

新律師
Neo-Lawyer

lawspirit 万法通

走进国际律所和跨国公司的入门手册

推开高端 律师之门

高忠智 | 著

最大的市场来自最大的客户，律师服务也是如此。
上市公司、跨国企业、全球 500 强，以及专注于捕
捉它们为目标客户的国际大型律所，吸引着无数
中国律师艳羡的目光。

你也可以加入！

THE WAY TO THE
WONDERLAND OF
TOP
LAWYERS



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

新律師
Neo-Lawyer

lawspirit 万法通

走进国际律所和跨国公司的入门手册

推开高端 律师之门

高忠智 | 著

最大的市场来自最大的客户，律师服务也是如此。
上市公司、跨国企业、全球 500 强，以及专注于捕
捉它们为目标客户的国际大型律所，吸引着无数
中国律师艳羡的目光。
你也可以加入！



THE WAY TO THE
WONDERLAND OF
TOP
LAWYERS

 北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



THE WAY TO THE
WONDERLAND OF
TOP
LAWYERS

作者简介

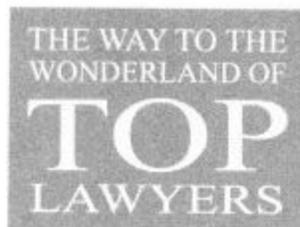
高忠智

Lowspirit万法通高级培训师，中国政法大学法学学士、经济学硕士，美国美利坚大学华盛顿法学院法学硕士。美国纽约州执业律师，并通过中国律师资格考试。曾任世界银行项目法律顾问和美国某著名律师事务所北京代表处律师，现任爱立信（中国）通信有限公司高级法律顾问，曾以律师身份成功领导一些重要的公司吸收合并项目、股权转让项目和房地产项目。在国内外知名出版社和杂志社以中英文出版法律书籍、文章若干。

确定一个目标，
然后持之以恒地努力，
终会有所收获！



新律師
Neo-Lawyer



走进国际律所和跨国公司的入门手册

推开高端律师之门

高忠智 著

 北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

前言

这本书主要是为那些想进入国际律所（或者外国律所）或跨国公司法务部门的法律人而写的。要写这样一本书，是我和本书的策划编辑曾健先生多次谈话的结果。我和曾熟识多年，非常谈得来。曾和我谈起他的一个想法，他希望能出版一些对年轻的法律人进入律师业和在行业中成长有帮助的书。因为我们现在这个环境里，从法学院毕业的学生，以及许多其他想进入到律师业的新手们，面临着一个非常痛苦的上路历程。他希望像我们这样的已经入行者能够给那些后来的师弟师妹们提供一些帮助和指引。他的想法打动了我，因为我自己也曾经经历过那样的迷茫与挫折。他的这个想法正在一步步成为现实，这就是我们现在所看到的“新律师”丛书。

出现在公众视野中的律师形象经常两极分化，要么是“天使”，要么是“魔鬼”。其实，我们每个做律师的首先都是一个普通人，有着普通人的生活追求。我们必须为了做“天使”而放弃自己的生活？还是为了追求自己的生活而自甘做“魔鬼”？我们必得在这其中选择其一吗？我觉得这都不是一个职业共同体的正解。

我们每一个人都需要过好自己的生活，这是一切理想的起点和归属。但我们还是可以找到一个共识，虽然我们的国家还没有完全建立起对法律和法治的充分尊重，虽然我们的行业中有很多人靠着这样或者那样的特殊资源和特殊的工作方式发家致富，但我们还是能看到，在我们身边有许许多多优秀的人依靠自身的奋斗，依靠良好的职业能力和职业操守过着好的生活。我们能够也必须以法律人的尊严和操守来过好自己的生活，这是我们所要鼓励和追求的，也是一个法律人所应该鼓励和追求的，更是整个法律职业共同体所应该鼓励和追求的。

在我写这个前言的时候，出身寒微的黑人奥巴马凭着自己的才华、信念和坚韧，一路击败众多的资深政客、富豪，当选为美国总统。而十

多年前，他只是一个法学院毕业生，一个民权事务律师，一个社区负责人（类似于我们的居委会主任）。在他的自传中，他也同样写到了谋生、稳定婚姻和追求更高薪酬这些与我们每个常人无异的生活愿望。这个传奇一如他自传的副标题——“重申美国梦”，而梦想最终照进了现实。

也许你会觉得这样的故事距离太过遥远，对我们的生活没有帮助。但我自己的职业经历让我相信，即使做不了总统，但做一个正常而幸福的法律人并不是神话。12年前，我从中国政法大学毕业，进入公务员队伍。3年后，辞职留学美国，取得硕士学位，考取了美国纽约州的律师资格。在国外工作了一段时间后回到国内，首先在一个做涉外业务的内资律所做工薪律师，后来进入到一家全球知名的国际律所，最后到了现在所工作的跨国巨头爱立信中国公司的法务部。这样一个经历描述起来并不复杂，但是我知道，自己在每一步路程中都有着辛苦的付出。现在我有自我感觉还不错的工作，有着和谐幸福的家庭，每天的工作让我感受到自己的价值。我始终只是一个平凡人，没有任何的特殊背景、资源和天赋，我不能说我是一个成功者，但我有我自己的成就感，我不能说我站在行业的高端，但我认为我至少看到了行业的高端，并且有所体会。最重要的是，在这样一个成长的过程中，我内心平静，保持着自我。这让我有勇气来写这样一本书。

但是，我要选择一个怎样的角度呢，或者我能告诉年轻朋友们哪些有益的东西呢？我觉得我的职业经历如果说有什么可以讲述心得的，那就是我从一开始就选择了一个在行业内相对要高端一些的领域，因为我觉得高端的领域意味着更高一些的收入，而更高的收入在多数情况下也能意味着更好的生活。然后我就一直朝着这样的目标努力。

我在“天涯”上面写了一个帖子，写我的一些职业经历和感受，和一些年轻的朋友分享与交流。他们中的大部分人表露出想要进入到我所从业的这个领域，他们非常想了解我在这个领域内的感受和见闻。在与他们的交流中，我真真切切地感受到，原来有这么多的年轻人在行业的门

边徘徊与迷茫，他们满怀热情，却又如此容易受伤，他们充满憧憬，却又常常看不到方向。但是我想，他们中的每个人只要找到了正确的路径，并经过持续的努力，其实都有机会走到行业的高端。

因此，我这本书主要是为想进入到国际律所（或者外国律所）或跨国公司法务部门的年轻法律人而写的，写了我对这个领域的了解，进入这个领域的途径和准备，这个领域工作中的基本内容和技能，其中包括了很多我职业经历中的经验、教训和体会，希望能为那些想加入到这个领域来的新手，比如许许多多的法学院毕业生，还有那些有了一定的行业经验的年轻律师，为他们进入到这个领域提供一定的帮助和线索。我不能说我写的是一个指引，只能说我写的都是我所经历的和所了解的；我不能说我写的都是对的，只能说我写的都是真的。但我相信，这本书对那些想要进入到这个领域的人是有价值的。

