

## 创造律师职业价值



2016年11月13日，由上海市律师协会和苏州市律师协会主办的2016年青年律师论坛在苏州召开，本届青年律师论坛的主题为“中国未来合伙人”。本所陈轶凡律师受邀参加，并面向来自全国各地的青年律师发表主题演讲。

我有幸能够作为助理参与本次活动，聆听来自不同类型律师事务所、不同专业领域、不同层级的优秀律师的精彩演讲。资深合伙人律师分享管理律所的经验，青年合伙人律师分享由律师到合伙人的角色转变，而青年律师则分享如何走上了律师职业道路。

虽然把“不想做将军的士兵不是好士兵”套用为“不想做合伙人的律师不是好律师”并不十分准确，但是，律师作为一门职业，无论将来是否能成为合伙人，都要有布局未来的思维。纵观几名演讲嘉宾的内容，可以在他们身上发现以下几个关键词，在此与大家分享：

- **极致**

无论执业领域是何种类型，如果做到极致，即使小到制作一份证据目录，也能做到不可替代。

- **会“玩”**

与人为善，营造快乐的工作氛围，做一名快乐的人。

- **成长**

把自己的愿景和组织的愿景结合起来，才有实现自身愿景的希望。

- **梦想**

不计得失地坚持梦想，就没有什么梦想不能实现。

无论演讲嘉宾有没有明确提出来，从他们富于感染力的演讲中都能体会到，大家都把律师当作了终身职业，并且引以为乐、引以为豪。我想，我们无法预知未来，但坚持去做那些让自己充满生命力的事总是没错的。正如乔布斯所言，“You can't connect the dots looking forward. You can only connect them looking backwards, so

you have to trust that the dots will somehow connect in your future.”

以下附上陈轶凡律师演讲原文：

## 创造律师职业价值

创造律师职业价值。

（服务精神+专业能力）×梦想与愿景

服务精神加上专业能力，再插上梦想与愿景的翅膀，你就可以每天创造律师职业的价值。

### 一、 你的服务精神，客户认同吗？

对于青年律师来说，律师职业价值的创造，是从服务精神开始的。

#### 1. 换位

2006年的某一天，我曾经有过让客户很不满意的失败经历。

客户公司里的一名员工被查出来学历有欺骗隐瞒的行为，我接受委托和这名员工谈判，目标是劝退这名员工。当时的我，自认为铁证如山，你不认不行呀。没有想到员工就是不解释，不接受。因为交涉无果，客户让我离开了。因为这次的失败，这个客户之后再也没有委托过我工作。

我在这个案件的失败归结于，我错误地站在道德高度，以正义的化身去压制员工，没有从员工立场换位考虑他也是有血有肉有面子的一个主体，忘记了我的任务是来帮他来解决问题的，不是来伸张正义，我把应该我完成的工作留给了客户，我失去了客户对我的信赖。

#### 2. 投入

一名律师成长为一个合伙人，总会有这样一个难忘的失败案例，但一定也会拥有一个难忘的成功案例，可以支持他在迷茫困难的时候继续在律师这条道路上走下去。我的案例发生在2007年7月的一个炎热的夏天，我在上海和客人一起午餐，突然接到客户的求助电话后，立刻马不停蹄奔赴河北省某地进行现场应对。那是一个800个员工罢工的现场。当时国内物价飞涨，有员工代表说：买不起猪肉，三年没有加工资了！给我加工资！。但是面对员工提出的千元以上的加薪幅度，企业只同意一个小小的两位数的零头。交涉几乎是平行线。

当时我36岁，刚刚单干没多久，满腔热情废寝忘食投入了整整6天6夜时间，使出了洪荒之力，才给这场危机划上了句号。有一件事情印象深刻，6天中有一天我不眠不休地工作了一天一夜。我在给客户的请款书上记录了23.5小时的工作时间，客户对我说，好像应该是24小时吧，我记得我们那一天都没有睡觉呀。客户又对我说，有一笔你回上海参加其他客户会议的来回交通费和工作时间，因为我们一直都需要和你保持联系，这些都由我们来承担吧。

