

徐泰辉 / 著

# 推开 法务的 门

一本书  
告诉你，  
关于  
法务职业的一切

作序推荐

刘 鸿

北京浩天律师事务所主任、  
2021年钱伯斯全球法律指南：业界贤达

杨立新

中国人民大学教授、中国法学会  
民法学研究会副会长

高唤栋

联想集团副总裁兼中国区  
总法律顾问

马 强

公司法务联盟创始人

王 竹

四川大学市场经济法治研  
究所所长、法学院教授、  
博士生导师

付希业

北京浩天律师事务所管  
委会委员、畅销书《大律  
师锤炼计划33讲》作者

朱华芳

中化集团法律部原  
副总经理、天同律师  
事务所合伙人

李 强

中国政法大学法学院  
副教授、军事法研究  
所所长

郑 宁

中国传媒大学文化产  
业管理学院法律系主  
任、中国法学会法学  
教育研究会理事

洪祖运

智合创始人、董事长、  
首席执行官

蒋 琪

北京浩天律师事务所  
管理合伙人、董事局  
主席

糜志彬

阿里巴巴集团优酷诉  
讼部门原负责人

寄语推荐

按姓氏笔画排序

徐秦辉 / 著

# 推开 法务的 门

一本书  
告诉你，  
关于  
法务职业的一切

作序推荐

刘 鸿

北京浩天律师事务所主任、  
2021年钱伯斯全球法律指南：业界贤达

杨立新

中国人民大学教授、中国法学会  
民法学研究会副会长

高唤栋

联想集团副总裁兼中国区  
总法律顾问

马 强

公司法务联盟创始人

王 竹

四川大学市场经济法治研  
究所所长、法学院教授、  
博士生导师

付希业

北京浩天律师事务所管  
委会委员、畅销书《大律  
师锤炼计划33讲》作者

朱华芳

中化集团法律部原  
副总经理、天同律  
师事务所合伙人

李 强

中国政法大学法学院  
副教授、军事法研  
究所所长

郑 宁

中国传媒大学文化产  
业管理学院法律系主  
任、中国法学会法  
学教育研究会理事

洪祖运

智合创始人、董事长、  
首席执行官

蒋 琪

北京浩天律师事务所  
管理合伙人、董事局  
主席

糜志彬

阿里巴巴集团优酷诉  
讼部门原负责人

寄语推荐

按姓氏笔画排序

谨以此书献给我的父亲、母亲、妻子和女儿

# 序一

我的学生徐泰辉的作品《推开法务的门》一书即将付梓，嘱我作序，我欣然为之。泰辉读研，一直跟着我，刻苦学习，认真钻研，毕业论文获得优秀，我一直记得。他毕业后做了十余年公司法务，成绩显著，继而又做律师，在法律的园地里不断耕耘，都很有成果。他把从事公司法务的工作经验和职业经验进行总结，编写成书，多有睿智之论，相信对法务同行和其他法律人都会有所启迪。

市场经济是信用经济、法治经济。坚持市场经济方向不动摇，继续加强法治建设，打造市场化、法治化、国际化营商环境，就要依法平等保护各种所有制企业产权和自主经营权，完善各类市场主体公平竞争的法治环境。负责将上述理念落地执行的，就是在各类企业中辛勤工作的广大法务工作者。他们是信用经济、法治经济的践行者与守夜人，没有法务，企业主体的依法经营近乎空谈。他们是企业防控与化解经营风险的良医，没有法务，依法治企的理念殊难实践。他们是企业合法权益的有力捍卫者，没有法务，依法维权便难以开展。他们也是法律职业共同体的一环，在经济生活中处于法律职业共同体的最前端。

当下还有很多企业家尤其是民营企业并未真正认识到法务及其工作的重要性，不了解法务到底能解决哪些问题，没有发挥法务在风险化解与防控中的重要作用。其实，法务应该是企业家的良师益友，企业家朋友要了解法务、尊重法务、真正重视法务工作。同时，在法律职业共同体中，尽管存在法律职业共同体内部的职业流动与转型，但法务与法官、检察官以及律师互相之间也比较缺乏了解，法律职业共同体内部的职业流动与转型也没有那么顺畅，职业精神、理念的构建与形成也存在困难。

