

本栏目由

RE/MAX®
PROFESSIONALS
The Essentials group, LLC

独家赞助

总裁:毛家怡

Chiayee(shelly)Mao,CEO,CFO
202-550-0077(通国、台、粤、英语)
Website: www.rmx-e.com

追逐挑战不停滞，审时度势余晓晖

山谷:晓晖律师，你好！我代表《美华商报》向你表示感谢，接受我们的采访。

余晓晖律师:客气了，其实这也是一个机会和大华府的各界人士有一个交流的机会，这个栏目很有意义。

山谷:有人说，你的事业发展是以一个顺字著称的，是吗？

余晓晖律师:是有人这么说，不过，我想只是挫折稍稍少一点而已吧。

山谷:但我相信机会只会降临到有准备的人头上。

余晓晖律师:是的，没错。我在国内开始就读的是法学院，从此走上和法学有关的工作岗位，每一步都是提前做了分析准备的。

山谷:如此说来，即使在中国，你的事业也应该一帆风顺吧？

余晓晖律师:应该说是这样吧。当时在考虑出国的时候，我有多个选择，在中国人民银行这个我工作的金融机构的领导，在我离开之前就对我今后在行业的发展有了明确的计划，到今天我还很感谢他们的信任和培养。另外，当时著名的Esprit公司香港总部的负责人（也是读法律出身）也力邀我在上海从事公司的中国地区在国际上的采购工作。

山谷:那又是什么使你放弃如此好的发展条件而一定要出国重新开始呢？

余晓晖律师:真的是重新开始，而且一开始的心理的反差还蛮大的。我是抱着闯一闯这个世界的信念出来的。一直以来，我在完成一个目标后就会寻找更有挑战的目标，性格使然吧。加上也许是我对新事物的好奇心就义无反顾的踏上了驶向海外的航程。我10多年前来到美国之后，凭全奖读了公共政策的硕士，再考入美国纽约大学法学院。因为当时国内的改革开放程度和国际接轨的条件还不如今天，所以进入美国法学院的华人，尤其是顶尖的法学院是非常少见的。

山谷:那么在美国人聚集的地方，一个外来移民学习人家几辈子人订下的规矩，有压力吗？

余晓晖律师:要说没有那是假话，但没有超出我的想象。因为我在任何需要选择的时候，我会认真考虑好细节和可能发生的情况，然后才去行动。

山谷:这也许就是你为什么比较顺利的原因。有备无患嘛。但象语言这样的问题遇到障碍了吗？这一点是对所有移民的挑战。

余晓晖律师:是的，文化的不同，语言表达的障碍对我来说还好克服。我不得不提到人们对挑战的准备是在无意识中完成的。我的中学是在著名的上海市第三女中，以前是宋庆龄和宋美龄就读过的教会学校，我们初中用的英语教材都不用普通规定的教材，而是用香港的教材，加上我很小就在父母的严格要求下学习外语，才打下了良好的基础。但那时时刻没想到会出国。除此以外，逻辑分析能力和严谨的分析事物能力也是必备的条件。

山谷:天生的条件吗？

余晓晖律师:一半一半。后天的培养也很重要。我觉的这方面我父亲对我影响很大。他一名非常严谨的法学教授，我记得很小的时候，他就会有意识的培养我们的条理性和严谨的做事习惯。也许是他的职业习惯影响到我，一致我一生都受用这些启迪。

山谷:毕业后的事业发展怎样呢？

余晓晖律师:还是很顺利。对了我们不能忽略我唯一的“放弃”，就是我之前在美国还完成了公共关系专业硕士研究生学位的学习。但我发现还是我的老本行适合我的发展，所以放弃了在这方面的学习，而继续读法律。

山谷:我相信这些学习训练对你今后的发展一定有帮助。

余晓晖律师:是的，我所工作过的公司是top 25的美国律师所和英国律师事务所，都是几百人的国际大所。我从事过的工作涉及公司商业，美国证券，国际贸易，和美国移民等等。大所的工作的节奏很紧张，人员素质都很高，但凭借在交流，专业和经验方面的准备充分，才使我能从容度过各种挑战，面对各种客户和案子。

山谷:这种公司的工作和收入成正比的，如此好的工作机会下，又是什么促使你再度炒老板的鱿鱼，而创立自己的律师楼呢？

余晓晖律师:我其实在最初来美国时只是想在大律师楼做，但经过几年的工作，发现作为一个律师在大所里我接触到客户的机会很少，团队合作使我们只能完成自己的一部分，并且，大所里部门分的非常细，有时我的bilingual双语律师的能力就会受到限制。而我又很乐于和人沟通交流，并很想运用我的能力去帮助其他需要帮助的人，而

要达到这个目的，我想我必须要有自己的事务所，这样我的特点和能力才能更好的发挥。

山谷:乐于在挑战中生活的你，又一次跳出来去迎接新的风险了。你不担心会有失败和风险吗？

余晓晖律师:每一次改变都会有风险，但有三点要做到，你就可以信心百倍的去应付挑战，一是充分估计自己的能力，二是做好所有知识和思想上的准备，三就是要全身关注的投入，不要念念不忘失败。经做好上阵的准备，就没有什么要瞻前顾后的了。

