

全球化对中国律师发展意味着什么？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/484/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_A8\\_E7\\_90\\_83\\_E5\\_8C\\_96\\_E5\\_c122\\_484242.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_85_A8_E7_90_83_E5_8C_96_E5_c122_484242.htm) 什么是全球化，全球化对中国律师意味着什么？针对律师行业来讲，我认为全球化的含义可以简单概括成三个方面：服务对象（客户）的全球化；服务内容（涉及法律和规则）的全球化；服务水准的全球化。中国作为世界上吸引外国投资最多的国家之一，每天都有外国公司到中国不同的地区、对不同的行业、以不同的方式进行投资。这个过程中，大多数外国投资者都要聘请律师来协助他们进行投资活动。25年前高特刚刚进入中国时，几乎所有的外国客户都会毫不犹豫地找美国或欧洲的律师事务所。所以，仅高特就在过去的25年间代表了世界500强中的60多间公司在华进行投资。但是，25年后的今天，有越来越多的外国公司开始启用我们中国当地的律师事务所。同时，随着国内公司到海外融资、到海外应诉维权，外国律师事务所也越来越多地受聘于中国客户，譬如，高特就代表中国银行在纽约州起诉周强，这一诉讼的胜利，为中国银行海外上市铺平了道路。中国律师代表外国客户，外国律师代表中国客户，这就是律师业全球化的一个具体体现。在全球化的时代，我们中国律师处在一个什么位置呢？简单地看，我们可以通过分析优势和不足来开始对这个问题的探讨。中国律师的优势是明显的。毋庸置疑，我们熟悉我们自己的法律、政治和文化；我们了解多如牛毛（有时甚至相互冲突）的法律法则的立法原意和适用尺度；我们更清楚合法与非法之间的可操作空间；我们有越来越多的律师能流利地用外语直接为

外国客户工作；在每一个海外上市项目中，都有中国律师出具中国法律意见书。但是，中国律师仅仅停留在政策分析员/报告员这个水平是远远不够的！中国律师应该逐步把自己培养发展成为真正的交易律师。具体而言，如果有一天，对于小到几百万美元大到上亿美元的收购项目，外国投资者能抛开像高特这样的外国律师事务所，完全依靠中国本地的律师事务所，将你参与到整个投资项目的构架讨论、谈判、以及文件起草中，而不仅仅是问问你哪些是合法的，哪些是不合法的，我想，我们就可以说我们中国律师已真正融入到了全球化的进程中了。我们怎么才能做到这一点呢？我们中国人讲究“知己知彼”。首先，我们必须了解国际客户对我们律师有怎样的要求和期望？我们如何才能为国际客户提供到位的服务？我们怎么和外国客户有效地沟通？来自美国和欧洲的客户，他们对律师的期望值是很高的，尤其是美国客户（这是因为美国是一个法律发达过度的国家，几年前美国便有104万律师，不到300个美国人中便有一个律师！），如果一个律师服务不周，客户很容易找到好多个好律师来替换他！做律师这一行，我们不能只告诉客户说不可以做什么。律师就是要帮助你的客户在法律允许的范围内最大限度地实现他的商业目标。我们的任务和附加值在于用我们的经验和我们所在的律师事务所的资源，帮助我们的客户分析如果A方案走不通，B方案是什么，还有没有C方案和D方案。另外，A，B，C，D四个方案比较起来，哪个更好？好在哪里？律师这个行业之所以分大律师、小律师这些等级，原因就在于你有没有经验和实力在和客户打交道的每一过程中，去帮助客户最大化地实现他们的目标。因此，律师业是一个难度

极大的行业。除了专业水平外，律师还必须要刻苦。律师从事的是服务业，是客户的保姆！客户花钱买的是律师的服务，因此他们有理由指望律师提供一天24小时一周7天的服务。光是刻苦也还是不够的，好的服务还依赖于律师和客户有效的沟通！就像你必须知道客户的意图才能为他作嫁衣裳一样，你也应该让客户知道你在做什么，你是为什么这么做的，他才能对你放心，你为他作的嫁衣裳才能合体！当然，这其中有许多奥妙，客户中有许多不同角色的人和部门，譬如客户中的“项目开发经理”，他的期望和要求与客户中的内部法律顾问就会不同，而且有可能会大不相同！此外，客户在母国的总部的观点有可能会和他在中国的办公室的观点不同。当你处在这种情况下，你必须要搞清楚你应该直接和谁沟通？其次，你应该努力地充当你的客户中的商业团队和法律部门之间的桥梁，帮助你的客户在内部的沟通，让他们不同部门关心的不同问题都最大限度地得到调和。这是一个艰巨的过程。作为律师，你最大的使命之一便是要保护交易的安全性。而作为客户，尤其是他的项目开发经理，他们的目标，可以说唯一的目标，往往是千方百计地要做成项目。而且，不夸张地说，他们个人的收益有时是和一个项目能否签约挂钩的，这些人可能并不在乎某个项目长期的安全性！因此，如果律师告诉他们某些环节在法律上似乎不太可行时，他们有时会装聋作哑，有时甚至会大发雷霆。在这种情况下，作为律师，你该怎么办？我的经验是，你应该学会对你的客户说不，甚至学会在适当的时机适当的人员面前教训你的客户，以有效地制止他们的愚蠢行为！另外，在跨国性的交易中，律师必须明白他通常不是以个人的身份在为客户服务，

而他是以整个律师事务所的名义和身份在提供服务。你的律师事务所越大（通常意味着人多，但不仅仅指人多），客户可能就越相信你，如果你的所大，说明你的资源丰富（比如你在全球各主要城市都有办公室都有律师，这样，提供跨国法律服务客户的成本就会降低），说明稳定（不会今天你的所存在，半年后你的所就消失了），说明你的所的专业领域比较齐全，可以有效地提供跨法律领域的全方位服务。所以，我认为，在全球化面前，另立门户，孤军奋战，只求眼前小利，不看长远发展绝不应是中国律师事业的主流。我们应努力把我国自己的律师事务所做大，在稳定中求发展。作了这些枯燥的说教之后，我希望以这样一个比喻来结束这次讲话。作为律师，我们是Tango舞蹈中的领舞者，我们引导着我们的客户，不论大小，不论国别，在中国甚至在世界的舞台上起舞。我们对自己最低的要求是不要踩到你客户的脚上，高一点的要求是如何让你和他保持协调，更高的要求是你如何引领他穿行于各种或明或暗的障碍物之间，以快速到达他想到达的地方！如果在座的诸位，能够以跳Tango的心态、技巧以及速度来迎接全球化的到来，我们中国律师界融入全球化的前景便是光明的！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)