在法律职业生涯规划与教育方面，法律高校对学生的法律职业生涯规划与教育力度不够，效果也不尽如人意。很多法学毕业生因初入社会阅历不足，在择业以及职场初期会遭遇诸多挫折与困难。其中，对法务职业生涯的培训、探讨和关注更少，也缺乏对法学毕业生如何就职于法务的业务指导。

泰辉的《推开法务的门》总结其十二年法务职业生涯，将自己对法务职业的理解认识以及经验教训系统整理、编写成书，这对企业家了解法务工作、法律职业共同体成员之间的转型与交流以及法学毕业生择业都有很重要的意义和价值，因而向广大读者推荐本书，希望大家喜欢。

杨立新

中国人民大学教授

中国法学会民法学研究会副会长

## 序二

“隔行如隔山”，这句话哪怕在法律职业的内部也依然适用。从恢复律师制度起算，中国法律职业的充分发展才不过四十余年。作为新中国最早的一批律师队伍中的一员，我亲历了中国法律职业群体的成长壮大，也深切体会着法律职业内部不同工种的思维方式的分野。中国法律职业群体要成长为德国社会学家马克斯·韦伯所言的具有同质性的“法律职业共同体”，还需要彼此有更多的了解和渗透。

在现代企业中，法务是律师和企业连接的桥梁。这些年，法律职业共同体之间的沟通、交流、转型越发多了起来。我看到很多法务朋友在工作多年后转型成为律师，同时，也有很多律师朋友选择进入公司成为法务人员，一些法官朋友也会选择转型成为公司法务或者律师。我热爱律师行业，也鼓励和支持年轻人勇敢选择适合自己的职业，但是，一些初入律师行业的年轻律师对于企业法务的性质、工作内容、行为方式了解较少，以至于对他们更好地服务企业客户产生了一定的障碍。对他们而言，除了在实践中亲身摸索和体验，通过一些有价值的介绍法务工作与生活的专著或者作品来快速了解法务及其职业也是必需的。然而，比较遗憾的是，目前国内系统介绍法务及其工作的书籍甚少。

恰在此时，徐泰辉顾问请我就此书作序，我也饶有兴致地拜读了此书，深觉此书文风幽默、通俗易懂且内容实操性强，不仅能作为年轻法务朋友快速入门与成长的教科书，也可以作为从其他职业转型法务的重要参考，更有助于律师更好地了解自己最亲密的法务“战友”，提高服务意识和水平。徐泰辉顾问拥有十余年大型企业法务工作经验，他以亲身经历写就的这本《推开法务的门》，相信能为所有服务现代企业的年轻律师提供有益的启发。

每一行都有自己的价值和局限，都有其特殊的逻辑。我更希望所有有意转型为法务的朋友，在做出决定前看一看本书，充分了解法务职业的苦与乐，提前对工作方式和思维方式的转变有一个预期，这会对你做出正确的判断，或者在转型之后更顺利地进入角色，大有裨益。

同时，此书对企业家朋友亦是是有价值的。要知道，企业依法经营和风险控制都离不开企业家朋友对法务工作的深刻理解和支撑。我很高兴这本书能够顺利付梓，衷心希望徐泰辉顾问的律师职业生涯能够一帆风顺，也希望更多的朋友能够读到此书。

是为序。

刘鸿

北京浩天律师事务所主任

2021年钱伯斯全球法律指南评选出的业界贤达

## 序三

当今世界正经历百年未有之大变局，我们每个人都在见证着历史。新冠肺炎疫情的蔓延对全球经济、政治都产生了巨大的冲击和影响，世界局势复杂多变。在上述巨大影响之下，众多公司的战略布局、商业模式以及法务的日常工作也不可避免地要做出积极的调整和适应，甚至要经历阵痛。

外部环境的变化实非我们个体所能左右，但作为法务，我们在这样的背景下还是应当坚守以下四项原则，做到以不变应万变。

首先，法务的工作要以业务和结果为导向。法务与律师的基本区别就是法务直接服务于公司业务，法务比律师应该更加深刻地了解公司业务。法务没有其他客户，其唯一的客户就是公司。因此，作为法务我们要支持好、服务好公司的业务、业务部门及业务同事。此外，很多时候我发现法务朋友提出的建议看似美好，实则并不具有可操作性和可持续性，对公司管理层来讲意义不大。故此，以解决问题为核心、以结果为导向是所有法务朋友要牢记的原则。

