



第一章 婚姻案件的特殊性

我做了十七年的婚姻律师，代理了几百起离婚案件，写了近三千份各种各样的婚姻方面的协议。

我平均每天都要和几位客户见面聊天或者电话沟通。也就是说，我每年要听几百个关于婚姻的故事。

所以常有同行问我：于律师，你认为婚姻案件和其他案件最大的不同是什么？男律师适合做婚姻律师吗？

下面我就来讲讲婚姻案件的特殊性以及这些年我对行业变化的感受。

01 客户情况介绍

我做婚姻律师的这十几年，是中国离婚率迅速升

高的十几年。大城市的离婚率，从我入行时的百分之十几，一直到现在的百分之四十多。案件数量越来越多，很多人也能感觉到身边离婚的人明显增多。

所以我算一入行就进入了“朝阳产业”。根据社会发展的一般规律，经济的快速发展，一定会带来离婚率的提高，这是社会变革时期的必然结果。

再说说离婚人群的年龄变化。

我的当事人，逐渐呈现年轻化趋势。自从业到现在，我代理的客户主体从“70后”转为“80后”，现在离婚的主体是“85后”“90后”。

我二十四岁当律师的时候接的离婚案件，当事人大多是四十来岁。那时候客户嫌我年轻，我师父让我一定要装成熟，穿显老的衣服，举止沉稳——怕当事人嫌我太嫩。

也常常有当事人问我：你结婚了吗？我说没有，人家就开始怀疑我的能力，说一个没有结过婚、没有生过孩子的人，怎么能理解要离婚的人的痛苦呢？这个时候，我一般就拿自己的专业能力征服他们。

还有的当事人很体贴地说：你天天接触我们这些对婚姻失望的人，会不会恐婚啊？他们还告诉我很多过来人的经验，比如不要和婆婆一起住，要相处两年以上再结婚，等等。

几年之后，我发现“80后”逐渐走上了离婚的路。慢慢地，找我咨询离婚的人都变成我的同龄人了。

现在，找我的客户大部分是比我小的，几乎都是“85后”，还有很多“90后”。不少当事人，都管我叫姐了。

我自己的感受是，离婚的主体越来越年轻化，从最早的四十来岁，到现在的三十出头。

一些民间机构的调查显示，离婚案件的高发期就是结婚四年前后，按照中国大城市人口的婚龄，三十岁之前结婚的话，三十岁出头时的离婚率最高。

结婚四年前后离婚率最高这一规律，在国外的调查结论里也得到了验证。因为这时候，大家一般都有了孩子。如果婚前没有充分的了解和磨合，比如被父母催着才结婚的、第一次谈恋爱没经验的、大龄青年不得不凑合结婚的、奉子成婚的……这些婚姻本身的感情基础就不稳固，

加上孩子一出生，双方老人一参与，矛盾就爆发了。

02 从城市分布上来看，一线大城市的离婚咨询数量最多

从全国调查数据的基本情况来看，东北地区离婚率最高，但是东北地区给我打咨询电话的人却极少。付费咨询最多的就是北京、上海、广州、深圳这几个大城市，再加上广东、浙江等省份，咨询的比例占到了我每年接听的咨询数量的百分之七八十。

这在一定程度上体现了全国的经济走势，一二线城市的群体付费能力强，付费意识也高——不仅有资产，也愿意为专业知识付费。而我自己代理的案件也只选择一些大城市的，毕竟这样的城市的司法环境更为发达，我自己也摸得清脉络。

从性别上看，离婚咨询数量最多的是女性，向我咨询的客户百分之九十是女性，但是到承接案件的时候，男性的比例就提高了，毕竟男性不轻易咨询，一旦咨询了也不愿意比来比去。一般来讲，男性觉得合适了就立

刻签约，而女性很多时候都只是倾诉一下，回去之后要思考很久。

因此我在和男性客户面谈之前，都会化个很正式的妆容，随时做好签约准备。

从这个角度看，如果想代理婚姻案件，肯定要更了解女性，愿意多和女性打交道。

03 婚姻案件的特点是：基数大，咨询多，但成案率特别低

我每年付费咨询的客户数量有五百到六百，包括电话沟通的、见面聊的。但是我每年代理的诉讼案件才十几起，起草各种协议的几十起。虽然这有我本人爱挑拣案件的因素，但也能看出来，很多离婚咨询的客户，真的就只是“咨询一下”。

