

## 律师转型"直播带货"—法律职业尊严、商业变现与行业机遇的三重博弈

本文旨在通过我的同事兼前辈Y律师的转型经历,探讨律师行业自治在市场内卷加剧与数字时代新型机遇并存背景下的深层矛盾。

### 一、事件概况与核心争议

Y律师是我的同事兼前辈,她是国内婚姻家庭法律领域的资深律师,执业十余年间曾获"全国优秀辩手"称号,并担任央视普法节目的主讲嘉宾,专业背景与行业认可度均处于较高水平。2021年,Y律师进入短视频平台,以通俗化解读婚姻法律问题为核心内容,聚焦彩礼分割、抚养权纠纷等大众关切议题。面对性格迥异的当事人咨询,Y律师以其波澜不惊的态度应对各类纷繁琐碎的案例细节,凭借直击痛点的表达风格,她快速积累流量,其切片得以在各个平台广泛传播。Y律师巅峰时期抖音账号粉丝量近千万,但她仍然保持高强度直播,在90天内完成174场直播的高强度工作,且单场平均时长超2.7小时。

随着流量规模扩大,Y律师开启商业变现尝试,在法律咨询直播中附带非法律类商品链接,以食品(如鸭脖)为主要销售品类。尽管在直播行业,该变现模式已经很成熟且风险极小,但是该行为引发行业争议与监管关注。有公众(多为同行)以"直播带货有损律师执业形象、违背职业规范"为由,向北京市司法局提交投诉。面对监管压力,Y律师下架全部商品链接,并为避免牵连执业律所,主动注销北京地区律师执业证书,对外表态"完全服从行业管理规则"。

后续公开信息显示,Y律师转入上海某律师事务所重新执业,但上海市司法局明确回应:"律师作为专职执业人员,不得从事直播带货等非法律服务类经营活动,相关行为仍可接受投诉监督。"此事不仅成为法律行业热议焦点,更直指数字时代下律师职业的核心命题——在行业内卷与新型机遇的夹缝中,如何平衡职业尊严与商业变现的边界。

### 二、事件的多维度深度剖析

#### (一)目标定位:职业初心与商业诉求的失衡

从职业发展逻辑看,Y律师初期通过短视频普法的目标定位具有合理性。以通俗化内容传播法律知识,既符合律师"普法宣传"的社会责任,也能通过专业形象积累潜在客户,实现"专业价值—职业声誉—业务拓展"的正向循环。但随着流量增长,我观察到她的目标重心逐渐向"短期商业变现"倾斜。她将"律师身份"转化为流量引流工具,以"免费法律咨询"吸引用户停留,再通过非法律商品销售实现收益转化,形成"普法引流—带货变现"的商业路径。

这种目标转向存在显著风险。一方面,偏离律师"维护当事人合法权益、深耕专业服务"的核心使命,导致职业发展根基松动。另一方面,"法律咨询+商品销售"的混合模式使公众难以区分其行为的"专业性"与"商业性",进而对其法律意见的客观性产生质疑,削弱长期职业影响力。从结果看,尽管短期带货行为实现了收益增长,但最终因监管投诉失去北京执业资格,跨地域执业后仍受"禁止带货"约束。商业诉求与职业存续形成不可调和的矛盾,印证了"以职业尊严换短期收益"的不可持续性。

## (二)原则边界:职业规范与商业行为的冲突

Y律师的直播带货行为本质上触碰了法律行业的三重原则底线:

**其一,法律层面的"专职执业"要求。**《中华人民共和国律师法》虽未直接禁止律师个人从事经营活动,但明确规定"律师事务所不得从事法律服务以外的经营活动"。作为律所执业人员,律师的行为需与律所"专职服务"定位保持一致。北京市司法局"律师应专注法律服务,不得兼职从事经营活动"的回应,正是对这一法律原则的细化解读,而Y律师的带货行为显然超出"专职执业"的范畴。

**其二,行业共识层面的"职业纯粹性"准则。**尽管全国性律师协会尚未针对"直播带货"出台明确禁令,但行业内已形成"律师收入应源于专业服务"的普遍共识——包括案件代理、法律咨询、法律培训等与专业能力直接相关的领域,而非利用职业身份为非法律商品背书。这种共识的核心在于维护法律行业的专业性与权威性,避免商业行为稀释职业价值。

**其三,职业伦理层面的"形象尊严"要求。**律师职业的公信力源于公众对其"严谨、公正、专业"的形象认知。直播销售食品类商品与公众对律师的职业期待形成强烈反差,易引发"律师不务正业"的负面联想,损害职业群体的整体尊严。正如北京律师协会相关人士所言:"律师的公开行为需符合职业身份定位,任何可能削弱公众对行业专业性信任的行为都应谨慎对待。"

## (三)利益关联:多方主体的权益影响与关系失衡

Y律师的行为对多重利益相关者造成负面影响,破坏行业生态平衡:

**对委托当事人而言,**她的带货行为直接损害"信赖权"与"知情权"。当事人选择律师的核心依据是专业能力与专注度,而"直播带货占用大量时间"的事实易引发"律师是否能勤勉尽责处理案件"的担忧。同时,混合模式下当事人难以判断律师提供的咨询建议是否受商业利益干扰,进而影响决策准确性。

