

法律人的一千零一夜

合同相对论



常金光 踢米尼 主编
法天使-中国合同库 发起

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

法律人的一千零一夜

合同相对论



常金光 鄧米尼 主编
法天使-中国合同库 发起

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

法 律 人 的 一 千 零 一 夜

合
同
相
对
论



常金光 踢米尼 主编
法天使-中国合同库 发起

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

联合出品人

段超男 孟丽 周亚丽 张定国 韩锦超 范婷婷 陈太阳
元蔚 (Iris)

刘思璟 陈竹伟 武鹏飞 刘珂豪 莫梓楠 王玉静 张雅雯
程宝枝

冯小东 林振华 陈婉琼 徐睿明 高建英 方文璟 贡丽华
李红丽

童天慧 林超 王倩 (璀璨) 徐俊玲 裴彦婷 贾祖晷 何
燕铭

孙思仲 林霄华 雷萍萍 常虎 丁善礼 韩清明 段聪越
卢温海

尤健 魏东达 钱乐熙 (盛菲) 罗柳 孟庆州 韩光雷
薛飞

刘青青 张姝姝 粥粥 (Zoe) 闫得玉 胡北辰 郝丽芬
刘飞

赖禹立 陈玉敏 汪华燕 姚满芳 何丹莹 庄喆 梁佳岚
吴海涛

邓巍巍 郝红艳 曾文汉 李文平 陶利 闪亮 王金茜
毛咏梅

余溢源 刘文亚 卢进龙 李小鹏 杨珊 姜俊壮 邱海峰
周宇

丁敏 黄超焕 周璇 张天伦 黄百万 宋富江 邹敏
吴培育

徐筠 徐叶红 夏薇 李桂平 金玮 盛夏 邢少英
路璐

丁涛 蔡江天 袁旭 王旭 罗镜标 杜瑛 丁丹
李源

薛继楠 李昂 李泽芳 李琼 周婧 袁妍萍 黄瑜阳
张宏宏

李婷婷 徐静静 胡亚萍 苏超艺 黄伟杰 王琦 白嘎利
郑杰

罗秀钧 金鑫

序一 法律人的一千零一夜

常金光^[1]

一、风陵渡炉边故事

金庸有部小说叫《神雕侠侣》，讲的是杨过和小龙女的故事，其中有很多精彩情节，然而给我印象最深的却是风陵渡的那场夜话。

初春时节的黄河北岸，天气乍寒乍暖，黄河刚解冻结果北风一刮，下起雪来，河水又结了冰。各地来的客商不能过河，把镇上的几家客店都住满了。最大的客店名字起得很好，叫作“安渡老店”，店老板非常靠谱，尽管无房间可住，但硬是在大堂生了一堆大火，让旅客围坐过夜。门外北风呼啸，寒风夹雪，从门缝中挤将进来，吹得火堆时旺时暗，而屋内菜肴倒也丰盛，鸡肉俱有，另有一大壶白酒。

你看看这场面，有酒有肉有火堆，火堆旁围坐着一圈天南海北见多识广的旅客，氛围烘托到这儿，不讲点江湖八卦，实在是说不过去。正是在此情此景之下，初入江湖的郭襄跟着姐姐和弟弟，第一次听说了神雕侠杨过的故事。有劫富济贫的故事；有救下了小王将军，把奸臣杀掉，脑袋挂在钟楼檐角上的故事；还有带了一头大怪鸟，时不时去海边呆呆望着海潮，等待自己失散多年的妻子的故事。

有句话叫“风陵渡口初相遇，一见杨过误终生”，要我说啊，金庸这段描写恰似红楼梦里“未见其人先闻其声”的王熙凤的出场手法。于郭襄而言，其实见到杨过之前，就已经通过这些故事懂得了神雕侠，此后才有与之相遇的系列奇遇。年过四十时，郭襄大彻大悟出家为

尼，开创峨眉派，给第一个弟子起的法号不是别的，正是“风陵师太”。

二、合同相对论线上直播

这段情节我非常喜欢，乃是在于它营造的那个场面和氛围。没有现场的打斗，只有一段又一段江湖轶事，侠骨柔情。现实世界，一场疫情侵扰，人们难以当面围坐聊天。意外之下，踢米尼（Timini）和我发起了一个聊天直播，名叫“合同相对论”，口号略带江湖气息：“天南地北，有关合同，却不止于合同”。每周三、周日晚八点半在法天使微信视频号准时开播，每期邀请一位嘉宾，连麦一对一聊天，每次聊两个小时。

