

## 十秘诀帮你轻松做法务



作者：罗纳德·F·波尔

罗纳德·F·波尔曾任新西兰公司律师协会的会长，公共或私人组织的法务总监，为法律部门和律所提供法律顾问服务。

外部律师通常认为公司法务可以不用受按时计费之苦。然而，事情并非看起来那样光鲜。新入行的公司法务或者准备涉足其中者，应该会对我总结的公司法务工作的10个秘诀感兴趣。

1. 成本与利润。律所里，律师是利润来源的关键。公司里，律师是费用的中心。如果你看不出两者的区别，请反复读这句话。没有公司不了解两者的区别。这就是为什么好的法务部门都以其对公司业务的影响程度论成败，例如，他们关注的是对盈利能力的影响，而不是工作小时数或者法务开支。

2. 为了节省三分之一的成本，你必须足够优秀。法律服务外包费用是内部解决的3倍，外包还是内部解决，你得二选一。选择外包，对于外部律师来说，意味着他们要证明自己有能力强做好每项工作。选择内部解决，你必须确保你的能力可以和外部律师相媲美，只有这样公司才会信任你。

3. 从无名小卒到英雄，然后回归。读这篇文章时，你房间的灯是亮的吗？律师就像公共设施一样，直到出了问题才会被想到。当灯坏了或者说面临意外之诉，你倾注了所有资源，当灯再次亮起或者起诉被驳回，你马上就变成了英雄。但不要指望你会一直被奉为英雄，因为你只是在“履行职责”，并没有使事情取得大进展：你的工作没有创造利润，你又回到了原来的位置——灯亮着，也没有意外的诉讼。

4. 通才就是新型专才。

身处律所，在众多律师的影响下，你可能已经学到了艰深的专业知识。这甚至帮助你实现了转行做内部律师的梦想。但尽管你已经成了法务，公司的事情也远远没有达到“合法”的标准，还等着你去处理——在小公司，就是你个人亲自处理；在大公司，你至少要发现所有的问题并安排人妥善解决。

5. 公司未必比律所“民主”。

在公司外部，合伙人常常能获得体积最小、全能的（煮咖啡除外）笔记本电脑或掌上电脑；束缚在办公室的合伙人，也通常会先于其他行动自由的律师得到最新的技术产品，尽管他们还不知道怎样使用。公司也不见得就比律所民主。所以，如果你应得的要求没有得到满足，就想想那句古老的格言：优秀的律师需要的仅仅是敏捷的思维和锋利的笔头。提供行之有效的解决办法，你的聪明才智终究会发光发亮，所以不妨常把自己当成拎包人，包里装满能解

决问题的零部件。

6. 终将梦想成真。如果你还没想明白为什么命运一向不公，那就别想了，接受现实吧。许多律师提供了优质服务，促成了大买卖的顺利进行，但却常常没有因功获酬。首席执行官来签约之前，一个律师日常性地出现在该海外城市，之后他就被升职了。他不仅是个好律师，而且擅长“管理上层”。

7. 质量与速度并重。作为外部顾问，你可能花数月时间来对重要的合同进行谈判，拒绝对方提出的不利条款，为了你方当事人的利益而放弃某些条款。这一切都是为了获得合伙人对你的专业知识、谈判技巧、削减预算能力的赞扬。而公司热衷于预定效益，然后继续寻找投资机会。因对“已经达成的交易进行谈判”，或者因“增加一些法律事项”而引起的延误会阻碍寻找下一个交易机会。这其中就暗含着律师是造成延误、损害交易机会、减少管理层奖金的原因。所以，要遵循秘密 2，但也要尽力精简法律服务的程序。

8. 起草合同，简洁为佳。与秘密 7 的道理相似，如果你希望自己起草的合同，既能最终确定合同谈判人员和律师促成的交易，又能被负责执行的管理人员使用，就要使它简短易懂。道理就不必再多说了。

9. 熟悉商业运作。律师事务所里，一些律师以缺乏商业领域的专业知识而自豪。管理人员也允许他们慢慢训练出其他更专业的法律技能。然而，内部律师身处商业环境，与商务人员一起工作。法律技能是必需的，但是使你与周围律师区别开来的，是你对商业如何运作有敏锐的认识。所以，无论你是否像经营生意一样实行生产率制去管理法律团队，但考取 MBA 学位或者使用古老而有效的在困境中成功的技能，并像律师一样思考，就有可能成为一名商人。

10. 不断提高。为了提高生产率，节约成本，许多法律部门可能实施一些制度。造成阻碍的通常不是金钱上的原因（提高生产率所需的预算通常是足够的），而是与自满有关。一位法务总监最近告诉我，他总是尽量避免业绩评估。他宁愿告诉首席执行官，法务人员工作进展得很顺利，也不愿冒险，因为客观的评估可能意味着一些事务还有待改善。然而，“它行之有效，为什么还要改变？”是个错误的问法。“它行之有效，但是不是可以运作得更好？”才是新生法律经理人的标志问法。