



筑梦十五载
迎风再远航
盈科律师事务所
15周年

盈科律师事务所
YINGKE LAW FIRM

中流击水

——解码深圳盈科三年

梁建东 / 著

您想了解律师群体及如何练就律师那样的雄辩口才吗？

您该如何过关斩将成为律师又该如何通过竞争、竞选、自治成为行业领头人？

您想看懂飞速发展的和“瞧不起、看不懂、追不上”的“盈科奇象”吗？

一部用手机写出来的书为您解码深圳盈科三年如何从小鸭变天鹅。



法律出版社
LAW PRESS · CHINA



ANNIVERSARY 15

筑梦十五载
盈风再远航
盈科律师事务所
15周年

盈科律师事务所
YINGKE LAW FIRM

中流击水

——解码深圳盈科三年

梁建东 / 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

中流击水:解码深圳盈科三年 / 梁建东著. —北京:法律出版社,2016.10(2017.4重印)

ISBN 978 - 7 - 5197 - 0096 - 6

I. ①中… II. ①梁… III. ①律师事务所—文化—深圳 IV. ①D926.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第243206号

中流击水

——解码深圳盈科三年

ZHONGLIU JISHUI

梁建东 著

策划编辑 邢艳萍

责任编辑 邢艳萍

装帧设计 汪奇峰

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 固安华明印业有限公司

责任校对 杨锦华

责任印制 沙磊

编辑统筹 大众出版分社

开本 720毫米×960毫米 1/16

印张 20.5

字数 354千

版本 2017年1月第1版

印次 2017年4月第2次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话:

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85330678

重庆分公司/023-67453036

上海分公司/021-62071639/1636

深圳分公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 0096 - 6

定价:46.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

我以“首席推荐”为序

盈科创始合伙人 郝惠珍

“首席”不是盈科的首创,但首席律师在盈科体系既是个荣誉,也是个地位,还是个创举。本书就是盈科深圳梁首席的作品。

初识建东是在2012年12月8日深圳盈科开业庆典——盈科所与深圳律师协会共同举办的“前海深港合作高峰论坛”上。这个论坛堪称规格高、场面大。大,是因为参会人数多达500人;高,是因为前全国人大常委会香港特别行政区基本法委员会副主任梁爱诗出席会议,而我当天的任务主要是陪同接待。那天论坛的主持人正是时任深圳律协副会长的梁建东。当时听说这个会议是他分管的领域,并由他一手策划,不免肃然起敬。他给我的第一印象是“一表人才”,端正、大气,诙谐、幽默,举手投足都透着活力和感染力,给人留下了“瘦弱的外表”与实际能力并不相称的“厚重感”。

看到“梁建东”三个字,我恍然记起在他到访北京和深圳盈科时,我都因为时间安排失之交臂、缘慳一面。那时总部给我的任务就是实现精彩的“临门一脚”,让我在深圳分所开业与他见面后就将其彻底“拿下”。

论坛的短暂接触后,奇迹发生在12月8日晚上。当天下午在深圳盈科分所的开业庆典中,主持人突然宣布“梁会长加盟盈科”。这一重磅信息对盈科无疑是个天大的喜事。但我深知这个晚上对“他”和他的“深圳同行们”还意味着“许多、许多”,我还知道自此时起他将开始为盈科背负很多的误解

和责任。

瞬间的华丽转身,在交谈中我开始追问,是什么“魔力”让你从“排斥到犹疑,从徘徊到接受,从接受到以身相许”?“首席”的回答很明确:“是盈科务实的风格、独到的理念、电商的服务模式及全球化战略,不但触动了深圳的律师业态,也感染了我。”

加入盈科后,“首席”用“会长”的“魅力和能力”演绎了盈科发展的内涵,从鼓吹“风景这边独好”的矜持,到“风雨飘摇”时的坚挺,再到“春风吹又生”的奇迹出现。“首席”在深圳盈科注定是激情飞扬和迭创精彩。

