



大律师职业规划私塾课

东方华文

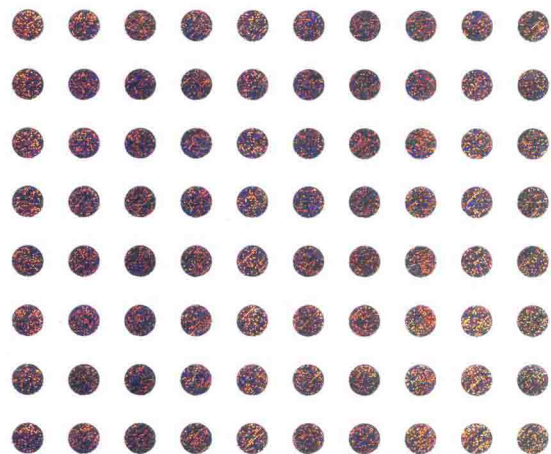
DALUSHI ZHIYE GUIHUA SISHUKE 总主编：李升泉 余石容

主 编：王丹姝 叶 飞 王华强 方小波 韦贵强

执行主编：郭晓宇 袁洁 副主编：朱 莎 劳 芳 刘奖祖 马 勇

沟通谈判 得天下

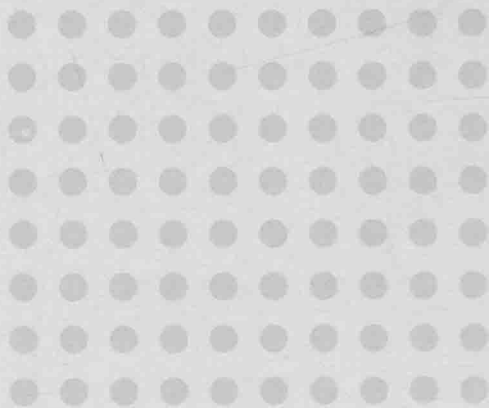
WINNER



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

 大律师
东方华文 DALUSHI ZHIYE GUIHUA SISHI

沟通谈判 得天下



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

沟通谈判得天下 / 李升泉, 余石容总主编; 王丹姝等主编.
—北京: 中国法制出版社, 2018. 1
(大律师职业规划私塾课)
ISBN 978-7-5093-7940-0

I. ①沟… II. ①李… ②余… ③王… III. ①律师—
谈判学 IV. ① D926.5 ② C912.35

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第008576号

策划编辑 丘耳

责任编辑 丘耳

封面设计 周黎明

沟通谈判得天下

GOUTONG TANPAN DE TIANXIA

总主编 / 李升泉 余石容

主编 / 王丹姝等

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市国英印务有限公司

开本 / 710毫米 × 1000毫米 16开

版次 / 2018年1月第1版

印张 / 13.5 字数 / 161千

2018年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7940-0

定价: 49.00元

北京西单横二条2号

邮政编码: 100031

网址: <http://www.zgfs.com>

市场营销部电话: 66033393

传真: 66031119

编辑部电话: 66078158

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010-66032926)



李升泉

中国资深企业上市辅导、投融资、并购专家律师，企业上市商业模式策划首席专家，北京市安博律师事务所创始人、党支部书记。



余石容

中汇生物医药科技（广州）有限公司董事长，中共中央党校中国市场经济研究会常务理事。

总主编：李升泉 余石容

主 编：王丹姝 叶 飞 王华强 方小波 韦贵强

执行主编：郭晓宇 袁 洁

副主编：朱 莎 劳 芳 刘奖祖 马 勇

编委会（以姓氏拼音为序，排名不分先后）

蔡 硕 陈 玲 邓建华 丁立虹 方妹英 何 群 何玥桦 胡洪梅

黄彩金 黄丽花 黄秋艳 江星华 李芳莉 李芳林 李红雨 李利敏

梁飞龙 陆翠翠 陆 清 罗文静 闵念江 苏成裕 韦灵艳 肖颖芬

谢 欢 谢淑萍 阳 婷 杨月雷 余小艺 张荣生

总 主 编



李升泉 教授 中国人民大学、中国传媒大学、中国矿业大学等高校特聘教授、研究生导师，民商事仲裁员，中共中央党校中国市场经济研究院常务理事，农业部中国农业国际合作促进会培训部执行主任，二十一世纪公益慈善基金会律师界唯一慈善大使。

中国资深企业上市辅导、投融资、并购专家律师，企业上市商业模式策划首席专家，北京市安博律师事务所创始人、党支部书记。北京中农亨通科技发展股份有限公司董事长、中康亨通（北京）医药技术股份有限公司董事长、北京中海亨通投资管理股份有限公司副董事长、北京律赢天下管理顾问有限公司董事长。

