



TEN BASIC SKILLS
OF COMPANY LAWYERS

ANALYSIS OF 35 WORKING POINTS

公司律师
十项基本技能

35 个工作
要点剖析

陈福录◎著

专业的公司律师实务指南

10 大基本技能 24 个工作实例 35 个工作要点





TEN BASIC SKILLS
OF COMPANY LAWYERS

ANALYSIS OF 35 WORKING POINTS

公司律师 十项基本技能

35 个工作
要点剖析

陈福录◎著



法律出版社 LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

公司律师十项基本技能:35个工作要点剖析 / 陈福录著. —北京:法律出版社,2017.7
ISBN 978-7-5197-0814-6

I. ①公… II. ①陈… III. ①公司—律师业务—基本知识—中国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第095717号

公司律师十项基本技能

——35个工作要点剖析

GONGSI LÜSHI SHIXIANG JIBEN JINENG

——35 GE GONGZUO YAODIAN POUXI

陈福录 著

责任编辑 慕雪丹

装帧设计 马帅

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 中煤(北京)印务有限公司

责任印制 胡晓雅

编辑统筹 法商出版分社

开本 710毫米×1000毫米 1/16

印张 18.25

字数 265千

版本 2017年7月第1版

印次 2017年7月第1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/010-63939792/9779

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/021-62071010/1636

深圳分公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5197-0814-6

定价:58.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

十二年前,我从工商银行省级分行的部门领导岗位上退下来,并办理了内退手续,随即又转“战”社会律师领域。从事社会律师职业以来,先后在地市级、省级律师协会工作,接触了不少其他单位的公司律师,又以社会律师的身份为更多公司、企业提供了法律顾问服务,让我从不同角度对“公司律师”有了更深刻的认识。我认为,“公司律师”既是一种新型职业,也是社会律师的主要业务范围,更是一个需求很旺盛的行业。

2016年3月22日,中央全面深化改革领导小组第二十二次会议审议通过了《关于推行法律顾问制度和公职律师公司律师制度的意见》,要求在国有公司(企业)普遍建立法律顾问制度和公司律师制度。2016年6月,中共中央办公厅、国务院办公厅全文印发了《关于推行法律顾问制度和公职律师公司律师制度的意见》。国家的大力推行将会使越来越多的国有公司(企业)配备公司律师或者外聘社会律师,为之提供法律顾问服务,也会有越来越多的人投入公司律师队伍中,从事公司法务工作。同时,相信会有更多的非国有公司(企业)外聘社会律师,甚至专门配备公司律师,为之提供法律顾问服务。据此,“公司律师”将是一个前景很广阔的行业。

著名法学家江平在《公司首席法务官》期刊序言中说:“公司律师兴则公司兴,公司兴则国家兴”,“公司律师在公司治理中发挥的作用举足轻重。”

与此不相适应的是,有关公司律师技能的研究与普及尚未得到应有的重视,市场上基本找不到这方面的教材、资料或者专著。可以说,陈福录先

生的新著《公司律师十项基本技能——35个工作要点剖析》的应运而生，合乎时宜，填补空白，既具有现实意义，又显得尤为珍贵，是一本不可多得的好书。在该书付梓之际，作者邀我为其作序，作为老同事，我“义”不容辞，何况我还在律协任职，更应给予声援，所以就欣然应允命笔。

这是一本入门读物，读了它，可以让法学院毕业生、正在迷茫的年轻公司律师等，对公司律师职业为什么值得选择、如何做一名公司律师以及公司律师如何开展工作等，都会有比较清晰的认识与理解，能坚定他们选择公司律师职业、做好公司律师工作的信心，使他们能少走弯路，快速成长。

这又是一本促进基本技能提高之书籍，读了它，可以让正在从事法务工作的公司律师、公司法务人员在短时间内认清不足，知道该从哪些方面去加以改进与提高。

这也是一本提供实务经验的操作手册。作者很用心，整理了许多实例，尤其使用其在宁波分行任职交流期间所收集到的一些实例，大大提高了本书的参考价值、可读性与实用性。

这本书还可以让公司(企业)的业务部门、下属单位及其高层管理者、其他从业人员认识“公司律师”在公司治理中的重要作用，理解与支持公司律师工作，并主动认同公司律师工作的价值。

无论是对公司律师还是对社会律师，本书均可以使他们掌握如何与公司(企业)打交道，可以让他们知道该从哪些方面更好地为公司(企业)提供法律顾问服务，从而让公司(企业)能最大限度地认可、满意他们所提供的法律顾问服务。

我曾与作者共事一段时间。离开银行后，我仍关注着作者的成长，他是我了解的为数不多的既具有大型上市公司实践经验又具备理论分析能力的公司律师。作者在繁忙的工作之余，坚持致力于艰辛、枯燥的理论探讨，看似寻常，实则不易。至今，他已在各类报纸、杂志或者网站上发表了逾百篇文章，2007年也因勤奋好学、专业技能突出、工作业绩优异而获得省级“知识型职工先进个人”荣誉称号。本次，他用通俗语言以“讲故事”的形式，将自己在大型上市公司十多年的实战经验与心得体会写成此书，无论对公司(企

www.docsriver.com 商家巨力电子书

业)管理者、其他从业人员还是对社会律师、公司律师(公司法务人员)以及准备从事公司律师职业的人来说,均甚为有益,值得学习、借鉴与了解。希望作者继续耕耘,有更多“公司律师”方面的著作问世,以传承更多经验与心得,为公司律师的行业建设增添活力,为“公司律师”的理论研究再贡献力量。

有感于斯,我乐意为之作序。

祖贵洲*

* 现任中华全国律协常务理事、省级律协会会长。

Chapter 1
第一章

永葆热忱的工作态度

第一节 确认我们的职业选择	1
一、全面认识公司律师	2
二、公司律师值得选择	4
三、事先做好职业规划	6
第二节 塑造良好的职业心态	8
一、走出迷茫无助	9
二、避免成天抱怨	10
三、时刻勤字当头	12
第三节 营造和谐的工作氛围	14
一、低调不会有错	15
二、谨防与人为敌	17
三、协作激发热忱	19

Chapter 2
第二章

不断累积知识和能力

第一节 了解任职的公司	22
一、公司性质	22
二、主营业务	23
第二节 广泛累积知识	24
一、法科知识	24

二、www.docsviver.com 商家 巨力电子书	27
三、财务知识	29
四、司法实践	30
五、社会经验	33
六、生活常识	34
第三节 夯实基本能力	35
一、分析判断能力	36
二、沟通协调能力	37
三、文字写作能力	40
第四节 注重自我提升	42
一、积极参加培训	42
二、别让问题溜走	44
三、随手储存知识	45

Chapter 3
第三章

养成良好的职业习惯

第一节 要有工作计划	47
一、计划是面镜子	47
二、前瞻又合实际	48
第二节 留下工作痕迹	50
一、记录工作情况	50
二、保存工作材料	57
第三节 多用“法条”说话	58
一、对内优先选择的规定	58
二、对外优先选择的规定	73
三、不得已才选择法理说事	74
第四节 及时汇报工作	74
一、汇报的必要性	75
二、摒弃怕麻烦心理	76
三、重视汇报的技巧	76

Chapter 4 第四章

始终牢记岗位职责

第一节 恪守职业操守	84
一、何谓职业操守	84
二、恪守哪些操守	85
三、善于适当变通	87
第二节 遵守工作流程	88
一、遵守流程控风险	88
二、把好事前审查关	89
三、工作要点标准化	90
第三节 避免越位做事	93
一、在权限内做事	93
二、谨防被动越位	95

Chapter 5 第五章

学会换位思考

第一节 全力支持营销	98
一、业务营销不易	98
二、人人都是受益者	99
三、尽力支持营销	100
第二节 谨防信息不全	102
一、故意不提供信息	103
二、确实未掌握信息	105
三、如何应对	106