其次，天道酬勤。作为法务，我们永远要把勤奋和努力作为自己的座右铭。一些从律师事务所的律师转型做公司法务的朋友总是期望追求工作和生活的平衡，恰恰是这点容易导致一个误区——很多人以为做公司法务会比做律师清闲，甚至很多老法务习惯于划水、摸鱼和躺平，这点相当危险。我见过不少公司法务负责人的工作压力和勤奋程度丝毫不亚于律师事务所的合伙人。我对自己和团队的要求也是一样——勤奋是第一工作原则。

再次，不唯上，不唯虚，只唯实。良药苦口，基于事实的真话一般不太中听。因此，一些法务朋友在工作时自然不自然地先去“揣摩上意”，总是先去考虑领导是不是愿意听、喜欢听。然而，法务是公司里的最后一道防火墙，如果我们法务都不敢说真话，公司其他部门还有谁敢说真话？此外，我们在分析、处理项目或案件时，一定要实事求是，要基于事实才能提供专业意见。但是一些法务朋友在对基本事实都没有了解清楚的情况下就贸然做出判断或结论，这是非常危险的，也是不负责的。

最后，法务一定要提升解决问题的能力。作为公司的法务负责人，我们一定要站在公司决策者的高度考虑问题，不能仅仅站在本部门的角度，或者局限在法律领域去思考。发现问题，分析问题，最终能够解决问题，这是优秀法务人员的核心竞争力。我们在职场上，经常会遇到一些专业的法务人员，他们能够敏锐地发现问题，能够透彻地分析问题，但不能务实



高效地解决问题。当一名法务在面临业务同事或老板的挑战时，不是简单地说“这事不能做”，而是告诉业务同事或老板“这事能够这样做”，那么这名法务就实现了从纯专业法律人士到复合型人才的跨越。

泰辉于十三年前离开四大国际会计师事务所，从税务与商务咨询师转型做法务。恰巧当初有缘相识，我招聘他进入某世界五百强公司的法务部，开启了他的法务职业生涯。因此，当他请我为他的大作《推开法务的门》作序时，我欣然应允。一览之下，颇觉解渴。此书文笔诙谐幽默，将泰辉自己在过去十多年的法务职业生涯中的酸甜苦辣都娓娓道来，真实细腻，且颇具实操价值。对有兴趣了解真实的法务工作生活，以及有志于从事法务职业的朋友们来说，这确实是一本不可多得的法务实践指导著作。泰辉在本书中所倡导的法务职场发展理念，也与我上面提到的四项原则不谋而合。故此，我强烈向广大法务朋友推荐此书，也期待能有更多、更优秀的此类作品涌现出来！

高唤栋

联想集团副总裁兼中国区总法律顾问

# 前言

2021年6月，我离开了曾为之奋斗过十二载的法务职业，毅然决然地加入了浩浩荡荡的律师队伍。回首这十余载职业生涯，我不禁感触良多。

曾经，在法学院毕业之前面临择业时，我手足无措，甚至不知该向谁求教，也不知该如何进行职业规划，直至懵懵懂懂踏入职场，方才明白过来人点拨的重要性，方知何为“听君一席话，胜读十年书”。故此，我想把我的法务职业生涯故事分享给法学院校的在校大学生，希望你们能在以后的择业与职场中少走弯路。

曾经，我从某四大会计师事务所离职，前路漫漫，不知路在何方，更不知向何处转型。我那时是多么渴望能有人帮我分析利害、指点迷津啊。故此，我想把我的法务职业生涯故事分享给打算转型做法务的朋友，希望你们顺利转型，在新的岗位实现自己的抱负与追求。

曾经，转型做法务伊始，面对业务同事充满狐疑的目光，我的内心充满不安与紧张。面对个别法务“老人”的无理挑剔、责难与“甩锅”，我心中充满愤懑却无处宣泄。作为法务新人，我当时是多么希望能够尽快进入角色，成为一名胜任的法务人员啊。故此，我想把我的法务职业生涯故事分享给法务新人朋友，希望你们能够尽快融入团队，书写自己的辉煌。

