

# 成就卓越法务:50个价值成长秘诀

作者：曾靳

## 序一

我和曾靳相识于武汉，几次办讲座他都来听课，每次提问质量都很高，让我印象深刻。曾靳长期在企业从事法务工作，有金融、工程等领域的实践经历，平时经常看到他分享撰写的文章。看到他利用工作之余总结了法务管理的所思、所悟、所行，我感受到了年轻法律人的那股勤奋劲儿和喜欢学习、钻研问题、善于总结的优秀品质。

企业法务与法官、检察官、律师、法学教授、公证人员等共同构成了法律共同体。一直以来，法官、律师等往往身在法律共同体的舞台中央。随着市场竞争更加激烈和风险防范需求增大，企业法务这个群体正在不断壮大，有理由相信企业法务将逐步走到聚光灯下。对于企业法务如何成长成才的问题，需要广大法律人和企业共同的关注和支持。

很多法科生毕业时选择了企业法务，也有很多律师、法官中途转行做了企业法务，还有一些企业法务犹豫要不要跳槽。大家从事法务工作，是从底层逻辑想清楚了，还是为了解决生计问题？为什么要选择法务工作？选择什么行业从事法务工作？企业法务的初心是什么？法务工作究竟为谁服务？未来将面对什么机遇和挑战？法务工作终将走向何方？《成就卓越法务：50个价值成长秘诀》这本书像一盏聚光灯，聚焦企业法务心中的诸多疑问，穿透浓浓的迷雾，让我们看清法务工作的实质。阅读此书，犹如与作者促膝谈心，共同冷静、客观且有深度地思考法务工作，能够让更多法律人坚定方向、打消疑虑，更好地胜任法务工作，获得那份存在感和价值感。

关于法律专业知识的书籍浩如烟海，但懂得法律条文就能胜任法务工作吗？企业法务既是法律人，也是企业雇员。既要掌握法律条文，又要具备商业思维和企业管理、职场沟通等能力。既要掌握良好的学习方法，更要拥有分析、解决企业实际问题的技能。既要能够运用法律思维防范风险，更要能够运用商业思维实现企业商业目的。面对法律风险与商业利益冲突，风险预防和风险处置的精力如何分配，企业法务专业知识更精专还是更渊博作何选择，集团与子公司法务工作的边界如何划分，面对如此诸多的两难选择，曾靳结合所见所闻、所思所想，提供了大量的生动案例、深度分析和独到见解，有理有据地作出了价值判断，为企业法务的职业发展指明了路径。

企业法务的道路坎坷，但风景美好。本书像是企业法务成长道路上的一本地图册，陪伴我们在工作中追逐诗和远方。

梁慧星

中国社会科学院学部委员

2022年9月

## 序二

我曾看到有的法务人员离职当律师后写法务管理书籍，但在职法务人员写法务管理书籍的实属不多。法务工作与企业实践结合十分紧密，需要懂法律、会经营、善管理。曾靳能够静下心来、甘于寂寞、深入思考法务群体的发展，乐于分享工作心得，体现了法律人的责任和担当。

本书饱含商业思维。法务人员懂法律很重要，但只懂法律对于胜任法务工作还远远不够，还需要以公司为中心审视法务工作。法务人员是公司员工，服务于公司的商业目的，要求具备商业思维，看清公司的商业逻辑，把握公司的商业脉络。必须能够与业务人员换位思考，听懂业务语言，理解展业不易。《成就卓越法务：50个价值成长秘诀》这本书契合了《关于进一步深化法治央企建设的意见》提出的“坚持融入中心、服务大局”，坚持以服务公司发展为根本，以服务生产经营为主线，充分展现了法务人员在依法治企中的重要价值。

本书浸透了管理理念。管理大师彼得·德鲁克说，并不是只有高管才是管理者，所有知识工作者，都应该像管理者那样工作和思考。对于法务工作而言，很多问题错综复杂，涉及主体多、时间跨度久、利益博弈难，需要学会运用企业管理方法加以解决。本书有效运用管理的方法解决法律问题，体现了法务工作与企业管理的深度融合。本书浸透了法律管理学的思想，将法律作为企业管理的重要工具，运用管理学思想解决企业实践中的法律问题，融会贯通了法律与管理，弥足珍贵。

