

## 公司法务新手的头一百天

作者：Adam Palmer, Andy Olek & Hoyt Zia

### 憧憬法务，开启成功之门

初为公司法务、作为公司里的“新人”，在最初的几个星期里，你可能会有种五味杂陈的感觉——兴奋、期盼甚至于一点点的担忧。

然而，不管在此之前你是在律所工作、任职于政府机关或刚从学校毕业，初为公司法务的头一百天都是一个存在巨大可能性的时期。在这个时期里你对所出现的挑战的处理和留给雇主的印象都异常重要。

为了让你的法务职业生涯可以顺利开展，我们特意收集了三位不同背景、不同级别以及不同经历的公司法务的意见供你参考。跟许多讨论怎样成为一个高效的公司法务文章不同的是，本文将以对话形式探讨初为公司法务的你如何在这关键的头一百天里“开个好头”。

首先，让我们先来认识一下这三位公司法务：



**Adam Palmer:** 2000年从法学院毕业，此后三年内，他一边攻读MBA，一边在海军军法署担任审判顾问。其后，他曾在一家大型非营利性公司做了三年公司专职律师和法务总监，后来又成为了从事互联网品牌保护的Cyveillance公司的总法律顾问。大约在两个月以前，他加盟ORG网络公司担任政策顾问。此外，他还同时在密西西比大学和华盛顿李法学院教授互联网法律。他的电子邮箱是 [apalmer@pir.org](mailto:apalmer@pir.org)。



**Andy Olek:** 曾为海军官员，但并非以律师身份任职，而是负责管理船只及舰队的调遣。在法学院毕业后，他在一家大型律所担任律师长达五年，所涉领域为知识产权、技术及公司事务。约两年前，他进入总部位于华盛顿，主打电子学习和校园商务软件及服务的Blackboard公司担任法务。他的电子邮箱是 [andy.olek@blackboard.com](mailto:andy.olek@blackboard.com)。



**Hoyt Zia:** 在超过25年的职业生涯里担任过不同公司的法务，也尝试过不同的商务职位，其中担任法务的时间超过16年。他的法务生涯开始于硅谷，为摩托罗拉担任部门律师；后来

到夏威夷担任AMFAC/JMB公司的副首席执行官兼副总法律顾问。随后，他荣升美国商务部出口管理总顾问，而在他看来该工作与在公司担任法务并无区别。现在，他是夏威夷航空的高级副首席执行官及总法律顾问。有趣的是，在大学和法学院就读时，他也曾像Adam和Andy一样在部队里服过役，还担任过海军陆战队的炮兵官。他的电子通信邮箱是 [hoyt.zia@hawaiianair.com](mailto:hoyt.zia@hawaiianair.com)。

主题一：你们都经历了从律所到法务部的转变，两者的文化有何不同？而且为什么说这种差异非常重要？

Hoyt: 虽然这么说可能有点太笼统，但在公司和律所（在本文中，我所指的律所都是大中型律所）里从事法律工作是有本质区别的。在律所里工作，你的生产力是以你开了多少小时的账单来衡量的，而质量标准客观上是为防止出现责任事故推动的。但作为一个公司法务，你的生产力是以你的产出以及产出的速度来衡量的，而质量则更多地通过实际的考虑来推动，即，尽你最大所能在日常繁忙的工作中不断地就各种各样的问题给出法律意见，这些问题包括劳动、雇佣、商业合同、公司治理、诉讼策略、商业发展等。相对于一般的法务部而言，律所的法律资源是很丰富的；在公司的法务部里，没有庞大的律师队伍，也没有藏书丰富的图书馆，只有一到两个律师和在线的Lexis、Westlaw或其他购买的法律杂志可供查询。在律所里，律师是产生收入的中心；而在公司法务部里，律师则成了控制成本的中心。这种区别很好地说明了你应该怎样做好你的工作。最后，这两者之间的区别可以类比为一名外聘律师与管理团队一员之间的区别。