还有很多来访者当时只是情绪在线，比如发现老公出轨的第一时间，给律师打个电话，表示咱毕竟是咨询过律师的人，咱毕竟是动过离婚的念头的人，这样好显得有面子。

所以，如果想做婚姻咨询，而且打算免费咨询，那会被累死的。

我曾遇到一位实习律师，说要给我介绍个大客户。我说我不免费咨询，这位实习律师说，毕竟对方是大客户，张口就要咨询费不好意思。他就决定自己先提供免费咨询看看。

结果实习律师主动上门，客户还一聊就是八个小时，从客户家出来的时候，实习律师已经累垮了，但案子还是没有接下来。

因为成案率低，所以离婚咨询必须收费，主要也是因为收费能控制咨询的时间。而且我不去客户的地点谈案子，因为来回的在途时间，无法计算成本。

04 离婚律师一般都在本地执业，婚姻案件出差少

婚姻案件中，跨省请律师的少。

可以简单对比下，如果做拆迁业务、上市业务，可能常年在外地跑。听说有的律师拿个拉杆箱，周日从北京出发，一整个礼拜，从A市跑到B市，再直接从B

市飞到 C 市，到周末才回到北京。这种工作状态在其他业务领域挺常见的。

而婚姻案件的当事人一般更愿意找本地律师，这样见面沟通起来方便。而且在当事人的心里，离婚官司也没有那么高深，标的额不大的话也犯不着从外地请律师过来，而且从外地请律师还要多花差旅费。

大城市的客户更愿意跨省请律师，主要是因为这些人大多是商务人士，更能接受飞来飞去的模式，而且对线上的沟通也很习惯。

中小城市的客户，相比之下就不爱从外地请律师，而是更喜欢找熟人和托关系。

所以，从出差频次这个角度来看，婚姻律师这个行业办理的主要是本地案件，出差的情况相对比较少，多数是可以同时照顾家庭的。

05 婚姻律师的收入

一线城市的婚姻案件，大多涉及房产，房产的价值一般起价就是几百万，多则上千万，收取几万、十几万

甚至几十万的律师费不难。

如果案子做得好，有了知名度，在一线城市，实现年薪百万还是相对容易的。但是要想突破几百万，达到上千万的年收入，还是有难度的。

毕竟，很多大额家产的婚姻案件中，当事人都会认识一些企业律师，所以他们离婚的案子往往就顺便交给企业律师了。

比如名人离婚的案件，以及大的上市公司老板离婚的案件，这些当事人一般会先找和自己关系最好的经济律师沟通，再由这些律师给介绍一位婚姻律师，或者直接交给企业律师的团队，找团队里的其他律师操刀。

想接这种代理费用上百万元的案件，着实不太容易，除非你的人脉关系质量比较好，比如名校毕业的，或者自己在知名企业家圈子里面人脉很广的，否则做婚姻案件的“天花板”还是很明显的。

总结一下，婚姻律师在一二线城市更好做，但也有“天花板”；在三四线城市做婚姻律师，就更要评估一下

了。如果案件数量都不见得有多少，标的额又不大的话，达到年薪百万的水平就有些难了。

06 婚姻案件开庭的工作量小，沟通的工作量大

婚姻案件中，证据算最少的。一般情况下是十几份证据，多的时候二三十份证据也就够了。如果是刑事的案子、上市公司的案子，尤其是建筑工程领域的案子，律师常常要拉个拉杆箱开庭。

很多婚姻案子，到了开庭环节，其实都已经是最后一步了，大量的工作都是做在开庭前的。毕竟婚姻案件涉及的法条少，法官的自由裁量权大，所以提供证据、取证的工作量也少。婚姻案件中更多的工作是沟通。比如与当事人沟通，与法官沟通，与对方当事人沟通，与当事人的父母、子女沟通，甚至与婚姻中的第三者沟通。

