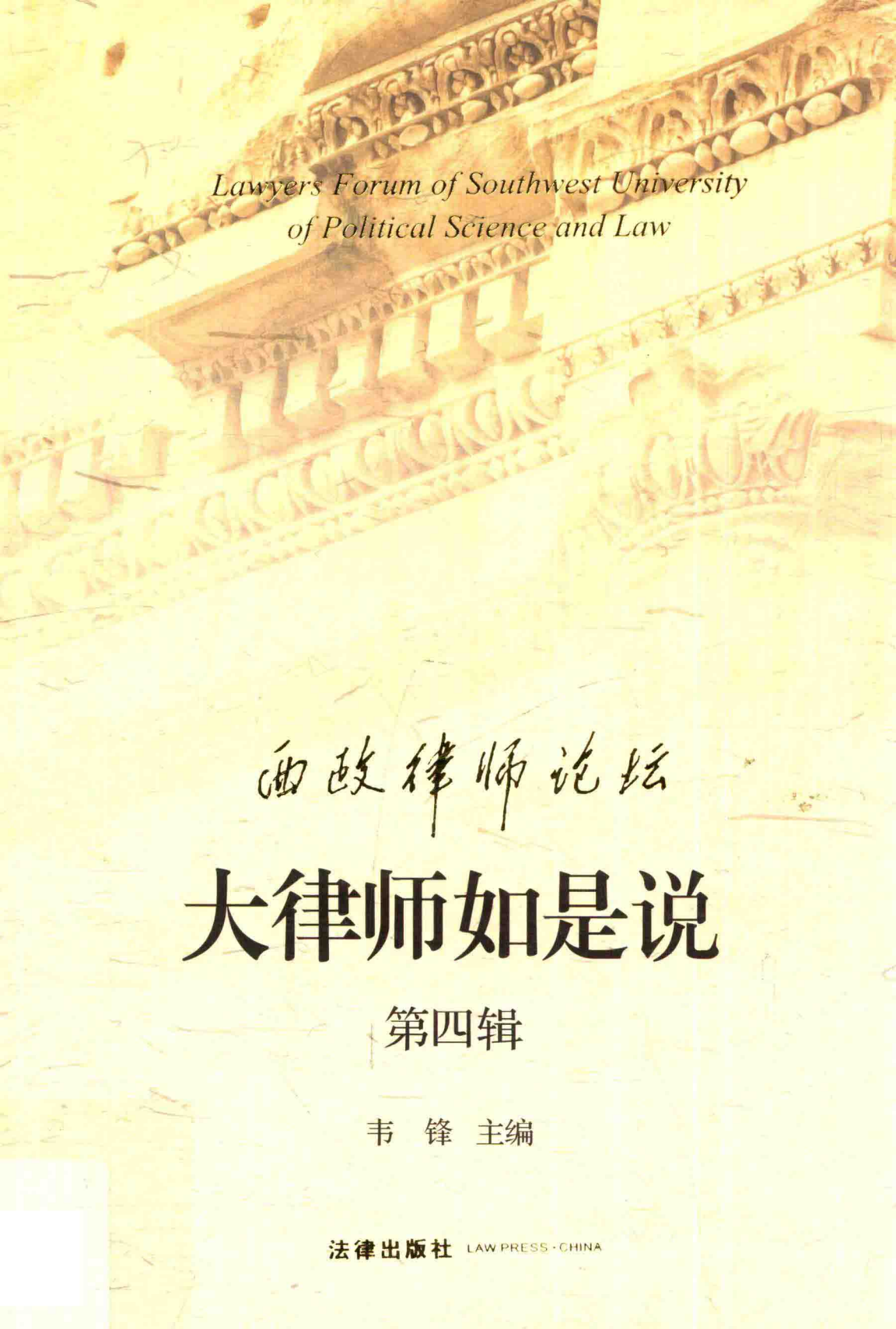




*Lawyers Forum of Southwest University
of Political Science and Law*

西政律师论坛

大律师如是说

第四辑

韦 锋 主编

法律出版社 LAW PRESS · CHINA

*Lawyers Forum of Southwest University
of Political science and Law*

西政律师论坛

第四辑



大律师如是说

主编 韦 锋

编委会

邓 斌 郭星亚 李 燕

王 群 龙光美 张 雪

法律出版社 LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

大律师如是说:西政律师论坛. 第4辑 / 韦锋主编.
—北京:法律出版社, 2015. 12
ISBN 978 - 7 - 5118 - 8633 - 0

I. ①大… II. ①韦… III. ①律师—工作—中国—文集 IV. ①D926.5 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 325423 号

大律师如是说:西政律师论坛(第四辑)
韦 锋 主 编

编辑统筹 法律应用出版分社
策划编辑 李 群
责任编辑 李 群
装帧设计 马 帅

© 法律出版社·中国

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 北京京华虎彩印刷有限公司
责任印制 翟国磊

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 19
字数 298 千
版本 2016 年 1 月第 1 版
印次 2016 年 1 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)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

网址/www.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、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 8633 - 0