Adam: 当我在攻读MBA学位的时候，有一位教授坚持让学生进行项目合作，并提交他称之为“艾森豪威尔论文”的报告。据报道，艾森豪威尔总统坚持所有交给他的报告，不管涉及的主题有多复杂，上交时都必须以一页备忘录的形式简要列出所有重点——这跟我们在法学院里学习撰写的、律所借此收取昂贵费用的冗长备忘录大不一样。

初为公司法务的你需要明白业务经理不仅仅需要你去审查他们关注的东西，还要你就此提供给他们简单明了的法律意见。你不再是按时付薪，而且没有人会去理会你的法律意见里有多少脚注。如果你递交给管理层的备忘录经常看起来像法律评论文章，你可能会认为你的工作完成得很出色，但你的业务经理同事们想得到的可能只是一个直接的答复。

在从律所向公司法务转变的过程中同样重要的是保持专业性。理解你公司的文化很重要，但别忘了你的客户现在就跟你在同一个办公室里工作。你需要展示你的专业性，赢取他们的信任。你的客户总在看着你。在军队里的时候，我学会了通过保持制服和办公室的整洁来赢得对我领导能力的信任。以前你在律所里可能可以随意放置你的文件，以及和你的同事在过道里讨论案件。可现在你必须谨记你的办公室就是“律所”，而你是这家“律所”的代表人。你需要创设一个有序、整洁、可以为你的能力赢来信心的法务办公环境。当出现重大问题的时候，你的业务同事们就会赞赏你的专业性。

Andy: 就像Hoyt和Adam所说的，在律所和公司里从事法律工作的区别是非常巨大的。如果你在一家律所工作，不管你的从业领域是什么，你都身处于法律服务领域。但如果你做公司法务，你可能会突然间参与另一种非常不同的业务。譬如我们三人都已经成为航空、互联网域名或电子学习行业的商务人员。你的附加值不仅仅来源于你解释和应用法律的能力，在某种程度上，还包括你对公司文化及其市场的理解。譬如，像“恩，如果选择A会有这些风险；如果选择B又会有另外一些风险。因此这两个选择都不是十分好”的这种模棱两可的话，你

的同事可能就不太感冒了。对于他们最受用的话可以是“考虑到可能存在的风险W和X，我建议选择A方案。B方案还存在Y和Z的风险，可能会导致D~E美元的赔偿责任，这对于我们来说是不能接受的。”在涉及客户的合同和沟通中采用百分百的保护条款可能会让你感觉很舒服，但这可能会吓跑你的客户或者让他们变得具有防卫心理。普通英语相比于繁杂的法语会更能得到同事们的赞赏，就公司的长远发展而言，还可能产生更大的价值。

主题二：“你们已经不在堪萨斯了。”到公司法务部工作，你们又是怎样应对工作条件上的变化的呢？

Hoyt: 再一次回到我刚才的观点上，公司法务部在规模、组成以及专业化方面跟律所都有很大差异。我的第一份法务工作是在摩托罗拉公司新设立的一个子公司位于硅谷的一个分支机构。我是那个分支机构的三位律师之一，但摩托罗拉作为一个全球性企业，其总法律顾问的办公室有接近100名的律师。我们中的许多人都驻扎在全国各地的子公司或分支机构里，但更多是在摩托罗拉的总部工作。在总部的律师都在特定的领域工作，而我们其他在地区性机构的律师做的都是一般的“门槛性”法律事务：即处理所有进入法务部“门槛”的事务。从大律所的一个商务诉讼律师到给客户提供从软件许可到裁员等各方面的法律意见是一种巨大角色转换，对此，没有人会给你提供任何培训；要么成功，要么失败。幸运的是，我适应了这个转变；而事实是，相比于我的公司同事，我对软件许可或劳资谈判所知甚少，我更熟知的是法律，更擅长的是劳资谈判。当然，我可以向很多人求助，如总部的专家，或者是我已经学会使用的外聘顾问。

然而，对我而言，那是而且仍然是从律所到公司法务最重大的转变：从一个固定的、有组织的法律团队里与客户隔绝、对具体问题承担有限责任的角色转变为对客户法律问题负有解答责任的无保障角色。