我们接触的是活生生的人，而且是被巨大的情绪裹挟的人，他们更需要的往往不是律师给提供多少取证服务，甚至不是法律服务，而是在情感层面给予回应。比

如律师的安抚、支持、共情。

因此，谈案子的时候，律师只要能接得住当事人的情绪，站好了位，一般的案子都能接下来。当然了，能不能接下来是一回事，愿不愿意接是另一回事。

因此也可以说，婚姻律师要求有基本的共情能力、交流能力。如果对和人打交道没兴趣，对沟通完全提不起兴致，也就别干这个行当了。

有的人对其他人的事情完全提不起兴致，不好奇，这样的人特别不适合做婚姻律师，换作其他不太用和人交道的领域，会合适得多。

对人感兴趣，想帮助人，这是做好婚姻律师的第一步。

至于具体的方式方法，都可以慢慢学。只要想学，比如沟通技能、心理学知识等，都能学会。

尤其是心理学的很多知识，是婚姻律师非常需要的。绝大多数的客户咨询的时候，经常涉及情感话题，比如应不应该离婚、婚姻的问题到底出在哪里，等等，这里面情感倾诉的成分比法律咨询的成分大得多。

在一定意义上也可以说，客户倾诉的需求得到满足了，签单就是早晚的事了。

而且，在帮助别人的过程中，我们律师也在修炼自己。我们可以从客户身上看到自己的影子，也可以从不同的婚姻里看到自己的问题。

经常有人问我，是不是在办理案件的过程中，情绪、精力一直被耗费？

我的回答是：我没有觉得被消耗；相反，我是被治愈的。

我有机会看到每个人最真实的一面，看到很多人从来不敢在他人面前展示的灵魂，看到每个个体都在顽强地成长，借此也体会到我自己的价值。

当然，婚姻律师需要具备共情力，但也别过度共情。

有一回我接听一位律师的咨询电话，她给我讲了一个案件。大致是一个农村男生，因为给付女方高额彩礼，导致家庭生活非常困难，甚至不得不借高利贷。这位律师非常走心，她不只是办理案子负责，还看不了别人吃苦。

这样的律师办起案来就会非常累，他的过度共情会让自己很辛苦。

为什么不能过度共情呢？因为悲伤是会传染的。适当的共情是可以的，但是如果太走心，不仅无法更好地办案子，也会让自己以后不想从事这个职业。

我之前带过很多实习生，通过这些经历，我也慢慢总结出来哪种性格的人不太适合做婚姻律师。比如跟着客户一起哭的，甚至比人家哭得还凶的。再比如等客户一走，自己就开始怀疑，是不是自己的老公也在外面偷腥，从此不相信爱情的——这都属于不适合做婚姻律师的类型。

这样的性格，迟早会让自己难过死，最后还会把咨询者都撵走了。

我妈就是这样的人，她听不了悲伤的事情。但凡我给她讲一个什么案例，她的情绪就非常激动，非要用自己的价值观站位，严厉指责不道德的一方，开启各种道德审判，甚至还替人家上火，替人家伤心。

从某种程度上讲，过度操心别人的事是太自恋的表

现，太拿自己当回事儿。人家用得着你上火，用得着你评判吗？先过好自己的日子再说。

所以我说，共情是必需的，但要适度。

有助理问我：于律师，在做咨询的时候，当事人都哭成那样了，你为什么不跟着哭？我回答的是，因为我的悲伤已经被治愈了，我已经不会被当事人的情绪裹挟了。我可以大大方方地陪着他们，讨论他们的悲伤了。

和悲伤被治愈不同，回避、掩盖悲伤的人是无法谈论他人的悲伤的。有很多看似冰冷、冷漠的律师，都是回避、掩盖悲伤的人，他们不愿意讨论自己的悲伤和脆弱，是因为他们不敢。

是否治愈了自己的悲伤有两个判断标准：第一是能否大大方方地谈论自己的悲伤，第二是能否陪着别人谈论他们的悲伤。

当然，不是说所有人都要自己先被治愈，才有资格当婚姻律师、当咨询师的。我们完全可以在治愈他人的过程中找到治愈自己的方法和能量。

07 以往婚姻律师的专业化差比较小，近几年才开始越来越专业化

直到今天，也还是有很多当事人，甚至律师自身也认为，婚姻案件没什么技术含量，是个律师就能办理婚姻案件。有些身家几千万的人，也不愿意花几万的律师费，因为他们觉得就那么点儿小事儿，自己也可以办。