最后，看这本书的读者也许会迷惑于如何理解“高端律师”这个词。确实，就像中央电视台做所谓的“高端访谈”一样，“高端”这个词首先就非常主观，不同的人一定会有不同的理解。不必为此而迷惑，我写这本书的初衷是想写给每一个对明天怀有梦想并且愿意为此付出汗水的年轻人，但我能写的只能是我所了解的。

所有准备做律师或者刚刚开始做律师的年轻人，人人都会有机会推开属于自己的那扇高端律师之门！

目录

第一部分 了解 高端律师的执业环境

第1节 国际律所的执业环境

第2节 跨国公司法务部门的执业环境

第二部分 路径 迈向高端律师之门

第1节 做好哪些准备

第2节 如何寻找机会

第3节 简历——你的敲门砖

第4节 面试——实力与幸运

第5节 仅供参考——我的求职经历

第三部分 自强 通往高端律师的三项修炼

第1节 英语——高端律师的基本功

第2节 法学教育——优秀的，国际的

第3节 塑造你的综合素质

第四部分 工作 高端律师的专业技能

第1节 高端律师的主要工作

第2节 律师如何审查合同

第3节 律师如何做尽职调查

第4节 如何进行法律研究

第5节 如何做说明演讲

第6节 如何组织和领导项目

第7节 和客户的关系

第8节 谈判技巧

第五部分 文化与人际 高端律师的职场学问

第1节 办公室文化与人际关系

第2节 国际律所与跨国公司中的职场禁忌

结束语 我做律师的十二条执业感悟

第一部分 了解 高端律师的执业环境

我在1993年大学毕业时，做律师的选择还非常少，一般只能到一些小规模的律所工作，业务非常单一，以诉讼业务为主，工资收入当然也不高。然而到了1996年研究生毕业时，律师行业已经开始发生天翻地覆的变化，最近几年的变化尤其大。不但欧美国家的知名律所到中国设立代表处，国内许多律所的规模也在不断扩大。律师的业务类型也发生了非常大的变化。就非讼业务而言，购并、上市、外商投资这些业务蓬勃发展。这种变化显然为我们带来了更多的机遇。

但把握机遇并不是一件简单的事情。这需要明智的选择。面对选择，我们不仅经常被信息不足所困扰，其实也常常面对信息过剩的问题。

先说说信息不足的问题，我研究生毕业时，为了解决北京户口，首先选择了在政府机关工作，然后再努力地寻求去外国律师事务所工作。那时，想要找到一份国际律所的名单都非常不容易，还是我同宿舍的同学给了我一份，感激之情可想而知。现在，互联网非常普及，上网就可以找到所需要的信息。所以，信息不足的问题现在有了很大的好转。

再讲讲信息过剩。如果你决心做律师，需要解决很多选择问题：是先去公司做法律顾问，还是直接到律师事务所做律师？如果去公司做法律顾问，是找国内的私人企业、国有企业，还是直接去外国公司？如果直接做律师，是去小律所，去国内的知名律所，还是去国际律所？做律师是做诉讼业务，还是做非讼业务？在北京执业，去上海、深圳等大城市，还是去中小城市？是先留学再做律师，还是先做律师再留学？现在是信息爆炸的时代，我们得到了资讯发达的好处，也深受信息爆炸的困扰，因为我们可以看到如此多的选择和每个选择背后的信息。选择越

多，决定越难做出，以至于我们总是在瞻前顾后，左右权衡。

现在我所要讲的这些，对你们来说不知道是属于信息不足还是信息过剩。但是，如果你想进入到这个领域来，首先需要了解一下这个领域里面的人的生存环境和执业环境，我想是不会有有什么坏处的。我在国内律所、国际律所，以及跨国公司都有做律师的经历，我把它们对比着来写可能让朋友们了解得更清楚一些。但这始终只是我的个人经验。我所描绘的图画无论看上去有多么绚丽多彩，终究只是以一个人的经历为基础，描绘的也仅仅是整个图画的一个角落，就像用天文望远镜看到的被美丽圆环笼罩的土星，光彩夺目，但却仅是浩瀚宇宙的一角。

第1节 国际律所的执业环境

不论是国内的律师事务所（国内所），还是国际律师事务所在中国的代表处（国际律所），要做一个总体的概括都不是一件容易的事情。因为每一个律所都有自己的特色，他们看上去有非常多相似之处，但其实却有很多不同。这种不同有时甚至像火星和木星那样大，在地球上仰望它们是如此相似，但前者是类地行星，由类似地球的砂土、山石构成；而后者却是巨大的气体行星，几乎没有立锥之地。

因此，在这里我要谈到这些律所的执业环境时，虽然我从我的观察和经验中得出了一些大概的差异情况，但还是需要提到很多个性化的例子，这些例子可能没有足够的代表性，但因为它们的真实，除了给朋友们当作见闻听听之外，也权且作为万一之备吧。

一、工资福利

虽然衡量一个律师成功与否的指标有很多种，但律师的收入一定是一个重要的指标。当然，收入的高低永远是一个相对的概念，不同的人有不同的期望和评价。尽管如此，社会还是会有大致的共识。例如，2005年，在北京这样的城市，当你刚满30岁，同龄人月收入不过两三千元，最多六七千元的时候，你的月收入却能达到5万元。我想是不会有有人说你的收入不高的。

一个律师收入的高低与各种因素有关，包括家庭背景、机遇、教育背景、工作经验、个人能力等。家庭背景是一个特殊的因素，它主要和我们的基因有关，是我们出生前就决定了的，我们不能选择。例如，我大学毕业仅两年，就听说一位同级的同学当律师发了财，年收入超过百万元。实事求是地说，我和这个人并不认识，仅知道有这样一个人而已。因此对他如何成功，我不了解，也不敢妄评。但是我们都知道他有一个地位很高的父亲，这是我们大多数人不可能拥有的幸运，我们只能够而且最好是凭借自己的努力改变自己的生活。幸运的是，我们生长在这个改革开放、社会生活多元化的时代。我们可以肯定，我们的收获总是能和我们的努力成正比，虽然这需要付出时间、毅力和耐心。

律师事务所的工资水平参差不齐，支付方式主要是按月支付固定工资的授薪律师和自负盈亏按照案件提成的提成律师两种。提成律师这里就不说了，一般是属于自己有独立案源的。在国际律所做律师，一般都是授薪律师，由合伙人，也就是律师的老板解决案源问题，然后交给律师去做。国际律所，尤其是美国律所一般比较肯在律师身上投资，一般无一例外地实行每年13个月的工资制度。当然，国际律所内不同律师间的工资差别也很大。如，在美国律所，被派到中国代表处工作的美国律师的工资经常远远高于本土律师。每一个律师事务所可以给律师工资的多少，由前述各种因素决定，同时各个律师事务所一般都有成熟的授薪

