

贾明军 著

# 人在律途

*On the Way*

The Attorney to  
the Barrister's Growth Model

小律师到大律师  
的成长范本



法律出版社  
LAW PRESS · CHINA

贾明军 著

# 人在律途

*On the Way*

The Attorney to  
the Barrister's Growth Model

**小律师到大律师  
的成长范本**



法律出版社  
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

人在律途:小律师到大律师的成长范本 / 贾明军著

—北京:法律出版社,2015.4

ISBN 978 -7 -5118 -7743 -7

I. ①人… II. ①贾… III. ①律师—工作 IV.  
①D916.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第070623号

编辑统筹 法律应用出版第二分社  
策划编辑 冯雨春  
责任编辑 李沂蔚  
装帧设计 乔智炜

人在律途

——小律师到大律师的成长范本

贾明军 著

出 版 法律出版社

北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

电子邮件 /info@lawpress.com.cn

销售热线 /010 -63939792/9779

网 址 /www.lawpress.com.cn

咨询电话 /010 -63939796

总 发 行 中国法律图书有限公司

经 销 新华书店

印 刷 北京嘉恒彩色印刷有限责任公司

责任印制 吕亚莉

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 21.25

字 数 240千

版 本 2015年5月第1版

印 次 2015年5月第1次印刷

书 号 ISBN 978 -7 -5118 -7743 -7

定 价 48.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

# 从小律师到大律师的 成长范本

——序贾明军律师新作《人在律途》

刘桂明

2014年最后一天，上海沪家律师事务所主任贾明军正式“脱亚入欧”——沪家律师事务所拟注销，其全体合伙人集体加盟中伦律师事务所（上海）。半个月之后即2015年1月20日，贾明军律师将这部《人在律途》的新书稿摆到了我面前。

对于贾明军律师，10年前你如果不知道他是谁应属正常，但10年后的今天如果你还不知道他是哪位，那就说明你既不了解中国律师专业化发展概况，也不了解婚姻家庭法律服务盛况。

这10年来，我在任何一次与律师们的交流中，只要谈到传统法律服务专业化，我一定会提到婚姻家庭法律服务的“南贾北杨”。

所谓“南贾北杨”，说的是上海的贾明军律师与北京的杨晓林律师（现为北京天驰洪范律师事务所合伙人）。说起这“南贾北杨”，不仅是律师专业化发展的标志性人物，而且还与我有一段特别的情缘。

1986年7月至1987年7月，为了响应时任中共中央总书记胡耀邦同志的号召，我报名参加了当时的中央机关讲师团。作为司法部派出的讲师团成员之一，我来到了河南省濮阳县教师进修学校支教，成了一名年轻的教师，从此，我与濮阳就结下了不解之缘。十几年之后，我先后认识了同在濮阳工作的贾明军与杨晓林。后来，他们

两位从濮阳出发，分别南下与北上，不约而同地投入婚姻家庭法律服务中，不分先后地建立了自己的团队，各具特色地打造了自己的专业品牌。于是，他们俩的成长进步、专业研究、著书立说，不断地进入我关注的视野、成为我讲课的素材。于是，当我听说贾明军律师即将融入中伦大军之时，我不仅不惊讶，反而更支持。

因为我知道，这是贾明军律师成长发展的必然趋势。我更清楚，贾明军能够发展到今天这样有团队、有口碑、有研究、有著述、有影响的专业品牌律师，也是从小律师开始做起的。换言之，人在律途，从小到大，既是自然规律，也是必然趋势。

贾明军律师奉献给我们的新作《人在律途》，正是一部描述小律师成长为大律师的历程的经典之作，更是一部见证小律师如何成长为大律师的经典范本。

律师这个职业，其实是一个看起来很美、听起来很阔、说起来很烦、做起来很难的职业。把律师与风光、尊重、高薪等词联系在一起，其实是一个美丽的传说。许多人以为挤过司考这个独木桥，对面就是布满鲜花和掌声的彼岸了。殊不知，等待自己的却是一条更加艰难而辛苦的人生之路。