中国 3 律资本汇国际律师联盟创始人，累计培训律师近 5 万人，培训企业家近 10 万人，成功辅导近 400 家企业新三板、新三板挂牌上市，投资多家企业成功挂牌上市。



余石容 中汇生物医药科技（广州）有限公司董事长，中共中央党校中国市场经济研究会常务理事。在经营事业的过程中无论遇到任何困难从不放弃，坚信“有付出才配拥有”，并不断引领合作伙伴不仅做一个“帮助他人，成就自己”的有价值的人，更要成为一个有社会责任、敢担当能担当、有贡献的人。

主 编 //



王丹姝 辽宁秀文律师事务所律师，全国投资项目分析师、沈阳市律师协会知识产权专业委员会理事，民主建国会会员，新的社会阶层代表人士。现任职兴城市海洋与渔业局、兴城市工商联、盛百隆泳衣厂、海晟商贸有限公司、江恒房地产开发有限公司等单位法律顾问。多年的实践诉讼经验及特殊的社会阅历，特别在知识产权案件、房产、拆迁纠纷、

公司法务、投融资、公司股权架构、股权激励方面积累了丰富的办案经验，具有独特的思维方式，是少有的复合型实力派专家律师。



叶飞 北京市盈科（徐州）律师事务所管委会主任，徐州市律协首届十大律师培训师、金融证券业务委员会委员。专业从事公司股权、合同控税和企业家刑事辩护业务。南京大学经济管理专业毕业，经济师、投资项目分析师。全国律师微营销的首倡者和领头人。曾在上海能源（600508）工作

14年多，先后担任过7个部门的中层主管职务。2007年执业，现任徐工集团等20余家大中型企业和商会的常年法律顾问。成功代理公司股权设计、并购与重组、投融资等法律事务近百起。自媒体明星，法律、互联网、微营销的跨界达人。曾荣获徐州市“优秀代理（辩护词）律师”、徐州市优秀党员律师等光荣称号。2011年荣获徐州市律师涉外业务论文大赛一等奖。

主 编 //



王华强 主任律师，OTC 资本市场企业上市首席专家律师，具有上市公司独立董事任职资格、证券代理发行资格、证券投资基金资格。曾有在金融机构国泰君安证券股份有限公司、兴业银行的从业经历。长期担任政府、大型国企、著名民企、机关单位的法律顾问。擅长合同法、公司法等诉讼与非诉讼法律事务。从事律师职业十多年，专注于金融、股权、房地产、矿产、并购、基金等法律事务，注重根据公司业态的运作规律，进行交易结构的设计、执行。



方小波 新加坡海归，营销学专家，协助多家公司在营销和谈判中获得优异成绩，在实战领域拥有丰富经验和先进理念。2015 年获得 APEC 未来之声中国赛区的三等奖。



韦贵强 毕业于广西邕江大学计算机系，广西大学商学院工商管理系，资深培训讲师。从事销售和管理多年，长期投资健康养生领域，处事冷静思维敏捷，擅于创新统筹，注重实体与互联网的创新应用。

执行主编



郭晓宇 北京市安博律师事务所律师，中国法学会会员，多家企业法律顾问。从事法律工作二十余年，参与办理了大量的民事、经济、刑事案件，有丰富的诉讼经验，能够从法律诉讼的角度分析、判断企业已有或潜在法律风险，尤其在企业人力资源法律风险防控领域有独特、丰富的法律服务经验。擅长领域：企业法律风险防控、企业人力资源法律风险防控、企业高管职务犯罪防控、企业上市辅导。



袁洁 中国3律资本汇国际律师联盟理事，资深股权律师。从事律师工作多年，有丰富的诉讼经验及企业法律服务经验。擅长领域：企业法律风险防控、公司股权架构、公司股权激励。

前 言

律师行业是一个人才济济的行业，在竞争日益激烈的今天，怎样才能让自己有一席之地呢？扎实的专业技能必不可少，知名大律师的从业经验更不可或缺。《大律师职业规划私塾课》系列图书分别从律师沟通能力培养、律师自我品牌定位建设、律师团队合作和资源整合四个方面，务实传授经验。

沟通谈判是一门艺术，当张弛有度，尤其是律师的沟通谈判更是如此。培养沟通谈判能力是律师的必备素质，沟通谈判能力是律师核心竞争力的基础。酒香也怕巷子深，律师不该再停留在以前的传统观念里，仅仅是埋头苦干、学好专业知识是远远不够的，那样会被飞速发展的时代甩在后面，面临竞争时也很难立于不败之地。律师能否言语得体地表达自己的观点，能否成功地成为交流时的焦点，成功地说服他人，以及能否在恰当的时候予以对方回应或是反击，都是目前不容忽视、亟待解决的问题。

