

年轻律师必修课2:走向成功的三个角度 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/484/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B9\\_B4\\_E8\\_BD\\_BB\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_c122\\_484049.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_B9_B4_E8_BD_BB_E5_BE_8B_E5_c122_484049.htm) 让我们一起成长(续二)爬山虎该怎么爬 业务开拓因关注与实施的元素不同而形象地分为“秃鹫型、爬山虎型、结网型”（文见《中国律师》2004年1期《青年律师成长进程初探》），得出结论是“以结网型的思想指导运用爬山虎型的手法，人脉先行，业务随人脉而动”。那么，爬山虎到底该怎么爬呢？从“资源配置”的角度分析。市场经济和计划经济的基本区别是资源配置方式不同。中国目前的经济特点依次为“权力经济、关系经济、资本经济、知本经济”，随着市场化的改革，这一排序在缓慢地变化。但在相对长的历史阶段，这将是我们所面对的现实。吴敬琏先生在其大作《改革，我们正在过大关》一书中有明确而精准的分析：“向市场经济过渡，实际上是一个制度变迁的过程。在发达市场经济中，经济组织不是凭借行政权利，而是靠生产满足市场需要的产品和服务，来谋取自己的利益；政治组织则是靠保障产权，建立和维护市场秩序，减少经济组织的交易成本获得存在的理由”。“但目前从经济资源的占有来看，国有经济还是占了主要的地位，其耗用了2/3最为稀缺的资本资源，却对国民生产总值的贡献只占1/3。这是当前许多困扰我们的经济问题的一个总的根源”。“什么是能够支撑中国经济长期稳定增长的力量呢？在我看来，是企业，是具有活力的企业。而目前中国国民经济这幅图画上的真正亮点，还是中小企业。”律师业，作为资源配置的辅助手段，必须清醒地认识此背景，对此明晰了，也

就不难理解为什么我们自己这个圈子里，有的律师专做“那一种业务”，看上去并不太累，却业绩骄人；而有的同行，辛辛苦苦，却……然而，“青山遮不住，毕竟东流去”。市场化的改革越深入，合理化的东西就越多，权力寻租就越艰难。律师业的重心、平常心还是得落在踏踏实实的地方。认识经济发展的大势是首要之务，大势清楚，那么，什么样的客户、什么样的区域市场需要什么样的法律服务就跃然纸上了，这是爬山虎的土壤。从律师业务“专业化”的角度分析。专业化不是体现在法律本身，而是更多地体现在产业领域上。大家都是学法出身，说到“大路货”的法理、法条、案例都不陌生。如果仅停留在这一层次，那就是“万金油”了。国民经济产业领域有若干，每一个领域各有不同的商情和行业特点。同时，我国法律渊源也有若干，面对一个案子或项目，两个律师对阵，一个只能谈到“法律”这一层面，而另一个却已可以自如地引用该行业“部门规章”了，你说哪一个占优势？总听有的律师这样说：“我是做诉讼的”。好，给一个“医疗事故纠纷”，你会吗？给一个“工程承包纠纷”，你做得精吗？给一个“飞机租赁合同纠纷”，你做得明白吗？很明显，脱离产业领域是无所谓“专家”的。因此，横向的服务手法与纵向的产业领域相结合是必走的一步。这也是律师自身“职业基因”合理结构的要求，法律与产业知识双支撑，律师才能在市场上站得稳，而且易于在行业圈子里形成服务品牌，而品牌的本质是什么？就是客户与市场识别律师的“标签”。从“口碑”的角度分析。口碑这个词大家很熟悉，我们一直要求自己要在当事人中树立良好的口碑。想过没有？口碑就“人脉”，这和爬山虎是一“脉”相承。

的。咨询业的传播推广方式，一直崇尚客户之间的“心口相传”，于是，可能就会出现服务好一个，带来一群；做砸一个，倒了一片。为什么会这样？因为同业之间的接触是最频繁的，异业之间接触的机会相对少。因此，对于律师业务拓展与服务而言，雪球最易在一个行业中滚大，跨越行业会增加难度。因此，立足于某一个行业，在该行业中树立口碑，比单纯地寄托在“口碑”的概念与散漫的社会影响上，要来得实在。而在某一个行业中树立口碑，应需事先计划，立足产业领域的大背景，处理好自己社会资源的四类关系：“现有客户、潜在客户、展业关系网、该行业的权威媒体”，将“火力”相对集中在于产业领域中较活跃、较有竞争力的企业、企业主身上，就某一个或几个案子、项目做出“示范效应”，进而借助该企业、企业主在其行业圈子里的“江湖地位”，通过该行业权威媒体宣传出去，爬山虎就可以开始延伸自己的触角了。什么是名牌？名牌就是在“言之有物”的基础上，不断重复。在同一个产业领域中，做透一个案子、项目获得的心得与经验，很容易就可以移植到另一个案子、项目中，跨度小则难度小。相反，跨越行业，这种“移植”就难很多。而且，另一个行业里的人都不认识几个，更遑论“系统”与计划了。因此，从专业化的角度看口碑，或是从口碑的角度看专业化，好处是明显的：1. 易于形成品牌。2. 易于市场识别。3. 易于市场传播。4. 易于举一反三。5. 易于建立并稳固人际网络。我们这个自由职业里，是不可能出现“怀才不遇”的。如果出现，那一定是怀的“才”有问题，不是市场不遇你，而是你不遇市场。唯恐天下不乱的心态要不得，但唯恐天下不动则是很多人的期待。改革大潮如此汹

涌，动的幅度还小吗？说了这么多，爬山虎到底该怎么爬？说简单点儿，个人体会：扎根产业领域，盯紧资源配置，计划在先、人才于中、事情随后。做一棵看得见风景的爬山虎。（《中国律师》2004 / 3）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](http://www.100test.com)