

刘桂明:从“第二届中国律师论坛”归来 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E5_88_98_E6_A1_82_E6_98_8E__c122_485345.htm 今天你学习了吗？从“第二届中国律师论坛”归来 刚刚开办两年的“中国律师论坛”，不知不觉成了一个律师相会聚首的平台，一个律师自由表达的讲台。更重要的是，她已经成了一个律师业界人才成群、学习成风的前台。“中国律师论坛”从昆明走到了上海，明年还要走进广州。一路上，我们已经探讨了“WTO背景下的律师业管理与发展”，研讨了“专业定位与专业品牌”，我们还要商讨“执业风险与执业保障”。可以说，事关律师界前途命运的、东西部律师共同关心的、对律师业务与管理大有帮助的选题和话题，都是我们共同关注和急需探讨的。关注也好，探讨也罢，都是一种学习，一种学习愿景，一种学习能力。实际上，关注就是学习的动力，探讨则是学习的方式和手段。眼下，我们都在追求打造专业化、规模化、规范化的品牌律师事务所，这是无可厚非的，也是理应提倡的。然而，最应提倡的还是打造“学习型”的品牌律师事务所。这是一个基础性的课题，也是一个方向性的话题，又是一个多样性的问题，还是一个隐蔽性的难题，更是一个根本性的前提，最终则是一个时代性的命题。在这个信息时代和知识经济社会，经济飞速发展，竞争日趋激烈，律师业的竞争，已不仅仅是人才的竞争，也不仅仅是管理的竞争，而是“学习力”的竞争。可以说，谁具备了“学习力”，谁就能在竞争中取胜。诚如一位著名教授所言：“一辈子只在工作前接受教育的状态已经成为过去，教育已不仅仅是个人为未

来所做的准备，而且贯穿个人社会生活的始终，一个学习型社会正在形成。”作为当今世界上最前沿的两大管理理论之一，创建“学习型”组织的理论已为越来越多的国家、政府、城市及企业所接受。欧盟组织早于1998年就向各国发出了“白皮书”，要求建立学习型的社会。美国麻省理工学院教授彼得圣吉认为，要建成一个学习型的组织，必须经过五种修炼：第一是自我超越。要求不断清理个人的真实愿望，集中精力，耐心培养，勇于创造，敢于突破极限；第二是改变“心智模式”。学会认识自己，改变自己，学会有效地表达自己的想法，多沟通，多交流，学会开放心灵，容纳别人，理解别人；第三是建立共同愿景。共同愿景包括组织的大愿景、团队的小愿景、个人的愿景。它要求组织的全体成员拥有一个共有的目标、价值观与使命感，把大家凝聚在一起；第四是团队学习。在现代组织中，学习的基本单位是团队而不是个人，其目的是使团队智商大于个人智商，使个人成长的速度更快。学习的关键是要克服个人的心理障碍，每个人都能全部推心置腹地谈出自己心中的设想，真正做到一起学习和思考。团队学习同时强调终身学习、全员学习、全过程学习，提倡工作学习化、学习工作化；第五是系统思考。学会把改变心智模式和团队学习作为基础，把建立共同愿景和自我超越作为向上的张力，系统思考组织和个人的发展以及究竟应该如何学习、怎样行动。同样的理论要求也适合我们的律师事务所，适合所有的律师。对于律师事务所来说，不管提出什么样的战略目标，不论创建什么样的专业品牌，都必须首先打造“学习型”的品牌律师事务所。联想总裁曾有一句名言，企业不但要挣钱更要挣本事。只有既能生产出产

品、技术、市场，又能生产出人、文化、知识的企业，竞争活力才能经久不衰，才有可能成为百年老店。令人欣喜的是，已有越来越多的律师和律师管理干部已意识到创建“学习型”律师事务所的必要性和重要性。山东省司法厅律管处于荣双、张良庆同志给我们寄来了颇具分量的稿件，江苏省徐州市义行律师事务所的朱静律师给我们发来了关于建立“学习型律师事务所”的倡议书。那么，什么是“学习型”律师事务所呢？我以为，“学习型”律师事务所是具有学习愿景、学习精神和学习能力的律师所，是学习目标、学习动力、学习方法相统一的组织；“学习型”律师事务所应是具有生命力、创造力和竞争力及可持续发展能力的律师所；“学习型”律师事务所应是全所学习、终身学习、全过程学习的律师所；“学习型”律师事务所应是在岗自学、脱产培训、网上学习的律师所。当前律师事务所之间的竞争，既是“学习力”的竞争，同时还是学习速度的竞争。所以，要创建和打造一个品牌律师事务所，未来唯一持久的优势，就是你有能力比你的竞争对手学习得更快。学习既是一种储备，更是一种投资。不学习，就可能不仅无法提高，不能发展，还有可能被淘汰，更有可能像国浩律师集团李淳律师所预言的那样，3-5年或5-10年我们将面临重新洗牌乃至惨遭淘汰的命运。所以，培养创新能力和持续发展的终身学习、终身教育，正是我们所有律师事务所的首要任务，学习愿景、学习精神、学习能力，正成为各大律师事务所的核心竞争力。在第二届“中国律师论坛”，我们倾听段正坤副部长关于“走专业化道路，做专家型律师”的重要讲话，是学习；我们围绕“中国短期内能否出现著名的品牌律师事务所”和“中国律师专

业化发展是否应以培养学者型律师为方向 ” 而展开论辩，也是学习；我们领略吕红兵、徐鼎茂、金赛波等人的演讲风采，还是学习；我们共同感悟朱洪超、李淳、李大进等人的独特思考，还是学习……。可以说，学习成了第二届“中国律师论坛”的主题和热点及风景线。学习既是我们的愿望，也是我们的动力，还是我们的手段，更是我们的目标。当学习成为习惯，当学习成为默契，当学习成为饥渴，那么，“学习型”的社会就已经形成，“学习型”品牌律师事务所的创建就已经指日可待。我们要保持和拥有比竞争对手更多的优势，就必须每天问一问自己：“今天你学习了吗？” 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