制度，如刚刚参加工作的律师可以授薪多少，有1年工作经验的律师可以授薪多少。但是随着很多国际律所在中国的本土化，授薪制度也日见灵活。在求职时，作为求职者，你需要对自己的情况有个正确的评估，以备在和雇主讨价还价时，处于更为有利的地位。实事求是地说，具体到每个所，无论是国际所还是中国所，工资都是核心机密，除了老板、少数财务人员以及劳动资源部门的人员，其他人并不知道。此外，与律师事务所签订的雇用合同，一般也要求对薪资保密。虽然如此，我们也是总能够从各种途径了解一些零散的信息。我所知道的，从月薪人民币2万、3万、5万、甚至12万的都有。

相比之下，国内所工资要低得多。总体而言，同样是律师，即使是国内知名的大所，律师工资一般都只可能从人民币5000元起步。而对于大多数规模较小的国内所，可能仅有一两千元的基本工资，有的甚至没有工资。

除了薪水以外，就是福利。国际律所的福利相对较好。按照中国法律，国际律所在中国的代表处不得在中国直接雇用律师或其他工作人员，而必须通过类似于外国企业服务公司这样的机构雇用。然后再由这些服务机构将员工派遣到用人的外国律所。具体方式是：国际律所对律师面试；达成意向后，国际律所向律师发offer（姑且翻译成“录用函”）；律师在录用函上签字；由外企服务公司与律师签订劳动合同。国际律所除给律师购买“三险一金”外，还有其他福利，虽然具体到每一个律师事务所会非常不同。如有的律师参加国际会议，所里会统一购买高额的意外伤害险，还会有统一的医疗救助联系方式。有的国际律所给律师买的医疗保险可以百分之百的包括医疗费用，而个人无须支付，甚至垫付一分钱，包括各个医院设立的收费比较高的特殊医疗门诊。在住房公积金方面，有的国际律所通过政府特别批准，缴纳比法定公积金高的公积金，使律师享受到更多的税收优惠。国际律所另外一个比较好的福利是带薪休假制度，一般每年从15天到20天不等，个别所甚至达到25天，1年几乎有1个月不必工作。此外，除了享受中国“五一”、“十一”、

新年等假期外，国际律所一般在圣诞节、复活节也放假。

对比而言，有许多国内所，甚至较大的所，不与律师签订劳动合同（新的《劳动合同法》公布施行后或许会使这种状况有所改观），也就没有建立所谓的“三险一金”等。

此外，也有国际律所每一年会给律师一定数额的年度奖金。但具体的数额不得而知。不过据我所知，发放年度奖金的国际律所较少，金额占工资的比例也不会太高，所以在国际律所找工作时，主要还是应当将工资谈好，而不要指望年度奖金。

二、工作环境

每个人都希望在一个自己感觉很舒适的环境里工作，而没有人喜欢那种格格不入的感觉。这一点，有时候比你获得的工资多少还要重要。对于新进入的律师而言，能否融入一家律师事务所也非常重要。套用电信业的用语，这叫做能否做到“无缝链接”；否则，以后在工作中的兼容就会有问题。

对于工作环境，很多时候是律师个人的感受问题，和律师的个性等有关。但是，就国际律所和国内所而言，还是有很多客观因素会影响律师对工作环境的感受和判断。例如，在国际律所工作，国际律所的环境会和国内所有很大的不同。国际律所经常使用英语沟通和交流。同一所内可能有来自不同国家和地区的同事，相比于国内所来说，这样的文化环境已经较大国际化了。虽然，能够进入国际律所的律师大都具有较好的语言基础，但文化背景不同造成的思维和习惯不同，还是会很大程度地影响着彼此间有效的沟通和交流。很多中国律师都有这样的体会，使用英语沟通，经常不如使用汉语沟通方便和准确。这当然会影响工作的效率和方式。很多和外国人，尤其是欧洲人、美国人共事过的中国人都有这样的体会：工作上，他们更容易合作一些。基本上他们更能够将工作和其他方面的事情分开，工作时显得更为简单、明了。

国际律所对律师的工作成果要求也非常高。从文件的格式、用语，到法律研究的彻底性、尽职调查的方式，直到和客户的沟通方式和方法等都有严格要求。所有这些概括为两个字，就是“专业”（Professional）专业，是对一位律师最基本的要求，也是一位律师立于不败之地的资本。实践中，对比国内所和国际律所的律师，国内所的律师“专业”性有时要差一些，也就是不专业。我在律所工作时，有位客户向我大倒苦水。他说，他们公司聘用过国内几家知名大所的律师，但是没有区别。争取客户的时候，都是重要的合伙人出面，一旦项目到手，合伙人便消

失得无影无踪，出面的经常是缺少经验的年轻律师。应当说，这个客户的结论过于主观。但是，我也的确有过类似的经历。我们曾经雇用的一个所的合伙人，水平也不错，但在代理项目的过程中，有时事情紧急，可是无论如何都联系不到他，包括发电子邮件、请他的秘书转告。这种情况在国际律所，一般是不可能发生的。

国际律所一般都非常重视对律师的培训。这些培训既包括纯粹实用性、技巧性的，例如如何拓展业务、如何与客户沟通、如何提高法律文件的写作水平，也包括对新法律的学习。国际大所在世界主要大城市都有办公室，网络较多，一般会定期举行会议，对业务进行交流。也会派个别律师到其他国家的办公室工作，主要是以培训为目的。这些培训对新进律师非常有帮助。实践中，经常有许多实际问题困扰着律师。如所谓尽职调查报告应当详细到何种程度？如果这时有人能够给予指点或适当地培训，就非常有帮助。

三、职业前景

对每一位新进入的律师来说，都希望有一个比较好的升职前景，这意味着个人价值的提升，也属于一种个人的长期职业规划。每一个人执业目标不同，对职业的期许也就不同。究竟在国内所还是在国际律所，更有利于你的职业规划，其实主要与你个人的目标有很大的关系。

在国内所做律师，即便从律师助理做起，经过一段时间实践，也经常可以独立承担较重要的工作，甚至独立承担一个项目。我刚到一家国内所做实习律师时，便曾被派到山东单独做一个内资企业之间的并购项目，而且客户还是国内一家知名的大型国有企业。就像即将步入考场，参加律师资格考试一样，心怀忐忑，完全可以理解。所幸的是，只要一个律师的水平不是太差，并且抱着认真负责的态度，取得他们的信任经常也不是非常难的事情，因此也不必过于紧张。而在国际律所，这一般是不可能的事情。对于绝大多数项目，通常只有比较资深

