勾兑
- 为了正义，要勇敢追求，但不能出师未捷身先死
- 28条执业风险防范的锦囊妙计

# 01 【职业认知篇】

## 律师职业与幸福人生

### 职业认知

我坦白，多年以前，自己对律师职业的认知，是很不到位的。那时我觉得，律师就是当事人的雇员，受托完成其指令的任务，所以常常会混同自己与当事人的身份，执业行为也常常表现出“当事人化”。做了15年律师后，我的认知发生了很大的变化，也可以说是一名普通律师职业理性的回归。

律师的使命是三个“维护”：维护当事人的合法权益，维护法律的正确实施，维护社会的公平正义。

很显然，律师是专业技术人员，法律没有确认律师职业的营利性。律师的职业对标是介于医生和商人之间的角色：没有医生那么公益，也没有商人那么逐利；但社会对律师的技术要求比对商品的质量要求高。

律师和医生一样，最知人间冷暖，不能只是参与一些“零和游戏”，最好的结果是定分止争，让已遭破坏的社会关系得以修复，进而促进社会变得更加美好。

大部分医生的整个职业生涯会在治疗一个又一个普通患者中度过，律师也一样，职业生涯注定是在一个又一个普通案件中度过，这

是两者的职业本色。如果从事律师、医生、教师这类职业的人天天想着发大财，那这个社会就很危险了。

因为个体智力、体力差异以及成长环境、人生际遇的不同，每个人最终会成长为不同类型的人。从人类的现实需求角度来看，世间大概有三类人：

一类是穷其一生努力，就为了养家糊口，也就是混口饭吃；

一类是有崇高理想，立志为社会公益而奋斗，在工作过程中会获得极大的价值感和荣誉感，社会一定会主动回报他一碗“好饭”吃，比如从事基础理论物理研究的科学家；

一类是为了有口“好饭”吃，努力工作，结果是有“好饭”吃的同时，也顺便做了一些对社会有用的事情，比如律师。

律师是知识分子，是专业技术人员，不是商人，也不要扮演商人，这是常道；

律所不是企业，合伙制是主流，大家自带生产工具，律所是不会有太多的利润的，坚持人合为主、资合为辅，不要玩太多的花样，要坚持底层逻辑，稳步地把律所建设好，这是常道；

律师是靠经验生存的，坚持职业主义、专业主义、长期主义，这是常道；

律师无权无势，最大的武器是对法律的信仰，最大的动力是对正义的感情，这是常道；

律师的整个职业生涯大都在一个又一个的普通案件中度过，不会异彩纷呈，这是常道；

律师最知人间疾苦，理应对社会饱含温情，这是常道；

律师“手无寸铁”，但又不得不冲锋陷阵，必须爱惜羽毛，保护身体，规范执业，让自己过上健康、富足、自由、体面的幸福生活，这是常道；

在全面依法治国和走向共同富裕的大时代背景下，找到我们的小角色，并做好这个小角色，这正是中国律师的最常道。

律师不仅仅是一个职业，还是一种生活方式。律师在维护当事人合法权益的同时，要帮助客户从案件困境中走出来，恢复自己本该有的生活；律师要带动当事人，带动同行者信仰法律，对正义要充满期待；律师是国家建设之才，要为法治进步做出贡献；律师有经验、有阅历、有知识、有智慧，我们要活出个样子来，向社会彰显属于这个职业的力量。

## 职业，是为了让人活得更好，让社会变得更美好

律师的工作和生活很难分开。职业是为了让人活得更好，是为人的生活服务的。几乎每一个案件都有人情世故在里面，做好律师这份工作需要懂得生活、懂得生命、理解社会，否则是很难做好的。每个案件都关乎人的素质、“三观”、理想、困惑、情感等，我会把对生活的理解融入工作，运用生活智慧去解决疑难案件。

生活是目的，而工作只是手段。不能全然地把工作当成生活，将理想的主线定义为工作，工作是为了生活得更好，要在顺应自然规律

的情况下健康生活、快乐工作。生活是高于一切的，我们应该不断去探索，去思考，去追求生意、生活、生命的平衡发展。

我认为，人在世上第一件事就是努力把自己活好，做最好的自己。之后才是为别人做点事情，互相成就，这也是我行为的动力所在。如果我们的职业追求与人生的追求是一致的，那在从事律师职业过程中，就不会行为不自洽，内心也能保持安宁。

## **幸福是律师职业的终极追求，是健康、富足、自由、体面**

人的一生，终极追求是什么？两个字，幸福。大部分人选择律师行业，最开始的想法不外乎三点：第一，为了自己的自由；第二，为了朴素的正义感；第三，为了自己想要的生活。那么律师到底应该追求一种什么样的生活？我觉得，健康、富足、自由、体面，就是我对幸福的定义。