Chapter 6 第六章

如何解答法律咨询

第一节 何谓法律咨询	108
一、概念与特点	108
二、法律咨询的发起	110

www.docsviver.com 商家 巨力电子书	111
第二节 应注意的事项	111
一、找准咨询问题性质	111
二、确保解答方式对等	114
三、力求内容简明扼要	116
四、适当设置前提条件	118
五、审慎解答领导咨询	119
六、存档以备日后查阅	121

Chapter 7
第七章

如何开展法律审查

第一节 法律审查是什么	123
一、审查的特点	123
二、审查的发起	127
第二节 法律意见的载体	136
一、法律审查表	136
二、会签式意见	141
三、修改稿意见	143
四、电子式意见	147
五、法律意见书	151
第三节 抓好审查的重点	155
一、了解背景、查清事实	155
二、找到明确法律依据	157
三、判断主体资格情况	160
四、权利义务是否恰当	165
五、责任承担是否合理	169
六、防范措施是否到位	171
第四节 注意事项	172
一、别让审查流于形式	172
二、审慎审查业务条款	173
三、莫把难题单独来扛	174

四、适当玩玩“文字游戏”	175
五、提炼法律审查要点	177
六、存档以备日后查阅	179

Chapter 8 第八章

会议、谈判审慎发言

第一节 不打无准备之仗	180
一、迅速了解基本情况	180
二、搜集准备法律依据	182
三、预测论证法律问题	183
四、立即调整先前思路	186
第二节 把自己的角色	186
一、协助制订方案	186
二、不要喧宾夺主	187
三、发表涉法意见	188
四、做好简要记录	189
五、注意保守秘密	189

Chapter 9 第九章

起草合同文本

第一节 精心做好准备	196
一、了解各方真实目的	196
二、搜集明确法律依据	198
三、判断主体资格情况	199
四、弄清具体业务流程	200
五、查看相关书面文件	202
六、考察以往合同执行	202
七、借鉴类似合同文本	203
八、问清合同使用范围	204
第二节 遵循基本要求	205

www.docsviver.com 商家 巨力电子书	205
一、基本架构须完整	205
二、法律术语须准确	209
三、语言表达须清晰	211
四、前后用法须一致	214
第三节 合理设计内容	215
一、基本条款要确保齐全	215
二、业务条款要审慎对待	216
三、特别条款要协商确定	217
四、防范条款要力求到位	218
第四节 牢记注意要点	219
一、强势方会使利益最大化	219
二、合同条款并非越多越好	220
三、力争让己方取得主动权	220
四、确保能有书面证据支持	221
五、合同无法解决一切问题	221
六、正确对待需求部门修改	222
七、全面校对草稿方能定稿	222
八、保存底稿以备日后查阅	224

Chapter 10
第十章

妥善处理诉讼案件

第一节 做好诉前可行性分析	225
一、弄清诉讼目的	226
二、寻求证据支持	227
三、厘清法律关系	229
四、查找法律依据	232
五、预测胜诉概率	233
六、考察执行能力	234
七、估算诉讼成本	235

www.docriver.com 商家 巨力电子书	
八、借力社会律师	237
九、切勿做出承诺	239
第二节 做好起诉的相关工作	240
一、选取合适主体	240
二、设计适当诉求	242
三、提出恰当诉由	244
四、把好诉讼时机	246
五、选择有利法院	248
六、打通内部环节	249
七、用好财产保全	250
八、紧盯文书送达	252
九、别忘申请延期	252
第三节 庭审前这些事很重要	253
一、筛选整理证据材料	253
二、认真制作证据目录	255
三、尽可能寻找利与弊	257
四、大胆预测争议焦点	258
五、认真撰写代理意见	258
六、别忘调取证据原件	260
七、切记重新熟悉情况	260
八、带好庭审所需装备	261
第四节 参加庭审的注意事项	261
一、注重着装仪表	261
二、提前到达法庭	262
三、语言应当得体	262
四、避免发生冲突	263
五、做好庭审记录	263
六、找准切入观点	263
七、紧盯庭审笔录	264

八、充分利用调解	265
第五节 庭审后需要做的事情	266
一、补充提交证据材料	266
二、及时交还证据原件	266
三、修订完善代理意见	266
四、别忘提交相关规定	267
五、多与主审法官沟通	267
六、紧盯裁决文书下达	267
第六节 执行中需要注意的事项	268
一、认真谋划执行方案	268
二、继续查找财产线索	270
三、多跑才有可能见效	270
四、多管齐下处置资产	271
第七节 执结后需要做的事情	273
一、撰写诉讼总结	273
二、归档保管卷宗	273
后 记	275

- | | | |
|-----------|------------------------------------------------|------------|
| 【工作实例 1】 | 我是这样记录工作情况的(节选某日) | 51 |
| 【工作实例 2】 | 个人信贷业务涉法事项指引 | 59 |
| 【工作实例 3】 | 关于××支行诉××××房地产开发有限公司一案相关情况的汇报 | 79 |
| 【工作实例 4】 | 贷款类诉讼案件请示审查要点表 | 91 |
| 【工作实例 5】 | 我们是这样把“黑锅”推回去的 | 96 |
| 【工作实例 6】 | 一份让人难以理解的委托书 | 104 |
| 【工作实例 7】 | 好心给出倾向性建议却惹来抱怨与责备 | 113 |
| 【工作实例 8】 | 关于最高额抵押担保的贷款债权如何划转的咨询
对××分行提出的有关贷款债权如何划转的答复 | 115
116 |
| 【工作实例 9】 | 关于已出具解除抵押登记证明但工商局未注销登记的
抵押合同效力的意见 | 117 |
| 【工作实例 10】 | 关于自然人投资人为其投资的企业贷款提供担保的意见 | 120 |
| 【工作实例 11】 | ××银行××分行法律审查实施细则 | 128 |
| 【工作实例 12】 | 中国××银行××分行法律审查表(无意见) | 138 |
| 【工作实例 13】 | 中国××银行××分行法律审查表(有意见) | 139 |
| 【工作实例 14】 | 关于分行×××部《银行卡业务营销代理人管理办法
(试行)》及其附件的意见 | 141 |
| 【工作实例 15】 | 一份修改稿意见(与中国××银行××分行法律审查
表相结合出具) | 144 |

【工作实例 16】	www.docriver.com 商家 巨力电子书 关于某协议书审查的电子式意见(无意见)	148
【工作实例 17】	关于某协议书审查的电子式意见(有意见)	149
【工作实例 18】	关于对 × × × × 清真食品有限公司办理 × × × × 万元 小企业网络循环贷款的法律意见书	152
【工作实例 19】	关于《票据转贴现业务合作协议》的法律审查意见(节选)	161
【工作实例 20】	我也玩了一次“文字游戏”	176
【工作实例 21】	关于“× × 宾馆改造工程”项目下个人按揭贷款清收处 置法律问题的论证分析	184
【工作实例 22】	协议书	191
【工作实例 23】	借力当地社会律师通过再审调解 GD 支行避免损失 120 万元	238
【工作实例 24】	证据目录	255

第一章

永葆热忱的工作态度

最近无意中读到弗烈得利克·威廉森这句话：“假使有两个人，以同等的能力、才智、体力与其他的重要质性开始，会出人头地的是那个满腔热忱的人。同时，一个能力平平却有着热忱的人，往往能超越一个能力很强却毫无热忱的人。”我不知道大家对这句话有什么想法，但我的理解是：热忱是一种力量，能让人的潜能得到充分发挥，因而对做好工作十分重要。这句话也勾起了我对自己往日工作的回忆：十多年来，虽然经历了许许多多的挫折与磨难，但是我一腔热忱永不变，在没有任何背景的情况下，从一个毛头小伙成长为一家国有银行省级分行的高级公司律师（法律顾问）。因此，若有人选择做公司律师，我首先给他的建议是：永葆热忱的工作态度。唯有如此，他才有可能做好公司律师工作，才有可能成为优秀公司律师。