定价:48.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

序

西政才俊二十万,除学界、政界、商界校友群星闪耀外,校史辉煌的背光中,还有一部分来自于律师界,一丝一缕,乍看细微柔弱,集束后却光芒万道,炫丽瞩目。无论在华丽名都,还是在偏远小镇,西政律师群落都蹚出了一条条艰辛而务实的正义之路,为新中国的法治建设披荆斩棘,不辞劳苦,不计得失。

2010年,西政律师校友联谊会萌生于母校开始“律师论坛”,一来达成理论与实务之双向交流;二来为在校学弟学妹提供社会世相的观测视角;三则可促进校友间互动合作,共谋西政复兴大计。

既名之为“论坛”,除去奉献心力智慧外,还涉及联络、协调、申请场地等各类烦琐细事。所幸,经过校友会等部门沟通,各期论坛如期如愿成功举行,为校内学子开辟了一道新的视窗,也在西政与社会之间搭建了一座坚实的桥梁。

特别需要说明的是,每一期论坛所有费用均由主讲人自己承担,费心劳力,奔波往返且无分文报酬,令人感动——西政能有今日之繁盛,与校友此种奉献精神可谓息息相关。

2012年,国家批准西政成为首批卓越法律人才教育培养基地,唯愿西政律师论坛乘此东风,局面大开,渐臻佳境,成为国内具有优势竞争力的学术品牌。

《西政律师论坛》(第四辑)付印在即,应校友会之邀,拉杂数语,略表谢忱。

是为序。



目 录

第三十六期	法律顾问在企业价值创造中的角色定位 / 1 王玉亮 山东中强律师事务所主任
第三十七期	非诉业务 / 21 ——年轻律师的奶酪 王 晖 北京市金杜律师事务所合伙人
第三十八期	提升3Q, 突出重围 / 47 刘春雷 上海刘春雷律师事务所主任 叶 萍 上海刘春雷律师事务所党支部书记
第三十九期	马航事件法律问题研讨 / 79 徐国建 上海邦信阳律师事务所主任 庞正中 中华全国律师协会副会长, 北京金诚同达律师事务所创 始合伙人
第四十期	法治民主的文化考量 / 105 李德文 湖南崇民律师事务所主任
第四十一期	“十大杰出律师校友”报告会 / 129 郭星亚 广东星辰律师事务所首席合伙人 李 庆 北京尚公律师事务所主任 王玉亮 山东中强律师事务所主任 韦 锋 重庆百君律师事务所副主任 刘红宇 北京金诚同达律师事务所创始高级合伙人