山谷:你的律师楼在开业后遇到什么困难吗？

余晓晖律师:还好，一切是顺利成章。从接待第一个客户起，

我们本着替客户出发的原则，绝不夸海口，下保票去招揽客户，而是帮他们分析案子的发展规律和可能性，来帮他们决断。

山谷:问个明感的问题，对于明摆着是输的案子你们怎样处理？

余晓晖律师:面对这样的案子，我们会把风险都如实告诉客户，告诉他们有这种可能性，由客户自己决定要不要做，如果要做，一旦接了案子，我们则会全力以赴，为客户争取最大的权益。实事求是最重要。

山谷:这样今天你有了如此多的客户，都是口碑效应吗？

余晓晖律师:绝大多数是的，这是经营立命之本。

山谷:在运营中遇到什么困难吗？特别是国际化的企业在用人方面。

余晓晖律师:有的。我的助理是来自不同国家的，文化和工作习惯不一样，所以如果你用一种模式会遇到不同的反应。但总之激励和承认是重要的两方面。还有就是运气了，应聘时老天帮你，你就会遇到你中意的人才。

山谷:都知道你的事务所关注在商业和移民两方面。遇到过很难应付的客户吗？

余晓晖律师:对，我们事务所就精办这两方面的案件，公司商业和移民。客户总是会有很多问题要你解决，但在最初一定要明确哪些是可做的，哪些不可做或做不到的。不能大包大揽。这样今后和客户就只有问题，没有麻烦。

山谷:在公司案件中，有说明印象深刻的案子吗？

余晓晖律师:我们曾有一个客户，海归去国内投资开发生物科技方面的项目，做的很不错，为扩大发展，需要融资，经人介绍由一家在加拿大的金融咨询公司帮助他们借壳在美国证券市场的OTCBB板上融资。这样大的事情都谈了一半，定金也交了，才想到要找律师把关。他们找到我们事务所后，凭借我们在这个领域的丰富经验，通过做尽职调查，我们发现要借的那个壳不是美国公司，而是一家空壳英国公司，而且还需要在德国证券市场融资后才能来美国融资，并且，合同里的很多条款对我们的客户都是不利的。客户的疑虑马上得到了答案，通过我们的努力，让客户增强了风险意识，减少不必要的损失，使我们感到很欣慰。

山谷:在移民案子中，有什么印象深刻的案子吗？

余晓晖律师:是的，我有一个巴基斯坦的客人，办全家移民，刚来美国，没有过多的资金，来付款都是一张一张的纸币来交钱，很可怜，但全家都很善良。我们就免去了很



本期嘉宾：晓晖国际律师事务所创始人
余晓晖

本期论坛主持：山谷

余晓晖——这个毕业于纽约大学法学院，并拥有公共关系硕士学位的天之骄子。在生活和事业中都鲜有失败。曾经在中国银行拥有傲人的业绩，在美国top25的律师楼任职，一切一切都如此顺利。即便如此又是什么让她欣然放弃已拥有的条件去不断挑战新的目标且不知疲倦，是什么让一定要创立自己的律师楼呢？让我们一起去了解一下背后的故事，希望我和所有读者能够于此，在晓晖的创业成功中获得启迪.....

多费用，帮他做成了。由此我更感到我的职业的意义，帮助需要帮助的人。另外，我们所

还为一些非营利组织做低费率或义务服务，来支持更多的非营利组织去帮助需要帮助的人。

山谷:非常感谢你能抽出时间接受我们的采访，希望你的经验能帮助更多的人。

余晓晖律师:我希望年轻的一代要走上律师这个职业的年轻人，在此之前一定要做好知识积累和个人素质方面的培养和准备，力求能读Top的法学院和进Top的大所接受规范严谨的职业训练，这是你职业发展的基础和条件，也和你今后的事业息息相关。

嘉宾赠言

其实无论是经营企业或是专业发展，都需要做好准备，包括专业技能的准备，自身素质的提高和对风险正确的研判。所有机会或是顺利的运气将降临给有准备的人。

山谷感言

每一次和我们的嘉宾的访谈都是一个学习的过程，今天从对晓晖的采访中，我们不妨一起总结和了解一下以“顺”著称的她背后的经历。首先，晓晖是以专业平台起家的企业家。靠着自身深厚的专业背景，建立自己的公司。在通向今天企业成功的路上，其实是她一步步的脚踏实地，步步为营的策划出来的成就。俗话说认为远虑必有近忧，从她成功的历程中，我们看到她所说的准备，其实我们不妨认为这是对自身明确的认识，然后有意识的去历练自己的品性，素质和能力。另外我们最应该看到的是所有成功的人身上必备的要素——就是勇于不断的挑战新的高度和新的目标，从而达到实现自我的精神目标。在创业的过程中，审时度势，认清自我也是非常重要的必修课。



服务保证安全

代理代办



代理内容：

1. 办C,D,F,G,L,J1J2,X,Z等普通类签证；
2. 协办护照加注、遗失、转换；
3. 协办未婚、生存、侨居、签名真实性等认证公证。

代理方式

您准备好申请材料之后，可选择以下委托代理方式：

1. 按下列地址直接送达

A: 932 Hungerford Dr. Suite#25A
Rockville, MD 20850; (报社地址)
(周一至周五办公)

301-424-5978

- B: 201 Park Washington Court,
Falls Church, VA 22046

2. 您可将材料直接邮寄本报；

3. 您也可通知我们上门服务；

240-205-2779



省时省力省钱省心的选择