本书解决实践难题。法务人员难免经常“吐槽”，而有效的“吐槽”应当是找准法务工作的症结，找到法务群体的核心问题。听曾靳讲，他在写书前找了上百名法务人员做过调研，结合自身工作中遇到的痛点难点，提炼形成了本书的50个共性问题。正所谓，准确的问题才能带来准确的答案，找准问题等于解决了问题的一多半。本书50个问题聚焦法务人员工作所困所需，问题有难度、剖析有深度、支招有高度。广大法务人员有很多堵在心头、堵得胸闷的问题，在此书中都能够找到一种茅塞顿开的感觉。

叶小忠

赛尼尔法务管理智库总裁

中国政法大学企业法务管理研究中心联合主任

《中国企业法务观察》主编

2022年10月

- [第一篇 职业规划篇](#)
  - [第一章 职业选择](#)
    - [第1节 法务人员的初心是什么？](#)
    - [第2节 要不要选择从事法务工作？](#)
    - [第3节 选择什么行业做法务？](#)
    - [第4节 未来的法务工作如何剧变？](#)
    - [第5节 法务人员未来路在何方？](#)
    - [第6节 未来的法务工作如何赋能？](#)
  - [第二章 求职技巧](#)
    - [第7节 如何高效获取招聘信息？](#)
    - [第8节 什么样的简历更讨人喜欢？](#)
    - [第9节 如何写好一份出彩的简历？](#)
    - [第10节 笔试如何过五关斩六将？](#)
    - [第11节 如何准备一场高质量面试？](#)
    - [第12节 面试如何更好地临场发挥？](#)
- [第二篇 理念价值篇](#)
  - [第一章 风险防范](#)
    - [第13节 “临床法务”和“保健法务”谁更重要？](#)
    - [第14节 风险管理如何避免刻舟求剑？](#)
    - [第15节 如何深度融入业务防范法律风险？](#)
    - [第16节 由谁界定一个问题的法律风险？](#)
    - [第17节 合同风险管理的精髓何在？](#)
  - [第二章 服务商业](#)
    - [第18节 法务部的客户究竟是谁？](#)
    - [第19节 法务人员应选择成为“专科医生”还是“全科医生”？](#)
    - [第20节 如何为公司战略提供更优质服务？](#)
    - [第21节 如何为业务发展提供高效增值服务？](#)
  - [第三章 团队管理](#)
    - [第22节 如何合理节约宝贵的法务资源？](#)
    - [第23节 集团与子公司的法审边界在哪？](#)
    - [第24节 新转到法务岗位如何快速适应？](#)
    - [第25节 孤独的“一人法务”怎么提升能力？](#)
- [第三篇 能力跃迁篇](#)
  - [第一章 汲取能量](#)
    - [第26节 法务成长推荐阅读哪些经典书籍？](#)
    - [第27节 优质丰富的学习培训机会如何获取？](#)
    - [第28节 高效学习方法如何为我所用？](#)
    - [第29节 如何深度掌握分析和解决问题的方法？](#)
  - [第二章 提升技能](#)
    - [第30节 哪些技能是法务必须具备的？](#)
    - [第31节 法律检索如何做到又快又准？](#)
    - [第32节 如何内外兼修业务外功和法律内功？](#)
    - [第33节 法务人员如何精通业务？](#)
  - [第三章 输出成果](#)
    - [第34节 为何即使累到崩溃也要坚持写作？](#)
    - [第35节 写文章如何文思泉涌？](#)
    - [第36节 怎么写出一篇优质的法律实务文章？](#)
    - [第37节 如何高效投稿发表法律实务文章？](#)
- [第四篇 职场沟通篇](#)
  - [第一章 向上沟通](#)
    - [第38节 领导希望法务人员是万能的怎么破？](#)
    - [第39节 如何与非法律专业领导顺畅沟通？](#)
    - [第40节 如何让管理层认可法务工作价值？](#)
  - [第二章 平行交流](#)
    - [第41节 法务人员除了说“不”，怎么说“怎么做”？](#)
    - [第42节 如何不掐架地与业务部门沟通？](#)
    - [第43节 各个部门如何分工审核合同？](#)
    - [第44节 业务人员要求先审合同怎么办？](#)
    - [第45节 如何让职能部门分工管理案件？](#)
    - [第46节 如何处理同事私事的法律咨询？](#)