	毛凌霄 北京市中银(南京)律师事务所执行主任
	朱 山 贵州贵达律师事务所主任
	刘 辉 广东君言律师事务所主任
	宓雪军 浙江裕丰律师事务所主任
第四十二期	从讼师到律师:传统、现实中国的双重忌讳及其破解 / 167
	范忠信 杭州师范大学教授,法治中国化研究中心主任
第四十三期	律师的知与行 / 197
	朱 山 贵州贵达律师事务所主任
第四十四期	律师,一个充满坎坷和希望的职业 / 223
	虞仕俊 江苏开炫律师事务所主任
第四十五期	变革时代下的律师发展 / 251
	黄 山 广东广悦鸿鼎律师事务所主任
第四十六期	律师执业应具备的职业素养 / 263
	陆咏歌 河南金博大律师事务所主任兼首席合伙人
	附录 / 292
	编后 / 298

法律顾问在企业价值 创造中的角色定位



王玉亮律师

主持人：韦 锋，西南政法大学法学副教授

西南政法大学律师校友联谊会常务副会长

重庆律师协会刑事专业委员会主任

主讲人：王玉亮，山东中强律师事务所主任

主讲人简介

王玉亮 80级校友,山东中强律师事务所主任,西南政法大学山东校友会会长,中华全国律师协会战略发展委员会委员、山东省政协委员,全国优秀律师,山东省优秀律师,西南政法大学“十大杰出律师校友”。

王玉亮律师在公司事务、企业改制、企业策划以及资本运行、公司上市、资产重组、国际投资等领域有较深的造诣,具有上市公司独立董事任职资格,现担任多家大型企事业单位的法律顾问。其个人专著《律师事业与文化管理》(山东大学出版社出版)在律师管理方面率先提出了文化管理的思想,荣获司法部“司法行政干部业务培训优秀教材三等奖”荣誉称号。

王
玉
亮

同学们,老师们,大家好!在这个春暖花开的季节,在阳光明媚的春天里,我们将会听到王律师有关企业法律顾问定位和技能的专题讲座。王玉亮律师有丰富的法律经验,他是许多上市公司的独立董事,这跟他长期作为企业法律顾问,对企业法律文化、法律事务作出的贡献是密不可分的。他在公司事务、企业改制、企业运作、公司上市以及资产重组、国际投资等法律领域都有很高的造诣。

王
玉
亮

谈起企业法律顾问,大家都不陌生,但是企业法律顾问在法律人的生活 and 事业中定位、地位和作用是需要思考的。我们生活在一个社会里面,必须对这个社会有认识,我们要看眼前利益,又要仰望星空。我曾经思考过国家提出的百年梦想问题,百年强国梦好像是这样构成的:第一个三十年的时间自1949年到1979年,中国共产党通过强权专政建立一个强大的政权;第二个三十年自1980年至2014年,以经济建设为中心建设了富强的中国;再用三十五年的时间以依法治国和法治中国为目标,建立一个法治的国家,百年梦想实现!我也希望大家考虑一下,在新的历史阶段当中,我们正处在建设法治社会和法治政府的伟大时代,我们为此等了30年,师弟师妹们摊上大好事了。我曾经的梦想是,国家领导人是学法律的就好了,现在,我的梦想实现了。当然,我还在做另一个梦。中国共产党六十年当中做了两次重大决议,一个是十一届三中全会,七九年搞的改革开放;第二就是十八届三中全会全面深化体制改革。

我把其中几部分说一下,第二部分要推动企业完善现代企业制度,在第八点当中支持非公有制经济,鼓励有条件的私营企业建立现代企业制度。第二是推动发展中国建设,第三十节规定建立法律顾问制度,完善律师职业保障体系和违法违规的查处制度。当然,第九部分法治中国涉及三个大的问题,其中一个是中国律师的生存环境和基础问题,把政府法律顾问写在中央文件里面,这为中国律师业的法律服务市场打开了一个无限的空间。这是我为什么要谈企业法律顾问问题的基础,以中央文件的方式,确定了全面法律顾问制度,它包括政府法律顾问、事业单位法律顾问、国有企业法律顾问和民营企业法律顾问。最近,山东省政府已经以文件在全省确立实行法律顾问制度。