第一节 确认我们的职业选择

也许有人会认为这个题目与工作态度相去甚远。不过，看了下面这个广为流传的故事，我想大家会改变看法的：

铁路公司的总裁由一群下属陪同到基层视察。

总裁满面春风地跟其中一位工人打招呼：“嘿，比尔，你好！”

那位名叫比尔的工人跟总裁寒暄了几句之后，总裁离开了。

其他工人好奇地问比尔是怎么认识总裁的。比尔说：“二十年前，我和总裁一起在这里工作。”

“那为什么他现在是总裁而你还是一个铁路工人呢？”工人们七嘴八舌地问。

“因为那时候总裁就在为铁路事业而工作了，而我只是为一个小时五十美分的工资而工作。”比尔回答道。

笔者认为,两所成就截然不同商家巨力电子书了不同的奋斗目标:总裁为了铁路事业发展而热忱地工作,比尔仅仅为了工资而简单地工作。可见,选择与工作态度并非风马牛不相及,而是选择决定着工作态度,有什么样的选择,就会有什么样的工作态度。

一、全面认识公司律师

职业选择犹如找对象,若不事先了解一下就稀里糊涂地接受对方,将是对自己极大的不负责任,甚至还有可能毁掉一生。所以,在做出选择之前,我们先得好好了解一下什么是公司律师。

在国内,公司律师这个名词最早见于司法部 2002 年 10 月 22 日发布的《关于开展公司律师试点工作的意见》(司发通[2002]80 号,以下简称《公司律师试点意见》),直到 2014 年 10 月党的十八届四中全会提出要构建社会律师、公职律师、公司律师等优势互补、结构合理的律师队伍,以及 2016 年 3 月 22 日中央全面深化改革领导小组第二十二次会议审议通过《关于推行法律顾问制度和公职律师公司律师制度的意见》(以下简称《推行公司律师意见》),它才渐渐进入大众视野。高层重视和强力推动,昭示着公司律师的前景一片光明。

《推行公司律师意见》第 21 条对公司律师作出了官方定义。依该条规定,“公司律师是与企业签订劳动合同,依照本意见第二十五条、第二十六条规定取得公司律师证书的员工”。由此可见,公司律师是指那些属于公司内部职员、取得律师执业证书并专职为公司提供法律服务的人员。本书沿用“公司律师”这个称谓,其中“公司”并不局限于《公司法》上的公司,还包括其他类型的企业,既包括国有公司(企业)也包括民营公司(企业)。

也许通过与社会律师、公司法务人员的比较,我们能更清晰地认识与理解公司律师:

	公司律师	社会律师	公司法务人员
人事关系	公司职员	隶属律师事务所	公司职员
服务对象	仅限公司	面向社会大众	仅限公司
是否坐班	是	否	是
能否收费	否	能	否

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

续表

	公司律师	社会律师	公司法务人员
收入来源	工资	收取代理费	工资
职业资格证书	必须有	必须有	不作要求
律师执业证书	必须有	必须有	无
调查取证权	有	有	无

以上仅选取了几个主要点对三者加以比较。通过比较我们不难发现,公司律师既具有社会律师的特点又具有公司法务人员的特点。因为有了律师执业证书,公司律师在为公司提供法律服务过程中便享有了社会律师除收费外的其他一切权利,小到进法院大门无须严格安检、庭审笔录只签字而不用捺手印,大到可查阅案件材料、可调查取证,这些权利让公司律师比公司法务人员多了一些“特权”,有了执业上的便利。这是公司律师优越于公司法务人员的表现之一。

根据《公司律师试点意见》,公司律师的主要职责:(1)对企业的生产经营决策提出法律意见;(2)参与本企业法律文书的起草和修改工作,审核企业规章制度;(3)审查和管理企业合同;(4)对企业违反法律、法规的行为提出纠正的建议,并在企业内部开展法制宣传教育工作;(5)参与企业的谈判,代理本企业的诉讼、仲裁活动;(6)其他应由公司律师承办的法律事务。《推行公司律师意见》也有基本相同的规定。

这两个规定仅是从宏观上作出了界定,就微观(操作)而言,公司律师的职责范围、履职(工作)难度会因公司规模大小不同而有很大差别。一般而言,公司规模越大,管理越规范,对公司律师的职责范围往往会有明确而全面的规定,且人数会越多,专业分工也会越细,公司律师只需严格按照规定范围和专业分工履职(工作),因而难度会越小;相反公司规模越小,管理越不规范,对公司律师的职责范围往往不会有明确而全面的规定,且人数会越少,专业分工也会越模糊,甚至就没有专业分工,公司律师得把自己打造成“万金油”,凡与法有关的都得知道,都得会(这往往是不可能的,且会学得不深不细),履职(工作)往往因临时要求而启动,随意性很大,而且往往多为事后化解已发生的法律问题(风险),因而难度会越大。

另外,选择之前还须了解公司性质,国有公司往往因国家强制性要求而会配备公司律师,而民营公司却无此要求,公司律师配备与否,跟股东、管理者的喜好有很大关系。若公司属于集团制或者总分制,管理层级越高,公司律师的人数会越多,专业分工会越细,待遇会越高,机会和上升空间也会越大;而管理层级越低,公司律师的人数会越少,专业分工会越模糊,甚至没有专业分工,待遇会越低,机会和上升空间也会越小。如一些大型央企总公司往往有六七十家公司律师,划分七八个专业团队,而其省级分公司却只有一二十个甚至仅有几个公司律师,划分两三个专业团队,可到了地级、县级支公司就只有一两个公司律师,已无专业分工可言。

二、公司律师值得选择

在初步了解了公司律师后,就得问问:公司律师值得选择吗?

也许有人会问:既然能拿到律师执业证书,那为何不选择做社会律师呢?我很敬佩有此想法或者决定的人,但我觉得他可能还不了解社会律师的执业现状,或者了解但却忽视了。其实,社会律师“看起来很美、说起来很烦、听起来很阔、做起来很难”,在其光鲜的背后隐藏着种种“辛酸”:

一是社会律师有个“二八定律”,80%的收入由20%的社会律师创造,站在金字塔顶端的只是少数,只是精英,大部分社会律师往往在为“养家糊口”而整日奔波。因此,精英的收入往往是低收入社会律师的几百倍甚至上千倍。如我所在城市的某律师事务所有百余名社会律师,但该所某年年收入中,某一位社会律师的收入就占了1/4,可见两极分化更严重。

二是我曾与好多成功社会律师聊过,社会律师在最初3~5年里往往没有“案源”,常常“入不敷出”,甚至其中某个时间段还会“颗粒无收”,混得再惨一点可能还得“啃老”才能维持生计,好容易熬过来了,也很难进入20%的精英行列,收入可能极不稳定。

三是缺乏“传帮带”,很少有年长的社会律师愿意向年轻的社会律师传授或者介绍执业经验,年轻的社会律师只能靠自己单打独斗去悟执业经验。

四是工作时间极不规律,加班是常态,应酬也不可避免,往往无暇顾及家庭,“后院”易起火。据说,社会律师的婚姻状况比较“黯淡”,男社会律师的离婚率较高,而女社会律师走进婚姻的概率也比一般人要小。

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

较之社会律师,公司律师具有如下优势:

一是即使部门负责人的收入要比公司律师高出许多,但也不会高出上千倍,而公司律师之间的收入相差不大,如我单位刚入职者就能拿到我工资收入的百分之六七十,收入基本上不存在两极分化现象。国有企业公司律师之间的收入差距更小。