对谈嘉宾有资深律师、律所主任，有企业的资深法总，有法律科技创业者，偶尔还有与法律不那么直接相关的跨界嘉宾。对谈内容既有法律专业的前沿话题，也有职业发展的个体经验；既有对行业趋势的观察，也有法律人成长的方方面面。各位嘉宾都非常优秀，出版的书加起来也有数十本，而今共同作为本书作者，可谓星光熠熠。

一位律师说，这个直播开始时她刚生完孩子，伴着每期直播，她走出了产后抑郁；一位法务说，每周三、周日准时蹲这个直播，找到了童年看动画片的感觉；更有朋友说，这个直播打开了很多扇窗户。每期都有众多朋友围观、评论、留言，回到群里讨论，他们之间也成为朋友。这让我想起风陵渡口夜话的热络场景。后来这个直播有幸获得出版社的关注，编辑老师提议，请各位嘉宾在对谈话题基础上二次创作，撰文出版成书，这就是本书的来源。

如今直播已经做到了近100期且仍在继续。稍稍回顾，有很多有趣的细节，比如邹雯律师讲作为知识产权律师穿着高跟鞋到现场取证的故事，投行并购大牛劳阿毛分享去客户处谈并购的心路历程，谈判专家李雪松在国际航班与人谈判找到座位的经历……打动我的经常是一些看似微不足道的小情节，比如君合合伙人史欣悦律师说每天早晨到办公室，不肯劳烦保洁阿姨，而是自己拿着茶壶茶杯边清洗边开启一天的工作。受此自洽心境感染，我早晨到办公室后，也学着更耐心地清洗自己的茶杯，不慌不忙地开始一天的工作——几乎每位嘉宾都有一些有趣的细节，恕我不能在此一一列举，诸位不妨到书中阅读。

呈现在书中的内容，与各期聊天的主题相关，又不局限于当时的聊天。作者做了必要的增删调整，各自独立成篇。需说明的是，由于话题较为广泛，有的偏个人成长经历，有的偏业务探讨，难以统一体例，也并未强求各位作者统一；而是在每篇结尾处请作者写了简短的“合同洞见”呼应直播主题，并推荐一本自己喜欢的书。这样既保留了各位作者原汁原味的风格，也相对有了整体的统一感。

三、优秀的人，更大的世界

读者朋友不必把本书当作专业书来阅读，只希望其中有一两项对你的生活有所助益或启发。于郭襄来说，那场风陵夜话就是听闻优秀的人，遇见更大的世界；于这本书来说，即使对你不能马上起到作用，也期许能伴你度过一段闲暇时光。一些内容悄悄留在心里，对此后的生活有一点点改变。

于法天使-中国合同库而言，我们其实也有自己的创业故事。迄今为止，法天使-中国合同库提供数千类高品质的合同模板，有超过20多万的全国律师、法务用户，正在法天使（fatianshi.cn）官网、Word/Wps

文档律师助手插件、法天使App和法天使合同库微信小程序，便捷地获取合同模板，更好地起草审查合同。法天使还协同各机构制定了业内首个也是唯一一个《合同起草审查指南》团体标准，配套出版了《合同起草审查指南》3卷本书籍，提供线上线下的合同起草审查课程，举办合同标准考试，目标是与法律人一起提高社会合同水平。通过合同相对论直播，也已经让更多朋友了解到了我们的故事。

本书命名时，在作者群征集副标题，各位作者纷纷“抛砖引玉”，Timini灵机一动说出“法律人的一千零一夜”。如你所知，《一千零一夜》是阿拉伯民间故事集，又名《天方夜谭》，与本书内容相映成趣，获得了大家一致赞同，本书遂名为《合同相对论：法律人的一千零一夜》。在我眼里，各位嘉宾就是神雕侠杨过和白衣飘飘的小龙女，他们讲的是律师、法务、科技创新中有关职业、专业和行业的精彩故事；而我就是风陵渡里火堆旁边的围观群众，流着口水听着故事，感到无比幸福。

额外福利

除阅读本书内容外，如果你想回看各期直播，扫描如下二维码回复“合同相对论”即可，还可获取一些动态更新的福利。[\[2\]](#)