Adam: 我早期的工作是在军队里面担任律师和为一个非营利性公司做专职法务律师。我很感激这些工作，它们拓宽了我在法律服务方面的视野。在那些工作里我能得到的行政支持很少，因而不得不持续地寻找提高成本效益的办法。我已经不知道多少次看到公司法务的新手们在头一年里因为要自己写一封信或者需要自己整理办公文件而感到惊讶。他们中许多人还没有意识到要用其他创造性的方案去替代使用昂贵的外部法律服务的传统模式。你的首席执行官雇佣你的目的是节省支出，而不是每个问题都外聘昂贵的顾问解决。对于公司法务新手最为重要的是要学会并保持大律所支持人员那样的谨慎管理习惯。

组织记录时多花一点力气，可以节省很多查找时间。请谨记就算你过去十年都能让你的客户信服地支付那些昂贵的账单，现在你必须在高质量服务和合理成本之间找到平衡点。是不是每一件事都需要那些戴着“光环”的一流律所去处理呢？是否能把一些日常性而又并不复杂的工作交给助理或者外包给法律服务机构？你是尽可能多地处理各种法律事务，还是进行“巡航控制”抑或只是管理外聘顾问？制订一种高效的策略以降低法律成本是公司法务新手的首要任务，而且可能是在初为公司法务的日子里最重要的任务之一。

Andy: 以更少的员工完成同样的法律工作，这就意味着需要做出调整，但受制于有限的时间和预算，你会很快发现律所的一些传统做法并不一定是最好的解决办法。很快，你就会找到最有效控制成本的方法。有时，一个15到30分钟的电话可以省去花3个小时撰写备忘录的功

夫，而且能更好地回答决策者的问题和担忧。一个可以让你在工作中事半功倍的做法是更好地了解公司的业务及环境：记住员工的名字以及他们的工作职责；了解主要产品系列及特征，特别是新的产品计划和创意；以及熟读公司的新闻公告和财务报告。你可以利用你的“新秀”年去问一堆问题。人们对于正在学习的新人总会多一分理解。经过一段时间以后，如果你还不了解你要学的东西，你就应该去亲身接触一下了。

主题三：怎样成为商务团队里的一员，而不仅仅是法律“守门员”？

Hoyt: 我还记得第一次到公司做法务的时候，法务部和公司里的其他业务部门是有严格区分的。我们的工作是把风险最小化，保证公司运营的“合法性”；同时为了保证我们法律工作的合法性，我们又和业务同事们保持一定距离。然而，这种距离只会加重同事们对律师的看法——作为“守门员”的我们为避免成本的增加总是“否决”各种方案。突然有一天，我意识到这种做法不是特别有效，公司法务的角色不应该是一个守门员，而应该是引导他们实现目标的向导。

作为业务团队的一员意味着你要帮助团队达到其业务目标和目的，引领你的团队绕开各种法律陷阱的同时朝着既定的方向继续前进。这个过程很艰难，特别是作为律师的我们看到有更保险、更稳健的方法而我们所接受的训练告诉我们应该选择这种方法的时候。然而，作为公司法务，要取得成功就必须找到合适的中间路线，这一点非常重要。因为你对于业务团队的作用取决于业务同事们对你的信心以及他们愿意和你分享的信心。

Adam: 我尝试把每一个经理都当成一个新的客户，而我的工作就是要赢得这些客户的业务，就像在律所里一样。要真真正正地了解你的同事而不仅仅是参加会议而已。当我还是法务新手的时候，我跟每一位高级经理都在私下里进行了会面，实实在在地了解他们的担忧；召集初级经理，邀请他们共进午餐。在私下会面的时候，经理们都会比在集体会议的时候更坦诚开放地跟你交流。同时这也是一个向他们介绍你的专业技能、展现你对业务的兴趣的好机会。如果你开始跟经理们结成一条纽带，而且他们知道你的兴趣，他们可能更愿意让你参与到业务决策中。当你有机会参与到一次业务中，你要抓住这种机遇，尝试提供创造性的建议来促成这单业务。不要只顾着指出可能存在的法律问题。