我一直觉得，律师是一个幸福感很低的群体，在“二八定律”和高强度的工作之下，多数律师的生活谈不上富足和体面，健康和自由更没有保障，整个职业生涯不过是在一个又一个律所之间漂泊。出于初心，我创办了上海申同，致力于打造最幸福的中国律师事务所，结束自己漂泊无依的状态，让一群和自己一样草根出身的普通律师在这里获得自由，互相成就，幸福到老。

想法很美好，但实践起来并不是一件容易的事情。如何将“幸福”这样一个抽象的词具体地体现在律所的运营中，真正成为律所的文化命脉，对我而言，是一个很大的挑战。这样一群普通的律师，如何能够走通这条实现幸福的平凡之路呢？

首先，从律师的角度来看，我觉得中国的律师没有职业该有的显著性。比如说在欧美地区，律师是很受社会尊重的，职业特性很清晰。但是中国律师就没有这种显著性，而是类同于其他的商业组织。其次，从国家层面来看，我们国家没有关于律师的产业政策。因此，对于律师也没有统一的培训，这就导致中国的律师在职业认知、执业能力上参差不齐，缺乏标准性。一些年轻的律师甚至连诉状都不会写就开始执业了。但是在发达国家，律师大都经历过系统且统一的职业培训，为执业打下了良好的基础。最后，从律所管理者和行业管理者的角度来讲，许多管理者过度关注律师的经济效益也就是创收，在一定程度上忽视了律师社会责任的承担。

我觉得律师首要的责任是依法执业，把律师的本职工作做好，其次是修复社会关系，再次是提升行业影响，然后是做好传承，最后是作为法律宣传的主体。从这些层面来看，许多律所管理者和行业管理者其实都走偏了。

## 加强基础建设，坚持长期主义

什么是基础建设？就是对律师认知的建设，而律师的认知则包括对职业定位的认知、对职业价值的认知、对执业行为的认知、对平台作用的认知、对同行者的认知等。其中最重要的一点，是要加强对律师执业行为认知的建设。

另外，还要坚持长期主义。这个行业如果短视的话，就没有行业的显著性和价值了，所以只有加强基础建设，弘扬职业工匠精神，才能彰显我们的职业本色。我觉得大部分律师职业生涯还是要在一个又一个的普通案件中度过的，我们办的案件绝大多数包含的是普通人的

酸甜苦辣，不要片面去追求某个大案要案。无论是律师还是律所，都要对自己有清晰的定位。

## 职业认知决定职业行为和路径

职业认知是什么？

第一个层次就是对律师职业定位的认知。在我看来，律师就是匠人，是知识分子，是社会进步的推动者。但是很多律师没有准确的定位，做的事情变成了拉关系，既没有职业气节，也没有律师该有的仪表，不像个律师的样子。

第二个层次是对职业价值的认知。律师的职业价值是什么？我觉得律师是社会关系的修复者，我们不能片面强调维护当事人的利益，让社会和解是最好的，要促进社会关系的修复，不要扩大社会的裂痕。

第三个层次是对执业行为的认知。律师该怎么执业？怎么开拓业务？怎么操作业务？对执业行为的认知要到位，就比如最简单的打电话，语气、话术都是有技巧的。在这方面，许多年轻律师都缺乏经验。

第四个层次是对平台作用的认知。年轻律师一定要扎根平台，建设平台，最终享受平台红利并选择一个心仪的平台留下。不要到处奔波，选择一个契合的平台很重要。

第五个层次是对同行者的认知。律师太孤单了，在职业生涯中还是要多找一些同行者，在互相成就中积攒情谊。

我觉得只要这些认知到位以后，坚持做下去，就会得到提升。一定要坚持，不能短视，也不能只图赚快钱。最终我们受社会尊重，并不是因为“律师”两个字，而是因为我们的执业行为，我们的价值体现在一个个具体案件中。

曾有人问我，如何看待法律科技对律师行业的影响，律师是否可能被技术取代。我觉得，法律科技化是趋势，技术的进步和发展对传统业务的冲击会非常大，这是社会进步的体现。但律师不会被取代，因为律师活动是社会活动的一部分，而社会的主角永远是人，律师最不能被替代的就是“情感”和“智慧”。

因此，我们期待青年律师做到四个方面：第一，具备比较好的表达能力；第二，能够与这个社会、与自己和平相处；第三，拥有良好的品格；第四，对生活、对行业、对社会充满感情。



## 02 【业务实战篇】

### 如何让案源来找你？

#### 业务实战

我经常拿律师和医生做比较。就获客来说，患者往往是自己主动找医生，但律师一般都是自己去找客户。那律师能不能像医生一样，让客户来找我们呢？经验告诉我，这是可以做到的。