法律顾问律师业务到底在整个律师业中是什么地位和作用,我用一个构图

来说明。国民经济的发展可以分出三个产业，第一产业农业，第二产业工业，第三产业服务业。我把中国的法律服务市场也分为三个产业，第一产业法律顾问，第二产业诉讼，第三产业非诉讼法律服务。企业法律顾问为第一产业，是我们的基础业务，第二是诉讼，第三是非诉讼。没有第一产业不稳，我们一个人身兼五家法律顾问，按每家年收费5万元计算，一年25万元就已经定了的。也就是说，企业法律顾问是我们这些法律人从事律师服务看得见、摸得着，而且能保持我们持续性发展的业务，有了它我们就不会慌。所以我们一定要注意，企业法律顾问在律师事业当中起到我们的生存和保障作用。第二个无诉讼不富，有时候一个诉讼案子，有可能收几十万上百万，但它具有相当的或然性。

法律顾问、诉讼业务和非诉讼之间的关系用一个三角形来表示，他们之间是相互有着内在联系的，你发现企业法律顾问单位有诉讼业务，它同时可以产生非诉讼业务。只要我们服务好，企业发展好，这个企业可能发生上市业务，资产重组业务，企业改制就能给我们带来第三个业务。因此可以这么说，企业法律顾问工作是我们法律执业人和律师要做的基础性工作。它将决定我们的生存，决定我们的未来，决定我们的未来。

企业法律顾问到底对我们的律师事业和法律地位起到什么作用？山东省一共在册的企业143万家，我们全省律师服务不到百分之五，像这么庞大的法律服务空间和体系，是我们非常好的未来和市场。

公司又称现代企业制度，做好法律顾问工作我感觉现在最难的是我们的知识结构问题。从事企业法律顾问的律师，我们懂得《公司法》，我们懂公司吗？公司是《公司法》吗？我曾经到一个企业去推销法律顾问，领导说你是律师吗？我说是。他第二句话说我讨厌律师，我曾咨询了律师七个问题，他说了八个不可以，都是违法的，并且我最后一个问题说出来他听不懂。我们现在的的问题是，企业家的语言我们听得懂吗？公司是工商管理科学，而公司法是法学范畴，这是完全不同的知识和语言体系。当我们服务一个企业的时候，我们竟然不知道公司是什么！所以这是摆在我们面前的一大困惑和难题。我真的希望大家有时间，特别是研究民商法的师弟师妹们，有时间应该去研究法律调整的社会关系，不仅

学习公司法,也要学习公司知识。只有这样,我们才能适应市场要求。我们年轻的律师到有的企业去讲,我给你干法律顾问吧,企业家就问你给企业干什么?你有纠纷,我可以给你打官司。法律顾问的定义是什么,《律师法》规定的律师业务中一是规定了为企事业单位提供法律服务,二是单独关于诉讼代理的规定。企业法律顾问严格意义讲不应是诉讼业务吧。法律人的特质和基本的思维定式是对概念的准确把握和表达。就像有些年轻律师去应聘,我问为什么当律师,他说当律师自由。我对此总是不解:你自由在哪里,你能自由地去出庭吗?你能自由撰写文书吗?一个法律职业人,你自选择了法律就再也不会会有随便的自由了。你身上打着律师的烙印,就有很多的问题需要去思考。《公司法》仅仅是企业法律顾问中的法律之一,企业法律中的法律应该指的是公司法律体系,实际上遇到的第一部法律是《工商企业名称登记管理暂行规定》,而不是《公司法》。我们要按照《公司法》去定章程,我们还适用《商标法》、《税法》,甚至是《刑法》。所以在我们的法律当中,公司法律是体系,而不是简单的《公司法》。希腊哲学家柏拉图说过一句话:时间是什么?你不问我的时候我知道,你问我的时候我不知道。顾问是什么?顾问是幕僚和智囊,是为别人出谋划策的。