（Senior）的律师（即执业时间长、经验多的律师）有机会在合伙人的监督下统御整个项目。资历浅的律师（Junior）（即执业时间短、经验少的律师）只能参与其中的一部分，甚至仅做些所谓的尽职调查以及某一方面的法律研究。有的国际律所，资历浅的律师经常都不知道项目的背景是什么。在山东这个项目中，我们的客户想购买一家化工产品企业的股权，他们基本上认为没有什么法律风险，只是为了慎重起见，才让我们把把关。我们审查相关文件后发现，其中一个投资方以土地使用权作为出资，却一直没有将土地使用权过户到合资企业中。当我们指出这一点时，客户印象非常深刻，讲了很多溢美之词。

说到律师的长期职业规划，我想我们首先还是需要了解一下律师的职务划分。在国内所，律师的职务主要有：律师助理、律师和合伙人。其中律师还有普通律师和资深律师的区分；合伙人有授薪合伙人和真正意义上的合伙人的区分。授薪合伙人一般是为了鼓励比较优秀却没有案

源的律师而设立，除了名头，实际上就是领取固定工资、不参与分红，也不承担费用；而真正意义上的合伙人则须承担费用，当然也就参与分红。

各个国际律所律师的职务划分大同小异，与国内所也非常相似，律师通常分为合伙人（Partner）、律师（Associate）、律师助理（Legal Assistant）。具体到每一个所，合伙人也可能有授薪合伙人（Salary Partant）和真正意义上的合伙人（Equity Partner）。有的所还在律师和合伙人之间设立法律顾问（Of Counsel）一职，我理解这也是为了鼓励某些优秀律师而设。但实际上，在中国的国际律所的律师职务划分经常不是像看上去的那么简单。例如，有的国际律所有所谓国际合伙人和本地合伙人的区分。这种区分主要是为了体现收入上的差别。可想而知，本地合伙人的收入肯定要低得多。

这里需要特别说的是国际律所律师助理这个职位。因为这个职位和每一位新加入的律师关系较大。一般而言，在美国拿到J.D.学位，通过美国律师资格考试的人，加入国际律所时通常会给律师的职位，虽然这其中有一部分人没有接受过中国的法律教育，没有中国律师资格，对中国法律知之甚少。而仅有中国法律本科或硕士文凭，即便有中国律师资格，一般也仅能从律师助理开始。有人说这是歧视，不过这也是没有办法的事情。实事求是地说，美国法学院的法律教育更为有效、基本功更好、更贴近实践。例如，美国法学院的学生一个必备的基本功是Brief案例，即对真实案例进行概括。法学院的教材和教学以案例为主。教材内的案例录自于法官所写的判决。教授要求学生每一个案例的事实

（Fact）、争议的焦点（Issue）、推理（Reasoning）、判决（Holding），也就是法庭对Issue的回答）。上课时，教授会点名要求学生做Brief。一个学期下来，每个学生起码要Brief上百个案例。不用说，这是非常具有挑战性的课堂训练，但是也非常有效。而我们在大学接受的教育，空洞的理论居多。老师大多缺少实践经验，讲的案例一般都非常简单，有很多是老师们为了教学，独自臆想的案例。更有个别不

负责任的老师，上课时花大量的时间讲认识哪位省长啦、打高尔夫球啦这些与课堂教学无关的事情！此外，在国外受教育，一般英语较好。美国人办的所，客户以讲英语的外国客户居多，英语好是一大优势。

做律师还是律师助理当然意味着非常多的内涵。（1）律师的收入远远高于律师助理。律师可以指挥律师助理。这是理所当然的！但的确可能发生不懂中国法律的律师指挥懂中国法律的律师助理的情况。还有一点值得特别说明，在美国，律师助理其实一般由非法律专业的人做。一般接受培训，拿个证书，从事的工作都是和法律有关的非法律工作，像到政府提交个文件之类的。如果想去美国留学，理解这一点非常重要。你最好向申请的学校讲明白中国律师助理和美国律师助理的差别。否则美国人会以为，你做的就是一些简单的非律师的工作，这可能影响你所申请的学校对是否录取你的决策。（4）在国内所做律师助理，只要你通过律师资格考试，1年后便可成为律师。而在国际律所，律师助理成为律师通常非常难。

其实，前述是大致的分类。实践中，国际律所的职衔划分也是五花八门。在找工作时一定要搞清楚。如有的国际律所知道许多优秀的律师不愿意做律师助理，但他们又不甘心给你一个律师的头衔，就创造一个所谓的Legal Advisor之类的头衔，其实还是律师助理。现在有的国际律所甚至给一定工作经验、有美国律师资格的中国律师Legal Advisor的职衔。这实际上非常不公平。我的建议是，依目前的市场状况，如果在国际律所从律师助理或什么Legal Advisor做起，还不如在国内所做律师。

还有就是，虽然国际律所有较正规的职衔制度，但绝非一成不变。我知道有的律所，就曾给若干没有国外经历的人以律师的职位，这要看个人的能力和运气了。

回到律师的长远职业规划。有位在一家知名的英国所工作的律师朋友告诉我，他已经转入一家中国所执业了，自然是合伙人。他已经在那家英国所工作多年，除了高工资外，看不到升职的前景。这位律师的选择折射出在国际律所工作的职业现状。对大多数人而言，到了一定年龄

都希望自己能够独立执业，也就是自己当老板。在国内所工作，从律师助理到律师，再到合伙人，应当说是顺理成章的事情。许多30岁出头的年轻人，已经在北京的知名律师事务所做合伙人了。而在等级森严的国际律所，这几乎是不可能的。

四、工作压力

众所周知，现在的中国社会和改革开放之前相比，最大的一个不同在于工作压力的不断增大。做律师更是如此。然而，和工作环境相比，对工作压力大小的体会，经常会更加因人而异。

产生心理压力的原因不外乎以下几点。

1. 和工资有关。国际律所的工资水平高，自然工作标准高。这就需要在工作中付出更多的时间和精力，要更加谨慎、小心。此外，国际律所一般都会在年初给每位律师定工作目标，如完成1800个工作小时数等。律师需要详细记录每一个小时，甚至每一分钟的工作内容。如果工作少，年终未能完成工作任务，压力当然还是非常大的。

2. 和案源有关。国内所的业务范围一般不受约束，这也是一个优点。律师几乎什么法律业务都可以做，无论诉讼业务还是非讼业务；也不论民事案件还是刑事案件。而国际律所在中国的代表处就非常受限制。一般而言，他们是不被允许向客户解释中国法律的。但实践中，由于监管部门对国际律所的业务监管得不太严格，有不少国际律所实际上在从事中国法律禁止的业务。因此，经常发生这样的事情：年底时，有的国际律所在向监管部门汇报工作内容时，措辞非常谨慎，通常找一个中文好的律师对措辞仔细推敲。还有需要为客户出具法律意见时，许多国际律所只好与国内所合作，由国内所出具法律意见。有的国际律所出具的意见后有免责声明：如依据中华人民共和国法律，外国律师事务所在华代表处不被允许.....不了解中国相关法律规定的客户经常被弄得一头雾水。