当青年学子揣着毕业文凭、捧着资格证书，雄纠纠、气昂昂，满腔热血、满怀豪情地走进了律师队伍，这时往往还真有些不知天高地厚，以为当律师不过如此。如此而行，这种律师往往必然需要吃些亏，长点教训。其实，这还只是万里长征刚刚走完了第一步，做律师才刚刚起步，做一个好律师才刚刚开始；进入第二境界，你会发现，人生并非如此，律师也非如此。这时，你会知道，浩瀚的法律人生刚刚展现在自己面前，漫长的律师生涯刚刚出现在自己面前。所以，自己愈加清醒地知道，自己知道的东西越多，也意味着不知道的世界越大。正如大圆圈与小圆圈之间的关系，圆圈内的表明自己知道，圆圈外的意味着自己还不知道。如此一来，自己不知道的东西越来越多；然而，感觉到自己不知道的东西越来越多，也就意味着自己对自己越来越信心不足甚至是没有信心，从而显得过于悲观，迷于自卑，甚至灰心丧气，乃至偃旗息鼓。其实，这个时

候最需要的就是坚持：当自己觉得坚持不下去的时候再坚持一下，当别人认为实在坚持不下去的时候你再坚持一下。于是，当自己已经有了提升，有了进步之后，才发现做一个好律师也不过如此，无非如此。只要自己尽心遵守职业道德、专心服务客户、用心完善管理，就一定能成为一个合格的律师、一个优秀的律师、一个成功的律师；自然，作为一个成功律师，这时轻而易举就进入了第四个境界。为什么成功？原因就在于，他知道自己希望做什么，知道自己需要做什么，知道自己喜欢做什么，知道自己能够做什么。当然，他也知道自己不能做什么，知道自己不该做什么，知道自己不必做什么，知道自己不需做什么……

如此看来，做一个律师尤其是做一个成功律师，确实比较艰难，确实并非如此一般。不仅要有眼界，更要有境界。为此，我们需要学会投入、切入、深入。何为“投入”？即为专心、全力、不计后果、不怕失败；所谓“切入”，就是找准突破口、增长点，留住机会，抓住机会；至于“深入”，是因为光有投入与切入还不够，还必须再“深入”，必须以点带面，举一反三，触类旁通，融汇贯通。

如此而“入”，我们的机会就出现了，幸运就产生了，成功就把握了。在中央戏剧学院人文教育的讲台上，老师在上第一节课时，告诉学生：“你们就是明星！你们要从骨子里相信自己是独一无二的”。然而，到了第二节课，他又开始教训学生：“你们什么都不是，不要以为自己就是明星”。这位老师的态度为何反差如此之大呢？原来，老师是在用一种境界定位原理指导学生。他们知道，前者高贵、光艳、独特，后者是平凡、朴素、谦和。他们还知道，真正具备明星气质的人，即使在专业的技术上已达大师级水准，他们也还会保持谦卑的心。

由“见”到“知”，我们可以知道，律师从业应有四种境界：第一，不知道自己不知道；第二，知道自己不知道；第三，不知道自己知道；第四，知道自己知道。换一种说法就是：第一，知其一不知其二；第二，知其然但不知其所以然；第三，知其二不知其三；第四，知其然也知其所以然。

在本书中，在律途上，何为“投入”、怎样“切入”、为何“深入”，通过贾明军律师细致的介绍、动情的回忆，可谓随处可见、俯拾即是。如果本书书名是因为出自于当年那部脍炙人口的电视连续剧《人在旅途》，那么本书的副题则真正为我们诠释了一条青年律师从生存发展到提升的可借鉴的专业探索之路。

在贾明军律师所经历的“人在律途”，用他自己的话说，“有欢笑，有痛苦；有坦途，有坎坷，恰似小说中的情节。虽不能比许文强勇闯上海滩的荡气回肠，却也感精彩纷呈的人生历练。对于过去和现在，我不悔我的选择，我自豪我的经历”。

在经历了从2003年的求温饱到2004年的走专业，从2005年的开律所到2006年的个人所，从2007年的评优秀到2008年的任职务，从2011年的再转折到2013年的定方向之后，贾明军律师从一个懵懂的“万金油”青年律师，锻炼成为一名成熟的私人财富保护与传承律师，可谓一步一成长、一年一“着色”。