企业法律顾问服务什么?第一个我告诉大家,我们为企业提供法律顾问服务时,是为企业和企业家服务,特别是为企业家服务。你和企业家打交道,你的法律服务就好做了。企业是先有了企业家,才有了企业,才有了员工。我认为《劳动合同法》是一部恶法,它颠倒了基本的逻辑,是先有了员工,才有了企业和企业家。大家一定要弄明白做事先做人是什么意思。我肯定大家通常的理解是,做事先做好人,好人肯定先做一个有道德的人。告诉大家做事先做人这句话包含三个层面:第一,做事你要先去找到决定这个事的人,当你去做这件事的时候,你一定要考虑这个事由谁来决定它,然后请那个人帮你,这不解决了吗?第二,做事先做人,做这个事你必须得有团队,你必须把很能够做事的这些人构成团队;第三,做事先做人,如果你做事当中,某个人干扰你的事业,你把这个人给“做掉”。

第二个我们在企业做法律顾问服务的时候,要参与股东会、董事会和管理决

策会议，主要从决策的角度上为我们的企业提供法律顾问服务，预防法律风险。

第三个在企业的法律风险服务当中，我们要去服务人力资源法律服务体系。一个企业是由不同的社会关系组成的，不只是劳动关系。一个企业，劳动者也不都是弱势群体，有时候一个员工会把一个企业搞垮的。我们组织四名律师用4个月研究《劳动合同法》，然后出了一个报告，为企业设计了预防劳动纠纷的114个法律风险点。我们一般的法律思维方式是，企业需要什么，我们服务什么。这句话似乎在理。但实际上对吗？咱们用的苹果手机是因为咱们的需要而去设计的吗？著名的苹果手机的设计商征求过咱们的意见吗？人们称我们是律师，是法律之师啊，因此，我们要引导客户的法律需要。今天是3月15日消费者日，我时常提出一个概念，消费法律的概念，我们是专家，我们不应仅问企业家需要什么？应当是我们设计法律产品让企业家消费，像法律人那样思考，像职业人那样去工作，像专家型的法律人提供法律服务。我们一定要走在企业家的前面，一定要告诉他们，我们创造他们的需要。

另外，我们在为公司提供法律服务的过程当中，有一项法律年度体检报告制度，这是我们创造的一个法律服务，我们给企业进行全方位的法律服务，然后提供一个体检报告，我们把年终的总结报告放在一起给客户。我们律师的服务应该是优势差异化、法律产品化、服务程序化、产品有形化。我说一下法律产品化的问题。我们有些律师通常是这样，接听一个电话，问人家你有什么问题，然后人家说了，你这个问题是这样的，有三个问题，1、2、3，解答完了，拜拜没了。法律知识是我们的智慧，是我们能够赖以生存的基础，能够表现我们价值的东西，我们怎么能两下子一分钱没要就完了呢？因此我们必须要学会法律的产品化。法律的条文只是原材料，加上你的智慧就成为产品。我们学习的法律知识这个原材料加上我们的智慧就成为产品，加上我们的交流就成为艺术品，它的附加值是不一样的。包括我们在给企业干法律顾问的过程当中，我们每年都有一个报告是书面的，我们把一年来，审查的合同，做的事情，都要整理成册。我们收费十万元，但是按照收费标准，一共做了多少事，列了一下我们应该收36万。明白是为什么了吗？