曾经，我见到过太多的民营企业朋友，因为对法务工作的不了解，做出了错误的决策，给企业带来了不必要的损失。我是多么希望这些朋友能够深入了解法务的工作内容以及一个称职的法务能为你和公司带来哪些帮助啊。故此，我想把我的法务职业生涯故事分享给企业家朋友，希望你们的公司无灾无难、业绩长虹。

于是，我不揣浅陋，想写一本系统反映法务职业生涯的书。不同于市面上其他关于法务的书籍，本书的特色是将目光投放到整个法务生涯，以通俗轻快的语言，将法务生涯娓娓道来——从法务的概念、特点、历史，到法务的择业、深造、晋升，到法务的跳槽与转型，再到法务的工作内容与技能养成，最后系统讲述了法务在执业过程中可能面临的风险与责任。

衷心希望这本书能够切实地给法学院校在校学生、打算转型做法务的朋友、法务新人朋友、企业家朋友带来支持和帮助，也殷切期盼能有更多的人读到这本书并从书中受益！倘有万一，欣喜之至！

- 第一章 法务这个行当
  - 一、法务是什么
  - 二、法务的历史有多长
  - 三、法务职业的特点
  - 四、法务职业形象
- 第二章 法务生涯面面观
  - 一、你离法务有多远
  - 二、法务职业与选择行业、公司及领导
  - 三、法务的分类
  - 四、法务的深造与晋升
  - 五、法务的跳槽和转型
- 第三章 法务的工作与技能
  - 一、法务的日常工作
  - 二、法务的人品
  - 三、法务能力培养
- 第四章 法务职业的风险与责任
  - 一、外部风险
  - 二、内部风险
  - 三、自身风险

# 第一章 法务这个行当

## 一、法务是什么

“法务”（legal）不是法官，也不是律师，更不是法师。法务就是法务，顾名思义，就是从事法律事务的人。“百度百科”对“法务”的定义是“法务是指在企业、事业单位、政府部门等法人和非法人组织内部专门负责处理法律事务的工作人员”。

依我的个人观点来看，“百度百科”这个定义有以下几点问题：

第一，我们所提到的法务更多的是指在企业中从事法律事务的人，事业单位、政府部门中从事法律事务的人对经济生活的参与度要小一些。比如，与企业中的法务相比，事业单位中从事法律事务的人每年起草、审核业务合同的数量一般情况下要少得多；再如，国家部委一般有政策法规司（局）之类的部门，但很少有人称呼里面的工作人员为“法务”。

第二，是否“专门负责”？并不绝对。君不见，在一些初创期的企业，负责法务的人很可能既做行政，又管人事，还管前台的妹子、收发室的大爷和茶水间的阿姨，甚至连笤帚和墩布对不上数了也要管。但你能说人家不是法务吗？我在做法务期间，还做过政府关系负责人、董事会秘书、董办主任、总经理助理等看起来也不是纯法律事务的工作。不仅在初创型公司里存在这种情况，有些大型公司的总法律顾问可能还做政府关系（GR），有的跨国公司的总法律顾问还统管人事、行政、法务等部门。故此，法务从事法律事务是肯定的，但是否“专门负责”可不一定。所以，刚入法务行当的职场新人，当领导“叫醒”沉迷于合同审核而不能自拔的你，让你陪同他会见政府部门前来视察的领导时，一定要露出愉悦且真挚的笑容。

第三，“法律事务”也不能做狭义理解。很多人以为法务只负责审合同、打官司这些事，其实，随着公司体量的增大和业务的日趋复杂，在一些大规模平台工作的法务做的可不仅仅是审合同、打官司的差事。比如，在中美贸易战的背景下，某互联网巨头的法务部门早就组建了负责进出口管制的团队；此外，在国内数据隐私合规越来越严格的情况下，他们也相应地组建了负责产品数据隐私保护的团队。后文再对法务具体从事哪些法律事务做详细阐述。

