

从“磨剑”到“亮剑”的飞跃--中国律师业将步入全面营销竞争阶段 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E4_BB_8E_E2_80_9C_E7_A3_A8_E5_c122_480425.htm 在律师业的竞争已经到了白热化的今天，还有很多人对律师营销不屑一顾。去年在太原举行的第六届中国律师论坛上专门开设了一个“营销策略分论坛”，期间来自北京和上海的两名资深律师对此，居然发出了这样的疑问：“律师需要营销吗？”在笔者与律师同行的交流中，经常会听到这样的声音，都有这样的疑虑和困惑：“我是律师，怎么可以要求当事人来请我？”如此，在律师业中就形成了一很大的反差，一方面大量的律师在初入此行后在生存线上艰难地挣扎，一方面律师业对自我营销不屑一顾，顽固地坚守律师必须“要由当事人来请，才合理的”。不用点白都能算出来什么样的律师在这样想、在这样做，对营销不屑一顾的是哪一类律师，一是资深律师，在律师业还处于卖方市场的时代，凭依附于行政体制下的行政优势和地位优势，以跑马圈地的方式建立了自己地位和影响，他们可以凭着这种“天赋”的行业地位和影响力获得源源不断的业务；另一类是刚刚从学校步入社会的“天之骄子”，梦想着凭着自己的学历、学位、名校、名门的背景获得源源不断的业务。前者律师业既得利益者，但后者是一群现实利益和未来发展的期望者。而恰恰而这两群人在影响着中国律师业的现实与未来，显然有关中国律师业行法律与行业的规范都是由一群既然得利益在掌管着或管理着，当然后来者则代表中国律师业未来的新生力量。自然，高高在上的既然得利益者，以自己的自以为是必然为后来指明了和条通向

黑暗的职业通道和路径，这就是中国律师业困惑或困惑的原因之所在，从律师立法、行业规范、政策等方面死死抱着“过去的好时光”不放，根本无视也不愿意正视已经发生翻天覆地变化的社会环境和残酷的行业现实。当然，正如历史的发展不以人的意志为转移，有竞争就必然会有营销，律师业的现实发展也不会以某些人的意志为转移，个人和行业生存与发展的需要必然驱使另一群人对面临着困境进行突围，律师业的现状与格局依然在悄悄地发生改变，律师从原来的地位营销、关系营销走向服务产品营销、专业营销、品牌营销等，不幸的是笔者也成为了这群突围者中的一分子，成为律师业营销的实践者和探索者。和其他行业一样，律师的营销由于缺乏认识基础、实践基础以及法律、制度、政策引导，律师的营销也是八仙过海、各显神通的“春秋战国”阶段，大量的后来者涌入，必然导致律师业的混乱和价格战，无所顾忌的广告和宣传，“卖大力丸式”的自我推销，低价、中间费、回扣或返利已经成为律师之间争夺源案的常用手段。在与当事人之间关系处理上，圈套与陷阱重重，活如旧时“走访郎中”和看卦算命的；在与警察、检察官、法官的关系上低三下四、不择手段，每年都有律师因铤而走险、以身试法，或行贿或伪证被自己熟知的法律送进了牢狱，断送了职业生命。如果律师的社会公信力与影响力被大大削弱，被社会大众牢牢地打上“一群为坏人服务”烙印，成为不是好人的一群人。也就是说，律师在牺牲一个行业的社会形象来维持行业的生存与发展，这无异于挖肉充饥、削指解渴（喝自己的血以解渴）。原因有二，一是不懂得营销，二是确实没有什么东西可以营销，大部分律师除了卖弄与公检法的关

系几乎就没有什么可以营销的了，而真正值得营销的服务的品质、专业、形象、品牌、影响力、文化等却苦于囊中羞涩，拿不出真家伙来，连“木头枪”都掏不出来。所以，律师业的营销首先得解决营销什么的问题，做律师到底该卖什么？律师的职业特点决定律师卖的是服务，以专业、知识、技能、经验、智力为基础的法律服务，既然卖的是服务，当然必须卖服务产品和品质，由于这种产品与服务又是由特定的人提供的，卖服务就必须卖律师，这种服务的特点决定律师在上升到营销学的高度就必须是先营销律师再营销律师的服务，或者把二者有机的结合起来，正如画家卖画一样，必然是把卖画家与卖画结合起来。正如市场经济中简单买卖关系中，简单的商品买卖仅仅是把产品拿到特定的市场和环境中去卖就可以，目前律师的营销都停留在这种简单的买与卖上，律师事务所仅仅相当于农贸市场的一个摊位或柜台，而真正的营销需要系统的策划、周密的方案通过一系列的活动营造气氛、实现销售，为此必须要有大量的人力、物力、财力的前期投入和投资。同样以画家卖画为例：1、十年磨一剑，把某一种类的画画到最好；2、广而告之，让天下人知道，我是最好的画家；3、拿出自己最好的作品，卖给需要它的人群；4、当画家成为知名的符号后，包括画在内的所有作品都是热衷的收藏品，为社会普遍接受，最终名利双收。撇开营销的理论与说教谈营销，这就是营销，律师的营销也不外乎如此。现在律师业的营销大都停留在简单的买与卖的水准上，原因在于中国律师的年轻与幼稚，一方面前面的既然得利益者根本就没十年磨一剑的创业经历，他们的机遇是天赋的，是历史赋予的先机创造的，于是他们就成为被天上