企业法律顾问如何持续经营和控制的问题。法律职业人应该怎么服务？从另一个角度来讲，就是为企业家创造价值。但真是这样，法律顾问有无限的空间可以去做，包括我们第一个关于公司形态的法律风险的防控，我们给企业很大的价值。一个公司的形态有有限责任公司，有股份有限公司，有个人公司，有合伙，有合资企业，还有个体工商户，每一个企业之间都会涉及内部交易的成本以及它的经营风险。但设立公司过程当中，在什么地方注册，这是你智慧的另一个表现。你们为企业去注册公司，是非常有创造性的工作。比如说把公司设在高新区，把公司设在保税区，还有把公司设在创业园，把公司设在大学生创业基地。现在如果你想让一个公司在短时间内能够去创造利润，而不交税的话，你完全可以使用大学生创业基地。我这样告诉大家，是因为从事企业法律顾问的人员和从事商法的律师们，我们的思维一定要宽，我们有太多给企业创造价值的机会，企业价值的创造应该来源于我们，企业法律顾问是在为企业创造价值、创造利润。我想我一讲大家都知道，关于公司的发展，你要设定一些发起人协议，如果没有协议，今后公司股东之间很容易产生竞业禁止，还有公司法的章程问题。你只有在这么一种状态下，去为企业的发展提供法律服务的过程当中体现法律特有的智慧和能力，企业家才不能失去你，你也失去不了他。所以我们在企业、公司发展当中，一定要发挥法律职业人的思维和智慧。

关于如何开拓顾问单位的问题。我个人认为，青年律师和年轻的法律工作者有能力开拓顾问单位。这句话一语道破。你的市场不在外面，你开拓的市场在哪里呢？是向内，在你的团队里面，你要开拓顾问单位就是律师事务所的合伙人。一般老律师他们手里有很多资源，他们很想找一个人为他们帮忙的，他们找不到。现在问题是我们的青年律师，一到一家律师事务所去就很想展现自己的水平，同时展现自己的能力，能够证明自己的价值。我可以告诉大家的是，成功与个人的奋斗没有多少关系，与他的选择和平台有关，与他和什么人打交道有关。今天让我说实话，我的实话有些是不对的，如果不对，请大家批评指正，如果大家可以认真思考。所以，我觉得我们每一个人都是管理者，这句话，我从三个方面来解答：

第一，要管理好自己。一个管理不好自己的人，永远得不到别人的尊重，也得不到别人的认可。一个不自重的人何以被别人尊重？中国人有一句成语，“自助者天助”。同学们，我们过去有一个观点，机遇是为有准备的人而设的，错了，守株待兔的时代结束了。现在兔子一看，人们都在那儿围着木墩呢，我肯定不能再往上撞了。因此，机遇不是为有准备的人而设的，机遇是为抢夺机遇的人而准备的。干律师的人必须要有攻击型思维方式。我们一定要清楚地认识到，每一个人自我的管理者，律师的业务必须你自己积极和主动去做，否则无事可做。第二，要管理好我们周围的人脉资源，我们所有的团队一定要为我所用，现在的问题是年轻的律师眼中无人脉。同时我们要注意我们的资源，我们要管理好社会资源，没有资源，你就没有事业；没有事业，你就不可能成功。社会学家有一个统计方法，让每一个人写十个你比较亲近的人的名字，然后把年收入的平均数写你的名字边上。结论是，你朋友的收益就是你的状况，他们的平均数就是你的收入。因此，认识什么样的人，就决定你做什么样的事。实际上，我们认识的人当中，85%的人对我们意义不大，只有15%的人对我们有作用，在15%的人当中，有5%的人将决定你的命运。因此，你应当用95%的时间去寻找5%的人，并和他在一起。我曾经说过一句话，叫“三个行”，其一你要行，其二你认识的人要行，其三你认识行的那个人说你行，你就行了。第三，要管理好你的上级。这句话很难为大家，要管理好你的上级，什么叫管理？管理就是实现一种资源配置，满足一定需要。这就是管理的意义。我想问一个问题，你的领导他有需要吗？你知道他想什么吗？你知道他要做什么吗？你知道他现在需要什么，要具体解决什么吗？像韦锋这样著名的律师事务所的主任，第一个他有头脑，他想有人懂他的人生，他想有人去懂他的思想，他想有人懂他为什么要干这个律师事务所，他想有人懂他现在遇到什么问题，他需要有人去给他填补空白。所以，当你在一个企业的时候，真正服务的那个单位，那个领导的心思你懂吗？我们到了一个单位以后总要去挑毛病，这也不行那也不好。我们到了一个单位去以后，应迅速了解单位的流程、组织结构、企业的宗旨、面临的问题，我应该怎么办，如果我是领导我怎么办。我时常和我们的律师说，一个人的成功和你的心态是有关