有鉴于此，本文将法务的定义做缩窄理解，即法务是指在企业中从事法律事务的人员。

## 二、法务的历史有多长

我作为受过法学科班教育的人，平时法学教科书看得多了，写文章开头言必称概念、特征，其后必赘述历史——恨不得时间跨越上下五千年，空间横贯五大洲。本文也未能免俗，我将对国内、国外法务职业的历史简要追述一下，以便大家从时间和空间的维度能更好地理解法务这一职业。

我国历史上最早何时出现法务这一职业实不可考，我翻阅甚多资料也未查出个所以然。新中国成立初期，一些企业内部开始设立法律室，企业内部法律顾问（即法务）制度开始在我国兴起。1956年，北京律师付志人成为企业法律顾问第一人。但是，1959年，司法部以及全国各级司法行政机关被撤销，企业法务建设工作也因此停滞，直至20世纪70年代末期。之后，法务行当春风吹又生。1979年，中国技术进出口公司设立法律处，标志着停滞了20年之久的企业法务重获新生。<sup>[1]</sup>

在我国，法务不像律师那样由司法部和律协进行管理且从业人员数量可供查询（据司法部官网2021年6月发布的统计结果，截至2020年底，全国共有执业律师52.2万多人<sup>[2]</sup>），因此法务的数量一直是个谜。上述司法部统计的结果显示，“公司律师”人数为1.61万人，但我们知道不是所有的法务都能称公司律师，故此，法务的数量要远远多于这1.61万人。根据国家统计局编纂的《中国统计年鉴2021》，截至2020年底，我国企业法人数量为25 055 456个（其中国有、集体性质企业合计474 023个，私人企业23 903 057个，外资及其他企业678 376个）。<sup>[3]</sup>我们保守估计一下，假设平均每100家企业中才会有有一家配备法务人员，那么，也有超过25万家企业有法务人员。<sup>[4]</sup>

提到国外法务，首先不得不提到美国法务的渊源。我还曾经就此闹过一个不大不小的笑话。好莱坞老牌影星马龙·白兰度、阿尔·帕西诺主演的电影《教父》（第一部）中有一幕非常经典：教父让其养子（同时也是柯里昂家族的军师）汤姆·黑根去约见好莱坞电影大亨华尔斯，以便让教父的朋友成为华尔斯一部电影的主演。汤姆向他介绍自己说：“I am a lawyer.（我是律师。）”华尔斯听罢趾高气扬且轻蔑地说：“I know almost every big lawyer in New York, who you are?（我差不多认识纽约的每位大律师，你算老几？）”汤姆回答：“I have a special practice, I handle one client.（我的执业情况特别，只为一位委托人办事。）”

看完这个片段的第一时间，我就联想到，“只服务一个客户，那汤姆的角色不就是柯里昂家族的法务吗？（尽管他的身份是律师）”，此后，我经常跟朋友开玩笑说《教父》里的

汤姆是美国法务的祖师爷。直到有一天，一位博学的法务朋友打断我说：“你可别逗我了，咱们先不提《教父》系列是文学作品，要知道这些作品描述的背景是20世纪50年代的美国纽约，而世界上最早在企业内部设置专业法律工作人员的是美国新泽西州的美孚石油公司，时间是1882年。”我当时竟无言以对，转而佩服得无以言表。末了，他还帮我挽回了一下尊严，说：“你也别垂头丧气的，至少最早的法务产生在美国，这点让你说对了。”

除了美国，北欧国家瑞典、荷兰、比利时的企业在内部设立法务部的时间也较早，如瑞典企业早在20世纪初就建立了法务部。出人意料的是，以法国为代表的南欧国家的企业法务在历史上则发展缓慢。<sup>[5]</sup>一般认为，亚洲国家日本是在20世纪60年代产生了公司法务。<sup>[6]</sup>

## 三、法务职业的特点

### 1.给我选择法务的理由

#### 1) 不离本行

“学一行，干一行”常常是比较难得的，尤其是对许多年来就业情况都不是很景气的法学专业毕业生来说更是如此。但作为法学科班出身的学生，在毕业踏入社会后面临与本专业并不是很相关的行业和职业时，内心往往会经历一些挣扎。比如，我本科时同寝的二哥，帅得跟当时热播的电视连续剧《流星花园》中周渝民饰演的花泽类似的，以至于我总是担心他将来如果从事较为严肃的法律职业时，他的颜值是否会成为一大阻碍（在较为庄重的场合，他的颜值容易“出圈”）。事实证明我想多了，他毕业后在一家国际著名药企做了销售。我研究生时同寝的一个同学毕业后从事的是金融行业，与法律的关系也不大。尽管他俩在各自的领域都发展得很好，但至今见我时还总是遗憾没有干老本行。

