

isionary
Lawyering



跨越

律师执业思维 · 方法 · 规划

Think, Practice and Plan with Vision

华滨 著

这是一本关于律师如何成长的书，但律师的思维方式、执业素养和职业规划同样适用于其他行业



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

Visionary Lawyering

跨越

律师执业思维 · 方法 · 规划

Think, Practice and Plan with Vision

华滨 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

跨越:律师执业思维·方法·规划/华滨著. —北京:
法律出版社, 2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5118 - 6816 - 9

I. ①跨… II. ①华… III. ①律师业务—中国
IV. ①D926. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 204155 号

跨越:

律师执业思维·方法·规划
华滨著

编辑统筹 法律应用出版社
策划编辑 薛 晗
责任编辑 薛 晗 慕雪丹
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 固安华明印业有限公司
责任印制 翟国磊

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 15.75
字数 248 千
版本 2015 年 1 月第 1 版
印次 2015 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 - 6816 - 9

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)

给翻开本书的你

亲爱的朋友：

虽然我们不相识，但借此机会对您能拨冗翻阅此书表示万分感谢。

1990年代末到21世纪初，我曾在中国某综合律师事务所执业，深感中国法律制度特别是对律师执业的保护方面存在一些不合理且尚待提高的地方。执业几年后，我赴美完成法学硕士和法学博士学位。之后，我在中美两地国际所、专业所和中资大型律师所执业多年，曾任国际律师、合伙人和某跨国公司驻华总法律顾问，有机会接触大量的中国和国际律师，为不少中国律师由于缺乏系统的职业训练而限制其成长而深感不安，因此萌发了创作本书的想法。

中国走出去，需要企业国际化，而企业国际化，离不开中国律师国际化。律师国际化不仅需要语言能力和交易能力，更需要对中西文化的精准把握和运用。卓越的法律专业能力能把律师提升到服务合伙人及公司法律主管的高度，但只有超强的服务及沟通能力才能把律师带到客户合伙人及公司核心管理层。国际律师执业特点是细致严谨，服务特点是周到，服务标准是尽可能让被服务者只做“1+1是否等于2”的判断，或是单项选择，或者什么都不用做。这是非常高的服务标准，它不仅是国际顶级律师执业思维，更是跨国公司高级管理人员的交流模式。

《跨越：律师执业思维·方法·规划》是一本关于法律执业素养及职业规划的书，它是一本可能带领你进入法律职业金字塔顶端的书，又或许是一本能让你真正理解律师行业 and 了解自己的书。它揭开了国际顶级诉讼律师和交易律师的思维习惯和工作方式的面纱，但更重要的是，它不仅告诉你如何像顶级律师一样思考，而且引导你像顶级律师一样执业和规划，从而最大程度发挥潜能，实现自己心目中的职业理想。

中国律师处在一个有梦想、有空间的时代，相信很多年轻的律师都有成为国际律师的梦想。这梦想并不遥远，选择阅读本书就是梦想的开始，而如果您在实践中能根据自身的性格特点和工作性质，按本书内容逐步提升服务能力，相信您已经趋向并会很快会达到国际律师的服务水准。

愿本书能带给您启发！读书快乐！

冀与您真诚交流：visionarylwyering@gmail.com

从法学毕业生走向优秀律师

美国洛克律师事务所国际合伙人 童樟茂

华滨写此书之前,我们就如何培养新人问题交流过很多次意见:华滨是出于神圣的责任感,而我是感叹每年来申请工作的人多但符合要求的却少,许多有潜力的新人由于缺乏某些东西而失去了很多机会。最后我们共同的结论是如果有人在这些年轻人的成长过程中点拨一下他们该多好!

我非常赞同“take ownership”这一说法,但很遗憾我们的汉语“主人翁”一词并不能完全传递英文说法的内涵。在美国律师事务所里,“take ownership”之所以重要是因为美国律师界极其注重个人声誉。美国大型律师事务所里的淘汰机制不是“按时保质保量”,而是“按时超质超量”:前者保证你平庸,后者才使你卓越。“take ownership”意味着哪怕是起草一封简短的电子邮件,不多一字,也不少一字,更不会有模棱两可的用词。只有相信并珍惜该种声誉体系的人,才能完全体会到“take ownership”的意义,才能如华滨在本书中描述的,在完成任务时,穷尽其智慧和时间。如此,年轻律师才能得到前辈的信任,获得更多的机会,以最快的速度成长。