的。我要做一件事,我要做山东省著名的律师。我就会把山东省好的律师列出来,他们在干什么,为什么这么干,哪些需要我学的。所以,人的心有多大,人生的舞台就有多大。“态度决定一切”,这句话大家都知道,但是知道怎么用吗,对我们有意义吗?所以,我们要管理好我们的上级,管理好我们的老板。当他苦闷的时候你知道;当他有目标和计划时,你是他重要的执行者。所以,我们必须思考,当你是一个律师事务所主任的时候,你同样思考着像我这样的问题吗?所以,我想对大家说的是,我们应该是一个管理者。还有,在经营一个律师事务所和企业法律顾问的时候,我们一定要用法律顾问的思维方式,要学会讲课。我认为语言和律师实务问题是我们的基础课,语言有三种,书面语言、心理语言和口头语言。为什么今天韦老师一定让我打上领带?是怕我没有品位,所以打上领带就有品位,所以服饰的问题是一种语言,一种表达,一种尊重,我们穿西服的时候,可能就不会随地而坐,我们穿休闲服的时候可以随地而坐。所以,服饰对一个人内在的修养将会起着影响作用。

最后给大家讲一个故事,甲乙两个人为了找工作,到了一个村里去,发现没有水供应,他们两个人决定去为这个村里面挑水,一担水十块钱。时间一长,甲对乙说:“这种办法不行,我们今天挑一担水挣十块钱,如果我们病了怎么办?如果我们不能干了怎么办?我有一个建议,能不能从泉水那里弄一条管道,只要维护了管道就有收益。”乙说:“这个工程太长,不如一天挑一担水。”结果两个人意见不一致,甲就去修一条管道,乙继续挑水。时间长了以后,乙因为长时间挑水累病了,就没法挑水了。甲有了管道,只要维护着管道,他的财富就源源不断。我们律师为社会提供法律服务就像甲乙挑水,诉讼业务带有偶然性,我们有案子就收到费,没有案子就没有收入。企业法律顾问业务就是我们法律服务人要修的一条管道,如果我们把这个管道修好,只要维护了这条管道,作为法律人的事业,财富就不断地供应给我们。希望大家在未来的道路上一路走好,同时把你们的管道修好,因为国家从政策层面上已经给我们创造了一个管道的机会,同时现在有大量需要管道的地方,而我们现在很缺乏的是修管道的人。

我觉得你讲的一些干货,可能让同学们、让一些律师受不了,太干了、太尖

锐、太现实，有时候我都有点觉得受不了，我都觉得仿佛前面那些年都是糊里糊涂过日子，我们都是做律师，我怎么觉得你做律师这么清醒呢？让我耳目一新，好些地方我都是第一次听到这么一些说法，比如你说的现在两部恶法，我原来认为《劳动合同法》是不错的，保障劳动人的安全，虽然做律师的过程当中有时候感到很纠结。比如我给一家企业做法律顾问，就有一个员工从2010年开始跟企业打官司，到上个星期为止，我统计的不完全是我经手的，他提起的已经有48件，企业拿他没办法。不仅是企业拿他没办法，法院也拿他没办法，因为《劳动合同法》就保护他，只要是劳动者提起仲裁，提起诉讼，法院就得受理。这个人太聪明，同一件事情反复提起诉讼不太合适，每次诉讼略微改了一点，比如第一次说你欠我加班工资3.5万元，回头他又提第二次诉讼，你欠我加班工资3.8万元，这个立案很简单，原来只需要交5元，现在是50元，他眼看着诉讼不成立，到了中级法院了，他说我要撤诉，怎么撤诉呢？我一撤到底，我把上诉和起诉全部撤诉了。结果隔一段时间又起诉了。所以，你说这是一部恶法对我还是有触动，毕竟劳动者的利益还是要照顾的。给企业做法律顾问，就是为企业服务的，刚才说到我给企业做法律顾问，不是为企业服务的，是为企业的老板服务的，给企业的董事长服务的。企业是个法人没思想、没耳朵，你再怎么着只有董事长听得见、看得到。所以你这个想法对我很有启发。我准备下一次在签法律顾问合同的时候，我把董事长拉到前面来，我不仅给企业做法律顾问，我还给私人做法律顾问，而且是免费的，我可以把这部分钱加到企业法律顾问里面去。