**对执业律所而言,**面临监管风险与声誉损失。我所在的律师事务所因Y律师的投诉事件需配合监管部门调查,承担不必要的合规成本。同时,"关联律所律师直播带货"的标签可能削弱公众对律所专业形象的认知,影响整体业务拓展。

**对法律行业而言,**加剧"专业贬值"与"公平竞争"隐患。部分律师可能效仿"流量变现"模式,将精力投入营销而非专业深耕,形成"劣币驱逐良币"的恶性循环。而"律师卖货"的争议标签也会降低公众对整个行业的职业尊重度,侵蚀行业长期积累的公信力。

#### (四)资源运用:能力配置与协作机制的缺失

Y律师具备三大核心职业资源:十余年婚姻家庭法律实务经验、"全国优秀辩手"的专业背书、近千万粉丝的流量基础。若能合理配置这些资源,本可形成"专业能力—流量传播—合规变现"的良性路径,例如开发婚姻法律培训课程、撰写普法书籍、提供高端定制咨询服务等,既符合专业定位,又能实现可持续收益。

但我观察到实际资源运用存在显著错位。她将70%以上的工作精力投入直播带货的选品、运营与销售环节,导致专业能力深化与案件处理时间被严重挤压。同时,未建立有效的合规协作机制——既未与律所合规部门沟通"直播带货的合法性边界",错失内部审核避险的机会;也未对接律师协会获取行业指引,对"专职执业"的监管要求理解片面;更未联合其他短视频律师推动"行业变现规范"的建立,最终陷入"单兵作战、违规风险自担"的困境。这种资源错配与协作缺失使其虽拥有优质流量基础,却未能转化为长期职业优势。

#### (五)行业生态:内卷压力与新型机遇的冲突

Y律师的选择本质上是律师行业"内卷加剧"与"数字机遇涌现"双重背景下的畸形应对,其冲突集中体现在三个层面:

##### 1. 内卷压力的现实驱动

当前律师行业的内卷已呈现"多维挤压"特征。一方面,基础法律服务市场竞争白热化,智能检索工具、在线法律咨询平台能以低成本甚至免费方式处理交通违章、简单劳动争议等事务,传统律师在效率与价格上均处于劣势。另一方面,同质化竞争严重,仅婚姻家庭领域就有超20万执业律师,多数人陷入"低价抢案源"的恶性循环,一线城市青年律师年均创收不足15万元的案例屡见不鲜。在这种压力下,我看到Y律师将"流量变现"视为突破内卷的捷径,试图通过非专业路径实现收入跃升。这种"避重就轻"的选择具有一定行业普遍性。

##### 2. 新型机遇的认知偏差

数字时代为律师行业带来的本是"专业升级型机遇",而非"跨界变现型机遇"。这些机遇包括:借助智能工具优化服务流程——用合同审查软件处理重复性工作,将精力投向风险预判等高端环节;开拓新兴法律领域——围绕人工智能、区块链等技术衍生的法律问题建立专业壁垒;创新服务模式——推出订阅制法律咨询、跨境法律协作等产品。但我观察到Y律师对机遇的认知停留在"流量=收益"的浅层逻辑,忽视了"技术赋能专业"的核心方向,将本可用于深化专业的流量资源浪费在与职业无关的带货行为中,陷入"机遇错配"的陷阱。

##### 3. 冲突的本质:短期破局与长期发展的撕裂

内卷压力催生的"短期破局需求"与新型机遇蕴含的"长期发展逻辑"形成尖锐对立。Y律师的带货行为看似突破了内卷困境,实则背离了行业发展规律——当我和其他律师通过参与法律AI模型优化、搭建律所智能工作平台实现专业升级时,她却在消耗职业信誉换

取短期收益。这种冲突的代价已在行业中显现:部分效仿"流量变现"的律师因专业能力退化失去核心案源,最终既未能在商业领域立足,又被挤出专业市场,成为"内卷与机遇双重失焦"的牺牲品。

### 三、事件启示与行业建议

Y律师事件并非个例,而是数字时代法律行业多重矛盾交织的典型缩影,为我和同行提供三重核心启示:

#### (一)律师个人:在机遇中锚定专业根基

面对内卷与机遇的双重考验,我认为律师需坚守"专业为本、技术赋能"的发展逻辑。一方面,理性看待新型机遇,将流量资源转化为专业价值——如通过短视频平台开展"深度普法",解读复杂案例的诉讼策略而非停留在表层问答。另一方面,主动拥抱法律科技,利用智能工具提升服务效率,将节省的时间投入高端业务拓展与新兴领域深耕,形成"技术+专业"的核心竞争力,从根本上突破内卷。

#### (二)监管机构:以规则引导机遇合规落地

针对"内卷催生违规变现"的行业痛点,监管部门需加快完善数字时代职业规范。一是明确新型执业行为的边界,区分"合规专业变现"(如法律课程销售、智能咨询服务)与"违规跨界经营"(如非法律商品带货),消除规则模糊地带。二是建立"技术赋能激励机制",对积极应用法律科技、创新服务模式的律师与律所给予政策支持,引导行业向"专业升级"方向发展。三是强化内卷治理,通过搭建案件分流平台、规范低价竞争行为,为律师专注专业发展创造良性环境。

#### (三)行业生态:构建"内卷突围与机遇把握"的协同体系

律所与律师协会应发挥纽带作用,帮助从业者平衡短期生存与长期发展。律所层面,可搭建"技术+专业"协同平台,为青年律师提供智能工具培训与数据资源共享,降低技术应用门槛;建立"老带新"导师机制,由资深律师指导新人在数字化场景中拓展专业领域,避免盲目跨界;推行"创新容错"政策,鼓励探索法律科技服务、订阅制咨询等新模式。律师协会则应定期发布《数字时代执业规范指引》,明确短视频普法、在线咨询等新型业务的合规边界;搭建行业资源对接平台,促进律师与科技企业、新兴产业的专业合作;设立"青年律师数字化发展基金",支持法律AI应用研发、跨境法律服务等创新项目,引导行业将数字机遇转化为专业升级动力,而非短期变现诱惑。