十二年的成长与打磨，十二年的选择与思考，十二年的感悟与收获，贾明军从一位不为人所知的小律师逐渐成长为一位声名远播的专业品牌律师。为此，他非常感激上海执业的十二年经历。他说，“上海，一如百年以来地继续给我这个异乡浪子以巨大温情的拥抱，容纳了我这条涓涓小溪腴腆的融汇。我用了十二年，在上海的精彩演进中，为上海法制建设的巨幅增添了一小片树叶，虽不起眼，却是一抹生机盎然的绿色！”

在2014年已然岁尾时刻，贾明军律师又一次面临人生转折、事业调整、航向准入的重要时刻。毫无疑问，当他舍弃自己打造8年的“沪家”律所小船，即将迈入中伦顶级律所航母巨轮，驶向大海深处之时，内心自然波涛起伏，心海荡漾，油然滋生连绵的感恩之情。

于是，就诞生了这部感恩贵人相助、感激高人指点、感动同人支持、感慨敌友相伴的动情之作。

这不是一部平常的专业书，但它却可以帮助你如何成为一位最受社会欢迎的律师。在我个人看来，所谓“最受欢迎”就是最合适

的律师，就是对客户来说最有针对性地律师，也就是对客户及其委托事项能够专业对口、思考对路、方法对头的律师。在瞬息万变的市场经济中，在纷繁复杂的市井社会里，客户的需求自然多样，必然多元。可以说，有什么样的客户就有什么样的需求。这就决定了律师面对不同的客户需要有不同的应对之策，同时也决定了律师的专业化追求将影响着客户的选择。现在经济学上有一个时髦词汇，叫做细分市场。所以，对律师来说，如何细分市场，如何在专业上成为客户最合适、最对路的律师，不仅是一种需求，更是一种追求。为此，无论是专注于诉讼还是非诉讼业务的律师，也无论是在大城市还是在中小城市执业的律师，都需要根据市场需求和客户要求，认真研究法律规定与经济政策乃至社会发展状态，合理选择自己的专业发展方向与合作对象。

这不是一部简单的励志书，但它却可以帮助你如何成为一位能够给客户带来安全感的律师。一般来讲，客户找到律师的时候，往往是最紧急、最着急、最危急的时候，这个时候最需要律师给他安全感。律师的安全感怎么体现呢？肯定不是靠夸夸其谈，也不是靠大包大揽，更不是靠纸上谈兵，而是靠亲切而自然的姿态，靠得体而专业的表态，靠有条有理的分析，靠有板有眼的建议。此时此刻，律师的彬彬有礼和头头是道之专业表现，必然会使客户很快由陌生到熟悉，由忐忑到踏实，由疑惑到释然，由不解到化解。接下来，自然就是签署协议开始进入工作。所以，一个具有亲和力又给客户带来安全感的律师，自然是一个能够让客户想接近、离不开、打不走的律师。

这不是一部一般的参考书，但它却可以帮助你如何成为一位能够实现可持续发展的律师。在科学发展观成为全社会共识的背景下，律师职业更需要思考自身如何保持可持续发展态势的问题。无论是律师事务所还是律师个人，都是如此。不容否认，律师执业有一定的偶然性，但绝不是一个可以靠偶然实现跨越的职业。正如贾明军律师在书中总结得那样：是否“材料”看“底子”，可否“接活”看“里子”，能否“负重”看“胆子”。如果没有真本领，没有基本



功，没有持续的案源和机会，没有稳定的客户和市场，是无法不断实现发展和跨越的。但是，究竟有多少人了解和研究其中的真本领和基本功呢？真本领也好，基本功也罢，其中最主要的与客户保持紧密而持续的交流，这就是贾明军律师在书中要强调的律师与客户之间的互动性。客户既怕律师收费之后不办事或不见人，也怕律师办事情况不清楚或不明白。而律师与客户之间保持的畅通联络机制，将使客户感到踏实，感到放心，感到对路。曾经有一位律师提出了一个概念，叫做“天天想你”。也就是与客户在委托事项、工作流程、业务要求、实际结果等问题上，每天保持联络与沟通。由此，客户与律师一样，对其中的任何进展、任何变化都保持着密切的关注与关切。在现实中，不乏律师与客户之间缺少互动，缺乏联系，到最后相互埋怨，甚至相互指责，乃至发展到公堂交锋。

无论是年龄还是经验，青年律师被人当作“小律师”是正常的。因为此时的“小律师”初出茅庐，没有专业经验，更没有客户案源，面临巨大的生存困难。怎么办？如何成为一位大律师呢？