掉下来的馅砸中嘴巴的一群人，而且至今还在享受着这天赋先机带来的地位、荣誉和财富，把持和垄断整个行业或某个专业，在他们看来，律师根本不需要营销。当然由于先行者没有营销的认识和实践，后来者也误以为律师业不需要营销，当然更愿意天上能掉馅饼而且正好砸中嘴巴的神话故事再现。由于一个行业都缺乏十年磨一剑的认识和实践，大凡从事律师行业的人也大都没有这样的心理准备，都误以为只要做了律师，西装革履、珠光宝气，住洋房、开洋车的贵族般的生活自然就会到来。于是，这也就成为了一个行业的浮躁，急功近利、追名逐利就成为了一个行业的文化特征和衡量成败得失的标准；于是，律师业也就成了一所没人打扫与收拾的房子；于是，律师业也就会被“破窗效应”魔咒诅咒得破烂不堪；于是，律师就成了好人与坏人都不喜欢的职业；于是，律师也就成了政府与老百姓都既爱又恨的一群人；……。从根本上来讲，律师业是一个没有为营销做好准备的行业，而成为一个说不好也做不好的一群人，所以律师要从整体上改变目前所面临的困境与困局，需要从行业的营销着手，改善律师业的社会形象，为此：1、从构建和谐社会的目标出发，充分发挥律师是建立和谐社会中的作用和影响，积极参与社会普遍关心的小事和重大事件处理上发挥律师协调和处理各种复杂社会关系的能力、作用和影响；2、从建设法治社会的需要出发，积极参与法律、规章、制度的设计与修订与完善的过程中，并充分发挥律师社会一线的实践者的社会影响力和专业影响力；3、从规范和完善市场经济现实需要出发，积极参与到各种经济秩序和经济关系的实践与探索中去，尤其是要在实践中帮助建立和完善具有中国特色的现

代企业制度，提高中国企业在国际国内的竞争力。4、勇敢地承担起法律精神和法律知识普及和教育工作，尤其是对社会大众的教育与培训工作；5、打铁需要自身硬，律师一方面需要开创法律服务的新领域，不断根据市场的需求创新服务，不断为市场提供专业的服务产品，同时创新律师事务所的管理体制和机制上不断推陈出新，建立起具有中国特色适合中国律师和律师业发展的新的管理体制和机制。当然以作为一名普通律师、一名为了生存和发展在艰难的探索者，不把一切都寄托给自己美好的愿望，不能指望别人来为我们实现梦想，更不能指望一群既得利益者能有圣人的智慧和胸怀，而应该拿出一名创业者的胸怀和精神，从实践出发，从自己出发，磨自己的剑，亮自己的剑，实现“磨剑”到“亮剑”的超越。为此，作为一名律师要有这样的勇气和能力做到：

- 1、律师要有勇气和能力成为一个时代与行业的代言人或代表，任何时候一个行业都离不开自己的代表人物，所以律师业需要不断培养和造就一大批具有专业精湛、品德高尚，具有强烈的社会使命感和责任感的代表人物。中国的律师界从来就不乏具有历史责任感和社会使命感的人，也不缺乏为了这个行业在默默地探索、实践和奉献的一群人，缺的仅仅是发现这群人的眼光和把这群人组织起来的力量；
- 2、作为一名律师，在任何时间、任何场合，要敢于亮剑。因而作为律师除了要有扎实的专业功底和业务技能外，内外皆修，在打造自己的专业能力和品牌时，老老实实地向企业界学营销，向实践学营销，一流的律师必须要有一流的推销自己的能力；
- 3、要有成就他人的胸怀和能力，一个人的成功不是真正的成功，一个人的事业不是伟大的事业，为此律师要改变

过去的自以为是、固步自封的恶习，充分利用团队的力量来成就事业和梦想，在成就别人的同时成就自己。4、作为律师必须要有为社会贡献自己价值的的能力。贡献决定价值，付出决定回报；想要得到什么，就必须先付出什么。当自己的职业和事业都陷于瓶颈时，多多想想自己为别人贡献了什么，一个对别人没有贡献的人怎么可能有想要的回报？5、“尊重自己就要坚持原则，再难也要做个好人（李叔同语）。”崇尚正义、信仰正义、传播正义是律师永恒的使命。作为律师也许天天都要与社会的阴暗面找交道，与人阴暗的一面打交道，所以律师必须要有高超的把握自己的能力，永恒的法则是：无论何时何地，只有好人才会有好报；高尚永远是高尚者的通告证，正义的力量只有掌握在好人手上，才能掌握驱散人间的黑暗和邪恶的，并让好人永远立于不败之地。一个人一生都在营销的都是自己的品行、能力、勇气和智慧，这也是营销的最高境界。历史与现实证明，现实的瓶颈和困惑往往是历史的挑战与机遇，中国律师业面临的困境也正是这个行业发生转机和突破的机遇，当别人不愿意营销的时候，也是营销自己最好的机会。机会永远只青睐于有准备的人，准备得最好的人。律师业面临现状和困境再一次告诉我们，机会来了，赶紧回去“磨剑”，为“亮剑”作准备吧。相信，只要拿出十年磨一剑的勇气和精神来，一边实践、一边学习、一边探索，必然会为中国律师业的未来磨出一把“亮剑”来，只要有了这把“亮剑”，相信在未来的天空必然会有属于自己的一片彩云。中国的律师业将步入全面营销时代，为此，你准备好了吗？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com