从巴洛克风格的装修到古朴典雅的摆设,办公室、接待处、多功能厅、咖啡吧,所有硬件设计得像一座艺术殿堂,那里饱蘸着“首席的智慧”。每每律师穿梭于明净的走廊,交谈于豪华的大厅,思索于温馨的书吧,畅想于热烈的讲坛时,都由衷地感受到了深圳盈科的幸福指数。当“盈科律师事务所”七个大字依着楼面在高墙闪闪发光时,盈科再次向同行展示了“简约而不简单、强大而不平凡”的气势,这些都倾注了“首席”的智慧和心血,展现着他的付出和奉献。

“首席”按照总部管委会“筑巢引凤”的发展战略,打造着南方的旗舰店。从5000平方米到6200多平方米,从30人到300多人;从第一年的亏损到半年收入过亿元;“首席”带领深圳盈科不但创造着行业的奇迹,也聚集起一支让客户信赖、同行瞩目的优秀团队。他们遥遥领先于新三板、基金管理人等新型业务,在知识产权、劳动争议、房地产业务和家族信托等领域也是异军突起。从创建“盈科优步”、“盈科《巴士堂》”到组建“摄影家协会”、“高尔夫俱乐部”、“舞蹈家协会”,从“羽毛球冠军的风姿”到“再现洪常青的潇洒”,从“演讲比赛第一名”到“美好瞬间的张张倩影”,分所律师们不但感受到了浓浓地生活情趣和文化氛围,也看到了“首席”多姿多彩、多才多艺的另类人生。

深圳三年的业绩再次奏响了“春天故事”的主旋律,再续了盈科律所“春天的故事”。他用“深圳速度”和“敢为天下先”的激情,借助盈科的灵活机

制、厚重人文、激昂文化和不拘一格的人才培养方式，把深圳盈科从“招牌”做到了“实力”，用实践证实了深圳是中国改革开放的试验基地，也是盈科新举措先行先试的试验区和管理人才的后方培训基地。盈科深圳分所的发展，让我想起行业中流传的一句话“引进梁会长，盈科深圳就成功了一半”，我今天更体会到这句话的意义：

说成功了一半，就在于引进梁会长从一个侧面印证了盈科营销策略的成功，也展示了盈科识人爱才的智慧。

说成功了一半，在于“首席”用“会长”影响力和眼光、标准引才入所，书中“首席推荐”一节已经给了你一个更好的答案。

说成功了一半，还在于它独特的语言表达诱惑力，对他“口才”的赞许，他不愿意称“口若悬河”，而更希望“一语中的”。他招才引人的语言是这样的：“胡律师，你那辆驶向远方的列车已经快到站了，注意下车，别错过站啊。”对方也风趣地回答：“我把那个站精确了好几次了，我不仅要下车，还会为你带来几位优质的客人，你可要亲自接站哟！”

就是这样，在一次次“接站”中，人才引进了，队伍组建了，盈科效应扩大了。在他和团队的共同努力下，深圳盈科在行业成了一种引领、一个典范，更铸就了一道亮丽的风景线。

2016年7月去新疆时，梁首席告诉我他要“亲笔”写书，我心头为之一紧，担负如此繁重业务和律所管理工作，还要尝试写作之苦，需要何等毅力？！他邀我写序，我更纠结，纠结如何用文字展现“梁会长”、“梁首席”这个“才子佳人”呢？随后我在思路中翻阅着、回忆着我所知道的，关于他的点点滴滴，终于有了灵感，提笔写下了此文。

我要告诉读者，首席的处女作《中流击水——解码深圳盈科三年》，是以深圳盈科三年的发展为主线，以行业发展和深圳律协的建设为内容，以“首席”的视角去观察总结，既写出了首席的与众不同，也道出了当前管理机制下律师行业的特色、无奈与踌躇，从偶发的表象中总结了事物发展的内在规律。

