

专业团队--律师事务所的核心资产 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E4_B8_93_E4_B8_9A_E5_9B_A2_E9_c122_480677.htm

葛优在《天下无贼》中有一句精彩的台词：“21世纪什么最宝贵？人才！”这是一个连“贼”都能明白的道理。哪什么是人才？有能力为自己和他人创造价值 and 财富的人是真正的人才。很长时间以来，律师事务所没有引入经营的理念，所以经营型的人才一直是律师事务所的弱项或空缺。由于大家都在经营自己，律师事务所的经营就显得不怎么重要了。由于法律服务的市场日趋激烈，才不得不想起“经营”这两个字。现在律师业中很多人都在谈律师事务所的品牌战略，但是律师事务所到底该经营什么，却莫衷一是。大多数人都以为律师事务所经营的是业务，也就是通常所说的服务。而不知道律师事务所由于其行业和职业的特点，经营的是律师，是有获得业务和服务能力的律师，而不仅仅是业务和服务。中国经济在近三十年高速发展后，人们的生产和生活早就发生了翻来覆去的变化，人们已经不再满足于会打几个普通官司的律师，尤其是作为社会最活跃的生产力的企业，对法律服务的需求多层次和全方位，逼得律师事务所不得不开始打造专业和经营团队。从简单的推理来看，律师事务所要有自己的品牌：1、必须有自己的专业支撑；2、专业一定是需要专业人才来支撑和代表；3、而人才又必须要由团队来打造和成就；所以，专业团队是品牌的支撑点，也是律师事务所的核心资产。反之，如果律师事务所要打造自己的品牌，必须从培养专业团队开始，专业团队的打造又必须从专业律师开始。现在律师

事务所最大的弊端就是不愿意培养人才，生怕煮熟的鸭子也会飞，大都把精力放在使唤、利用人才上；但是现实的情况是，如果一名律师已经在专业有所造诣往往都不愿意寄人篱下，而且自己有足够的收益对团队压根就不会有积极性，充其量需要几个下手和助理。而且由于大部分律师过惯了“天马行空、独来独往”的生活，根本承受不了团队的约束。大概有五到十年以上的执业经历的律师，基本上就无法与人合作或组建团队。所以，组建团队必须从年轻律师培养起。但是，培养律师是需要付出巨大代价的，如果不能达到百里挑一的效果，都算不上是真正的人才。律师有律师的成长规律，团队也有团队的成长规律。一名律师起码要培养五年、磨练五年，才可能真正成为一个专业领域的掌门人；团队生命力在于成长，只有团队能对所有成员的成长负起责任，才会有生命力。这二者如果不能有机地结合起来了，即使能培养几个人才出来，也是“煮熟的鸭子”，依然会飞走。打造几个有核心竞争力的团队，绝不是随便拉几个人，打上一个旗号就可以坐享其成的。把一群人组成一个有战斗力的团队难，把一群中国人组成一个有战斗力的团队更难，把一群中国律师组成一个有战斗力的团队是难上加难。但是，即使是难于上青天，这个作业都必须完成，否则律师事务所的品牌战略必然是一句空话。抗战时期，其实蒋介石也在研究毛泽东的《论持久战》，并派遣了部队到敌占区打游击，但是他派出去的人大都很很快就卷了钱财不知去向了，而共产党的部队哪怕只有一个人，都能冒着生命危险，在敌占区坚持抗战到底。这是为什么？因为人是有灵魂的，团队也是有灵魂的，而且一个团队的灵魂首先来自于领袖或核心人物的境界、胸

怀、气度、使命和责任。相信共产党为什么最终会胜，国民党为什么会败，在此无需赘述。曾经和律师同行探讨过年轻律师的培养问题，有的人是这样回答的：“这是律协和司法行政部门的事”。这样说肯定是有道理和理由的，正如孩子的教育问题政府有义不容辞的责任，但是无论如何培养和造就下一代首先承担起责任的一定是他们的生身父母。团队是核心人物个人灵魂的延伸，如果没有生儿育女的那份责任和悉心，是不可能形成强大的团队的。所以，如果在打造团队上感到力不从心，作为律师事务所的领导者就必须好好检查一下自己的灵魂了。总之，一个坚强有力的团队最鲜明的特征就是：通过成就别人来成就自己，而不是利用别人成就自己。专业团队是律师事务所的核心资产，如果想有这样的团队就必须付出常人所不能付出的。中国律师业必须等到这样的“疯子”出现，才会有突破性的发展，相信这样的“疯子”很快就会出现的。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