- [第三章 嫁接资源](#)
  - [第47节 如何拓宽自己的法务生态圈？](#)
  - [第48节 法务人员普遍喜欢什么样的律师？](#)
  - [第49节 如何与常年法律顾问良性沟通？](#)
  - [第50节 如何追求律师服务的高性价比？](#)
- [附篇 法务管理日思日悟](#)

# 第一篇 职业规划篇

## 第一章 职业选择

### 第1节 法务人员的初心是什么？

我们为什么选择从事法务工作，成了法务人员？是自己主动为之，还是因为学了法律专业，恰好有公司提供这份岗位？想必有很多法律人在求职法务岗位时并没有想得特别清楚，对于法务人员追求什么、为了什么也没有考虑得很明白，就去投递简历了。那么，法务人员这个群体，最初的愿望是什么呢？最开始坚持的梦想又是什么呢？法务人员的初心是什么，需要想清楚、想透彻。

#### 打工赚钱？

很多法务人员会认为，法务岗位就是一份工作，与其他工作没有本质区别，就是为了讨一份饭吃而已。都是打工人，都是为了谋求生存。还有人认为，“有钱自由”是老板拿钱买走了个人的自由。也有人认为，不要谈什么高大上的人生理想、使命担当。工作压力这么大，整天和业务部门怼来怼去，工资里就已经包含了委屈、压力的部分，在大城市生活成本高，房子、车子、孩子、教育、医疗等费用压得喘不过气来，干法务工作自然是为了赚钱养家。但是，法务人员的初心，最初的愿望真的就仅仅是为了赚钱？干活赚钱，也仅仅是我们法务人员坚持初心、追求初心、实现初心时的一种副产品。就如同成功是追求获得幸福时的副产品一样。

#### 公平正义？

法律人在大学时、教材里无时无刻不在谈论公平正义。美国哈佛大学教授约翰·罗尔斯所著的大部头《正义论》，相信很多法律人都认真地啃过，啃嚼出了一番滋味。法律人追求公平正义，是绝对的价值正确。你作为一名公司员工，无论是做市场、销售还是法务，在与客户往来时如何追求公平正义？在客户占理时，我们要不要追求公平正义？在客户处于弱势地位时，我们要不要追求公平正义？在客户信息不对称时，我们要不要追求公平正义？其实，这些都是市场经济中的商业行为。法务人员作为公司一员，代表的是公司，都是要积极为公司服务、充分维护公司利益的。法务人员不是法官，其职责不是居中裁判。如同律师为客户服务，法务人员是为其提供工作岗位的公司服务的。法务人员，千万不要高高举起公平正义的大旗，在公司商业活动中迷失了自己。

#### 职业安全？

有人会认为，当下追责问责太严格，不求有功，但求无过，做好手头的工作，安安全全工作一辈子就好。从事法务工作，肯定是要保护自己的职业安全的。不能失职失责，遇到问题不放过。有的法务人员认为，公司各类关系太复杂，利益链纵横交错，经常提反对意见会得罪很多人。问题不来跟前，即使看到也不主动惹事。有问题的流程、议题、项目不经过自己最好。这样真的好吗？法务工作，真的就是为了自己的职业安全不被追责？当一个有法律问题的流程刻意回避你时，你确实没有失职。但如果你刻意回避问题，放任甚至刻意让一些有法律问题的项目不过手，这样确实自己职业安全了，可以说自己不清楚、没参与、没责任，但公司的法律风险防范住了吗？公司的经济损失、商业信誉、企业形象怎么办？独善其身的做法，实则是把公司与法务人员对立起来，是在保护公司与保护自己之间进行了选择和划分。当大家一心干事业时，法务人员还是要主动为公司积极服务。当一些别有用心之人想夹带私活、逼宫式要挟时，法务人员还是要在保护好自己同时为公司做好服务。