纵览全书，你可以从解剖“盈科现象”中了解盈科的“管理模式”、“发展

轨迹”；从质疑盈科速度中，了解盈科颠覆性的思维模式。

阅过此书，其实我最想对读者说的是，在深圳盈科发展的轨迹中、创造的业绩中，我们记住的是“首席”，我们不忘的是“梁会长”。

是他以“深圳速度”告诉同行，盈科深圳正以其坚实的脚步，书写着属于盈科人的荣耀，彰显着特区人豪迈的风范，创建着中国律师行业的若干不凡。

我以“首席推荐”为序，期待深圳盈科下一个三年的辉煌！

祝福北京盈科律师事务所成立十五周年！

北京市盈科律师事务所

创始合伙人郝惠珍

2016年9月30日

于京郊四合院

我为《中流击水》写序

盈科律师事务所主任 梅向荣

前段时间,深圳盈科的首席梁建东律师曾告诉我,他看过《中伦的秘密》,很受启发,也想上写本“盈科的秘密”,这当然是件好事。盈科年轻,盈科人一直在路上,很难静下心来回首往事,进行较为深刻的总结,但盈科的高速发展已然成为中国律师发展的一个奇异现象,亦偶然亦必然,有成功的欣慰也有失败的痛楚,我们本着对律师行业、对盈科负责的态度,当是好好总结!

梁首席告诉我,他担心对盈科的脉搏把握不好,写不到位。其实,我认为他最为合适,其一,他来自广东大所广和所,对律所管理有着丰富的经验。其二,他曾任深圳律协两届副会长,对律师行业非常了解,在行业认识上有一定的高度。其三,他从业都快三十年了,有非常厚实的专业功底与经验,对盈科专业化的发展十分清晰。其四,他率领的深圳分所同仁以每年增加一百人的规模扩充和以连年翻番的经营业绩,兵不血刃地挺进深圳大所行列,让行业震惊。其五,为做好深圳分所的宣传和发动工作,他亲自操刀,写下“盈科——翘首以待的风骚”“扩充盈科又上一层楼”“盈科浸显的低调奢华”“盈科巴士堂”“盈科时评——女排扛起了一座山”等非常有深度的大样文章,感动和鼓舞着盈科人。其六,以身作则,为深圳分所的律所管理、团队建设、律所文化和青年律师培养作出无私的奉献,也是盈科精神的一种代表。所以,

我认为梁首席无论是从思想深度,还是对盈科精髓的把控上以及文字功力上都有能力胜任,我都从内心早以期待这本书的问世,让人们看到不一样的盈科。

盈科深圳发展速度是惊人的,一个是人员递增惊人,另一个是业务增长惊人。梁首席以其个人魅力吸收了一批优秀律师加盟,为深圳盈科的人才引进作出了特殊的贡献,正是他引进的一帮优秀律师的带动,更多的律师汇集在盈科平台,他们的优秀化作了业务的猛增。有人说深圳盈科之所以发展这么好,主要是深圳市场体量大。我不赞同。同样在深圳,为什么深圳盈科发展速度远远超过了其他律所,我想应该是“体制+魅力+团结+勤奋”才赢得这样的发展。

今年年初,我去了深圳,与深圳分所的负责人们进行深度沟通,为深圳分所的发展速度而震惊,为深圳分所的业绩而自豪。深圳分所不愧为盈科体系改革开放的前沿阵地,无愧为盈科体系制度孵化和人才培养的后方基地。梁首席这本书已经说明深圳盈科文化建设在盈科体系的先导作用,我很赞同他的一句话:“企业没有自己的文化,也无异于没有灵魂!”盈科人在增加物质财富的同时,努力提升律师的内在修养和专业水准,盈科文化必须沉淀!

盈科已到快速发展的关键时期,今年又是新五年规划的第一年,在本年度的前两个半季度,盈科律师屡创佳绩。但我们肩负着中国律师行业创新的使命,难免会出现这样或那样的问题,我们也希望大家给盈科更多包容。今年深圳盈科经营指标已逼近两个亿,对一个只有三年多历史的事务所不得不说是个奇迹,我们期待深圳盈科未来更加精彩!