二是收入虽然比上不足(相比高收入社会律师),但是绝对比下有余(相比低收入社会律师),且有稳定的收入,不会有“养家糊口”的后顾之忧。

三是往往会有“传帮带”机制,师傅会手把手教徒弟如何开展工作,能让年轻的公司律师快速学到很多经验,有利于其成长。而且,即便公司律师之间,也可以彼此学习、借鉴执业经验。

四是工作时间比较规律,加班只是例外,能有时间顾及家庭,让公司律师充分享受亲情的温暖。当然,偶尔也会有加班,尤其在重大项目较多的时候,平常及周末需要加班,但这毕竟是少数。

听了上述分析后,可能会有人认为我太悲观。其实,我无意泼冷水,只是说了别人不愿说的现状。我想没有几个人愿意过苦日子,也没有几个人愿意让“后院”起火,更没有几个人愿意继续“啃老”。因此,如果没有十足把握能在短时间内摆脱困境,或者能安抚好“后院”,我建议大家不要茫然选择做社会律师。

根据《公司律师试点意见》《推行公司律师意见》的规定,公司律师可以申请转换为社会律师,公司律师经历计入社会律师执业年限,也可以参加律师职称评定。这是公司法务人员所不能享有的,是公司律师优越于公司法务人员的另一种表现。如果我们还拿不定主意,不妨先选择做公司律师,待到积累了一定资本与经验以及其他条件允许时,再申请转为社会律师。

大约十年前,我的老处长从单位内退,做了社会律师,现在当上了省级律师协会会长。当年,他曾动员我辞职去做社会律师,我也是结合自身实际情况,充分考虑社会律师的种种“辛酸”,觉得自己没有十足把握,因而没有采纳老处长的意见。前段时间见到老处长,聊起此事及我的原来和现在的情况,他告知我说“你当年没出来是对的”,他的意思是说我选择继续做公司律师是对的。

据说,一些顶级社会律师在事业最顶峰时,应一些著名公司的邀请,担任了这些著名公司的高级别公司律师。这些社会律师中的精英最终都选择回归做了公司律师,加之公司律师的前景一片光明,我们(尤其是即将毕业的法科生)

还有什么可犹豫的呢?
www.docsviver.com 商家 巨力电子书

三、事先做好职业规划

市面上有许多专门书籍对职业规划作出了定义,从这些专门书籍的定义中不难发现,职业规划的核​​心是奋斗目标的选择,选好奋斗目标,就是做好职业规划。

每个人都会有奋斗目标,所以每个人都会有职业规划。比尔为了工资而工作,这是他的奋斗目标,也是他的职业规划。然而,比尔的奋斗目标选得太低,没有超前性,而且二十来年一成不变,没有因时因环境变化而作出调整,所以说他的职业规划做得不好,只是按部就班,没了工作的热忱。而总裁的职业规划正好相反,所以才使他有了无限的工作热忱,最终坐上了总裁的位子。

古代小说里也有类似的例子。唐僧选择了到西天求取真经为奋斗目标的职业规划,即使历经九九八十一难,其热忱也不减,而猪八戒对取经三心二意,没有热忱的态度,遇到困难总是打退堂鼓想回他的高老庄,所以他只成了“净坛使者”而成不了“佛”。

看来,不管是人间还是仙界,“理”是相通的,好的职业规划均能激发工作热忱,让大家取得好收获(成果)。

因此,在决定选择做公司律师后,我们就须考虑如何选好自己的职业规划,使自己永葆工作热忱,最终能取得好收获(成果)。可每个人的职业规划与他的境遇、资质、背景、知识等息息相关,不可能有放之四海而皆准的统一模式。基于此,我无法教大家怎么做职业规划,只能给出一些建议:

(一)适当包装

“打铁还需自身硬”,公司律师要想让目标公司选中,要想实现自己的奋斗目标,首先就得有自己的“硬通货”——毕业证、学位证、职业资格证书、专业文章(书籍)等,这些东西越多越好,因为这也能在一定程度上证明我们的专业造诣很深,否则,公司或者领导凭什么要选中我们、认可我们。所以,要适当“包装”自己的专业(当然是正当“包装”),大学生要尽可能地多拿几个“本本”,至少要拿个第二学位证书;在职者要尽可能地拿个在职法律硕士或者在职法律博士。同时,无论是大学生还是在职者,除了法律职业资格证书,还要尽可能地考

www.docriver.com 商家 巨力电子书

取其他资格证书,尽可能地多发表专业文章,若有可能编纂专业书籍更好,这些均容易打动公司或者领导,获得认可。其次,要适当包装自己的形象,穿着要得体,既不华丽也不邋遢,更不能“怪模怪样”,不合时宜,且男性不留长发,女性不留怪发。最后,要适当包装自己的语言,要使用标准普通话,切勿使用方言,否则,即便口若悬河,说得天花乱坠,也没有人能听得懂;而若打算进入外资(贸)公司的,那至少要掌握一门外语来做“敲门砖”。

(二) 选准公司

如前文所述,规模大的公司、国有公司,或者集团公司、总分制公司中管理层级较高的单位,一般会配备公司律师,而且职责范围相对清晰,专业分工相对要细,履职(工作)难度相对要小,待遇相对要高,机会和上升空间相对要大。因此,建议开始做公司律师时就优先选择进这些公司或单位。当然,反对不切合实际地一味选择去这些公司或单位,如果暂时去不了,可以考虑分步实施或者“曲线救国”。

(三) 切合实际

职业规划要切合自身实际(如兴趣、长处、经验、知识)以及所在(目标)公司实际和行业实际,既不能安于现状,如像比尔一样,让奋斗目标没有超前性,又不能好高骛远,让奋斗目标根本无法实现,不具有可操作性。比如,一个刚进公司、年龄只有二十多岁的公司律师把奋斗目标选为两三年后就要当上公司的“CLO”(首席法务官的英文缩称,与“CEO”“CFO”职级相同,都是公司高管),就是一个不切合实际的职业规划。

(四) 分步实施

总裁的位子不是一步到位就能坐上的,我想在二十年间他肯定历经了副班组长、班组长、部门副经理、部门经理、副总裁等角色,甚至可能更多。因此,建议公司律师制定个长远职业规划,分为起步、近期、远期和最终等多个阶段(当然也可以划分得更细),明确每个阶段所需时间和奋斗目标,而且每阶段奋斗目标也要切合实际,然后一步一步实施。比如,将进公司后的前两三年作为起步阶段,明确以熟悉公司、增长见识、积累经验、赢得信任和获取公司律师职务为

奋斗目标,应当是切合实际的。同时,一个阶段结束后,要进行总结与反思,既要肯定成绩,又要分析不足,在此基础上,考虑对下一阶段奋斗目标是否作出调整,以更切合实际。

(五) 适时调整

是规划就难免有考虑不周之处,当执行中发生了预测不到的新情况,比如出现了能加快阶段性奋斗目标实现的新机会,也需要抓住新机会并对奋斗目标及时作出调整。诸葛亮早期规划的奋斗目标是“躬耕于南阳,不求闻达于诸侯”,遇到刘备这个“新机会”后,就将奋斗目标调整为“攘除奸凶,兴复汉室,还于旧都”。虽然诸葛亮最终没能实现调整后的奋斗目标,但是却不能否认其调整目的是让规划切合实际。所以,公司律师不应回避新机会,而应积极主动地去面对新机会。以我自己为例,当初进银行后并未被安排做公司律师,而是被安排在县级支行从事信贷工作,但“我心依旧”,想着要力争两到三年走上县级支行公司律师岗位,后来我成功抓住省级分行招聘公司律师的机会,不仅提前一年半走上了公司律师岗位,而且还是管理层级较高的省级分行公司律师岗位。

(六) 早做打算

要早规划早准备,比如大学生早定规划后,可据此早早安排第二学位的学习。规模大的公司、国有公司或者集团公司、总分制公司中管理层级较高的单位,往往存在较多的“论资排辈”现象,所以要早做打算,趁着年轻时能进这些公司或者单位,把“队”早早排上。同时,除非能够加薪或者升职,莫要轻易更换任职公司或者单位,否则,又得重新“排队”,成本往往会更大。