法天使-中国合同库书籍、课程和工具简介

法天使-中国合同库（fatianshi.cn）是一家法律科技公司，由法律人和工程师于2015年创办，使命是建设中国合同标准，提高社会合同水平。

书籍。法天使-中国合同库出版了《合同起草审查指南：三观四步法》《合同起草审查指南：常用合同卷》《合同起草审查指南：公司卷》3卷本合同实务书籍，迄今为止，系列图书有超过10万读者，仍在各平台持续畅销。

课程。包括线上和线下课程，其中“21天线上合同实训营”一般每期21天，微信群陪跑，每期100—200人一起学习，已经举办数十期；线下“2天1夜合同实训营”，沉浸式学习，在各城市举办数十场。线上、线下合同实训营已经有超过1万名学员，仍在长期持续举办。

工具。中国合同库有超过20万注册用户，可在法天使（fatianshi.cn）网页、Word和Wps文档、法天使合同库微信小程序和法天使App等端口使用各项功能。用户可使用数千类标准合同模板、条

款库、法律法规库、工商信息库及工具箱，快速高效地起草审查合同。其中，嵌入Word和Wps的律师助手、网页端的合同生成器特别受用户欢迎。

标准与考试。2021年，法天使-中国合同库牵头制定发布了《合同起草审查指南团体标准》，并发起了“合同标准考试”，每年在各城市举办，越来越多法律人正在报名参加考试。

更多具体信息，请到“法天使”公众号或登录法天使-中国合同库官方网站（www.fatianshi.cn）了解详情。

[1] 法天使-中国合同库创始人，微信：fatianshi317。

[2] 稳妥起见，视频回放等资料只是本书附加资料，不构成本书的正式内容，如果未来因任何原因视频撤销或不再播放，不影响本书文字的完整，各方不承担相关责任。

序二 共创的奇迹

王艳丽 (Emi) [1]

封在家已经快两个月了，封控前的厨艺仅限于把生菜炒熟的我竟然可以让吃货儿子每天赞不绝口，这主要还是归功于“下厨房”App：每一道菜都有来自民间大厨不同的菜谱分享，包括食材调料的配比，烹饪步骤的详解，和各类独家温馨小贴士。即使是厨房小白，只要严格按照菜谱，也能做出色香味俱佳的菜肴来；不仅如此，小白们还可以通过测试不同的菜谱，不断地改良已有的菜品，上传属于自己标签的作品。有多少颗心在厨房里充满生命力地绽放，就有多少份色彩在“下厨房”里传扬和点亮他人。这份“共创”的力量在上海封控期间解决了我们全家的口腹之欲，也进一步引起了我对法律人通过“共创”凝结出集体智慧思考。

于我而言，“合同相对论”直播对谈正是一次自然生发、水到渠成，在心无挂碍的轻松交流与畅谈中完成的法律人间的共创尝试。它发端于脑洞极大、心胸极宽广、思维极其活跃、同时在人际链接方面极有天分的两个年轻法律人一打响指的“啊哈”时刻。在过去的大半年，两人像辛勤的小蜜蜂般，在各式美丽花园采集花蜜，用心酿造。可能一开始两人也不知道这个全新品种的蜂蜜会是什么口感、什么味道，然而酿着酿着，小蜜蜂发现蜂蜜的味道和功效不需要由小蜜蜂去预先定义，因为每一个细心品鉴的客人，都在蜜里咂摸出了不同的滋味：这是一份由小蜜蜂、花朵和品蜜人共同精酿出来的芬芳和甘甜。

法律人的共创对于法律共同体的建设和法律人影响力的提升究竟有怎样的好处？在思考这个问题时，我联想到了另一个问题：“智商爆表的章鱼，为何却没有先于人类统治世界？”其根本原因就是人类靠群居，将经验和知识提炼总结成智慧，一代代地传承下去，所以文明不断地站在前人智慧的基础上发展和更迭；而章鱼寿命很短，为了物种的繁衍，章鱼爸爸妈妈用牺牲自己的方式产下小章鱼，孩子们出生后就没见过自己的父母，只能靠自己去摸索大自然的生存法则，因此，整个章鱼世界的智慧也就只能囿于章鱼短暂的七年“鱼生”，没有传递，没有传承，更不可能有迭代。