#### 案件胜诉？

很多法务人员对案件既爱又恨。怕公司没有案件，自己能力得不到锻炼，每天工作变成审合同和一些行政事务工作。又怕案件乱来，一下子来很多案件，即使请律师，自己协调沟通，也忙不过来。法务人员在办理案件时还是希望能为公司积极避免和挽回更多损失的。这样的想法，没毛病，也很价值正确。但

是，当面对案件胜诉和丢失客户时，法务人员会怎么选，公司会怎么选？对于有的案件，公司可能不是真的希望认真处置案件、尽可能挽回损失，而是主要想让对方引起重视，能够坐下来好好谈谈。假如公司是想以打促谈，那法务人员单纯想打赢案件、挽回损失的想法，就变成了一厢情愿。甚至，有时公司只是想通过案件裁判，有一个合法支付款项的依据，能够合法合规地解决问题，避免事后说不清楚被追责。呈现出来的是双方和和气气地上法庭、去仲裁，心平气和地看待裁判结果。对于公司而言，胜诉不是诉讼的唯一追求，诉讼也是达到商业目的的一种手段而已。对于法务人员而言，案件处置策略要服务于公司的商业利益。

## 防范风险？

前面讨论了这么多，一些法务人员会想，咱们总该是为了帮公司防范住风险了吧！防范风险，的确是法务人员的价值所在，也是很多法务人员积极追求的效果。防范风险，比事后弥补成本要小得多，也能为公司避免很多损失。那么，防范风险就是法务人员的初心吗？当有违法风险时，法务人员必须守住。当有重大风险可能造成重大损失时，法务人员也义不容辞当好守门员。但是，当一项创新类项目，法律法规都没有明确规定，比如网约车起初运行时，法务人员要坚决说“不”吗？边走边看，同时积极与监管部门沟通，争取理解和支持，或许是法务人员更好发挥价值的地方。当公司为了实现战略而开拓市场、拓展业务时，即使明知可能存在亏损、客户违约概率较大，法务人员此时的阻拦会被认为称职吗？还有，面对一些小风险，收益大于风险损失的项目，法务人员要牢牢拦住这些风险吗？公司是市场主体，商业行为必然是伴随风险的，没有毫无风险的商业活动。法务人员防范风险，也是为了公司发展。不利于公司发展的风险防范，是公司所不能接受的！

## 商业目的！

法务人员，是公司的员工，立场是为公司服务。单个的法务人员可能说我的梦想是赚钱养家，但法务群体的梦想绝对不是为了工资薪酬。法务群体，需要想清楚初心是什么，才能更好地追求初心、实现初心。法务人员作为公司员工，为公司发展提供法律服务，是绝对的价值正确。公司是一个市场主体，在市场发展中追求商业利益也是无可厚非的。法务人员作为公司员工，为公司实现商业目的而服务，也是其价值所在。有人质疑，假如公司想违法乱纪，法务人员能视而不见吗？有理由相信，违法的商业活动，实现不了真正的商业目的，也无法长久可持续地实现商业目的。依法维护公司商业利益，实现公司可持续健康发展，就是法务群体的初心。或许，有人会吐槽，这样法务人员就变成了“工具人”。那试问，律师是为实现客户目的，还是为了在客户与对方之间追求公平正义？单纯地为了打工赚钱，明哲保身躲着风险走，就是法务人员追求的初心？法务人员，也是商业机构的一分子，为公司服务，就要服务于公司成立和运行的初衷。违背公司商业利益，阻碍公司实现商业目的，就是违背公司的初衷。至于赚钱养家、职业安全等想法，都是法务人员在为公司实现商业目的时，理所应当得到的副产品。