第二节 塑造良好的职业心态

东晋陶渊明说:问君何能尔,心远地自偏(见《饮酒》)。这句话告诫我们良好心态的重要性。我觉得这句话同样适用于职业心态。所谓职业心态,顾名思义,就是开展职业活动中的心理反应。它虽内化于心,但却外化于“形”,最终会以工作态度的形式表现出来。美国著名心理学家马斯洛说:“心若改变,你的态

度跟着改变。”由此可见，职业心态与工作态度是同向而行(改变)的，良好的职业心态会使我们有热忱的工作态度，反之不会。比如，心情愉悦会使我们热忱大增，干劲十足，而心情烦躁会使我们热忱大减，不愿去干。因此，公司律师要永葆热忱的工作态度，还要塑造良好的职业心态。我觉得公司律师至少要塑造三种良好的职业心态。

一、走出迷茫无助

一个人之所以会感到迷茫无助，往往是因为他对能否处理好工作或者问题的信心不足。而“信心产生热忱”(美国科学家华特·H.柯亨姆语)，所以一个人感到迷茫无助必然会影响其工作的热忱。

即便争议不断、民调持续低迷、党内部分大佬不支持甚至反对，可特朗普并没有迷茫无助、失去信心，而是以热忱的态度坚持到最后，所以他最终赢得了2016年美国大选。难怪有这样的调侃段子：一位高三家长看完美国总统大选，很严肃地对孩子说，快高考了，不到最后不要失去信心，你看普叔竞选，刚开始成绩不咋的，最后还是成功了……

迷茫无助对公司律师开展工作更是“有百害而无一利”，因为公司律师的一个重要职责就是要处理公司或者领导交办的棘手工作或者问题，遇有困难或者挫折在所难免，也很正常。如果公司律师信心不足，那么其就会感到迷茫无助，意志也会不坚定，面对这些困难或者挫折往往会退缩不前，热忱大减，最终将无法完成公司或者领导交办的工作任务。因此，公司律师切莫迷茫无助。

那么，怎样才能使自己不会感到迷茫无助呢？我认为关键在于信心。信心是指相信自己的愿望或预料一定能够实现的心理或者信念，它除了靠自我心理调节外，更多还要靠能力(本领)来支撑。“艺高人胆大”，就是说能力强、本领大，信心自然就高，热忱也会随之大增。孙悟空之所以相信自己能够战胜众多“妖魔鬼怪”，就在于他能力(本领)不一般。因此，要使自己有信心，主要还得使自己具有一定的能力(本领)。我没有资格教大家如何树立和提高信心，只能给出一些建议：

(一)自我鼓励

公司律师尤其是年轻的公司律师要经常自我鼓励：“我是最棒的。”当然也

可以选择其他话语,适合自己的才是最好的。另外,还要多一些自我表扬,对自己的成功给予积极评价,少一些自我批评,客观分析自己的失败。如果公司各级领导能给其公司律师适当表扬,对公司律师提高信心会更有利。

(二) 抓住重点

如前所述,信心主要靠能力(本领)来支撑。而一个人的能力(本领)除了天生所具有的,往往要通过后天的培养、锻炼和学习才能取得。孙悟空的主要能力(本领)也是通过后天向师傅菩提祖师学习才取得的。仙界尚且如此,人间更应如此。因此,公司律师要把提高信心的重点放在能力(本领)的培养、锻炼和学习上。

(三) 舍得投资

“将欲取之,必先予之。”这句话的意思是指:要想获得,必先付出。所以要培养、锻炼和学习能力(本领),就要舍得投入。因此,公司律师要舍得给自己投资,要坚信在自己身上投资的每一分钱都是值得的。不断提高自己的能力,处理工作或者问题的信心也会随之增强。

(四) 坚持不懈

信心的自我调节不是一朝一夕就能达到最佳状态,得做长期打算。而知识总是在不断更新,因而能力的取得也是一个长期的过程。这些都需要公司律师坚持不懈才能做到。正是由于坚持不懈,特朗普才取得了成功。其实,只有坚持不懈,才有成功的希望,如果放弃了,恐怕连希望都没有了,又何谈成功。也就是说,成功者永不放弃,放弃者永不成功。

二、避免成天抱怨

与迷茫无助相对应的,是一些公司律师(其中不乏能力较强的公司律师)成天抱怨,牢骚满腹。他们往往抱怨薪水过低、不被重用、升迁无望或者意见不被采纳,甚至还有人抱怨法律这个行业。这实际上反映出他们对所在公司(行业)有太多的负面看法。

也许这些公司律师的抱怨有一定道理。当然,也不排除一些公司或者领导

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

的做法让公司律师摸不着头脑,比如相同事项,领导同意了前一个,却不同意后一个,让人哭笑不得。

但无论如何,我只是觉得,既然成天抱怨所在公司(行业),那干脆跳槽去另寻“明主”,不就把问题给解决了吗?韩信就是在不被项羽重用时,才“跳槽”另寻了刘邦,最终他的才华得以施展。古人尚能如此,今人更应如此。

其实,一个公司就如婚姻一般,就是一座“围城”,里面的人想出去,外面的人却想进来。可为什么很少会有公司律师选择离开(出去)呢?我想大概是因为大多数公司律师心里很清楚自己不是韩信式人才,不具备过人的能力(本领),没有跳槽的资本和勇气。既然没有资本和勇气,那我奉劝这些公司律师先老老实实做好本职工作和累积工作能力(本领)吧!

可能会有公司律师要说,当今是言论自由社会,抱怨发牢骚又不是犯罪,能把他咋样。对此我无异议,也相信不会有人剥夺他说话的权利。可是,毛主席告诫我们“牢骚太盛防肠断”,也就是说,牢骚太多了都容易引发自己“肠断”,需要加以防范,又怎能不招致他人厌恶呢?实际上,没有一个领导会喜欢他的下属成天抱怨,牢骚满腹,也没有一个人会愿意跟这样的人共事,因为会影响或者干扰其他同事的工作。

那么,怎样才能使自己不会成天抱怨,牢骚满腹呢?毛主席还给我们开出了“风物长宜放眼量”的“药方”。按我的理解,公司律师至少须做到:

(一)认清不足

首先,要认识到法律专业科班出身没有什么了不起,非法律专业者也可以做公司律师,甚至会做得更好。我所在银行某省级分行的一位同行,在本系统内很有名,但却是非法律专业出身。其次,要认识到通过司法考试(法律职业资格证书考试)、取得法律职业资格证书不见得就能高人一等,只不过比他人多背了几本书、多记了几个法条而已。再次,要认识到理论与实践还是有区别的,理论知识掌握得多,法律条款熟记得多,并不意味着就有了解决实际问题的能力,还需要把实践经验课给补上。最后,要认识到纠纷的解决往往是个博弈和妥协的过程,尺度的判断和把控往往是我们的“短板”,需要长期摸索和积累才能补齐。只要先从自身找到“风物”根源,认清不足,负面看法自然就会减少,抱怨和牢骚也就随之减少。

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

(二) 放开眼界

当然,遇有不公或不顺之负面事情也在所难免,若抱怨发几句牢骚,也情有可原(当然最好别),但切不可成天抱怨发牢骚(因为会让人厌恶的),而是要尽快把心静下来,想想该怎么去解决。若无法解决的,也不能斤斤计较一时之失,而应当“放眼量”做“长宜”打算,并保持一定的耐心,切勿急功近利、急于求成,只要在原公司(行业)有美好前程,就当舍则舍,因为现在的舍是为了将来更大的得。否则,就要另做打算了。要时刻记住:成功者永不抱怨,抱怨者永不成功。