在学习了至少四年法学专业后，能在与专业知识相关的领域开展工作，从某种角度来讲也是一种幸福。因为从事本专业的工作不仅仅意味着至少在理论层面不用再面对很多陌生的知识，还意味着自己的校友资源也会在执业领域得到更好的发挥。就拿我来说吧，我硕士研究生毕业后从事的第一份工作是在国际四大会计师事务所的某家做税务及商务咨询工作，可以说跟之前所学习的民商法专业没有“半毛钱关系”。这导致我在入职后的一段时间内极其不适应——我现在还记得当时在四大职场人必去的BBS（网络论坛）“雁渡寒潭”里被一些四大前辈半开玩笑地称作“小朋友”时的场景，而彼时我在“中国民商法律网”BBS里还是个小有名气的版主（花名“六脉神剑”），曾经一度还较受众多师弟师妹的错爱。此外，在办事层面，当我在税务局跟专管员进行艰难沟通时，出身税务专业的同事早已通过自己的校友资源获得了更多的信息，从而更顺畅地解决了问题，不禁令我汗颜。

#### 2) 生活和工作平衡

对许多职场人来说，“生活不止眼前的苟且，还有诗和远方的田野”，随着他们年龄的增长、家庭的建立，白头搔更短，他们不仅工作中奋力拼搏，也愿意花更多的时间在家庭、健康和自己爱好上面。

对比法官、检察官、政府公务员和律师，法务职业在一定程度上可以满足工作与生活平衡的需求。应该这样说，因为法务身在职能部门而不是业务部门，所以大部分法务在勤勉敬

业的情况下，工作压力相对来讲小于其他法律职业。

当然，凡事并不绝对。在一些民营企业、互联网大厂，公司和老板要求较高，加班频繁，想要在获得体面收入的同时拥有闲适的生活实属奢望。我认识的一位检察官出身的大哥，曾加入国内某著名大厂成为法务，其后因为工作繁重，退而求其次，选择了一个中型公司做总法律顾问，实现了工作与生活平衡的愿望。

### 3) 收入尚可

据相关报道，我国企业法务人员中，年薪不足10万元的占21.80%，年薪在10万~25万元的占45.86%，25万~60万元的占21.05%，60万~100万元的占6.02%，100万元以上的高薪法务人占4.89%，法务薪酬的中等分位水平约为17万元。<sup>[7]</sup>这种收入水平放在我国还是可以的。此外，根据行政薪酬数据公司Equilar发布的《2019年总法律顾问薪酬趋势》分析报告，财富1000强公司总法律顾问平均薪酬为260万美元，比上一年增加3.7%；男性总法律顾问的收入比女性收入高出18.6%。<sup>[8]</sup>这个收入就相当令人心动了。在我国的一些知名企业里，如华为、阿里、腾讯等，据我所知，法务人员的收入还是很优厚的。

### 4) 进可攻，退可守

法务这个职业进可攻，退可守，可从容转型。对一些不安于现状或因职场遭遇天花板而想去尝试更多可能性及实现更多社会价值的法务（如我本人），可能会转型去做律师。这样的例子在我身边屡见不鲜。我有一位法务朋友，他原来是某知名公司法务部的维权负责人，曾经做得风生水起，在圈子里颇有名气。他当初进公司时赶的节点不错，拿的股票较多，几年过后也实现了财务自由，而且他如果继续做下去还是有一定发展空间的。但他有更大的抱负，就是拥有一家自己的law firm（律师事务所），并在文娱行业做出一番事业来。故此，他在职场巅峰时期毅然选择离职，创办了自己的律所，令我敬佩不已。

还有的法务选择参加法院公开招录或公务员考试，从而顺利转型成为公务员，在另一个平台上实现自己的价值和理想。我以前有一位女下属，她就选择离开北京回到老家法院做了法官，工作安稳，生活平衡。