Andy: 我很快学会的一样东西是你跟你的内部客户进行长谈的次数越多，你们之间的关系就会越融洽。不要在电梯里躲避那些会交给你工作，或要给你东西审查的人，相反，你要积极一点，甚至于找到这些人询问他们当前遇到或考虑的问题的什么。如果能知道彼此的时间安排，你们俩就可能不必总是等到最后时刻才作出决策。下面所说的可能会让你觉得难过，但有时让大家提前两到三周知道你即将开始度假，你就可以提前处理那些随之猛增的工作，这总比在你计划开始度假的前一天还有一些不知情的人把工作交给你要好。

跟在军队里面很相似的是，恶有恶报，善有善报。因为公司法务新手经常会被要求负责审查一些繁杂的小合同、新闻公告、声明文件或者其他类似文件以及处理刚才Hoyt所说的那些“门槛性”法律事务；而且你通常还会有很大权力去帮助或者阻碍其他人去完成他们的工作。但几个星期以后，你可能需要他们提供信息，协助你取证或进行交易尽职调查。越早建立友好关系越有利于日后关键时刻的合作。

主题四：怎样去适应从被管理者到外部法律顾问管理者的角色转变？

Hoyt: 毫无疑问, 公司法务的生活相比于律所更缺乏组织性。首先, 你的老板——不管是总法律顾问还是首席执行官——聘请你不是为了要管理你。她聘请你是为了让你去分担她的工作。换句话说, 她是希望你承担所有相关的事情。而在一家律所里, 你会处在一个由资历排定的等级中, 里面有资历比你高的, 也有比你低的。这在另一方面也决定了你应该向谁求助或者应该帮助谁。你开你的账单, 他们开他们的, 最后由负责结算的合伙人去决定客户到底要付多少钱。而在公司里, 不仅是因为你的老板太忙而没有时间手把手教你, 还因为你现在是指派律师和结算代理人; 那就是说, 你负责审查你所委托律师的账单和工作, 同时还要管理好他们处理这个事情的时间、你愿意为此支付的报酬以及他们到底要怎么做才能达到预期的结果。这不是你在头一百天里要学会的事情, 而是你要开始学习的事情。

Adam: 我完全同意Hoyt的意见。在我看来, 成功的公司法务是那些可以接手一件事情后把它有效解决的人。初为公司法务, 你需要开始学会把外部法律顾问作为可以为你解决客户担忧提供帮助的途径之一。你比那些律所更了解这些担忧。顾问所采取的策略或手段对公司的实际情况而言是不是正确的? 外聘顾问的建议是不是最好的解决办法? 这些都是作为公司法务必须去考虑并解答的问题。外聘顾问可能是实际法律问题所涉及领域的专家, 但你要成为你公司需要的专家。要保证你处理的法律事务是满足公司需求最好的解决办法。当你成为公司法务以后, 你会惊奇地发现你变得如此的高效, 就算人手不够也可以保证效率。

Andy: 有时相对于作为你外聘顾问的合伙人而言, 你还只是个初学者, 但你必须要指引他们工作。刚开始的时候, 这也许有点不太舒服, 但一旦想到你代表的是公司的利益, 你就不会有那样的感觉了。通常这意味着你要注意寻找节省成本的办法, 譬如减少电话会议或者听证时的助手。同时, 尽管你的经验可能没有外聘顾问丰富, 但你对于工作的审查是非常重要的。如果案件摘要或者备忘录存在问题, 就算这不是你原来执业的领域, 你也一定要提出你的疑问。如果这些对于你来说都是很难理解的, 那对于法官或者首席执行官也会同样如此。此外, 你了解业务的关注点, 譬如: 缄默期、收入确认以及其他的会计事务。而律所的律师对于这些可能并不是十分的关注。你对公司的贡献在于你在公司里不懂法律的业务人员和外聘律师之间架起了沟通的桥梁。

主题五: 怎样有效地分清主次?