对于许多国内所，尤其是小所，因为案源的压力，都希望律师自己有案源。这对普通律师而言，压力还是非常大的。与此相关联，就会产生很多其他的问题。国内所迫于案源的压力，承接的业务类型五花八门，面对的客户既有大客户，也有为数众多的小客户。其中也有少数客

户，对律师缺少尊重，以为花了钱，就可以颐指气使。尤其做诉讼律师，有时会遇到素质低下的法官或办案人员。这些人不仅使律师丧失了尊严，也使当事人和律师对法律丧失了信心和尊重。2007年，有位在上海做律师的朋友打来电话，提起他正在给一所高校做法律顾问。且不说顾问费非常低，最要命的是：客户要求他必须对一个房地产项目按照他们的意思出具法律意见。但经过讨论后，我们都认为这个项目明显违反我国土地使用权出让、转让以及规划方面的立法。还有位在北京做律师的朋友，前一段时间帮助一个老外买商品房。这个老外有个中国女朋友，她对我的朋友非常不信任，从我朋友那儿咨询后又到处咨询别人，然后再回来责问我朋友，搞得我朋友没有办法和这个老外合作。平心而论，我个人认为，我这位朋友出具的法律意见应当没有问题，但他在如何处理客户关系上的确有些欠缺。相比而言，在国际律所工作一般不存在这个问题。（1）案源一般由合伙人解决，律师做事就可以了。（2）国际律所，尤其欧美所的客户，有许多是国际知名企业，这些企业管理规范、相信法律、对律师也比较尊重。他们的业务类型一般也比较高端，股权转让、吸收合并，律师费相应也比较高。当然，现在国内所代理高端客户、高端业务的也越来越多。

第2节 跨国公司法务部门的执业环境

一、不同公司之间的比较

和在律师事务所做律师相比，在公司做法律顾问有非常大、非常多的不同。同时，即便在公司里做法律顾问，也会因公司的背景、行业、地点、规模而有很大的不同。如，在国有企业里做法律顾问和在民营企业里做法律顾问，由于企业管理体制、运营机制的不同，肯定也会有所不同。

基于本书的目的以及我个人的经历，还是着重讲讲在跨国公司里做律师的感受。

其实，即便都是跨国公司，律师在之间扮演的角色、律师的待遇等也会差别较大。例如，美国公司的法律顾问发言权一般较大，可以扮演商业杀手（**Business Killer**）的角色。也就是说，如果公司的法律顾问对一个项目说不，这个项目可能就被枪毙掉了。而欧洲公司的法律顾问，一般不具有这么大的权威，因此一般是“名副其实”的顾问。权力大，意味着责任重、风险大。美国公司的律师在决定一个项目是否可以做下去之前，也要做风险评估。最后做出的决策一定要有充分的法律依据。也就是说，如果说不，必定有让人信服的理由。如果评估后认为一个项目法律风险过大，然后说不，大概一切好办。但如果说评估后说可以进行，将来一旦有任何法律风险演变成现实，律师的责任就会很大了。

我的朋友告诫我，千万不要去日本公司工作。日本文化的独特性也反映在公司中。日本同事大多是工作狂，即便没什么事情可做，每天也要熬到很晚。据说有的人实在没有办法，晚上下班后出去吃饭、健身，9点以后回到办公室象征性地坐上一会儿，然后回家。还有人说，在日

本公司里，女律师的地位也比较低，端茶倒水，不一而足。我没有在日本公司工作过，前面纯属道听途说，也许完全不是事实。

美国公司和美国的律师事务所一样，与其他国家的公司，如欧洲公司、日本公司相比，工资也会高一些。

此外，即便同为欧洲公司，也会差别很大。众所周知，近年来中国经济蓬勃发展，几乎所有的跨国公司都看好中国这个新兴市场，在中国大量设厂、设立外商投资企业、研发中心等，因此给律师创造了非常多工作机会。大多数跨国公司都和公司内部的其他支持部门一样，对全国范围内的企业，尤其是关联企业提供法律服务。但是，也有不少跨国公司，将公司所投资的不同企业视为单独的客户。每年法律部门所在的总公司同它的这些关联企业签订服务合同。关联企业须对律师服务付费。律师则需要像在外国律所工作一样，有工作量需详细记录。我个人觉得，这样的管理体制，有较大的弊端。弊端之一是：律师容易被公司内部的其他部门，如销售部门所左右。在公司里，虽然律师和销售部门的工作最终目的都是使公司盈利，但是在操作层面上，他们的角色是有冲突的。销售人员的销售压力较大，销售业绩一般与他们的工资、奖金、升迁，甚至职业的稳，性都关系密切。因此，他们期望销售尽可能多的产品和服务，这必然造成销售人员对客户的要求有无原则同意的倾向。而律师的主要角色则是控制风险，如果律师的服务使销售部门觉得律师是在设置障碍，这就会导致他们有回避律师的倾向。同时，基于节约成本的需要，内部客户（关联企业）也有为了节省律师费而尽量减少订购法律服务的倾向。虽然节约了法律成本，但从控制风险和公司全局运营和长远发展来看，这可能得不偿失。从律师的角度，为了增加工作量、完成小时数，他们很可能讨好内部客户，即便发现法律风险，只要觉得不是什么原则问题，就会妥协。这不利于控制风险，可能会对公司造成损害。实践中，我曾经和实行这种管理体制的某跨国公司的一外地合资企业打过交道。一些金额较大的合同，他们也没有邀请公司的法律部门参加。恰巧我和他们公司一名律师曾经是同事，便打过去电话问。她告

诉我：那家子公司是管理最混乱的，他们一般不寻求法律部门和律师的帮助。还有一家跨国公司的法律部门的首席法律顾问告诉我，他们公司的管理层也曾经试图实行小时计费制度，但是他无论如何不同意。他的理由是，到跨国公司做法律顾问，收入肯定比在外国律所低，本来图的就是压力小，现在却要按照小时计费，那在跨国公司工作还有什么必要？

跨国公司律师的职衔依公司的不同也会有所不同。如，有的公司首席法律顾问同时是公司的副总裁，而有的公司的首席法律顾问可能仅为公司的一个部门的主任。一般而言，跨国公司的律师一般包括法律顾问、高级法律顾问和首席法律顾问。也有跨国公司给律师以类似于销售部门的职衔，如法务经理、主任之类。

跨国公司的法律部门一般人员较少，工作量大，五六个律师负责整个中国的法律事务的情况非常普遍。对比而言，许多国内大国有企业，法律部门人员随公司的扩张而设立。基本上是哪里有公司，哪里就有律师，给人的感觉是公司非常重视法律。但实践中的接触发现并非如此，人浮于事的情况还是比较严重的。