## 第2节 要不要选择从事法务工作？

当前，法务岗位市场需求越来越大，法务人员规模越来越大。你是主动选择了法务工作，还是为生活所迫，不得已而为之？是积极乐观地保持良好心情从事该工作，还是不断吐槽抱怨着反复挣扎呢？没有哪一份工作钱多、事少、进步快，好处占尽。在此，分析相关法律岗位工作情况，让我们更加看清、看透法务岗位的真面目，坚定做好法务工作的决心。

### 一、各类法律岗位的生存现状

#### （一）公务员竞争太激烈

公务员招考中，法律岗位的需求无疑是较多的，但法律专业毕业生更多。近年来，随着经济下行，找工作面临的竞争更加激烈，公务员报考人数越来越多。水涨船高，很多岗位都要求研究生学历、通过法考、英语六级、基层经验等等。此外，一个地方一年就招考一次，大量的招考单位和岗位中，有很多看起来令人很心动但只能报考一个，想留在此地必须抓住一年一度的机会。今年没考上，只有明年继续考，而到了35岁一般就没有考试机会了。虽然上岸门槛高，但并不代表工资收入就高。

有人说在机关单位工作，做人比做事重要，要充分领会领导的意思和想法。无论在什么处室岗位，书面材料都是一种沟通语言，写材料往往会占用很多时间精力，法律专业能力或许并没有那么重要。时间久了，法律专业可能就荒废了，后期也难以捡起来了。

### （二）律师工作起步艰难

律师的就业门槛相对较低，通过了法考再实习一年，就可以成为一名执业律师。很多律所常年招聘律师，有的还要求会开车等。律师行业，“二八”现象比较明显，80%的律师收入是被平均的。当律师，需要考虑家庭经济条件，最起码在三年内不需要由你来养家糊口。刚上班的实习律师，工资可谓少之又少，还需要缴纳社保等。这对于一些经济条件不好的大学生，压力是很大的，毕竟读大学可能已经花费了父母大量积蓄。

当律师，往往没有严格的工作时间界限。有人开玩笑说工作“007”而不是“996”，没有加班可言，因为一直在上班。当律师，前期起步是比较慢的，刚毕业的大学生哪里有人脉、案源，往往需要帮其他律师打打下手，做些翻看卷宗、复印装订的基础工作。律师行业还有一个公认的“三五八定律”，即工作三年方入行、苦干五年有饭吃、坚持八年才能走上专业道路，正式跻身律师界。当律师，最好在一、二线城市，否则自身成长缓慢，最后很可能被市场淘汰。

### （三）法检岗位累且难进步

当法官、检察官，还是很受人尊重的，尤其是中小城市，社会地位还是很高的，工资待遇也还可以。有人说，当兵后悔三年，不当兵后悔一辈子。从事法律职业的人对于是否当法官、检察官，也有类似的感慨，感觉需要有这个经历。进入法院、检察院，考上公务员就已经不容易了，还需要再考虑入额的难题。

身在法院、检察院，大家都是法律专业出身，晋升通道有点狭窄，与其他行政单位相比流动又少。在法院工作，案件永远审理不完。每人负责的案件数量比每年的工作日还要多，一天开几次庭，可能晚上睡觉还想着如何写判决书、如何做调解。很多基层法院，在工作任务繁重的同时，还需要面对各种信访，可谓“压力山大”。

### （四）法务工作面面俱到

法务人员，“相对专业”是对从事非法律岗位的法科生来说，“相对稳定”是相对于律师而言，“相对高收入”是相对于法院、检察院而言。身为公司法务人员，必须把自己练成多面手，不能说研究生专业是知识产权法，在公司就只钻研商标专利和著作权。

公司法务人员，需要懂得资产管理、产权运作、上市操作、涉外法律等，同时能够具备财会专业知识。公司法务人员，也是公司的一员，需要服务于业务，还需要有商业思维，懂得公司业务如何运转、如何赚钱。但法务人员在公司并不起眼，业务部门直接创造效益，业务精英才是公司的焦点和核心。另外，法务人员经常说“不”，容易得罪人。平时距离领导也相对较远，可能没有从事党务、行政、人力等部门的小伙伴进步快。