Hoyt: 这其实跟生活里面的其他事情并无区别: 你需要知道哪些任务是重要并(或)时间紧迫, 需要先行完成。真正的挑战是当你的同事们把各自的任务交给你以后, 而他们都认为自己的任务应该被优先解决。然而, 事实上会存在有客户提前预约但并不需要马上答复的情形, 也存在昨天就需要把所有东西做好的客户。最终, 你可以让你的客户给你预留一段合理的时间让你去把任务完成; 而如果你的法务部享有工作任务“黑洞”的美誉, 他们会直接跟你要一个他们可以得到答复的日期。公司里工作的优先顺序并不总是像律所里文件截止日期排序那么清晰, 但跟其他地方一样, 通常叫得最凶的人的活是最快做完的。然而, 有一个人你永远不能怠慢, 那就是你的首席执行官; 他的工作任务永远是你工作优先顺序的第一位。

Adam: 当我在 Cyveillance担任总法律顾问时, 我是公司里唯一的一位律师。刚开始的时候, 我非常怀念老东家里已经设立好的法务部。尝试把法务部从无到有的建立起来, 听起来很有气势。但我还是通过有效的优先处理方法成功地度过了那个时期。如果你按照我上面给出的建议, 和高级经理私下会面, 会对你排定任务的重要性有很大帮助。在初期, 你要集中精力找出你的业务同事们认为重要的东西。他们会很感激你对他们需求的关注。与此同时, 你也

是在让他们对你的工作更有耐心，这也便于你日后推行其他项目，特别是你认为重要但业务经理并不十分感兴趣的项目。

**Andy:** 当你成为公司法务以后，你会惊奇地发现你变得如此的高效，就算人手不够也可以保证效率。庞大的工作量和缺乏周转时间导致你要找到快速有效完成工作的方法。在大约六个月后，我觉得我的效率提高了不止两倍。但一段时间以后，效率的提高开始减缓，因为我通过以往组织能力能够做的都已经做了。这种情况发生以后，我开始去记下我的同事们所采用的方法。法务部的其他同事是一种很宝贵的资源，因为他们都经历过同样的事情，因而可以提供非常宝贵的意见帮你适应这个转变。他们也采用自己的方法去处理文件和邮件，让工作更顺利。此外，跟一些其他公司的经历过这个转变的法务人员进行交流也是非常有用的。全球企业法律顾问协会的法务新手委员会是一个结识或者重新联系这些法务的好地方。当然，你也不能忽视你那些不懂法律的业务同事，特别是那些有工商管理硕士学位的人。他们中的一些人可能会在周末的时候读一些关于提高生产力的书。尽管听起来有些恐怖，但他们经常可以帮助你让邮件系统实现你想让它实现，但却认为不可能的事情。

**主题六：怎样和首席财务官以及首席执行官建立高效合作的关系？**

**Hoyt:** 首席财务官和首席执行官是公司里最高的两位行政主管（除非公司里设有首席运营官，那样子首席财务官可能就是第三把手了），跟他们建立信任和信心的关系是一个傻瓜都知道的问题。他们一般负责为公司设立目标和方向，掌握着跟公司实际状况相关大量信息。他们负责对公司的重大事务做出决定，包括直接或单独影响到你的事务，譬如部门员工总数或你的报酬。你要么就跟他们建立良好高效的关系，否则你在公司的日子也不长了。你越快凭借你的谨慎、可靠以及职业道德赢得他们的信任和信心，你就越快变得对公司和他们都有帮助。就像老谚语所说的那样“你只有一次机会给别人留下好的初次印象。”

**Adam:** 头一百天是你跟首席执行官或首席财务官建立良好关系的关键时期。许多公司法务新手都渴望跟高级管理人员工作上紧密联系，这很重要；然而，我想高级经理同样需要确认你尽早知道他们也需要“跟你保持距离”。就算你已经是总法律顾问了，首席执行官或首席财务官可能也不想每天或者每个星期都单独会见你。我和一位前任的首席执行官/首席财务官在工作上有很密切的联系，但私底下我大约一个月才会拜访他一次。邮件和电话沟通当然是建立这种良好关系的关键。而初为公司法务的你要理解，法务部可能不是公司里最重要的部门，你也可能不是最重要的顾问。公司的首席执行官/首席财务官的时间非常紧。当他们需要你的时候，你能及时出现，首席执行官/首席财务官可能会对你心存感激，但如果你能不成为他们日程表上一个经常出现的名字，他们可能会更加地感激你。