二、在跨国公司做律师的特点

前面主要是公司之间的比较，下面对比外国律所讲一下在跨国公司做律师的特点。

先说一下跨国公司的薪金和福利。就工资收入而言，在跨国公司做法律顾问的收入要略低于外国律师事务所。在外国律所工作一般是13个月的工资。和律师事务所一样，每一家跨国公司都要求员工对自己的工资、奖金等严格保密。但是就我个人所知，大多数跨国公司律师的工资水平可以达到年薪人民币40万元以上，加上奖金，能够在五六十万元；而年薪在其以上的也不在少数，有的甚至可以达到年薪百万元以上。奖金，有的外国律所有，有的则没有。但跨国公司一般都有年终奖金。年终奖金既和个人的业绩有关，也和公司的业绩有关。给每一位员工奖金的幅度一般由老板依据公司的政策来确定。同时，在跨国公司工作，每年都会一定幅度的增加工资。跨国公司大多能够遵守当地法律，和员工签订劳动合同。员工能够享受所谓的“三险一金”。有的跨国公司还会给员工买额外的医疗保险，支付额外的住房公积金等。在跨国公司工作一般也享受如同在外国律所享受的带薪休假。

在某种意义上，跨国公司的法律事务要比律师事务所的业务单一一些。在律师事务所工作，一位律师一般要面对来自不同行业的客户，从房地产、到通信、医药、航空，林林总总。法律业务也五花八门，有上市、外商直接投资、购并、合规性审查、诉讼仲裁等。我在律师事务所工作时，虽被定位为房地产律师，但也先后接触过房地产、知识产权、外商投资等。而在跨国公司工作，情况就非常不一样。跨国公司一般比较专注于单一行业，如医药、电信。这和国内很多企业不一样。这些年，在我国开发房地产比较火爆。也有好多其他行业的企业，如IT行业的企业涉足其中。而跨国公司采用此种投资战略的就非常少。当然，实践当中，跨国公司经常需要同不同类型的企业进行交易。但参与交7易

企业一般也都在相同产业链上。如在通信行业，以运营商为中心，有电信设备、网络、解决方案、相关服务供应商，有增值电信提供商，再外围，有互联网公司、媒体行业、数字电视网络等。当然，任何一家公司在运营过程中，都需要向大大小小的供应商采购，都需要租赁或以一定方式建设厂房或办公室。这必然会与其他行业发生关系。但与律师事务所对律师的要求相比，肯定会非常不同。其实，在跨国公司内部工作，律师的业务也可谓丰富多彩。如，一般公司业务、购并业务、投资业务。当然，律所处理最多的业务还是合同审查。

在跨国公司工作，压力相对较小。律师一般没有案源的压力。对工作本身的要求没有在律师事务所那么严格。实际上，如果要求像在律师事务所那么严格也不可能。跨国公司的法律部门一般规模较小、人员有限、工作量大。如果以外国律所的标准要求，非常不现实。当然也存在另外一种情况。外国律所的律师绝大多数按照小时收费。律师为减少执业风险、增加工作量，进而多收费或者为了体现自己的价值，经常有“过度服务”的冲动。实践中，我的确遇到过个别外国律所的合伙人为了多收费，而“过度服务”的情形，如过度做法律研究，甚至明明知道某项交易不可能实现，还是鼓励交易进行。因此，有的公司在聘用外部律师时，会以一定方式要求不要“过度服务”。和外国律所相比，在跨国公司做法律顾问，容许有犯错误的机会，只要这种机会没有严重的后果。在外国律所却非如此，每个项目都谨小慎微，尽量避免任何差错。出现错误，再碰上一个不通情达理的合伙人，可能会死得很惨。

给跨国公司做律师，你就是公司的一员，会受到更多的尊重。如在与政府部门打交道时，如果政府官员知道你是公司的律师（职员）时，他们会客气得多。此外，经常有律师事务所的律师为了获得为跨国公司提供法律服务的机会，而期望与跨国公司的法律顾问交往。

跨国公司的法律顾问虽然工作量大，但是一般不需要加班。只要按时将工作完成即可。这一点和外国律所也有很大不同。在外国律所工作，经常加班到非常晚。有时即便没有项目，每天也必须熬到非常晚才

下班。这一方面是因为，有来自同事的压力，其他人不走，你怎么好意思独自按时下班？还有就是，在律所经常一天没有一做事情做，可是到了晚上，突然来了一件合伙人要求必须马上处理的事情。好了，就加班吧！

在跨国公司做法律顾问，能很方便地对所在行业有全面的知识和了解。虽然这些知识不是做法律顾问所必需的，但是了解得愈多，对工作愈方便。例如，如果在房地产公司做法律顾问，就应对房地产开发和经营有更多的了解；在生物工程公司工作，了解尽可能多的相关知识，如基因工程等，就非常有帮助；而在电信行业工作，最好对电信行业的产业链、行业动态、相关产品、技术和服 务有更好的了解。当然，在律师事务所工作可能也如此。但是如前所述，在律师事务所工作所接触的行业过于庞杂，对每个行业都有深入了解，不太可能。此外在律师事务所工作，也没有在公司工作这么方便的条件。如在电信设备公司工作，了解相关产品、技术、动态，有非常多的资源和途径。打个电话问问技术人员，便会有很多意想不到的收获，解开萦绕已久的谜团。

在跨国公司做法律顾问律师的自由度较大。虽然各个公司略有不同，但在大多数公司里，每一位律师一般都独立工作。除一些重大事项，至少就法律问题，律师有独立决策的权力。同时，律师可以全面、全程参与自己负责的项目。这一点外国律所无法相比。在外国律所，一个项目通常只有非常资深的律师，甚至合伙人才可以全面参与。而资历潜的律师一般只能参与一小部分。有时客户也只允许外部律师参与其中的一部分，而不是把整个项目交给律师。外部律师经常对项目的背景知道得也非常少。

在跨国公司做法律顾问还经常需要领导一个项目。领导一个项目是非常具有挑战性的工作。做好项目，除了仔细准备法律文书外，最有挑战性的部分就是组织、协调工作。如，如何调动公司内部各个相关部门参与工作；如何与政府主管部门进行沟通；如何做好各项工作的衔接。例如，在做吸收合并业务时，就需要公司的法律、财务、政府关

系、人事、外联、IT等部门协调工作，至少需要和各级工商、税务（地税和国税）、外资、海关、外汇等很多部门打交道。律师经过专业训练，可做到对程序掌握较好、工作有条理，因此是最合适的组织者和领导者。如此下来，当你做完一个项目后，就会发现进步非常大。

在跨国公司做法律顾问可能会在职场竞争中增加很多价值。律师事务所的客户大多是公司。因此，了解公司的运作和管理对更好地提供法律服务非常有帮助。实践中，一般的职业途径为“律师——合伙人或律师——法律顾问”。但是，如果有机会做几年法律顾问，再做律师，也是一个不错的途径。做律师最重要的基本功是熟悉公司业务和合同业务。因为大多数交易行为在公司之间或通过公司进行；而大多数交易最终会体现为合同或其他具有法律约束力的文件。而在跨国公司做律师，大多数业务是一般公司法律业务和合同业务。经过几年跨国公司的法律顾问工作，再到律师事务所工作，一定会非常有帮助。