## 二、法务工作与其他职业比较

### （一）自由程度不同

律师是自由职业，自由程度最高。可以自由地工作赚钱，也可以自由地分配个人时间。除了开庭，其他时间几乎都是自由的。何时起床，是否去律所，怎么见客户，都由自己安排。法务人员的自由度远不如律师，需要根据公司作息时间正常工作，根据公司领导交办事项开展工作。公务员基本是朝九晚五的工作方式，但工作时间自己往往支配不了。法院、检察院工作的往往案件比较多，开庭也会占用大量时间。

## （二）工资待遇不同

论工资，对于刚毕业的大学生而言，公司法务人员可能相对高一些，其次是法院、检察院、行政机关的公务员，最低的可能是律师。工资最为稳定的肯定属于公务员，但不晋升就很难有大幅涨薪。而法务人员往往能够随着公司业绩提升而增加奖金、绩效。律师前几年待遇大多数很低，但雪球滚起来比较快，有个五年八年就把法务人员、公务员甩在身后好远了。

## （三）职位晋升不同

公务员，包括在法院、检察院工作的，职位晋升往往都会慢一些。需要考虑工作年限、资历，也要考虑单位是否有职位空缺。法官、检察官入额难更是已有的共识，不入额晋升更难。法务人员的职位晋升，既看个人能力，也看公司发展速度。若公司不断裂变成成立新的公司，法务人员可能摇身一变就成了子公司的法务部长。至于律师，是否担任合伙人对个人收入影响也不大，主要还是看自己的案源、业务是否充足。

## （四）工作压力不同

律师的收入，主要源于案源多少。律师的收入往往不太稳定，干一件有一件的钱。在刚开始执业的前两三年经济压力还是比较大的，甚至有时需要家庭予以支持。律师职业非常具有挑战性，没有两个完全相同的案件，不要想着一劳永逸。公司法务人员没有承揽案源的压力，主要由公司“布置作业”，处理的都是公司内部的案件或一些非诉业务，工作相对比较集中，案件类别和复杂程度总体而言比律师接触的稍微纯粹一点。公务员，包括在法院、检察院工作的，有时压力是来自人际关系，来自办文、办会、办事。

## （五）专业成长不同

律师的职业成长应该是最快的，可谓不努力就没有饭吃。刚开始执业时，往往挑不了案源，执业也没有类别限制。所以，很多律师会诉讼、非诉一起做，民事、刑事、行政案件来者不拒，这样成长起来倒是比较快。法务人员的专业成长，最理想也是比较现实的，是聚焦公司主责主业相关的法律专业。想有个人专业爱好，想按照研究生所学的专业谋求深度发展，工作时间可能也不允许。公务员，往往会在本单位相关的行政监管政策方面得到较好锻炼，公文写作、待人接物都能够锻炼到位。在法院、检察院工作的，不论是否入额，在分内工作相关的案件方面都能得到较大的锻炼。

## 三、乐观看待选择法务工作的好处

了解公务员、律师以及在法院、检察院工作岗位的现状后，笔者也对这些岗位与法务岗进行了比较。笔者感受到，没有哪一份工作是绝对最棒、毫无短板的，只能说各有利弊。但从中也能发现，法务工作相对而言还是性价比很高的。希望大家能够坚定从事法务工作的信心和决心。

### （一）工作较为稳定

法务工作不用到处奔波，不用每天发愁要去联络哪些客户，不用刻意考虑如何和谁处理好关系，否则就没饭吃了。法务岗位，是“布置作业”型的岗位。不用主动索取，工作任务自动就来了。不用为案源发愁，不用担心明天是否有活干。工作基本朝九晚五，按照公司作息时间上班。个别经常加班的公司，可能得考虑增加人手或外包业务了。即使没有通过法考，也可以从事法务岗位，没有必须通过法考的倒计时压力。