三、时刻勤字当头

俗话说,早起的鸟儿有虫吃。韩愈也说:书山有路勤为径(见《古今贤文·勤学篇》)。这两句话都在劝告人们要勤快,多一分勤快才会多一分收获。其实,我理解的勤快是行为,更是心态。十多年来,正是有此心态激励,工作之余我才笔耕不息,发表文章过百篇,不仅收获了实实在在的“黄金”——金钱,而且还巩固和积累了知识——人生最大财富。

其实,勤快之人不仅会让自己有“虫”吃,而且还会招人喜欢。在一个公司或者部门里,领导也喜欢勤快之人,同事也爱跟这样的人共事。

勤快与热忱看似毫无关联,实则不然,在一定意义上,勤快与热忱是共生共存的。热忱是勤快的动力,没有动力,谁会“早起”?而勤快又是热忱的载体,不依勤快,难辨热忱。因此,要想让领导和大家知道我们对工作是热忱的,那就赶快拿出我们的勤快劲头吧!如果有人常常躲奸溜滑不热忱工作,我想他离“走人”的时候就不远了。

公司律师兼具公司职员和社会律师双重角色,更要有时刻勤字当头的职业心态。当然,公司律师首先要将“勤”限定在“分内”工作上,切不可为了表现勤快、迎合领导,而一味地对非“分内”工作“逆来顺受”或者“来而不拒”,否则,将会有干不完的活儿,甚至还会有别人借领导之手把活儿推给自己,这会把自己“累得半死”。所以,一定要学会“抗争”,坚决回绝一切非“分内”工作。在此基础上,我觉得公司律师至少须做到:

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

(一) 勤动脑

一是要勤学,及时学习掌握新知识、新规定、新经验或者新案例;二是要勤悟,多从师傅、前辈或者领导的言谈举止或者实战案例中去悟经验和技能;三是要勤思,每项工作或者每个诉讼都要独立思考,多从不同角度想办法拿方案,多考虑困难和不同后果,切忌人云亦云,没有主见;四是要勤总结,重要工作或者重大纠纷结束后,无论成功与否,都要及时进行反思,认真总结正反经验。只有持续不断地学、悟、思和总结,举一反三,“活到老,学到老”,才能持续不断地提高自己的能力(本领)。

(二) 勤动目

一是要勤看,把法律规定多看几遍,便会理解其真正含义,把业务材料多看几遍,便会发现其是否完整、是否存在风险,毕竟“书读百遍,其义自见”;二是要勤盯,诉讼推进需要时时去盯,以尽可能确保各个环节、各个阶段无缝衔接,而庭审笔录情况也得时刻盯着,以确保发言不被漏记或者记错,其他工作亦如此;三是要勤浏览,定期或者不定期地浏览报纸、内外网站和内部系统,查看有无新规定出台、新经验介绍、新业务推出或者新工作传过来,以免影响了工作质量或者进度;四是要勤调查,业务部门或者下属单位可能会漏掉一些信息或者材料,必要时多去实地调查调查,尽可能把情况搞清楚,以便我们能准确判断与分析。

(三) 勤动口

一是要勤问,有问题要多向师傅、同事或者同行咨询请教,别不懂装懂,圣人都曰“三人行必有我师”,并加以亲身体验,我们凡人更应如此;二是要勤说,要多向公司员工开展普法宣讲,让法律风险防范意识深入人心;三是要勤请示,遇有拿不准、不清楚或者超权限的事情或者问题,要多向自己领导请示,切勿擅自做主;四是要勤汇报,重要工作或者重大纠纷办理及结束后,都要向自己领导汇报,一方面让其了解进展,另一方面听其有无新指示或者新安排。

(四) 勤动手

一是要勤写。提倡重要工作或者重大纠纷要多形成文字材料,以便保管;

通过多写探讨问题的文章并加强对相关问题的理解与掌握,多修改几次将会使文字材料或者文章更完美;而新学徒要主动多替师傅打打字写写东西,但不能“越俎代庖”,签上自己的名字,因为虽然签名是工作成果的依据,但是也是出现问题后追责的依据,绝不做这种既损名又损利的事。二是要勤准备。每次庭审、开会或者谈判前,要把该带的材料尤其是可能要涉及的法条搜集准备好,以防届时发生尴尬。三是要勤储存。过手或者过目的材料、规定、案例或者经验介绍,要归档储存起来,以备日后查阅,毕竟人脑不如电脑,记忆总会有遗忘。四是要勤记录。要坚持记录工作情况,庭审、开会或者谈判中,要多记录对方的发言要点,以便自己接下来发言有针对性,能切中要害。

(五) 勤动足

一是要勤担,新学徒要主动多分担师傅的工作,使师傅更愿意传授更多的经验与技能;二是要勤跟,年轻同志要主动多参与或者跟踪部门领导、年长公司律师解决疑难杂症的过程,以开阔眼界、增长见识;三是要勤跑,此“跑”非彼“跑”,属正常交往,坚决反对非正常“跑”,要常去法院进行正常沟通、交流或者协调,加快案件的诉讼或者执行进程;四是要勤走动,要常拜访监管等部门,以增进共识,常联系社会律师、上级公司律师等专业人士,以增进感情。

第三节 营造和谐的工作氛围

“与邻为善,以邻为伴”是中国奉行的周边外交方针,目的是为现代化建设营造一个和谐的周边环境。我觉得,公司律师要永葆热忱的工作态度,同样也需要“与邻为善,以邻为伴”,给自己营造一个和谐的“周边”环境——工作氛围。试想,若一个公司律师因太过张扬而遭人嫉妒、打压,或者与同事、领导闹别扭,甚至反目为仇,就有可能招来麻烦。这些人轻则不支持不协作,重则会给阻力、“使绊子”,工作肯定会不顺,心情自然会变坏,依照马斯洛的意见,热忱的工作态度也会随之改变。我觉得公司律师至少要从以下三方面来营造和谐的工作氛围。

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

一、低调不会有错

《增广贤文》曰：“枪打出头鸟，刀砍地头蛇。”它告诫我们不要出风头或者太过张扬，而是要低调做人做事，否则，容易招来横祸或者遭人嫉妒、打压。

古人总结的这条法则现已被广泛运用到职场。但我觉得，它对公司律师尤其在国有公司任职的公司律师更为重要。因为公司律师的职责决定了其与业务部门、下属单位的工作目的往往是不一致的，双方之间有对立、分歧或者矛盾在所难免，如业务部门或者下属单位往往会认为，公司律师是公司业务发展的“拦路虎”。若公司律师在说话或者发表意见时不注意自己的身份地位、方式方法等，则有可能会招来业务部门或者下属单位的记恨，甚至会成为他们推脱责任的“替罪羊”。对此，我有过深刻教训。十三年前，在工作中或者审贷会上，我年轻气盛，说话直来直去，当时只是觉得为了工作，更何况还提倡“言无不尽、言者无罪”呢！后来偶然得知，有人多次到分行领导那里告我的“黑状”，让我在分行领导眼中有了“与业务部门或者下属单位关系不和谐”的“恶名”。我一度很郁闷，也无心干工作。但“痛定思痛”，我决定“在哪里跌倒，就在哪里爬起来”，从此说话或者发言讲策略、讲方法，这让我的处境大为改观。

下面这些策略、方法，有些是我的亲身体会，有些是我从别人那里“听”来的，我把它们记录下来，希望对公司律师保持低调能有所启发或者帮助。

（一）注意放低姿态

不要觉得自己掌握了法律知识或者通过了司法考试就了不起，便自以为是，目空一切，而是要时刻牢记“山外有山，楼外有楼；天外有天，人外有人”，唯有放低姿态，才能赢得同事、领导和其他人的认同与喜爱。即便才华横溢，也应如此。另外，还要记住，功劳是大家的，切不可独吞。