在跨国公司工作，许多项目需要各个部门分工合作。有的内部客户（公司其他部门的人）不是非常了解律师的职能和角色，要么低估律师的权力，要么高估律师的权力。跨国公司一般人员众多，因此什么样工作风格的人都有。有的级别稍高一些的员工会过高估计自己的地位，因此对律师发号施令。也有的人认为律师有审查和批准的职权，因此又会事无巨细地请求律师批准。两个极端，都不利于律师开展工作。因此，如何与其他部门进行合作有非常大的学问。跨国公司律师一般都是为本公司其他部门，主要是业务部门，提供支持服务。前面讲过，律师的主要职能是控制风险。这就非常可能和业务部门发生角色冲突。业务部门一般急于促成交易，却不想承担责任，而期望法律部门承担责任和风险。其实，跨国公司一般对不同部门、同一部门的不同级别的决策权限都有明确的规定。但是业务部门往往视这些规定为障碍，因此期望避开它。方法之一就是给律师施加压力，期望律师同意，并进而承担风险。在极端的情况下，公司的某些部门可能和其他部门或外聘顾问存在利益纠葛。律师的介入会被视为影响他们的利益和权力。有时候，律师和业

务人员的矛盾会积累到爆发的程度。这就要求律师熟悉公司的政策、规定；明确自己的职责、权限。当然如何化解矛盾，是非常大的学问。无论如何不能为了缓解压力、暂时的一团和气，而使公司或律师个人承担不合理的风险。因为，如果不出问题，皆大欢喜；一旦出了问题，业务部门肯定会拿出律师作为挡箭牌。唯有如此，才可以称得上合格的公司法律顾问。前述内容可以看得出，在所里工作与公司打交道时，就没有公司律师这么硬的底牌。好在外部律师一般对公司的法律部门负责就可以了。

第二部分 路径 迈向高端律师之门

对于年轻律师而言，能够进入外国律所或跨国公司做律师的确不是一件容易的事情。不难想象，和中国的任何行业一样，外国企业或者跨国公司的职场竞争都非常激烈。尤其最近几年，信息沟通越来越方便，到国外留学深造也不再像10年前那么难，因此有越来越多的优秀法律人才加入这个竞争行列。从求职者的角度来说，现在的问题是：你不具备某些条件，比如国外法学院的文凭、美国的律师执照，肯定是没有优势的；但即使你具备了这些条件，在目前的竞争形势下，也不一定就有绝对的优势。从用人单位的角度来看，面对越来越多的各具优势的人才，他们也变得越来越挑剔，学历、执业资格、工作经历、语言能力等，一应俱全。大多数外国律所在中国的代表处在招聘律师的时候，就是期望招聘那些进所就能够独立工作、不需要任何培训的律师。而对于跨国公司的法律顾问职位，如果没有一定的工作经验，基本上不会被录用。

虽然如此，也还是有好消息。进入外国律所或跨国公司就像加入俱乐部一样，关键是你得进得去。一旦打开了这扇门，从此以后你一般就可以自由出入。这就像成为“八国集团”当中的一员，没有见到其中的哪个富裕国家会被开除出去。进入这些地方工作以后，你会发现，这个圈子其实非常小。你经常有机会和你从前的同事再到一起工作，或者攀谈以后，发现你们彼此认识共同的人。所以，有一句不是玩笑的玩笑话是这么说的：千万不要坏了名声，否则在这个圈子里你就没法混下去了。

第1节 做好哪些准备

巴斯德说：“机遇只偏爱那些有准备的头脑。”国人对于这句话的熟悉程度可能已到了厌烦的地步。可是，当你在职场上努力拼搏之后，你就会体会到这句话有多么精辟！

但问题是，作为一个想要在外国律所或跨国公司找到职位的年轻律师，我们究竟要做好哪些准备呢？

其实前面已经提到，不论是外国律所，还是跨国公司，他们所看重的无非是：教育背景、执业资格和工作经验。当然，外语好是一个必备的前提条件。

显然，他们所看重的正是我们需要准备的。不过需要说明的是，前文所言仅是一般情况，实践中也并非全然如此。因为毕竟每个外国律所之间、每家跨国公司之间都有非常大的不同，因此他们的着重点也会有所不同。此外，一个人的个性、沟通能力、自我推销能力，有时甚至运气等，也都非常重要。

（一）教育背景

虽然我们强调实践对于律师的重要性，但是我们必须说，专业、系统、正规的法学教育同样非常重要。换句话说，专业和系统的法学教育是成为优秀律师的必备前提。这是因为系统的法学教育不仅使你掌握了法学知识，更重要的是培养了你对法律的正确直觉。这种直觉使你面对法律问题时，能够自然而然地从法律的角度思考，找到解决问题的方案。需要说明的是，我们这样说并非想就此得出没有接受过系统、正规法学教育的人就不能成为优秀律师的结论。其实，事实远非这么简单。毕竟，什么是好律师，本身就是一个有争议的问题。此外，我们强调的是如何在外国律所或跨国公司找到一份工作。这和你是否是一名好律师并不是一个概念。工作中，也确实有许多法律教育背景并不是很强，但外语能力很突出的人在职场上占尽优势。

对比在外国律所或跨国公司工作的律师的教育背景，你就会发现这样的特点：（1）大多数律师有硕士学位或J. D. 学位，而博士学位或本科学位的律师比较少；（2）有国外留学背景，尤其有美国留学经历的律师比较多；（3）本科是英语专业，然后持有硕士学位的律师不在少数，而且工作起来比较得心应手。当然，中国知名法学院校的本科学历还是被认可的。实践中，有的外国律所招聘中国律师时会明确要求应聘者具有中国知名法学院校的本科学历。我想，出现这种情况，大概是因为有些本科不是法律专业的硕士研究生，对法律的专业直觉不够，因此工作成果有时不令人满意。

前面这些特点给了我们一个非常好的提示，至少在目前，一个律师具备哪些条件更容易在外国律所或跨国公司找到工作。这也确定了我们自身努力的方向。

具体到我们每个人，教育背景、学历状况以及目前所处的阶段可能有所不同，因此选择的路可能又会不同。这里对比一下中、美法学院的法学教育路径。你可能正处于其中一条路径中的某个阶段。希望随后给出的建议会对你有所帮助。