### （二）工资收入较好

刚毕业入职的法务人员，待遇往往比实习律师要高很多。不用考虑一年的实习期以及三五年内在专业、人脉方面的积累期。法务人员每月的收入相对稳定，并且不是低水平的稳定，不需要在刚开始工作时靠父母补贴。绝大多数律师的收入是不稳定、会浮动的，即使这个月收入不错，下个月要是没有案源立马



就会清零。律师即使晋升到合伙人对收入也无实质性影响。法务人员的收入一般也会比同年级的公务员略高一点。对于家里不能额外提供经济支援的，法务岗位还是不错的选择。能够每月有一定的结余用于投资自己，比如从工资中拿出一部分去报一些培训班，能够让自己成长更快。

### （三）拥有成长机会

公司往往都有比较健全的晋升体系，上班头几年一般每隔一段时间会自动调级调薪。对于一些发展比较快的公司，还有更多的机会轮岗到业务部门。对于初创期的公司，有能力、有机遇的法务人员甚至有机会晋升高管。法务人员虽然在公司内部属于卖方市场，但对于律所而言是绝对的买方市场。有的公司从事投资、融资业务，所谓“高大上”的业务，基本接触的都是律所负责人。可以凭借单位的业务接触大量的优秀资深律师，比实习律师单纯跟着一个还不一定知名的律师要见识得更多。对于业务上遇到的问题，可以调动整个律师团队提供智力支持。

### （四）伴随公司发展

律师发展主要靠个人，个人收入多少主要靠自己承接的业务情况。法务人员在公司有着跟随红利。如果公司发展迅速，一是可以涨薪，二是可以职务晋升。有时，公司的发展并不一定是法务人员保驾护航做得多好，而是选对了行业风口。有的新型行业的公司，同岗位的人员待遇是传统行业的数倍。虽然与个人努力密不可分，但单靠个人勤奋是不会有如此大的差距的。发展快的公司，会推着法务人员不断进步，不论是专业能力上的，还是薪酬待遇方面的。公司在创新发展、快速发展中会不断遇到新问题，法务人员在解决问题的过程中也得到了个人能力的锻炼。对于法务人员，选对行业和公司，跟随公司共同成长是个不错的策略。

### （五）提升综合素质

公司法务部门承上启下，是一个跟不同部门、内外部机构打交道的地方，这有助于个人职业素养的提升。能够在与内部、外部打交道的过程中，培养个人的表达沟通能力。在大型公司工作的法务人员，由于公司管理相对规范，言行举止、待人接物、写材料都会更加有“范儿”。团队制或者师徒制比较鲜明的地方，都难以培养出这种职业范儿，除非有一个特别好又特别愿意带人的师傅，只能说可遇而不可求。在公司，法务人员除了能够培养法律专业能力，还能够熟悉商业模式，培养商业头脑。能够全程参与业务，比律师仅仅参与其中环节更加能够培养综合能力，比如法务人员在工作中能够熟悉业务流程、财务管理等。

### （六）方便工作转型

法务工作是法律人了解一个行业很好的切入点，能够全方位、全过程地参与业务工作，能够积累转行的大量经验，这些靠百度、教科书或合同文本库是解决不了的。法务人员往往比那些从实习就开始套合同模板、尽调清单的律师要更加熟悉一个行业。

此外，外部律师服务一般滞后于公司需求。对于新兴行业而言，内部法务专家比外部律师更能提供有效的服务。有过相关履历的法务人员，无论是转行到其他公司做法务、业务还是律师，都是很有优势的。专业过硬的法务在企业之间、行业之间、地域之间可以相对平稳地切换，不用过度束缚于某一个“单位”，可谓进可攻、退可守，职业转换自由度较高。在工作地点转换方面，比公务员简直要自由太多，对于异地恋、想回老家或去一线城市打拼的法务人员而言，可能应聘后就随时切换城市了。