本人在律师生涯中很幸运,在跨进大型律师事务所之后,得到许多前辈的点拨,逐步形成正确的价值观和责任感。回想起来,二十年前大家都刚起步,书店里找不到一本实用的律师职业成长指南。自己是按照古人勤能补拙的策略,用主动加班加点的方式,赢得机会,得到指点,最后在大型律师事务所中立足。

但是,并不是所有律师的起点都是在大型律师事务所。如何完成从法学毕业生到优秀律师的过渡有许多不同途径。研读此书,相信一定能给许多律师界的新人启发。

如何成为律师中的“金领”

卡塔尔石油国际中国区法务总监 于亨利

律师业是现代法律职业的核心组成部分。在西方,律师是法律从业者中的金领,是许多法学专业学生、法律从业者甚至法律行业外人员向往的职业。

然而,中国律师行业的现实情况却并非如此,尤其是不同执业领域的律师收入差距很大。一般来说,从事传统国际法律事务、大型交易服务、资本市场等高端领域的律师的收入大大超过从事传统民事及一般诉讼业务的律师。

因此,在中国经济全球化的背景下,成为从事国际法律事务的律师,跻身顶级律师之列,做律师中的“金领”,便成为许多年轻律师或法律专业学生的梦想。

然而,现实情况是,在中国传统法学教育和律师培养制度下,由于老师及律师的实践经验所限,中国法学院和一般律师事务所无法提供全面且符合实际的国际律师执业的教育和培训。即使是在学术著作方面,也缺乏由有真正国际执业实践经验的律师所著的高水平律师教育和培训著作。

有基于此,本书在律师教育方面具有很高的实用价值。在本书中,华滨律师以国际化的视角,在律师成长和培训的关键节点上提供了细致到位的分析,在体系和细节的各方面都体现了英美法学教育和国际法律执业的特点,如苏格拉底式的准备、故事化的诉讼以及法庭辩论式的商务谈判等,为律师的培养和成长提供了很好的指导,是中国法律专业学生、律师成长非常实用的参考书。

我与华滨在美国法学院学习时相识,后来又经常交流法律执业中的心得,深知华滨功底了得。华滨是美国法学院的优等生,是法学院国际比较法 Law Review 的编辑,同时又具有在中美两国法律执业的丰富经验,在美国顶级律师事务所为大型跨国公司的多项跨国交易提供过法律服务。他深谙中美两国的律师执业的差异,尤其是中国传统法学教育、法律执业环境下成长起来的律师与国际律师在执业水

平和素养方面的差距。对于如何成长为国际律师,他也有亲身经验和体会。更重要的是,作为一名目前仍在美国执业的律师,他愿意在百忙之中静下心来,将他重要的执业经验和心得整理成书,与成长中的中国律师和法学院学生分享,实在难能可贵。

相信本书一定会对中国法律人的成长大有裨益。

自序

2013年,中国政府提出了强国复兴的“中国梦”概念及蓝图,这引发了我作为一名法律从业者对中国律师梦的思考:在“中国梦”的概念下,律师应该如何定位及实现个人职业梦想。

记得我在20世纪90年代中后期刚进入广东省佛山市一家综合性律师事务所开始法律生涯的时候,很羡慕那些在国际交易、大型工程、合资项目和大型诉讼中叱咤风云的律师,也很好奇如何才成为那样的律师,总觉得这些律师的工作神秘,遥不可及。我在执业初期,怀着对普通法系国家执业律师工作的好奇,观看了美国电视剧《The Practice》(中文译为《律师本色》)。虽然明白影视作品的戏剧色彩很多,和现实有一定距离,但我观后还是对美国法律重程序及重对抗的特点有了深刻的印象,很惊讶和羡慕美国律师在庭审上能有如此大的权利和作用。由于我当时正代理很多刑事辩护案件,意识到中国刑事辩护中不重程序给辩护律师带来巨大的不便,于是就心里梦想着什么时候我们中国的刑事辩护律师能有更大的权力和空间在刑事辩护中对抗检察机关,更好地维护犯罪嫌疑人/被告人的合法权益。^①

带着这样的梦想,通过在佛山一家综合律所将近6年的律师实习及执业的扎实工作,我踏上了赴美求学之路,用4年时间获得美国法学硕士和法学博士学位。毕业后在中美两地律所的工作经历让我有幸参与到涉及大型中资能源企业的跨境交易和跨境诉讼项目,并在一些重大经济合作项目中担任中资公司的国际事务负责律师。这些经历让我明白,面对世界级的诉讼或交易律师,中国律师成为国际级律师的梦并不遥远。