中国法学院的学生大致按照以下路径获得法学教育（这里没有包括大专学位、在职教育或同等学位）：

高中→法律专业本科→法学硕士→法学博士；或者

高中→非法律专业本科（文科或理科）→法律硕士→法学博士。

美国法学院的学生则按照以下路径获得法学教育：

高中→非法律专业本科→J. D.（法律博士）→LL. M.（法学硕士）→S. J. D.（法学博士）。

结合前述在外国律所或跨国公司就业的律师教育背景的一般特点和中美法学教育路径的对比，如果期望在外国律所或跨国公司得到律师职位的话，我的建议是：

1. 如果你本科就是学习法律专业的，应再取得一个硕士学位。
2. 如果你的本科学历是非法律专业的，需要看专业而定。如果

本科学历是英语，优势比较大；如果本科学历是技术类专业，建议向知识产权律师方向发展。尤其是专利律师，没有理科背景，几乎不可能做。

3. 至少应当在国外取得LL. M. 学位，最好是美国。现实情况是：美国是世界头号经济强国，相应的，美国律所在中国的代表处也比较多，而且美国的法律体系健全、法学教育发达。因此，从美国留学归来，找工作更容易一些，工资也要相对高一些。

4. 如果有经济能力或者幸运地得到了奖学金，最好去美国攻读J. D. 学位。取得J. D. 学位后，学习成绩又好的话，在国际知名的大所找到律师职位的概率就比较大。

5. 还是需要强调的是：以上这些应该理解为一般情况。实践中的情况要复杂得多，甚至也会有没有接受过正规法学教学，凭自己的能力在外国律所谋得律师职位的人。但这样的情况是比较少的特例。

（二）执业资格

有的人反对唯资格论，说这不能代表一个人的能力。多年前，我也曾经这么认为过。但是实践证明，通过律师资格考试，取得律师执照，即便不能和一个人的能力画等号，但也是证明其能力的一个最客观的指标。

在中国做律师，通过中国的司法考试应当是必需的条件。除此之外，如果在美国留学，一定要通过美国至少一州的律师资格考试（美国的律师资格考试是各州分别组织的），对LL. M. 学位的中国学生尤其如此。这是因为，虽然从理论上讲，LL. M. 学位高于J. D. 学位，但是实践中，和J. D. 学位相比，LL. M. 学位学时短、以培养研究人员为目的，并且较多的是为外国学生学习美国法律而提供，取得这种学位的外国学生很少有机会获得在美国的法律实践机会，所以在律师行业中仅有这种学位是没有优势的，而能获得美国的律师资格就能为你加分。好在我们是在中国找工作，状况比在美国要好得多。此外，LL. M. 学生通过准备美国律师资格考试，可以有机会全面系统地学习美

国法律，并提高自己的英语水平。尤其对美国律所来说，还是很看重应聘的律师是否持有美国律师资格的。

（三）工作经验

法学教育使我们具备做律师的知识，但法律执业的工作经验更是律师的宝贵财富。尤其在我国，法学教育脱离实际的情况非常严重。律所遇到的情况变化多端，实际操作过一个项目要比他仅在书本上学到的有用得多。因此，无论是外国律所，还是跨国公司都非常看重应聘律师的工作经验。

我的建议是，如果不能够一开始就在外国律所或跨国公司找到工作，可以首先在一家中国律所，尤其是知名的大所找一份工作。工作一到两年，获得一定的工作经验后，再到外国律所或跨国公司找工作就要容易得多。此外，还需要注意的是，在找国内律所时，一定要搞清楚你的老板是做什么的。外国律所或跨国公司一般以非诉业务为主，如果你在中国所老板是专做诉讼的，你将来想要在外国律所或跨国公司找工作就会有局限。

第2节 如何寻找机会

前面着重讲述了在外国律所或跨国公司应在哪些方面做准备。有了这样的准备，下一步就是寻找并把握这些机会。寻找机会主要是指你应当知道哪些外国律所或跨国公司在招聘律师；而把握机会，则是指在你得到外国律所或跨国公司在招聘律师的信息后，应当如何把握。

实践中，得到外国律所或跨国公司招聘律师的信息主要有三种途径：

（一）利用公共资源

现在获得信息的便捷性不能和十年前同日而语，其中互联网是最便捷的工具。通过互联网，你可以找到许多猎头的信息以及他们代表招聘单位发布的招聘信息。你还可以直接登录到招聘单位的网站，获取招聘信息。

这种方式是大家都比较熟悉的，在这里就不需要我赘言了。但是，以我的经验，在实践中，利用公共资源自己投放简历的方法，其实也是效果最不理想的。

（二）通过猎头获取

使用猎头，对于国内的大部分人来说是一种新事物，但是在高端律师这一领域，却已经被证明是最为有效的方法。尤其当你工作多年，获得很多工作经验后，会有很多猎头主动和你联系，帮你介绍工作。当然，猎头不是雷锋，他们需要通过成功介绍工作从用人单位取得佣金。我有很多朋友都是通过猎头在外国律所或跨国公司找到工作的。

不过在和猎头打交道时，需要注意：

1. 要尽量找专业性强的猎头。时下，猎头市场的竞争非常激烈，提供服务的水准差别也很大。前一段时间，我的一个朋友想换工作，便和一家猎头公司联系。这家公司在帮助我的朋友联系工作的同时，还在帮助他们公司的另外一名员工联系。令我朋友意外的是，这家猎头公司

竟然将他换工作的事告诉了他的那位同事，这位同事又反馈给了本公司，结果弄得本公司的很多人都知道了这件事，非常不好。还有，有的猎头公司专业性很强，只推销某一类人才，比如法律人才或金融人才。也有的猎头公司什么门类的人才都推销，这样必然有业务不精的嫌疑。我的经验告诉我，香港或美国的猎头公司一般更加规范和专业。我曾经经过一个朋友的介绍，联系到一家在纽约的猎头公司。他们看了我的简历后，分析了我有那些不足，并提出了建议，而不像有的猎头公司那样，为了赚取佣金盲目而推荐。

2. 要注意收集猎头公司的信息并保持联络。这样，一旦需要找工作，可方便地和他们联系。

3. 在和猎头公司打交道时，一定也要注意维护自己的权利。猎头公司每成功介绍一个律师，便可从用人单位拿到一笔数目可观的佣金，故不排除少数猎头公司为了介绍成功而损害应聘者利益的可能。

（三）通过熟人、朋友介绍

这是很传统的方式，但依然很有效，尤其当你工作一定时间之后，你在这个圈子里会积累起一定的人脉资源。这种通过人与人之间的联系来获得的信息，也往往比较可靠。

我本人找工作的经历是，大多以朋友介绍为主。这大概是我个人的幸运之处。不过说到朋友帮助介绍，这里也有必要说明一下。

1. 朋友究竟能够起到多大作用？我个人的经验是：朋友介绍确实是非常有效的途径。但是，这里有个前提：那就是你自身必须具备一定的条件。律师是非常专业的职业，不是随便混混就可以应付的。朋友介绍你的前提一般是：他觉得你的能力和人品可以胜任。当然我们也不排除极个别人因为特殊的家庭背景等因素而被录用。但是对于我们大多数人来说，并没有这样的条件。

2. 在工作过程中，我们也要注意积累自己的朋友资源。我的体会是：一个人与人相交不能太势利。虽然我们的社会正处在一个急剧的变革期，物欲横流，机会主义盛行；但是，人们普遍还是喜欢诚实、正直