### （七）锻炼专业能力

目前，大的律所专业细分都比较严重。进入律所后，就跟着所在团队没日没夜地重复做一类业务。一些初级律师，看起来从事复杂的非诉业务，看似起草了几百页的投资合同、出具了上万字的法律尽调报告，但其实主要依靠师傅提供的模板修修改改，并没有领会这些条款、文字背后的精髓。一线城市的法院，分工也很细化，不比律所差。对于新人而言，这种分工却有很大的弊端。

直接下场游泳远远比站在岸上会得更快。公司实际遇到的各类疑难法律问题，并不会按剧本来写，这个炮火连天的战场就是法务人员最好的训练场。对于市场化程度比较高的行业和公司的法务人员而言，实际能接触的法律事务类型会比较全面，基本包含了投资、融资、工程建设、货物买卖等。

此外，公司往往显得有耐心一点，能够把新人当新人用，会给予一定的锻炼机会和适应时间。能够让法务人员把项目当做战场锻炼专业能力，熟悉项目从客户接洽案件处置全过程的法律风险管控，这样十分有利于法律思维和职业能力的训练。法务人员利用买方地位，得到合作的资深律师的指导，可以向不同的优秀律师学习，这些都对专业能力锻炼很有益处。

最后，也简单吐槽一下法务工作，让大家有个清醒的认识。法务工作也并非绝对的一等一的好职业，也会有酸甜苦辣，需要辩证看待。比如，法务工作比较琐碎，薪资受到行业限制，公司内部地位相对偏低，法务价值由他人定价，工作价值也较难直观体现。

### 第3节 选择什么行业做法务？

如果把职业生涯比作跑步比赛，有清晰职业规划的运动员一定是先选准跑道，再加速冲刺。各行各业对法务工作的重视程度不同，各个行业法务人员的发展也不相同。那么，如何选择从事法务工作的行业呢？

#### 一、为什么要挑选行业

##### （一）能力提升

各个行业的发展状况不同，对法务工作的重视程度也不同。比如，在一些乙方单位，像工程咨询行业，能从甲方接来业务已是很不错了，一般不会想着在合同条款中如何极力维护我方权益。很多乙方单位也不会允许法务人员去挑甲方的毛病，往往都是乙方作出让步。这样，法务人员的法律意见就会没人听、不重要，能力自然很难在实践项目中得到锻炼。此外，有的细分行业，法律关系相对简单，比如向客户催收的工作，虽然工作量也很大，但能力得到多大锻炼还有待讨论。

##### （二）发展前景

选择一个好的行业，法务人员可以跟随行业共同成长发展，享受行业发展带来的红利，这些甚至比个人单纯努力更为重要，能够搭上一辆高速行驶的动车自然比我们骑单车要走得更快更远。有的法务人员行业没选择好，随着行业的逐渐消亡，工作也会越来越被动，坚守到最后的人通常需要进行二次职业选择，也会更加被动。比如，P2P（点对点网络借款）行业的法务人员，昙花一现后又纷纷到其他行业另谋职业了。

##### （三）流动机会

有的行业机会多，对法务岗位需求量大。经常能够看到行业内各家公司招聘法务人员，这样选择机会就相对多一些。这家公司没晋升机会，可以考虑换到另一家公司，都在一个行业，工作内容也差不多，跳槽成本就小很多。而有的行业，可能很多公司本来就一名法务人员的，当工作心情郁闷、没有发展前景时，想换一个环境、换一种心情，就会难很多。

##### （四）换行业难

常听到一句话，隔行如隔山。个人体会，换行如翻山。刚毕业时找工作，可能金融、工程、互联网等行业都可以试试，用人单位也不会考虑工作经历。但工作几年后，想从一个行业跳槽到另一个行业，用人单位就会有很多顾虑，既担心岗位是否匹配，也担心人选能否顺利转换和适应。比如，有的法务人员认为远派项目工地十分辛苦，想转头跳槽到金融行业，你认为人力部门给你面试机会的可能性有多大？行业内换工作都需要很多机遇和成本，何况是换一个行业从零开始。

##### （五）收入差别

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《成就卓越法务\_50个价值成长秘诀》曾靳 著.epub

请登录 <https://shgis.com/post/3605.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