^① 令人欣慰的是,从2012年新颁布的《刑事诉讼法》第二次修正案第54条关于非法证据排除规则和第53条关于排除合理怀疑的证明标准的规定可以看出,中国刑事诉讼法的改革部分借鉴了西方普通法系国家的证据排除规则和证明标准。我们因此也有理由乐观地相信在未来的律师刑事辩护过程中,会有更多的关于吸收西方普通法系国家给予犯罪嫌疑人有权保持沉默(Right to Remain Silent)和有权对抗(Right to Confrontation)等内容的讨论,从而进一步推动中国刑事诉讼法的改革。

毫无疑问,中国律师的执业水平达到国际专业水准会对国家的法治及经济建设起到举足轻重的作用。尽管不同国家的法律制度及执业方式不尽一致,但优秀律师的执业标准在全球范围大体相同,这也是顶级国际律师事务所在全球范围内的竞争力所在。我们的企业走出去了,变成了总部位于中国的跨国公司;我们的国家也提出了强国梦,并逐渐在世界政治和经济舞台扮演着越来越重要的角色;但我们中国的国际律师队伍的国际化看似落后于我们企业的国际化,因为这些大型中资跨国企业在国际商事的法律服务上大都还是依赖于传统的大型美国或英国国际律师所。因此,作为法律从业人员,我们也应当思考如何实现中国律师的强国梦。

律师行业和其他科技及生产行业不同:前者一般不涉及专利和复杂的制作工序,它更多的是关于处理法律问题和服务客户的方式,它的核心竞争力在于律师提供产品质量的高低,即法律建议内容、提供的方式和如何服务客户及社区。

或许因客观条件限制,我们的律师或学生不一定有条件出国留学,我们也不一定有可能会到顶级的国际律师事务所工作去获得国际律师的实际工作经验。但是,只要我们有一颗追求的心、开放和灵活的态度,加上果断的行动,就能从我们每天工作的细节入手,逐步成就有中国特色的国际律师梦。我梦想着,也坚信:在不远的将来,中国律师的普遍执业水平能达到国际专业水准,获得全球同行的认可,代理广大中国及世界各地客户,活跃在国际商贸和争议解决的舞台。

要达到甚至超过西方发达国家优秀律师的执业水准,我们需要做的是从思维和执业方式入手提升,这样做是有可能在较短时期内通过训练即可达到全球顶级律师的行业标准,当然前提是不考虑工作语言为英语。我在中、美两国律师事务所执业多年,曾多次在诉讼、公司、并购、证券等领域和中美两国顶级诉讼和交易律师合作,并曾担任中国某证券律师所国际事务合伙人及某跨国公司驻华公司总法律顾问。这些经历促使我写下这本书,希望从实务角度给读者带来思考和借鉴,共同进步。我也希望有更多对中国律师成长有负担和担当的国际律师投入如何提高中国律师执业技能的这样一个课题,为中国律师走向国际舞台这一伟大的目标共同奋斗。

本书所有内容均属信息性质,不构成任何形式的法律建议。本文所提及的法律由于定稿到出版的时间差,存在变化的可能。读者应及时查阅并核实最新的法律。如果有任何法律问题,请咨询有执业资格及专业能力的律师。

非常感谢法律出版社戴伟先生和薛晗女士对本书从构思到成稿的大力支持以及慕雪丹女士对本书后期制作的有力帮助,他们的鼎立协助使得本书的创作得以顺利完成。

Contents | 目录

第一篇 律师执业思维与技能

- 第一章 律师执业思维 / 003
 - 第一节 主人翁精神 (Ownership) / 003
 - 第二节 苏格拉底式准备 (Socratic Preparation) / 019
 - 第三节 时间紧迫感 (Sense of Urgency) / 023
 - 第四节 及时回应 (Responsiveness) / 028
 - 第五节 优化事务 (Prioritizing/Multi-tasking Skills) / 031
- 第二章 律师的执业方法 / 037
 - 第一节 故事化的诉讼 (Story-telling Litigation) / 037
 - 第二节 交易型谈判 / 040
 - 第三节 防诉及交易型的合同审核 / 049
- 第三章 律师的执业知识 / 054
 - 第一节 筹建法律文本库 / 057
 - 第二节 建立知识结构 / 073