**Andy:** 我们法务部的办公室跟首席执行官和首席财务官的办公室是在同一层，所以他们会经常找到我们。我努力地让办公室看起来很专业，很整洁，也总是以最快的速度回答他们的问题。此外，我也和为他们工作的人保持一种良好的关系。跟你在同一个级别的财务会计人员保持一种良好的互动有助于你的上司跟首席财务官打交道。这个工作可能更像负责安排首席执行官日程的行政助理。跟执行官的助理成为朋友有助于你和法务部在需要见到首席执行官时被更快地排上日程。当然也要时刻准备着跟低级管理人员打交道。前不久，我到机场把首席执行官和总法律顾问接到一个审判现场。在这的前一天晚上，我心理还翻来覆去地想是否要半夜起来再过一遍书面证词的副本以及最新的文件，而最后也决定那么做了。我很庆幸我这样做了，因为首席执行官和总法律顾问在回旅馆的路上几乎都在问我这些东西。

主题七：什么才是既让事业稳步前进又能保证职业发展的最佳途径呢？

Hoyt: 因为公司有各种各样的专业人士，如会计师、工程师，还是工商管理硕士，公司和多数事务所（包括律师事务所）一样了解，或者说更了解继续教育的重要性。公司的首席执行官和首席财务官会很乐意每年为法务部员工提供一定量的培训，包括参加律协会议。重要的是，你要有明确的职业目标，然后将它与公司的某些利益联结到一起；譬如说，如果公司是一家公众持股的上市公司，那么你去参加一个证监会条例研讨的会议就会显得理直气壮很多。然而，把自己的公司推销出去不再那么重要了；在律所里，寻找语言和其他通信工具宣传律所业务的做法是被提倡的，但公司更愿意看到的是自己的市场营销人员而不是公司的律师在推销自己的公司。

Adam: 理想的状态是在你进入新公司担任法务以前职业发展就已经进入正轨。在与我现在的公司首席执行官的面试时我就很坦诚地跟他说了我的职业目标。我的首席执行官很理解我的职业目标，我也很坦诚地跟他说我每年都想参加一些研讨会。首席执行官可能不能完全理解法务员工的职业目标，但像所有称职的首席执行官一样，她仍然希望你能继续提高自身的专业技能。尝试让首席执行官从第一天起就了解你的需要和目标，这样你们的合作会更加愉快。

一旦你开始工作，你也应该开始写日记，记录下你每天学习到的新技能。这会带给你成就感；而如果你决定去追逐一个新的机会或者想回顾你所经历的一切，这也会非常有帮助。最后，为你自己设定目标。设定目标很重要。设定一些较为容易实现的目标，同时也设定一些可能有点挑战性但通过努力工作也能达到的目标。譬如说，一个挑战性目标可以是以至少B的平均分获得工商管理硕士学位，同时做全职的律师。脑海中有了这个目标，我自然而然在晚上进行学习，甚至于放弃我周末的休息去上课。我的上司知道这是我的目标，幸运的是，他也很支持我。两年后我实现了我的目标，这让我非常有成就感。

你是自己职业发展的主导者。也许这话已经有点陈词滥调的感觉，但如果你不会好好计划，那么你相当于是在计划着失败。请谨记，在公司里是不会有从律师助理到合伙人的职业发展道路。你需要有一些自我奋斗的目标才能很好地管理好你的将来。

Andy: 我所在的公司是非常支持继续提高专业技能的。总法律顾问和副总法律顾问鼓励我们参加全球企业法律顾问协会、地方法律协会以及法务新手委员会。我发现这些对于继续在公司法务的职位上成长非常有好处。我现在正攻读一个信息技术的硕士学位，还能选择继续读一个工商管理硕士。偶尔我也会跟我上司说这些进修已经很多次在公司工作上给予我帮助。当我坐下来跟一位软件开发人员进行交流时，这对我的“声望”和实务能力都有很大提升，因为我知道了软件是怎样产生的或者具体的某个产品的用途。