我们平常都是讲第一、第二、第三产业，把第三产业作为服务业，你刚才列了一个三角形，你说我们律师服务也有三产业，第一产业是法律顾问，第二产业是诉讼，第三产业是非法诉讼，这个说法很新颖。我们律师群体当中有这么一种普遍的观念，认为一个律师，不管是资深的，还是刚入行的，只要有诉讼业务我就可以扎根了，我可以把基本的经济基础奠定下来了。而诉讼当中法律又没有规定什么样的律师才有诉讼资格，才有出庭的资格，只要是律师都可以出庭。但是，我们也听到律师当中有很多抱怨，就是出庭律师他会感觉到这个工作很不好做。如果有同学们曾经参加过论坛的话，凡是前面的律师谈到诉讼业务的时候，实际

上他的主要的注意力不在讲这个诉讼业务该怎么去做,主要就讲我们在做诉讼业务的时候遭受了何等不公平的待遇,我们律师权受到了侵害,无法得到保护,言谈当中受尽了委屈。我看你讲法律顾问的时候一点委屈都没有。当了法律顾问什么场面都敢碰,假如说我们一个律师手头真的有这么几个法律顾问单位的话,不管收费多少,基本生活需要就解决了,只有温饱解决了,你才有这种精力才有想法寻求发展。现在很多律师刚入行,温饱问题还没有解决,要让他去发展,确实从心理上就有很多压力。你这个主张,我一定要学好,我准备调整一下我的思路,我也向你学习,把法律顾问作为我们律师的基本课题,然后在这个基础上去发展企业法律顾问的延伸业务。比如说咱们做了一家企业法律顾问了,一年收了十万元钱,如果企业有官司的话,我们再延伸一个诉讼费,企业另外设立分公司的话,我们再延伸出非诉讼业务。

不过话说回来了,法律顾问也不是这么好当的。刚才老同志说了,法律顾问通常是掌握在老律师手中。年轻人也没有多少经验,也没有给企业做过顾问,你既要顾,又要问,当我们一个律师学的是法律,要给企业家提供法律服务的时候,这个隔行的问题怎么解决,你要指点人家这个企业当中有哪些风险,但是你对各企业经营管理不了解,尤其你没有参与过企业经营管理,这个跨行的问题究竟怎么解决呢?

王
玉
亮

这个问题是法律职业人要面临的问题,我讲这么几个方面:

第一个方面是靠自己去学习,特别学商法的同学们,你们一定去读几本公司管理方面的书。

第二个方面就是参与一些总裁班的学习,现在各个大学都有总裁班,这个总裁班很有意思,你认识这些同学,建立同学关系以后,人生当中有两个关系是对你的事业很有帮助的,一个是同学,一个是战友。这两个关系甚至比夫妻关系还牢固,特别是上不同的学,你们和一个班的总裁都是同学,又建立一种人群关系,同时他在上课的时候,他会请一些专家、教授去讲一些当前企业存在的问题,包括市场学、组织心理学、商业模式,还有如何进行融资等这些专业知识,这样你就能掌握这方面的知识。