在我看来，请翻开本书吧！尽管贾明军律师至今也不认同自己已经成为大律师，但他在本书中所表达的是感恩之情、上进之心、感悟之行、提升之路，却非常值得我们每一位即将跨入或刚刚迈进律师行业的青年律师，认真的阅读与深入的思考。

在我看来，“大律师”不一定是一个名称，也不一定是一个职称。但是它一定可以当成一个尊称或代称。所以，任何一位大律师的成长之路，都是很有参考价值的。贾明军律师的“人在律途”，当然也不例外。

是以为序。

（注：刘桂明，高级编辑，中国法学会《民主与法制》总编辑，曾长期担任中华全国律师协会《中国律师》总编辑）

# 自序

海纳百川，  
有容乃大；  
壁立千仞，  
无欲则刚。

—— 林则徐

改革开放大潮中的上海，就像一块磁石。2003年，我就像一块未被打磨的小矿石，相隔千里，来到了上海。

十二年的成长和打磨，我从一个懵懂的“万金油”青年律师，锻炼成一名成熟的家族律师，可谓一步一成长、一年一“着色”！

上海执业的十二年时间的经历，有欢笑，有痛苦，有坦途，有坎坷，恰似小说中的情节。虽不能比“许文强”勇闯上海滩的荡气回肠，却也是感精彩纷呈的人生历练。对于过去和现在，我不悔我的选择，我自豪我的经历。而上海，一如百年以来地继续给我这个异乡浪子以巨大温情的拥抱，容纳了我这条涓涓小溪腼腆的融会。我用了十二年，在上海的精彩演进中，为上海法制建设的巨幅增添了一小片树叶，虽不起眼，却是一抹生机盎然的绿色！

从2003年的求温饱，到2004年的走专业。

从2005年的开律所，到2006年的个人所。

从2007年的评优秀，到2008年的任职务。

从2011年的再转折，到2013年的定方向……

时间走到2014，已到岁尾。现在，我面临再次转折、调整航向的重要时刻。“生命应有尽头，选择或可不多”。当我舍弃自己打造八年的“沪家”律所小船，即将迈入顶级律所航母巨轮行向大海的深处之时，内心波涛起伏，心海荡漾，油然滋生连绵的感恩之情。

“人生成就固然有异，但贵人有助雷同。”不论是谁，在成长的道路上，都会有贵人相助、机会相迎、知己相逢、爱人相沫、敌友

相伴。而探因蓦然回首，追忆往事，一则在于静心，感受十载风雨兼程中那颗需要安静的心跳脉搏；二则在于昂首，充实过去高低起伏蹒跚前行消耗的自信。有了自信，才有精神、才有自我！

这就是我的一段故事，一个普通青年来沪执业十年的亲身经历，相信会对同样在律途中的青年律师以启迪和借鉴，虽然，我也仍在路上！

（出于尊敬，本书中出现的部分相关的人物、律所已化名）

贾明军

2015年2月12日

# 引子

2014年12月29日早晨，上海陆家嘴国金中心。

我坐在国金中心二期七层办公室里。窗外，咫尺之遥，就是东方明珠和海洋馆。正大商场和环球金融中心、上海中心以及金茂大厦连接的天桥上，人潮涌动。在这个周一工作日的早晨，在灿烂阳光铺洒的中国最有活力的这片区域上，上班的人潮从四面八方涌来，有规则地自然分流到陆家嘴CBD的几十幢写字楼里。

今天，是一个特殊的日子！注定会在我律师职业旅途中，着下浓浓的一笔！

今天，是我迈入中伦这家顶级律所工作的第一天，同时，也意味着新的开始。就像早晨，一切都延续了昨日，但一切又是刚刚开始！

宽大的办公室落地窗映衬的屋内光线充足，不远的黄浦江上早已船来船往，外滩万国建筑群在朝阳的映称下格外庄重而美丽，与大江两岸密密麻麻的摩天大楼清晰对比，描绘着上海昨天、今天的传奇故事与中、西文化的融会。而屋外的办公区，虽然不到九点，但几乎都已座无虚席，静悄悄的办公室里流淌的几乎全是敲击键盘的“哒哒”声，好一派忙碌的工作景象！