第二篇

律师的沟通技巧

- 第一章 律师专业沟通的定义 / 111
 - 第一节 专业仪表 / 111
 - 第二节 专业情绪 / 116
 - 第三节 审慎专业 / 119
 - 第四节 专业形式 / 121
 - 第五节 专业内容 / 123
- 第二章 客户沟通和管理 / 124
 - 第一节 获得聘任 / 124
 - 第二节 获得信赖 / 127
 - 第三节 客户管理 / 129
- 第三章 律师所内部沟通 / 132
 - 第一节 团队工作 / 132
 - 第二节 律师所内部关系 / 132
- 第四章 公司法务的沟通 / 136
 - 第一节 公司管理层需求 / 136
 - 第二节 满足管理层需求 / 137
 - 第三节 公司法务团队建设和管理 / 138
 - 第四节 各类关系处理 / 138

第三篇

律师职业规划

- 第一章 律师职业类型 / 143
 - 第一节 诉讼律师 / 143
 - 第二节 商务律师 / 147
 - 第三节 公司法务 / 149

- 第二章 律师职业特征 / 151
 - 第一节 优秀律师的特征 / 151
 - 第二节 客户合伙人的特征 / 154
 - 第三节 服务合伙人/高级顾问的特征 / 157
 - 第四节 法务主管的特征 / 158
 - 第五节 公司法务的特征 / 159
- 第三章 律师职业规划步骤 / 161
 - 第一节 律师职业晋升路径 / 161
 - 第二节 律师职业规划原则 / 176
 - 第三节 法学院学生的职业规划 / 182
 - 第四节 非法学院本科生的职业规划 / 191
 - 第五节 了解自己 / 192
 - 第六节 听从内心呼唤 / 198
- 第四章 律师求职和面试 / 200
 - 第一节 求职渠道 / 200
 - 第二节 面试技巧 / 202
 - 第三节 笔试 / 203
 - 第四节 谈判 / 204
- 第五章 律师跳槽 / 205
 - 第一节 执业律师—高级律师—合伙人 / 206
 - 第二节 执业律师—合伙人—公司
法律主管—公司高管 / 206
 - 第三节 其他跳槽 / 207

第四篇 如何成为国际律师

- 第一章 英文学习 / 211
 - 第一节 确定用途 / 211
 - 第二节 确定实力 / 213
 - 第三节 执行计划 / 213

第二章 出国读书 / 217

第一节 确定用途 / 218

第二节 确定实力 / 220

第三节 执行计划 / 223

第三章 我的国际律师路 / 228

第一节 中国律师 / 228

第二节 美国律师 / 232

第三节 跨境执业 / 233

后 记 / 235

第一篇

律师执业思维与技能

律师执业素质和修养的高低直接决定了律师执业水平和我们为客户提供法律服务价值的含金量。

虽然中国现代律师制度发展还处于较为初级的阶段,但中国高速增长的经济对中国律师提出了更高的要求,同时也提供了更为广阔的舞台。中国律师是有追求的,了解并执行国际级律师执业标准会利于中国律师成长。当然,需要指出的是,本书列出的标准对大部分律师而言可能是上限,即使是在发达国家,比如说在美国,并不是所有的美国律师事务所都会按此标准执行,尽管很多顶级的美国的律师事务所都是按这种标准或者更高标准要求其律师为客户提供高质高效的服务。因此,在实践中,律师可根据客户类型和律师所的文化及个人身体状况和性格做适当调整。但可以肯定的是,律师服务应始终围绕着客户的合法需求,并不断超越客户的期望值,这样才会使我们更有机会在激烈的法律服务竞争市场中脱颖而出。

有读者可能会质疑,目前中国客户性质和律师收费模式使大部分中国律师没有动力去提供顶级的服务,因为达到顶级服务质量需要大量的时间,而按件收费的确使部分律师不想花费更多的时间去提高质量。毫无疑问,这是一个阻碍律师提供最高水平服务的有利抗辩。但是,如果律师的眼光是长远的,其提供的服务会不断超越客户期望值,即使短期看来好像“亏了”,但从律师和客户关系长远发展角度看,这样的投资是值得的,因为律师自己内在价值也增长了。在按件收费的体制下,如果中国

律师能创造出顶级的法律服务模式,那将是中国律师制定全球服务标准的一天,因为传统的观点认为固定收费制会制约律师提供高质量的服务。目前美国有不少公司也开始喜欢按件固定收费模式,但要求律师仍然保持高质量法律服务。我期待着中国律师有一天能够创造出这种高质量的按件收费法律服务模式。