品牌定位常见于企业、产品和服务机构。律师更应该打造自己品牌，这是社会对律师专业知识、法律服务、文化价值的一种评价和认知，是一种信任。从某种程度上讲，律师品牌定位就是律师从事法律服务的综合品质的体现。品牌文化早已被大众市场所认可，律师品牌定位和建设亦如此。

团队合作是众人力量的集中整合。律师行业人员流动频繁，律师的个体性很强，但随着社会发展，律师团队化是一种趋势，更是必然。律师团队化有利于每一位律师的业务专长和优势发挥，有利于提升工作效率，有

利于防范律师执业风险和客户流失风险，更有利于提高律师的核心竞争力。目前，法律问题层出不穷，愈发复杂，很多案件的解决都需要强大的律师团队为之出谋划策。

律师行业的模式大多以柜台出租型律师事务所为常态，单打独斗的万金油律师居多，行业内往往缺少一系列统一的管理方式和系统的资源整合。随着经济社会的发展，企业产业链的复杂化、区域化趋势显著，人们对法律服务高品质的追求以及法律服务领域的不断拓宽，律师个人和单个律师事务所的能力已经满足不了各行业的发展需要。当今，各行业资源整合是大趋势。在这个大趋势下，律师（所）应顺势而为、乘势而上。放大自己的格局，当你以世界的眼光看待自己从事的行业时，你会发现，所有你缺的资源，这个世界都有。

这套《大律师职业规划私塾课》是在多位知名大律师多年执业经验基础上，结合典型案例，引经据典，现身说法。我们特别邀请了知名律师李生泉教授担任总主编，由多年从事教育普法教材策划运营的专业机构东方华文文化发展（北京）有限公司策划，国务院法制办直属出版社——中国法制出版社出版，以期能对广大律师朋友和法律从业者职业规划发展提供帮助与建议。若这套书对广大读者有所启发、对职业发展有所裨益，或是有些许共鸣，那便值得。

张爱平

（张爱平，东方华文^①创始人，东方智慧教科院^②执行院长）

^① 东方华文文化发展（北京）有限公司。

^② 北京东方智慧教育科技研究院。

目 录

第一章 金牌律师的不二法门	第一节 律师行业发展状况概述	003
CHAPTER 1	一、律师业的前世今生	003
	二、律师业将走向何方	006
	第二节 未来律师必备素养一览	011
	一、演讲家	011
	二、营销家	045
	三、策划家	061
	第三节 时代新型律师三句箴言	073
	一、语言边界即世界边界	073
	二、无法抗拒的听觉甜点	076
	三、有限之才追无穷之意	079
第二章 有效沟通的必由之路	第一节 成为说话高手	082
CHAPTER 2	一、语言表达的三大阶段	082
	二、迈向成功的四大命脉	106

第二节 练就卓越口才	116
一、一点就通的三大要素	116
二、顺畅沟通的六大法则	129
第三节 强化个人风格	134
一、个性表达的秘诀	134
二、魅力声音的五大要求	148
第一节 谈判老手的自我修养	153
一、纵横捭阖，人情练达	154
二、大将风范，开口就赢	157
第二节 战无不胜的攻关秘术	160
一、备足无患，讲求策略	160
二、张弛有度，收放自如	173
三、机智应答，巧妙回旋	186
第三节 滴水不漏的谈判实务	206
一、能力基于领悟——赫布·科恩	206
二、谈判制胜秘诀——罗杰·道森	208

第三章 从容谈判的战斗艺术

CHAPTER 3

第一章 金牌律师的不二法门

我们中国律师行业的发展，起步较晚。有人说律师行业是朝阳行业，因为这个行业容纳了很多前途无量、大有可为的人；也有人说律师行业是性格行业，也就是说，只有具备了“律师的性格”才可以从事这个行业。我觉得除此之外，律师行业还是一个残酷的行业，因为这个行业的淘汰率之高，是其他任何行业不能比的。是的，只有高淘汰率才能造就高素质的人才，只有高淘汰率才可以成就幸存者的高收入。这就导致了此行业的怪圈：无名的年轻人做律师非常艰苦，别人认为律师年轻，经验不丰富，办事能力低，大案当然不会交给他办理，就连小案也不愿意交给他办，而愿意多付几倍的钱请老律师、大牌律师办理，这让年轻律师很无奈。这种恶性循环的结果就是出现了大律师、小律师之分，出现了富律师、穷律师之别。所以说，律师行业听起来风光无限，真的能够做到如鱼得水的，却是凤毛麟角。