因此，法律人影响力的提升无法单靠某一群体实现。面对我们共同面临的难题和法律人的明天，我们需要集体的智慧，而共创正是获得集体智慧的最佳方式：在共同兴趣爱好的吸引下，在共同梦想的牵引下，一群人在场内连接彼此的智慧，碰撞出火花，同时又传导到场外，发生新的化学反应，形成更有趣的场域，创新变革的可能性由此展开。法律人之间的交流也从过去的“小范围单点单项输出”转变为“去中心化无边界多向互动”。无意之间，让一个学习型组织在一群并不相识的人之间建立起来，让其中每一个个体学习的需求、成长的需求、解决问题的需求、被赋能的需求、自我实现的需求都逐一得到了满足。这是“合同相对论”创造的奇迹。

我想起十年前自己刚被晋升为中国区的法务负责人，战战兢兢、如履薄冰，四处寻找可以帮助我快速扮演好角色的经验和攻略。然而彼时，法律共同体仍在萌芽期，专注于律师和法务的法律平台还没有获得资本的青睐，“法律+科技”还是好几年后的事情，法律人也还是习惯于在相对封闭的自我空间里踽踽独行……这一现状在过去的七八年间发生了很大的变化。我受益于这种变化：从别的律师的分享里汲取

着养分、同时也愿意把自己成长中的经验和教训通过“合同相对论”这样的好平台，给到那些和十年前的我一样在寻宝的年轻人。希望合同相对论所引发的共创引力波，能够顺着它巨大的惯性，一周一周持续滚动下去，创造更多的奇迹。

[1] 米其林中国区总法律顾问，邮箱：emi_wangyanli@126.com。

- 职场篇

- 能言，更要善“战”
- 律师如何考虑自己的发展？
- 如何从新人带出“出圈”的法务部？
- 法律人职业发展的那些事
- 从业三十年“老法师”谈法务的道和术
- 史欣悦和Timini的对谈
- 法务与律师的自由切换

- 合同篇

- 合同全生命周期管理中的法律人
- 股权业务入门并不难
- IPO中无处不在的“合同们”
- 数据合规与数据合规业务中的合同

- 业务篇

- 商事仲裁的灵魂在哪里？
- 人工智能，能行吗？
- 商业秘密保护的热点问题
- 这些年大厂风控岗教会我的那些事儿
- 国际并购中的“惊”彩故事
- 注册制背景下A股并购那些事
- 特别返场之《劳阿毛并购新说》
- 争议解决新发展
- 婚姻家庭事这样的“传统”业务，到底香不香？
- 逼死法务与合规官的N个瞬间
- 企业员工舞弊风险的应对
- 与中国入世一同成长

- 技能篇
 - 法律人的知识管理与职业发展
 - 视频号打造律师个人IP，这事值得做吗？
 - 法务、业务、商务三位一体的谈判架构
 - 谈律师的定位
 - 谈汉坤知识管理建设的心得
 - 法律服务产品，究竟是怎么回事？

职场篇

能言，更要善“战”



踢米尼（Timini），某德国集团公司亚太区法务负责人，曾先后就职于外资律师事务所、美资公司、中法合资公司、德资公司。担任公司法务负责人期间，同时负责公司合规业务，在公司内部反腐败、反舞弊调查方面经验丰富。



更多法律电子书尽在 docsriver.com 商家巨力书店

Timini还专注研究谈判、演讲、培训等表达问题，是《**四步说服法：高效演讲、谈判、销售、沟通的秘诀**》一书作者。

Timini也是5000人成员的苏沪法律人俱乐部的发起人，公众号“见我”的主笔，“合同相对论”的联合发起人，圈内人称“T总”。

微信：**Timini1984**；微信公众号：见我。

踢米尼（Timini）

提到法务部的权威，不同公司可谓千差万别。以我的观察，确实有少数“说一不二”的法务部，也有一些毫无存在感的“小透明”。但更多的法务部像一个过了40岁的中年人：想攻，依然有望开疆拓土；欲守，也可勉强颐养天年。对每个法务也是一样：安守本分，或许能做到及格，无功无过。而想要有影响力，则必须不怕冲突，能言善“战”。

一、法务部的权威从何而来？

从旁观者的角度看，有些公司的法务部地位天然比较高。法务求职时，当然愿意去这样的公司，明明是支持部门、成本中心，愣是活成了甲方的模样。然而新人很少仔细想过，这种地位从何而来。

第一，与公司性质有关。

我自己在美国公司、合资公司与欧洲公司都工作过。以我自己和对身边朋友的观察（这种观察可能是不准确的，更可能是一种刻板印象），总的来说，美国公司的法务部普遍具有天然的权威。这种天然可能是基因上的：