（二）注意身份年龄

北宋苏东坡说“人微言轻”（出自《上执政乞度牒赈济及因修廨宇书》），意思是指身份地位低的人说的话不被重视。我觉得“微”还可解读为年龄小。之所以不被重视，那还是因为他的话（意见）没分量。是青年员工就不讲老员工的话，是员工就不讲主管、领导的话，是主管就不讲部门领导的话，是部门领导就

www.docriver.com 商家巨力电子书
不讲公司领导的话,一定要发表与自己身份、年龄相应的意见。

(三) 注意时间场合

李肇星当了外交部发言人后,季羨林送给他一句话:要说真话,但真话不能全说。因为有些真话不适合在外交场合说。其实,公司律师说话发表意见也要讲究时间或者场合。记住:不论何时何地,永远都不说让领导下不了台的话。在“风向标”不明时,要多听少表态。如果领导已经发言,或者已经定了调,切勿当场再发表与领导意见相左的言论,确有必要的,可私下与领导沟通,力争说服领导改变其意见。有些法律意见只是呈报给了领导,还没到公开的时候,切不可将它外漏,否则,惹出了麻烦,会“吃不了兜着走”的。

(四) 注意方式方法

最好用书面方式向领导呈报意见,既表明重视程度又表明意见是深思熟虑的结果。没有把握或者依据的意见,就不要去说;可说可不说的,也不要去看。单独向领导陈述意见(尤其比较尖锐的意见),领导接受的可能性会大些。在集团制或者总分制的分公司或者子公司中,尤其是国有公司,有些时候公司律师的意见会成为下级单位“博弈”或者规避上级单位之规定的工具,莫要“大惊小怪”,玩“文字游戏”,也许既能保护自己,又能在领导那里“交了差”。

(五) 注意紧扣专业

之所以“三句话不离本行”,那是因为对“本行”是最专业的,最不容易说错话。没有错话,那别人就不可能有“把柄”可抓,能奈我何?其实,非“本行”之事不是公司律师职责所在,又容易说错话,加之即使有问题,“板子”也不会打到公司律师身上,公司律师何必自讨没趣!

(六) 注意言谈举止

说话的语气语调要平和,意见的用词用语要规范,以免让人产生误解。即使再有理,也不要盛气凌人,或者给人难堪。说话时若伴有手势、挠头、抖腿等肢体语言,容易让人误以为信心不足或者狂妄自大。

www.docsriver.com 商家 巨力电子书

二、谨防与人为敌

我这里要说的“与人为敌”，是指公司律师与别人有隔阂、闹别扭、不和、发生冲突、反目为仇或者记恨、见不得别人好等情形的统称。其中“别人”既包括公司领导、本部门同事与领导、业务部门或者下属单位工作人员与领导等公司内部人员，也包括社会律师、监管人员、司法人员等外部人员。实务中，发生冲突最为常见。

任何一个公司里，办公室、人力资源部门、财务部门往往是“近臣”，无论如何，可千万别“招惹”他们，因为我们的升迁（职）、薪酬等都掌握在他们手中，如果与他们为敌，那将可能会有吃不尽的“苦头”。而法律服务是无形的，其质量的评价标准往往是模糊的，结果也具有不确定性，所以公司律师工作的考核就具有“伸缩”性。如果与部门领导或者公司领导为敌，那就别指望领导能给高分了（而分数往往与绩效工资或者奖金是挂钩的，分数不高则意味着会拿不到应有的绩效工资或者奖金），甚至还有可能会使自己处处遇阻力。

如前所述，公司律师与别人（本部门同事除外）的工作目的往往是不一致的，双方之间有争议（包括对立、分歧或者矛盾）在所难免，这是各自职责所决定的。因此，不要指望它会消失，也不要指望有一个机制去化解与调停它。相反，如果公司一团和气，领导就会怀疑甚至会坐不住。而公司律师之间争夺利益也在所难免，如果公司律师因此动辄与人为敌，那么无疑就会在自己周围树立起无数“仇敌”，天天见到这么多“仇敌”或者与其共事，肯定是“仇人相见，分外眼红”（出自元朝李政远《还牢末》第一折），心情一定会很糟糕，哪里还会有工作热忱。

与人为敌既有可能使公司乌烟瘴气不团结，也有可能使公司办事不顺利，还有可能使公司受到较重处罚，甚至有可能使公司遭受经济损失。这些“祸端”对公司是不利的，是不会为公司所喜欢的。如果公司律师动辄给公司惹出“祸端”，那他可能会被冷落或者解雇。

既然与人为敌对自己没有好处，那么公司律师就远离它。要想远离它，至少须做到：

（一）摆正自己角色

公司律师也是“打工仔”，今天还在公司，明天说不定就会申请辞职，或者就

www.docriver.com 商家巨力电子书

会被公司解雇,加之“人在江湖走”,多一个朋友就多一条生路,又何必给自己树那么多“仇敌”呢?所以,一定要摆正自己角色,平等对待每个人,尤其是对下级机构或者比自己职位低的人员,切不可“看人下菜”,并严格履行职责,能解决则解决,不能解决则按程序提请领导协调。同时,既要服从分管领导,又要尊重其他领导,切不可“厚此薄彼”,得罪了其他领导,给自己日后带来麻烦,因为“山不转来水在转,水不转来人在转”,领导分工常会有调整,而一旦分工调整,以前得罪过的其他领导分管了我们,那可能就会有穿不完的“小鞋”,尤其是“记仇”的领导更容易让我们“穿小鞋”!

(二) 增强服务意识

公司律师虽然隶属公司,但是没有改变法律服务的本质。是服务就得有服务意识,而服务意识要求“以别人为中心”,为取得别人满意,该谦让、妥协时就须谦让、妥协。公司律师增强了服务意识,必然就会尊重客户(如业务部门或者下属单位的工作人员)、善待同事和敬畏监管(如工商管理人员),必然就会为取得他们的满意而作出谦让、妥协,怎么还会与他们为敌呢?

(三) 提请领导协调

如遇有解决不了的问题、分歧或者矛盾,一定要提请各级领导出面协调。其实,领导的一个重要工作内容就是协调争议。在公司中就会发现领导经常要主持召开这个协调会议那个协调会议,原因就在此。要逐级提请领导协调,切勿越级进行。当然,提请领导协调的前提是已做出了努力,坚决反对不分“青红皂白”就“上交”问题、分歧或者矛盾。

(四) 避免走得太近

公司就是一个小社会,各种利益、矛盾或者冲突交织在一起,甚至部门领导之间、公司领导之间的矛盾或者冲突也很大。公司律师要尽可能远离这些矛盾或者冲突,尽量避免与某个人尤其是某个部门领导、公司领导走得太近而无形中得罪了其他人尤其是部门其他领导、公司其他领导,从而无形中与人成敌。

www.docriver.com 商家 巨力电子书

(五) 莫说他人是非

“来说是是非者，便是是非人”（见《金刚经》）。这句话的意思是指经常到处传播他人是非或者坏话的人，往往是喜欢搬弄是非的人。不言而喻，喜欢搬弄是非者容易得罪他人，让他人记恨，往往会无形中与人为敌。也许有人会说，我只会背地里说，他人不会知道的。可人与人之间的关系错综复杂，没人能保证听者与他人之间不会有直接或者间接关系，更没人能保证听者不会把话直接或者间接传给他人，何况世界再大，现代信息技术都能让地球一端发生的事情，很快就传到了地球另一端，更别说一个城市、一个单位。所以，公司律师说他人是非或者坏话，也是可以很快能传到他人耳中的，而话在传播的过程中往往还会走了形变了调，因而更容易得罪他人，更会使自己无形中与人为敌。而公司律师要防范此类情形发生的最好办法就是“闭口深藏舌，安身处处牢”（见五代冯道《舌》），千万莫说他人是非或者坏话。

