

做秀的專業人士

在早前中小企博覽會之專業人士交流研討會上，幾位來自中、港兩地律師會及會計師會的代表在分享了一些兩地交流經驗的心得。

之後的答問環節，首先有一位看似是中國籍的男士用英語問台上國內某市的律師會代表及同市的註冊會計師協會代表，究竟怎樣才可保證國內律師事務所、會計師事務所的素質？兩位講者便如數家珍的建議：（一）拿取該所的主要客戶名單；（二）找朋友推薦；（三）找較具規模的。

這時，一位架着黑框眼鏡、滿臉鬍子的中年外籍人士舉手，像是要發問似的，在拿到咪後卻從觀眾席中大搖大擺的走到台前，面向觀眾，「宣告」兩位講者其實沒有回答前一位發問者的問題。他自稱是來自加拿大的律師，跟着便審犯似的問兩位講者國內究竟有沒有專業保險制度，以及是否有機制供發牌機構監控違規者。但當兩位講者從容不迫的說明中國的律師/會計師共購有多少億元的保險覆蓋金額，並有定期把違規律師/會計師事務所名稱列示於兩會分別之網址及刊報時，那位外籍做秀者呆了一呆，無奈的乖乖坐下。

人脈與口碑兩失

提供專業服務，找客戶固然是相當重要，靠的是人脈及口碑。像這位加拿大裔律師，本以為在中國的司法、會計制度上完善化進程中可憑藉這嘩眾取寵的方法切入，希望能找尋打算在中國投資的外國投資者作為客戶。本來他的看法未必不對，若處理得宜，更可在中國完善化進程中積極參與。但他卻不好好做足功課，也不細心聆聽（律師會代表在分享經驗時已有提及保險覆蓋一環），只顧做秀，結果碰了一鼻子灰。人脈破壞了，更遑論口碑，可說是咎由自取。

小石

www.30sGroup.org