当然，很多当事人有这种想法，还有另一个因素，那就是他们总觉得律师是外人，与其把这个钱给律师，还不如在自己和对方之间分掉。直到面对以下现实，才决定花律师费——如果自己和对方谈判，那就是零和游戏，人家可能要1，自己只能得到0。这时候才决定，还是给律师一点点吧。

因为当事人有这样的心理因素，所以离婚的人虽然多，但请律师的却相对比较少。

最要命的还不是当事人认为离婚这种事不值得请个律师，而是律师自身也认为，离婚这个领域没啥好做的，没啥技术含量。

甚至有人说，离婚律师的工作上不了台面。

日本有部纪录片叫《寿司之神》，讲的是做寿司的二郎的经历。在刚从业的时候，前辈对二郎说，寿司是日本古老的食物，已经没有什么可提升的空间了。二郎却说任何饮食都有越做越完美的可能。后来，他一生只做了这一件事，成为当之无愧的“寿司之神”。

二郎做的寿司看着很简单，好像没费什么工夫，但各地美食家吃完都赞不绝口。他们赞叹，如此简单的食物，味道竟有这样的深度！用一句话形容就是：因极简而纯粹。

二郎的店里，没有清酒和小菜，只有寿司，十五分钟就吃完了，人均消费最低3万日元，要至少提前一个月预约，但客人吃过了，都觉得值这个价钱。

拍纪录片那一年，二郎已经八十多岁了，还是每天来店里试吃，他对寿司的要求是：一定要比上一次更好吃。我也是对自己有要求的人，我要求：案件一定要比上一个办得更好；咨询一定要比上一次更让客户满意。

二郎的故事还让我想到，刚开始做婚姻案件的时候，也有人对我说这样的话：婚姻案件是个律师就能做，没有什么可提升的空间。我自己却觉得，我每年都在进步，我办理案件的水平每年都在提高。

我把谈判学、心理学、投资学等领域的知识不断引入婚姻案件领域后，客户的满意程度越来越高。我代理过的客户，购买过我的服务，都觉得值这个价钱。包括咨询的客户，一开始他们可能觉得咨询费贵，但打过电话的都觉得值这个价钱。

而且，我依然相信，我未来还有很长很长的路要走，我可以这个细分行业里，不断提高自己。

《寿司之神》里的二郎说，我干了七十五年，也该退了，我的孩子们只要坚持下去，余生只做同一件事情就行。这没什么神秘，我们就是单纯地每天重复一件事情。

干我们这一行的，只要努力，每天都会有进步，但再往上，是需要一些天赋的。比如做寿司的人的嗅觉和味觉。而普通人，如果从事了厨师这个行业，也不需要

有过于明显的天赋，只要不断提高就行，一般是碰不到“天花板”的。

律师也是一样，如果想突破“天花板”，那是需要点明显的天赋的。但如果只想做到年薪百万级别的，只需要坚持一直做就好了。

二郎还说：你一旦选择了职业道路，就要全身心地投入其中。你要热爱自己的工作，不要有怨言。你要穷尽一生，磨炼自己的技能。这就是成功的秘诀，也是赢得别人敬重的关键。

做婚姻律师也是这样，如果你坚持只做这一件事，也一定能在这个领域取得成功。所以，只要我们尊重婚姻律师这个行业，尊重自己的职业，不断提升专业水准，就会越做越好，形成正向循环。

总结一下前面说的：婚姻案件客户呈现出年轻化、大城市化、本地化的特点。这给我们的启示是：如果以代理婚姻案件为主业，要考虑自己所在的城市，最好是在大城市做专业程度高的律师。婚姻律师的经济收入，维持小康水平没问题，想要达到更高的收入水平，“天

花板”效应就会比较明显。从性格上看，最好是对人有兴趣，对沟通有兴趣。而且做婚姻律师，心理学基础是必要的。同时，也希望我们的内心可以更强大一点，不要被接触到的负面情绪所吞噬。