本篇介绍律师如何按国际标准形成专业的执业思维习惯、运用专业的执业方法及掌握专业的交易知识和能力。执业思维习惯是根基,决定了律师执业方法和顶级服务方式;执业方法是标尺,确定了律师在诉讼、交易及合同审核三大块执业领域的全球质量标准。交易知识和能力是羽翼,能帮助中国律师走向国际交易。

第一章 律师执业思维

高度专业的律师执业思维是律师执业高度的基石。思维定式决定行为方式。在律师服务行业中，“专业”是律师圈中使用频率很高的词汇。不管是在律师事务所内部的工作表现，还是服务客户的过程，又或者是和其他法律界同行打交道中，专业的表现是赢得声誉和尊重的通行证。专业表现在律师业界是可以定位的。为把抽象的“专业”一词具体化及变得有操作性，本章围绕着专业服务这一中心思想，从主人翁精神、苏格拉底式准备、时间紧迫感、及时回应和优化事务这五个方面，从理论和实践的角度阐述如何形成国际律师的执业思维。

第一节 主人翁精神(Ownership)

律师之所以能够成为社会行业的精英，成为高收入的社会群体，和其主人翁精神是分不开的。相信不少年轻的中国律师甚至是合伙人都很好奇：为什么刚毕业的美国华尔街国际律师事务所的律师年收入能达到16万美元。主人翁精神是这些律师精英执业思维习惯的共性。主人翁精神是国际律师事务所对律师的基本要求，它奠定了律师服务的基础。根据我多年的实践和观察，顶级国际律师事务所的律师执业思维模式如出一辙：他们对自己负责的法律事项都视为一件完美艺术品，在其制作过程倾尽智慧和时间，以主人翁的心态完成该艺术品。

律师需要首先学习和掌握的是这种精神，由于中国律师业发展时间不长，不少优秀的中国法学院毕业生甚至是在中国大型律师事务所执业多年的律师都不一定完全具备这样的素质。可以毫不夸张地说，具备了主人翁精神，律师至少在专业意识上已经达到和优秀合伙人及跨国公司高级管理人员一致的水平。

在律师工作中，主人翁精神的行为表现为：行为人应当(1)穷尽其智慧和时间去完

成其所能及的工作;(2)不出现不合理地依赖其他同事或上级来加工、翻新或重新进行法律研究和分析或监督;(3)采取积极主动的工作态度和方式;(4)对其负责递交的工作成果承担全部责任。换言之,作为一名执业律师或是准备成为执业律师的学生或工作人员,应当以一名执业律师的标准来要求自己,对上司和客户交代的事项勇于担当作为一名独立律师的责任,作出独立判断,并将其交付的成果视为最终成果。

判断一名律师是否对其工作成果承担主人的角色,我们可以从上述定义四个要素加以判定,具体内容如下。

一、时间和智慧的穷尽

不少律师在时间许可的情形下,未能穷尽其智慧和时间,就匆匆交付工作成果。如果年轻律师在执业之初没有养成穷尽时间和智慧的习惯,容易形成不求精良的惰性,很可能对其日后执业潜能的发挥和职业上升空间带来不利影响。即使年轻律师的工作单位没有这么严格的要求,但律师如果能够在每项工作上都能穷尽其智慧和时间,该律师一定会通过时间和业务量的积累而不断发掘、提升其执业潜能,创造出更多的服务价值,进而获得更高的报酬以及为自己的职业生涯空间制造出更多精彩的机会。

要达到穷尽时间和智慧,律师可以遵循不假定及不断检查的两个原则,并执行追求完美、自我挑战及可以更好的三个标准进行检验。

(一)不假定(原则一)

随意假定的危险很大,有时会导致律师给出错误的法律建议。随意假定是思维不严密,甚至可以说是“偷懒”的代名词。

例子 1

我们在某数据库或某法律法规汇编找到某法律条文,不能想当然就认为该条文一定适用于待解决的事情,也不能想当然就认为所查找的法律条文一定是最新的且是有效的。我们应该做的是首先调查该法律是否仍然有效,然后分析该法律是否适用于待解决的具体事项。可以想象,如果对拟适用的法律没有从实效性和实用性做完整细致的核查,没有从立法原意及目的到具体主管部门如何适用这两个角度分析,那么由此推断出来的法律结论有可能是站不住脚的。而如果客户依赖于律师不准确的法律建议作出了某商业决定,事后被证明该律师的法律建议存在瑕疵,造成了客户的损失,律师将面临过错追责和赔偿的风险。