#### 人在哪里，案源就在哪里

律师可以像医生一样受人尊重，让客户来找我们。人在哪里，案源就在哪里。人其实一直就在律师的身边，但人和人之间大部分时间都对彼此熟视无睹。人就在你身边，案源也就在你身边，核心是你怎么与他人之间建立链接点，怎么让这些人成为和你相互链接起来的人。

十多年前，我接手了一个交通事故的案件。一个农民工受伤了，我约他到事务所来面谈，但我马上就后悔了，又给他打电话，说我要到你的工地上去看看你。我这么做是要跟他建立链接：第一，作为律师应该上门服务；第二，我作为一个农民的儿子，曾经也当过农民，知道他们的不容易。我如果到他工作的地方去找他的话，也许他只要签个字，我就可以离开了，不耽误他的劳作，不耽误他的工时，不耽误他拿工钱。但如果他到我的办公室来的话，上海太大，他出行不便，可能要花上一天的时间。因此，我选择了去他那里。那么，是下

雨天去，还是晴天去呢？如果晴天去也许会耽误他的工作，他不得不停下手上的事，如果下雨天去，可能就不会耽误他的事。去到那里之后，我发现一群人正围坐在一起打牌，得有一二十个人，我把名片散发给了他们。其实当时我没有意识到人在哪里案源就在哪里，只是基于自己朴素的善良，我去到那个工地上。发出去的这些名片，几乎把这个农民工兄弟的朋友“一网打尽”了，他们都认识了我。因此，我们应该以善良为出发点，走出门去，和身边的人建立联系。

我再讲一个例子，是另一个交通事故的案件。我总是到医院去看我的一个当事人，他所在的病房里有四个病人，基本都是骨头受伤的。我与这四个病人都建立了联系，后来这四个人很顺利地全部成了我的当事人。我是怎么跟他们建立了深度链接的呢？当时我做了一个动作——我的这个当事人腿部受伤，我把他的被子掀开一点点，用我的手去抚摸他腿部受伤的位置，让他感觉到我的温度。也许这个动作很多人都想做，都愿意做，但是没敢做，或者可能怕人家不适应，或者自己内心抗拒。不要多想，大胆地去做，人与人之间，爱人的能力各有不同，但感受爱的能力是差不多的，我们的温度别人一定能感受到。真诚的服务，成为我和其他守在医院的“业务员”之间的一个显著区别。

通过这两个例子，我还是想说明一点：人在哪里，案源就在哪里。我选择去工地上跟客户签合同，去医院的病房里为客户服务，用我温暖的手让客户感知我对他的善意。当事人找到我们时，内心是脆弱的，更容易被我们温暖。

在我看来，律师不是拿着两把板斧的李逵或手持丈八蛇矛的张飞，不讲方式只会拼命。我觉得律师除了应该有自己的正义感、



更多法律电子书尽在 [docsriver.com](http://docsriver.com) 商家巨力书店

法律上的责任感以外，还应该在社会中发挥修复关系的职能。如果我们可以做到这一点，我觉得律师在这个社会上就会更受人尊重。

## 你的同事可能是你的第一个案源

你的同事，可能是你的第一个案源，这是认知问题，不是能力问题。如果你的同事能成为你的第一个客户，其实就证明你所处的职场氛围很好，你很受人尊重。如何受人尊重？我的体会告诉我：一定要让身边的人看到你，让人看到你的才华，看到你的为人，要勇敢展示自己。

跟我们打交道最多的人，无非是我们的亲人和同事。我经常告诫我们的律师：你要做的第一件事情就是要让全律所的人都认可你的为人，知道你的优势。当你大胆秀出你的才华，案源就离你不远了。

让别人看到你，其实很简单。我记得我刚开始从业的时候，为了让优秀的律师们看得到，我做了很多努力：擦桌子、扫地、修电源开关，我总是所里加班到最后一批的，总是最后一个关灯、关窗户的那个人。当你勤奋努力，区别于他人时，别人就会看到你。如果你跟别人一样的颜色，就很难被看到。我们的年轻同行，如果你到一个新的平台上去，要做的第一件事情就是让你的同事看到你。

在职场上，要让别人看得见你，更要让别人看得见你的优势。比如丁俊涛律师，他是上海刑辩界一颗耀眼的新星，做了很多事情得以让我们的同行看到他。他的专业、他的人品、他的理念，都因为有了显著性，所以得到了同行更多的关注。他的很多业务都是同行出于对他的信任而推荐给他的。在我们这个行业内，如果你被人看到了优势、能力，就相当于成功了。