## 2. 一些缺憾

### 1) 较为依赖行业、公司及领导



世上没有完美的事物，法务职业也是如此。法务职业的第一个缺憾就是较为依赖所处的行业、公司和领导。

为什么说法务较为依赖所处行业呢？老话说得好，“男怕入错行，女怕嫁错郎”（其实女也怕入错行，男也怕娶错媳妇），因为毕竟个人在大势面前总是蚍蜉撼大树、渺小如尘埃，无法抗拒，更无法扭转大势。行业发展的规律就是一个大势，毕竟如同每个自然人一样，每个行业都有自己发展的周期定律，有自己的“成住坏空”——成长、壮大、衰老、凋谢，非常正常。在择业之初，你所选择的是朝阳行业还是夕阳行业，毋庸置疑，结局肯定是截然不同的。如果你选择的是朝阳行业，就好像买股票买到低点，随着这个行业的逐渐成长，如果行业越发展越好，身处其中的你必然也会跟着水涨船高。就像“小米”创始人雷军先生曾经说过的，站在风口上，猪都能飞起来。

以金融业为例，就像圈内常说的，2004年左右的时点进入了券商行业，2008年之后的时点进入了信托行业，2010年之后的时点进入了私募行业，都会让你获得很好的机会。如果选准行业，那么很显然，你在一个很好的时点进入了这个行业，就能充分地享受到这个行业高速发展所带来的红利。以我自己这些年的经验来看，同样的学历背景，聪明才智也差不多的人，只是由于择业的时候进入了不同的行业，十年过后，甚至都不用十年，他们在各方面都产生了非常明显的差距，这个就是择业之初自己的选择所带来的结果。

选择好行业固然很重要，然而，你所选择的平台毕竟是具体的公司，公司其实也是至关重要的。即便行业再不好，里面也有做得非常不错的公司，员工会有很好的待遇。反之，也有行业虽然很优秀，但公司在行业里边属于排名很靠后的公司，员工过得也比较苦闷。作为承载法务职业生涯的平台，公司的成败很大程度上决定了法务生涯的成败。我有一位法务朋友，她原来在某“红圈所”<sup>[9]</sup>做律师，后来决定转型做法务。她第一份工作去了某知名IT公司，结果她所在的业务条线内部创业失败。迫不得已，她只好跳槽去了某家较为知名的互联网公司。结果没多久，这家公司资金链断裂，老板出逃海外，公司连正常发工资都成了问题。她无奈再次跳槽，这回跳到了一家知名国企，结果没过几年安稳日子，这家国企竟然破产重组了，她又面临着再次择业的窘境。人近中年，这几次失败的跳槽对她打击很大。

除了行业、公司这两个因素，领导这个因素同样非常重要（我父亲就经常说人生有四个“难得”——好父母难得，好配偶难得，好领导难得，好子女难得）。因为即使行业、公司再好，但是如果你所遇到的领导既不能言传身教带领你去成长与提升，也不能提供机会给你锻炼，甚至该领导自身的人品、管理能力、专业能力、情绪控制能力等都很差，那么无论如何，这都不是一个好选择。

后文我们会详述如何尽量选择好的行业、公司及领导。

## 2) 职业瓶颈较为明显

什么叫作职业瓶颈呢？我个人认为，个人价值增长、学习机会、晋升机会、薪酬空间上升受阻且很难突破就叫作“职业瓶颈”。

在刚进入法务这个行当的时候，你可能会自我感觉良好，因为有很多的工作机会（不信你可以去那些招聘网站上浏览，有很多初级法务的职位）。如果你有机会进入较好的平台做法务，各种薪酬福利起点就会很高。例如，如果你一开始就进入了优秀的欧美外企或者是国内比较顶尖的互联网大厂，你的薪酬福利是有相对优势的。但是随着年龄、阅历、工作经验的增长，你会发现，当你从法务助理（或专员）逐渐升到法务经理、高级经理、总监、高级总监、副总裁等，越往上走，职场这个金字塔留给你的空间就越小。因为好的坑儿（猎头一般把岗位叫作“坑儿”，源自“一个萝卜一个坑儿”这句俗语）自然有人占着，况且好坑儿本来就并不多。坦率地讲，世界五百强企业，总法律顾问也只能是五百个。此时，再回头看那些在你毕业的同时选择做律师的同学，从收入上，你的内心可能难以平衡：虽然这些同学刚入职时很辛苦，与他们相比，你的生活和工作比较平衡，收入也有保障，但是十年之后，他们可能已经年入百万了，做得好的人年入千万也不在话下。<sup>[10]</sup>