三、协作激发热忱

所谓协作，大意是指在目标或者工作实施过程中，部门与部门之间、个人与个人之间的支援或者配合。协作的部门、个人不局限于本公司（单位），因而协作的内容可以是外部的支援或者配合。

西汉的韩婴在《韩诗外传》中说：“独视不若与众视之明，独听不若与众听之聪。”我理解这句话的意思是指一个人的能力是有限的，只有与他人协作来“众视”“众听”，才能“明”“聪”，才会有更大力量。而“一只蚂蚁来搬米，搬来搬去搬不起，两只蚂蚁来搬米，身体晃来又晃去，三只蚂蚁来搬米，轻轻抬着进洞里”，这个童谣更加形象地表明，只有三只蚂蚁的协作，才有了搬动米的力量，才能轻轻将米抬进洞里。由此可以说，协作就是力量。

其实，人们仅仅把目光盯在了“协作就是力量”上，却忽视了协作与热忱之间的关系。我觉得正是由于第一只蚂蚁有热忱的工作态度，它才去寻求支援，也正是由于热忱的工作态度，第二只蚂蚁、第三只蚂蚁才愿意前来支援，最终才有了协作。倘若没有热忱的工作态度，就可能不会去寻求支援或者前来支援，因而也不会形成协作。所处情形类似，三个蚂蚁有米吃，而“三个和尚没水喝”，便充分证明了这一点。同时，我也觉得由于有了第二只蚂蚁、第三只蚂蚁的支

援,第一只蚂蚁便增强了完成工作或者战胜困难的信心,而“信心产生热忱”,所以协作又可以激发工作的热忱。因此,热忱可以促成协作,协作又可以激发热忱,二者是相互作用的。

我或者我的同事常会寻求以下几类人的支援、配合或者帮助,希望对读者能有启发:

(一) 同事

我常常就疑难复杂的法律咨询审查事项、合同设计或者诉讼案件,与同事一起讨论,或者至少听听他们的意见,使方案、对策或者设计能更周全;会议、谈判中急需某个法律条款,或者完成某项工作时间紧迫,我都会寻求同事的支援。同事与我成天在一起,是我的最主要协作对象。当然,我也常给他们提供协作或者支援。

(二) 业务部门或者下属单位工作人员

我和我的同事常常要协调业务部门或者下属单位工作人员,给我们提供以下支援或者配合:一是向我们及时全面地提供信息材料,特别是诉讼中调取原始档案的支持,以便我们能及时准确地提出意见;二是为我们或者法官解答(释)某个业务问题、利息计算过程;三是配合我们共同完成普法宣传任务。没有业务部门或者下属单位工作人员的协作,有些工作可能无法完成,或者至少是不顺利的。

(三) 总行或者兄弟分行公司律师

我或者我的同事也常寻求总行或者兄弟分行公司律师的支援,请他们答疑解惑,而来自总行公司律师的支援,会让我们更能说服领导,这也是我们寻求支援的重要途径。而寻求支援的方式可以是口头,也可以是书面,还可以是NOTES、E-mail等其他方式。不过,非口头方式在领导那里将更具可信度、说服力。

(四) 社会律师或者外单位公司律师

有些时候,就某一个具体问题或者诉讼案件,我或者我的同事常会听听社会律

www.docsriver.com 商家巨力电子书

师或者外单位公司律师的意见,这样能让思维更开阔,想得更全面;而在外聘社会律师的事项或者诉讼案件中,我们与社会律师的通力协作,会加快事项或者诉讼案件的进程。

这些只是我或者我的同事经常会遇到的协作。因公司存在差异性,这些经验未必全适合大家。当然,在寻求协作中,“害人之心不可有”,但“防人之心不可无”,得防着“吃里扒外”之人,这些人未必会真心协作,反而会把信息或者情况有意泄露出去。所以,公司律师要与可靠之人去协作,并要平日跟这些人勤联系,多走动,增进感情,毕竟“熟人好办事”,莫要“临时抱佛脚”。

第二章

不断累积知识和能力

海尔首席执行官张瑞敏曾经在《记者观察》杂志上发表文章,总结了人不成功的五大特征,其中有一个特征就是不愿学习,自以为是,没有归零心态。由此可见,不断累积(学习)知识和能力是衡量一个公司律师是否成熟或者成功的重要标尺。

知识和能力是紧紧联系在一起的,有知识往往就会有能力,但又不是必然的,因为知识转化成能力的关键是会运用,“高知低能”就充分说明了这一点。毛主席说过,情况是在不断地变化的,要使自己的思想适应新的情况,就得学习。同时,有些能力来自实践,与知识无关。当然,实践能力若被梳理并记录成“册”,又会成为后人的知识。因此,公司律师要不断累积知识和能力,就得从书本中去学,就得到实践中去找,就得不断学习新东西。

第一节 了解任职的公司

合格的公司律师至少应当了解所服务公司的性质、主营业务等。之所以要了解任职的公司,是因为公司性质和主营业务决定了公司律师需要学习、掌握的知识和能力。

一、公司性质

公司股权结构不同,需要学习、掌握的知识和能力会有所不同。仅就法务工作来说,国有公司往往要比民营公司规范,随意性小,公司律师学习、掌握了与主营业务相关的知识和能力,在国有公司基本上就可以胜任工作,但在民营企业却未必能获得老板的满意或者认同,因为有些民营老板常常将公司律师当全才(至少是法律全才)在使用。不过,这应是少数现象,而且随着法治的推进,此类现象将会越来越少,不必过于担心。

www.docsriver.com 商家巨力电子书

公司治理结构不同,需要学习、掌握的知识 and 能力会有所不同。“三资”公司(外商独资公司、中外合资公司、中外合营公司)的公司律师得学习、掌握《外资企业法》《中外合资经营企业法》《中外合作经营企业法》;个人独资企业的公司律师则得学习、掌握《个人独资企业法》。

公司管理层级不同,需要学习、掌握的知识 and 能力会有所不同。一般来说,公司律师所在公司(单位)管理层级越高,需要学习、掌握的知识 and 能力会越全面越精细,管理层级越低,需要学习、掌握的知识 and 能力相对会少会粗。如我在分行工作,就没必要去学习、掌握有关“三会”(股东会、董事会、监事会)如何运作的知识和能力。

公司覆盖范围不同,需要学习、掌握的知识 and 能力会有所不同。若公司业务覆盖到省外或者民族自治地区的,公司律师还得学习、掌握地方性法规或者民族自治法规方面的知识和能力;若公司业务覆盖到了国外境外的,公司律师还得适当了解(而非掌握)外国法、境外法及国际私法、区际私法。

公司国别区域不同,需要学习、掌握的知识 and 能力会有所不同。外国公司的公司律师还得学习、掌握一些国际私法方面的知识和能力;港澳台公司的公司律师还得学习、掌握一些区际私法方面的知识和能力。

我不能保证前述定性及归纳总结就一定准确,也不能保证将所有情况都已归纳总结出来,就权当给个思路,希望对大家能有所启发。

二、主营业务

现实中,公司是千差万别的,主营业务也各不相同,甚至差别很大。这就决定了公司律师需要学习、掌握的知识 and 能力会有所不同。旅游公司的主营业务是旅游,公司律师得学习、掌握有关旅游方面的知识和能力;商业银行主营业务是存贷款、结算等,公司律师得学习、掌握这方面的知识和能力;矿产公司的主营业务是矿产开发,公司律师得学习、掌握矿产开发方面的知识和能力;房地产公司的主营业务是房地产开发,公司律师得学习、掌握有关房地产开发方面的知识和能力等。我无法全部罗列,只能用“等”字来结束。

一般来说,可以通过公司营业执照上记载来判断主营业务。然而,即便两个公司营业执照上记载的主营业务完全相同,实际业务开展情况也未必会一致,因为有些主营业务未被开展。所以要判断公司主营业务,既要