北京市盈科律师事务所主任

梅向荣

2016年9月

“我就是我”

——关于建东

徐东升

结识建东 25 年了……

当年,我从北京、建东从武汉,来到深圳,在同一个企业工作,也住在同一座公寓的同一楼层,晚上无事的时候,大家会在一起风发意气,抒发豪情。建东真率无畏、一腔热血的形象便深深印下了。

我从开始就觉得,建东从事法律工作属于天设,这样的工作需要这样的人,这样的人也真配得上这样的工作。后来,读《法律之门》这本书,开篇引用卡夫卡的小说《审判》中“法的门前”一文,反复咀嚼之中,有震撼感。对法的本体之思竟有如此力量,若是对人呢?“我思故我在”吗?猛然想起建东,法律人若对法律作本体之问是否需要用自己一生的实践来回答呢?是否这一答就着落在建东身上呢?一问一答之中,是否如旅途的人时常看着指南?甚或更进一步,不仅仅是指引,而是一种同构,一种共建呢?

我想到“本真”,坚守“本真”。

人性远谈不上完美,看远在异域的人,看远在古代的人,我们常易看到靓丽。看身旁的人,就多了不同的关联。有利益的,有心态的……种种复杂生发诸多判断,他人的光彩也渐渐若隐若现,甚至布满尘埃。“距离产生美”偏于概念,富于理性。缺乏情感投入。也就不那么丰富。缺少太多的细节,就

远说不上完整。看来“真”不完整。哥德尔定律昭示，一致性和完备性不能得兼，可以用在此处吗？

如果丰盈，如果完整，如果有许多的细节，“真”也就同时不单纯了。在自己，是这混沌的肉身载着知、情、意，在他人，则千人千面，莫衷一是……我们平时，总以为“真”是可贵的，但我们时常忘记，“真”并不总让人欢喜。

多年来，我知道建东经历了太多的事，该遇到的人生难处基本没落下，该有的心路坎坷也都一一经受。很多时候，他坦率、乐观、质朴、积极的天性常常让人觉得他在困难面前好像很轻松，但稍一沉浸，回顾我自己走过的路，我知道，那绝不容易。让我佩服的是，建东一直不失真，一直在坚持着那个本真的自己。

我常常把自己带入建东描述的各种场景中，想象自己面对他遇到的各种问题，我问自己：能做到那么勇敢吗？能那么不屈不挠吗？能那么极端地认真吗？能那样义无反顾地行动吗？能那样倾心公益吗？会那么真实吗？能面对建东面对的那些压力吗……

我诚实地告诉自己，有些，可能做得到；有些，我不能肯定；有些，我做不到；有些，我会用别的方式……

这让我有真切的敬重和珍惜，让我有对朋友发自内心的欣赏与褒扬，我懂得了向朋友学习……

本真的坚守需要信念，源于家教，成于教育也成于修炼，不一定要清晰地描述这信念，对那些从小而始、渐渐凝结的价值不放弃才是根本。有时，我们会发现，内核其实很简单。但人生的极大困难恰在于对那简单价值的坚守，人必须在精神上自足才可以。坚持的越久，周围的行者越少，于是可能卓越，但同时必定孤独。

本真绝不完美，我们都在成长的途中，所以本真的“我”也在不断地充实、变化、发展中。弗洛伊德告诉我们，如冰山在水面下一般巨大的潜意识，我们本不自知，何况那自知的水面上的一点也同在修炼之中，所有的这些共同组成本真的我，我不能分割注定我们有血有肉；七情六欲，也是我们俗世人

生的根基,但我们成长的动力,我们发掘的潜能也源于那未知,那是我们的本真之源。

现实的生活中,本真的表现有时候很直接,甚至很尖锐,这尖锐常刺穿人们的种种面具,偶尔构成与虚伪(虚伪并不都不好,恰如真实并不都好)的对立,唯同样的真实和坦诚才可彼此容纳。尽管面对多元,时代在吁求包容,但对某些人来说,生活即事业,失去了尖锐也可能就同时失去了本真,本体之问,本体之思就不再具有形而上的那份珍贵了。是耶非耶,人从来就是偏颇的,上帝是否又笑了呢?