从窗外朝东望去，视线穿越建行、华能、新上海国际大厦，分明能看到白色金穗大厦的一角。那是我初来上海求职以及十年前工作的地方。而金穗大厦对面的招商局大厦，又是我开启专业律师事务所的地方。仿佛在沪十年，自己的律途轨迹一部分是在小陆家嘴划了一个曲线，而又延伸穿越过延安路隧道，一直到不远处静安寺区域的东方海外大厦之中了。

在“律茶斋”的横匾下入茶座，茗口清茶，欲静心，但思绪绵

绵，早入云端。仿佛，看到 2003 年，那个朝着梦想飞奔的倔强青年，和那一年上海滩的召唤……



贾明军 2010 年接受《新城视》采访宣传照

# 目 录

CATALOG

自 序	001
引 子	001
第一章	2003 年 向着那梦中的地方去 ——上海滩的召唤
第一节 遥望陆家嘴的迷茫和希望	003
1. 暂别了，家人、朋友	003
2. 碰壁及金茂大厦楼下的眼泪	008
3. 相约——同是沪上寻梦人	015
第二节 不挑剔任何机会	023
1. “金时盛世、永续伟业”之金世永业律师 事务所	023
2. 怀揣梦想，汇聚上海	028
3. 我在上海的第一笔钱和第一桶“金”	035
4. 房产律师定位，陷入徘徊	046
第三节 我是“专业婚姻律师”	052
1. 婚姻专业定位与徐汇法院的电子大屏幕	052

2. 上海“首家”专业婚姻律师网的诞生	055
3. 同室“操戈”，陷入“内斗”	061

## 第二章

# 2004年 “笨鸟择良木而栖” ——加盟大所

第一节 协力所——“我回来啦”	069
1. 我与协力所的前后之缘	069
2. 窘迫之时遇贵人	076
3. “门道”深窥——“他们原来这么发展的”	082

第二节 发展专业的困惑与坚持	086
1. “不择手段”的市场营销	086
2. 协力所的“拼命三郎”	092
3. 做婚姻律师，做劳动律师	098
4. 媒体是把“双刃剑”	101

第三节 婚姻团队初长成	111
1. 发展难离“贵人”助	111
2. 我的团队我的“团”	115

## 第三章

# 2005年 想要属于自己的天空 ——初次创所

第一节 三人行，一拍即合	121
1. 那年的奋斗、那夜的星空	121
2. 寻找合伙人	124

第二节 港汇广场四十层	129
-------------	-----

	1. “地段、地段，还是地段”	129
	2. 开业	131
	第三节 创业艰难 战果初绽	135
	1. 硕果初绽	135
	2. 专业化？综合化？	139
第四章	2006年 少年不知天高远 ——单飞	
	第一节 浦东、浦西“双城”记 陆家嘴，不了的情结	143 143
	第二节 婚姻律所“第一”家	148
	1. 专业婚姻律所能生存吗？	148
	2. 创业初始的那些“艰难”案件	157
第五章	2007~2008年 羽化脱茧之崭露头角	
	第一节 大河东流 把握机遇	169
	1. 律协活动“找”机会	169
	2. 参评选“优”励信心	176
	3. 我发展经历的那些“贵人”们	181
	第二节 律师协会的竞选与当选	188
	1. “无欲则刚”，意外“中奖”	188
	2. “青工委”我热爱的岗位	192
	3. 律师代表大会参会记	197



2009 ~ 2011 年 “匆忙” 路上  
感悟多

## 第一节 从“个人英雄主义”到“集体主义” 205

1. 大家都是好“写手” 205
2. 带队伍“上阵”培训记 208
3. 对律师助理培训的感悟 213
4. 成熟婚姻律师是这样“炼”成的 221
5. 多层次代理制度 227

## 第二节 律所建设从“指挥主义”到“规范主义” 231

1. 办案规范是保证 231
2. 内部机制的摸索 233

## 第三节 律协，“天天见” 238

1. 民委主任这个“活儿” 238
2. 青年律师展业调查 242

## 2012 年 发展困惑，何去何从

## 第一节 “裸退”与“再嫁” 253

1. 发展困局 253
2. “企业与家事”的再定位 257

## 第二节 “曲高和寡”与“绝”处逢“生” 265

1. 机会留给有准备的人——恰逢其时的大案子 265