穷律师与富律师，本身不是一个经济问题，也不是政治问题，它就是一个确实存在的人人都关心的市场问题。逃不过的二八定律，让律师心生倦意。但穷律师和富律师没有构造之

别，谁都可以成为富律师，同样地，富律师也可能变为穷律师。正所谓“王侯将相宁有种乎”。

富不见得更努力，不见得更聪明，不见得学历更高，区别就在于，富律师背后有着一个稳固的系统：富律师在休息娱乐时，他的系统还在运转，事半功倍；而穷律师单打独斗，自己一个人为自己工作，事倍功半。富律师支配金钱，穷律师被金钱支配。富律师知道品牌经营的强大驱动力，穷律师只想着如何使业务更精通。富律师在做生意做事业，穷律师在上班在工作。富律师努力地融入市场，带着新鲜的好奇感把握每一个致富的机会，有造富的链条，穷律师却往往缺乏敏感，见怪不怪，只知道守株待兔，坐失良机。富律师充满梦想，激情四射，把简单的事情重复做，从而不断积累资源，而穷律师往往时时归零。

一个律师不管有多么大的能耐，多少有利的条件，如果不会营销自己，格局不打开，就很难成功。

谁都想成功，都有成为大律师的梦想。想要成为大律师、富律师、金牌律师，就必须有相应的性格、技能以及资源。做设计的人常说，任何图片或色彩，只要放得足够大，都会只呈现出黑白两种。我们做律师也是一样的，触类旁通，无论什么事情，只要我们掌握一定的技能方法，就一定会运筹帷幄，走向成功。

与不同人进行沟通是律师的基本能力。成为金牌律师的首要条件就是要有超乎常人的沟通能力，在多听的基础上，善于换位思考，把握别人的心态，理解别人。其次是表达能力。很多小律师还停留在过去传统的思想观念里，认为只需要埋头做好专业的事就可以了，但其实现在的时代形势早就大不同了，“酒香更怕巷子深”。所以律师是否可以清楚

地、语气合适地表达自己，是否能够引起别人的注意，具有强大的说服力，以及是否可以一针见血、言简意赅地表达观点，都是摆在律师面前亟待解决的问题。

现在人们对律师的认识普遍存在误区，无论是公众还是学术界，就是律师行业本身对自己的认识都存在很多误解，起码是对自我存在的社会价值和使命认识的高度不够，严重地限制了自我生存和发展的空间。律师不仅仅是被动地接受需求、提供服务的行业，更是一个在创造中为求得生存和发展的人组成的行业。律师在提供法律服务的同时，也在创造新的服务空间和领域，一个没有创造力的行业是没有前途的行业。

所以我们都应该担负起做金牌律师的责任使命，用沟通能力和谈判技巧，打开金牌律师的法门。

第一节 律师行业发展状况概述

一、律师业的前世今生

现实生活中，当我们提及律师，脑海中自然而然地形成一个概念，律师是高收入群体，成为律师意味着物质上富裕，同时律师又是权利的守护者，律师能身披正义的外衣，借着法律这把利刃斩妖除魔，扫清世间不平之事，还世界一片太平。但实际上律师如今的生存现状却着实令人担忧。

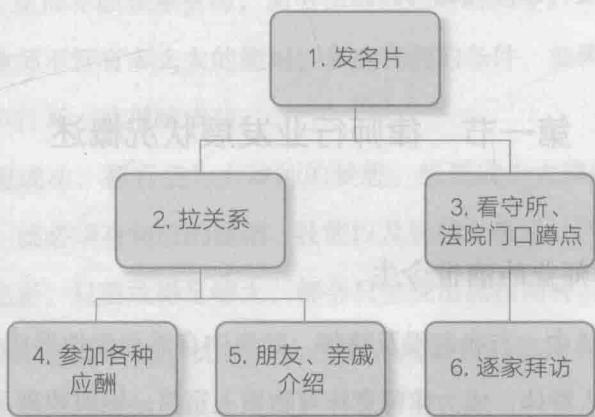
我国的律师体制改革在短短数十年的时间里，经历了1979年的恢复重建，1988年的“合作制律师事务所”的试点工作，律师从“国家

法律工作者”的社会地位到辞去公职，经历了艰难的变迁。直到今天，律师行业的现状和发展，依然存在着很多不如意之处。

在律师行业里流传着这么一句话：做人难，做律师难，做一名成功的律师更难。因为我们的律师执业已经陷入了极端的困境，律师执业难，新律师生存难。我们看一下传统的律师行业的运作模式，即可明白律师从业之苦。

从传统意义上讲，律师的一个最重要的业务就是案源的开拓，案源与律师之间的关系犹如水和鱼的关系，离开了水，鱼岂能安然游哉？但想要开拓案源，谈何容易！

譬如，我们可以反观传统律师开拓案源的方式：



这样的方式，导致了中国律师地位的边缘化，引起了法律服务市场的缺失，律师在工作中会显得底气不足，缺少发达国家律师那种傲视天下、舍我其谁的霸气。日益增强的竞争压力和社交方式的改变，将是中国律师业未来发展的大敌。