建东是我认识的最优秀的律师,我并非特指他的专业表现,实际上,长期的学习和实践早已能让建东在业务上融会贯通,但结合建东对本真的那份坚守,我相信他会不断焕发光彩,创造出更新的天地。

建东拿出书稿《中流击水——解码深圳盈科三年》,嘱我写序,我通篇阅读,一如与建东对坐倾谈,精彩处每有心的感动。不知为何,想起杰克·伦敦的《热爱生命》和海明威的《老人与海》,我知道内里必有共性,我最终还是落在“热爱”上,我确认,一切的本真源于热爱。

徐东升

2016年9月于深圳

目 录

引 言	1
-----	---

Part 1 启发

第一章 盈科印象	7
1. 盈科故事	7
2. 初识盈科	11
3. 盈科之初的“梁氏阻力”	13
4. 与梅向荣的初识	15
5. 盈科武汉与广和武汉	18
6. 感染着我的盈科中层	20
第二章 初识天同	24
1. 北京律协眼中的天同	24
2. 初识天同的震撼	25
3. 天同策应	29
4. 再访天同	30

第三章	律师私访	36
	1. 中伦深圳十周年庆典	36
	2. 他去了中伦	38
	3. 不得不说的金杜	39
	4. 深圳律界的“北京旋风”	43
第四章	广和情结	45
	1. 庐山结义	45
	2. 广和生态	47
	3. 广和突围	49
	4. 广和伤情与广和情商	50

Part 2 业界

第一章	律协那些事儿	55
	1. 深圳律师开民主选举之先河	55
	2. 深圳律协唱响的春天故事	57
	3. 买楼风波与罢免会长事件	60
	4. 律协 20 周年庆典的现场直击	63
	5. 在盈科的律师协会的会长们	74
第二章	我的竞选之路	78
	1. 我不愿接受的选举规则	78
	2. 律代会上选举的首秀	80
	3. 我就是冲着会长而来	83

4. 纠结的连任	86
5. 我的助选,同样给力	88
6. 不想说又不得不说的 事	90
7. 丽娜——铿锵玫瑰的怒放	93
第三章 我与青年律师	97
1. 青年律师成长的困惑与对策	97
2. 律师行业的门槛高吗	105
3. 拿什么奉献给青年律师	110
第四章 深圳律师学院的创新思路	118
1. 深圳成立了前海律师学院	118
2. 我将律师岗前培训引进清华	123
3. 青研班,那张精致且亮丽的名片	125
第五章 香港法治的面面观	131
1. 香港法律年度开启仪式的必要性	131
2. 香港律师会长遭遇罢免风波	134
3. 香港论坛遭遇盈科尴尬	135

Part 3 起航

第一章 “再嫁”盈科	141
1. 豪华的婚礼	141
2. 对不起,我中招了	144

3. 小梅沙的擒获	146
4. 略显寒碜的嫁妆	148
第二章 现代盈科	150
1. 选址折射出来的大气	150
2. 回望披星戴月的日子	152
3. 首席的办公室	154
4. 咖啡吧的回忆	155
第三章 盈科的人才战略	157
1. 盈科版的人力资源部	157
2. 盈科人才战略的核心价值	159
3. 盈科人才战略曾经的“生存危机”	161
4. 我是盈科大猎头	161
5. 盈科的人性之本来	163
第四章 盈科特色	166
1. 广种薄收之拷问	166
2. 提炼中的 CEO 制度	168
3. 全球化的盈科	171
4. 网络平台	175
5. 盈科模式顺应潮流吗	176
6. 盈科大厦,心中丰碑	178

Part 4 构建

第一章 企业帝国	185
1. 盈科,公司制 OR 提成制	185
2. 盈科的核心竞争力	189
3. 盈科生态	195
4. 职业经理人的目标责任制	198
第二章 制度探索	200
1. 盈科合伙制度的纠结	200
2. 所建与党建	203
第三章 管委会领导下的执行主任负责制	206
1. 盈科管委会是个什么东西	206
2. 公司治理结构与盈科管理归位	208
3. 管委会领导下执行主任负责制度的 现实要求	210

Part 5 腾空

第一章 人力突破	219
1. 胡冰梅的那张车票	219
2. 我为什么要踹他一脚	221
3. 高立明,那棵白杨树	222