## 3) 职场角色重要性一般

在公司中，法务部门与人力资源、财务、行政部门一样，都属于支撑部门或职能部门，最终还是要为业务部门服务的。而在公司里，谁创造利润谁就有话语权，并享受更丰厚的利益分配。法务的本质以及在整个公司中的角色定位，就决定了法务的重要性与创造收入的业务部门无法相提并论。即使在最优秀的公司，法务也是比较边缘化的。有时，还不仅仅是边缘的问题，曾有人形象地说，法务部门的尴尬在于本身属于边缘部门却往往处在公司政治斗争的漩涡之中。在一些小公司里，尤其是处在初创期的企业，赚钱第一、生存为先，公司领导一般也不太重视法务，经常是事前防范不重视，事后“擦屁股”的时候才想起来找法务，处理不好还埋怨法务能力不济。

从收入角度讲，业务部门是赚得最多的，而法务在整个公司收益分配的链条中无疑还是处于弱势的。举个例子，每到发年终奖的时候，法务一般会多拿一个月的工资，有的大平台法务会拿相当于几个月工资的年终奖，但是估计很多人不知道，有的游戏公司里年纪轻轻的业务人员拿了年终奖后直接买房交首付去了吧。



更多法律电子书尽在 [docsriver.com](http://docsriver.com) 商家巨力书店

从晋升的角度讲，我们常常看到这种情况，法务与业务同事相比，晋升难度更大。与业务部门的同事开会时，你会发现业务部门的领导通常很年轻（互联网公司尤其如此），除去个人能力及机会因素，其实还是因为法务并非公司核心部门。我之前的一个下属，他后来去了一家国内互联网大厂做法务。他是1987年出生的，在我看来还是年轻人。但当他发现与他对接的业务部门领导是1995年出生的时候，内心不禁五味杂陈。我在某公司负责业务线法务工作的时候，看到一位与我差不多年纪的业务同事一年内连升两级，而集团法务部的法务常常是两三年升一级都很难，并且普遍级别较低。

因此，我看到身边的一些法务朋友最后还是选择转到了业务部门，其中有一些还做得有声有色。

#### 4) 专业面太狭窄或太分散

通常，在较大规模的公司，由于法务部门人很多（像阿里、腾讯、字节跳动等，法务动辄上百人甚至是几百人），这就导致每个法务的分工很狭窄，工作领域特别细。给人感觉每个法务就像一颗螺丝钉一样，各管一摊，除了这摊其他的基本上什么也不管。这就往往造成一个后果，越工作到最后，法务的价值感就越低——你只对自己所负责的很狭窄的一小块领域很了解，除此之外的领域都不是十分清楚。

反之，在小规模的公司里法务能做的事情会有很多。如果你在一个不大的民营企业从事法务工作，这种民营企业可能规模很小，只有几十位员工，甚至有可能只配备一个法务人员。这时候，就需要你是一个综合性法务，诉讼、非诉都要做，从最简单的起草、审核合同到投融资、并购、IPO等业务，你都有机会接触和参与。但实际上，因为你所做的范围很广，那么你的精力就必然很分散，可能很多时候都需要外部律师的支撑，专业度就很难提升上去，所以很难称得上具备专业性。

此外，我们会看到，有的大平台出来的法务，在他跳槽去小规模公司的时候，可能会面临一个尴尬。例如，他以前在大平台专做维权（诉讼或行政投诉），而到了这家小公司必须起草、审核合同，这并不是他的强项，很多都要重新学起。而小公司的法务去大平台面临的问题则是自己以前做综合性法务时涉及的领域很广泛，但很多今后就不涉及了，所以以前所积累的相关知识和经验也从此近乎荒废。

### 3. 法务VS其他职业

每一种职业都承载一个人的人生梦想，人各有志。择业时能做自己热爱的工作是最完美