作为一个青年律师，用全身心投入的服务精神，即使专业能力还不够硬，也是可以获取客户那种离不开你的深深的依赖和认同。

为什么？因为全身心的投入，可以创造不可取代的价值。这种不可取代的价值创造，即使现在让你或者我再去做一次，也不能保证可以获得同样的成功。

如果服务精神是律师的血液，那么专业能力就是律师的骨骼。律师没有专业能力，是没有办法让自己站在律师行业这个大舞台上的。

## 二、 你的专业能力，行业认同了吗？

专业积累是有规则可循的，每一个专业过硬的合伙人都会说出自己的心得体会。我可以和大家分享的就是“穷尽”以及“倒空（output）”，两个基本原则。

### 1. 穷尽

也就是输入，就是要求自己在积累专业的时候，必须要让自己去穷尽这个专业领域内以及个案范围内的所有法律法规，案例，争议焦点，解决方案以及其他种种。记得建筑业企业对外资开放，有一个资质叫做“机电设备安装工程专业”，当时有客户对自己的业务是否需要取得这个资质，犹豫不决。为了解决这个问题，我们预设客户的行为是“组装”，而不是“安装”，并对“组装”和“安装”的区别，进行了彻底地法规关键词检索，只要有这两个词汇的法规，都找出来看了一边，足足有 2000 页呀。当时看完的瞬间，在这个问题上，你就是最专业的了。青年律师一定要珍惜这样一点一滴的积累。

### 2. 倒空

也就是输出，就是要求自己把自己的学习成果以及工作业绩，通过各种方法输出，比如演讲，比如写连载，比如出书，比如写公众微信号。

《HR 全流程法律顾问》这本书就是这样一个成果，由世泽所和保华所联手打造的这本书，今年是第二版发行，我们把劳动法领域的关键词制作了三级目录，对各个关键词的法律法规进行了穷尽式的检索和整理，并对每个关键词中存在的司法上的争议焦点进行了归纳。

这本书在出版时，即使在团队内部也有不同声音，因为我们在归纳整理的时候，用了制作法律意见书的行文方式，被认为是对我们专业经验的过度披露。对此，我的观点非常明确，一本书的出版，他的判断标准只有一个，就是卖得出去还是卖不出去，而我们律师的专业经验为什么不可以拿出来和大家分享呢。这本书，通过不断的修订和再版，我想它至少会有十年以上的生命力。目前，我们世泽劳动法团队十多人，在各类媒体上，一个月将近有五篇专业文章发表，这些文章在两年后，就可以出版另外一本专业书籍。

我想这个过程就是倒空专业的过程。只有不断倒空，才不会在专业积累的道路上停滞不前，才有不断输入的需要和可能。

创造律师职业价值，仅有服务精神和专业能力，是不够的。如果不能插上梦想与愿景这个翅膀，你可以创造的价值不会更高，更远。

## 三、 你的梦想与愿景，自我认同了吗？

梦想与愿景，是非常自我的一个东西。你的服务精神需要客户认同，你的专业能力需要行业认同，但是你的梦想以及愿景，需要的不是别人，是自我的认同。梦想以及愿景因人而异，但你的选择，他一定是可以让你保持你对工作和生活的激情，不断挑战新的目标而永不言弃的那个。

我的梦想和愿景是：做一个价值创造者，挑战终身。做一个幸福的人，遵从内心，不断成长。

我接受世泽律师事务所委派，2014 年 12 月 1 日在东京注册成为外国法事务律师，从此在中日之间来回奔波，今天早上 0 点 10 分，我到达浦东机场，明天凌晨 1 点 45 分，我将再次飞回东京，因为这是我的选择的挑战，很快乐，不会觉得辛苦。在这个目标的驱动下，我们今年出版发行了“投资日本实务指南”，开启了对日投资的微信公众号。

2017 年，我们计划组织中国青年律师访问日本，并一起参加 2017 年 9 月在东京召开的 LAWASIA 大会。非常期待和大家明年相聚东京。一起继续探讨如何创造律师职业的价值。

创造是什么，创造是一种打破固有观念的思维习惯，一种持之以恒的行动力，一种留在血液里，刻在肌肉里的记忆。

让我们走出心灵的荒野，在激情燃情的岁月创造价值，铸就一颗勇敢的心。