主题八：关于公益性法律服务的看法

Hoyt: 坦白地说，作为公司法务能做的公益性法律服务和在律所里的有很多的不同。首先，律所会给你买一份职业过失保险；而公司则几乎不会那么做。其次，法务部通常都不具备像律所那样提供公益性诉讼的条件。当我还是律所里一个小小工薪律师的时候，我们所经常做

的公益性法律服务包括起草并提交诉状为被贪得无厌的房东扫地出门的房客辩护或者在家庭法院上担当孩子们的律师。在我从事过公司法务的公司里都没有可以担当诉讼律师的法务人员。因此，我不得不寻找其他途径为那些需要法律服务但又贫困的人提供法律服务；而通过地方律师协会我找到了可以帮助他们的途径。除了直接在你所在的社区提供法律服务，你还可以通过其他途径提供法律服务，譬如为非营利性组织委员会服务。在此，我强烈推荐这种双赢的方法，一方面你可以参与你感兴趣的事业，另一方面也可以对你所在的社区和自己的职业产生一个持续性的影响。没有比通过为非营利性组织委员会服务去认识其他跟你有同样社会责任感的人并和他们进行交流的更好的方法了。

**Adam:** 作为一个公司律师，你不像律所律师那样要承担提供公益性法律服务的义务，因此可能很容易就忘记了有这么一回事。简单地说，千万不要这样做。提供公益性法律服务可以让社区受益，同时你也可能发现你所提供的法律服务对于某些慈善事业的重要价值。公益性法律服务可能是一个律师回报社会最有效的活动之一。不要放弃这种丰富你经历的机会。从第一天起就考虑一下你怎样能抽出一些时间为一个客户提供有价值的公益性法律服务。全球企业法律顾问协会共同举办的公司法务公益性服务研究所 [www.cpbo.org](http://www.cpbo.org) 是一个寻找提供公益性法律服务的好地方。

**Andy:** 作为律师最有意义的事情之一就是做一些公益性法律服务工作。我现在正尝试重新加入到哥伦比亚律协的公益性法律服务提供计划当中；我以前在律所的时候一直参加这个计划。

主题九：在当法务的头一百天里，你们觉得还有什么需要注意的呢？

**Hoyt:** 初为公司法务的头一百天仅仅是你法务生涯的开始。在尝试在新的环境里适应一份新的工作的过程中，如果有时间抽身出来对职业发展进行整体展望，你就需要不停地判断作为公司法务，你已经在大多程度上接近你的目标。换句话说，在你忙碌于日常工作时，不要忘记从更宏观的角度看问题，发现你作为律师对这个团队可以做出怎样的贡献，并努力实现这个目标。

**Adam:** 从第一天就应下定决心开始从新的挑战里发现新的机会。随着你职业道路的改变，你应该时刻准备着去迎接新的机遇而不是临渊兴叹。不断地挑战自我，掌握自己发展的方向。跟你的首席执行官或者总法律顾问保持良好的沟通关系。最后也是最重要的，多做运动，保持充足的睡眠，知道什么时候该关闭你的邮箱然后好好地享受一下生活。

**Andy:** 努力地面对困境，尝试掌握更多的信息。多问问题，努力记住所有跟你打过交道的人的名字和职位。早早地培养良好的组织习惯，否则你日后就要花费很多时间对以往邮件和文件进行整理。在律所的时候，你的目标可能是今年多赚点钱并且再多赚几年；而公司法务则可能是一件你想长期做下去的事。因此，你需要找到一种节奏让你既可以适应一个高强度、长时间的工作环境又可以好好地享受生活。就我个人而言，把更多精力放在改进业余生活的质量，能让我更好地工作，譬如，吃早点、常锻炼、睡好觉（相比于以前）、花更多的时间陪伴家人（而不是看BlackBerry）、去度假，还有就是更好地舒缓压力。最后，加入全球企业法律顾问协会、参与地方律协和委员会的事务及年会让我感觉跟我的法务同行们联系得更加密切，也有助于我职业技能的提升。

