

吕立山：法律传教士

老律师带新律师，这是美国律师业的传统，我把这个传统带到了中国

文/《法律风险观察》蔡钰



身高 2 米的美国律师吕立山是位中国通。在北京度过的 11 年里，他不仅见证了中国律师行业的肇始，还是 3500 名中国年轻律师的“师傅”。

眼下，吕立山正推动一个“师徒联盟”——中世律所联盟（SGLA）——一个 9 家领先中国律所和一家国际大所间的松散法律协作网络。在互利互惠的基础上，他希望将国际律所的管理理念、执业技能与经验渗透到整个中国法律服务市场。

这，或许应该被记录在中国法律史志上。

传教——情定中国

1977 年，19 岁的摩门教徒 Robert Lewis 依教会之嘱，来到中国台湾，向当地居民传教两年。至少当时，他没有想到自己从此与中国结下不解之缘，并在中国度过人生中最精华、最富创造力的时光。他也没想到自己会叫“吕立山”，并成为中国法律进程的重要参与者。

两年后，吕立山结束传教生涯返美，继续他法律专业的本科与研究生课程。那之后，他进入洛杉矶一家律师事务所工作。不过，他心里始终有个心愿，回到拥有神秘文化和新兴活力的亚洲市场工作。

14 年后，吕立山梦想成真。1993 年，吕立山在上海复旦大学讲学一个月，他借此接洽数家外资律所，希望常驻亚洲。几番商谈，全球最大的美国律所贝克·麦肯思，邀其加入香港办事处，吕立山从此开始他的亚洲职业生涯。

不少知名律师都尝试过在“律所律师”与“公司律师”之间角色转换。1996 年开始，吕立山也在自己的履历上，填写了一段“公司律师”。当时，电信行业在全球市场上

取得爆炸式增长，在北电网络的盛情邀请下，吕立山进入北电网络的北京公司，出任大中国地区的法律顾问。

2001年是吕立山人生的重要节点。全球通信业市场一片阴霾下，北电也没能幸免；而与此同时，中国市场却在WTO的光芒中成为全球经济体的重中之重。此时的吕立山已经是负责北电全亚洲法律事务的总法律顾问，再往上发展，他就只能离开活力四射的中国，返回北电美国总部。

于是，当路伟北京代表处合伙人席位向吕立山发出邀请时，他没有太犹豫。

路伟律师事务所概貌

项目	数字	备注
办公室数量	26个	在中国设有北京、上海、香港三个代表处
建立时间	1899年	成立于19世纪90年代，经多次并购、合并，成为今天全球10大律所之一
员工数量	3246人	欧洲2790人，亚洲及中东地区303人，美国153人
合伙人数量	355人	欧洲308人，亚洲及中东地区24人，美国23人
律师数量	1715人	欧洲1472人，亚洲及中东地区164人，美国79人
全球排名	6	

“传道”——融入中国

“我对律师培训做出最大贡献的时刻，就是出任路伟北京代表处主任之后。”吕立山说。

2001年，吕刚刚进入路伟北京代表处时，这家百年英国老所虽然已经在中国落地9年，但在本地仍籍籍无名，其惟一的北京代表处不过3名律师。

6年后的今天，路伟北京与上海代表处拥有30名国际律师，而“路伟”这一品牌则与吕立山的名字紧密相连，成为中国法律从业者心目中带来成熟执业经验的施教徽征。

进入路伟，吕立山即把公益工作——针对中国律师进行职业培训——列为主要工作之一。这个想法，源于北电网络的工作经历：为了让中国律师更好地服务于公司，吕立山常常为他们作培训，使其能满足国际服务要求。

当吕立山第一次联系全国律协高科技委员会时，委员会满是狐疑，“这个老外为何要免费培训中国律师？”而且，培训的课程很简单：给本土律师讲授国际合同起草、法律意见书撰写、客户谈判规则等等。

吕立山并非无的放矢。在中国经济快速融入全球过程中，这种简单的培训，因为实用受到异常热烈的欢迎。靠口口相传，首期培训班就迎来150名学员。

吕立山对中国法律服务市场需求的判断被市场认可，培训也从此难以罢手。迄今为止，路伟与中国律协继续合作办了十几次培训班，3500名律师与企业法律顾问从中受惠。

2005年，路伟更与中华律协联合推出《涉外合同与法律咨询文书》等范本，与中国律师分享合同框架文本以及涉外律师业务合同、合同范本的起草思路及外商投资项目咨询文书范本。

其他的培训方式也逐渐延伸开来，路伟有计划地在全国挑选优秀律师进入路伟实习，切身参与项目实践。

为什么要这么做？

“成熟律师不是法学院培训出来的，美国的经验就是老律师带新律师。这是美国律师业的传统，我把这个传统带到了中国。”

“师徒联盟”

律所业务变迁的曲线，是一条紧贴市场需求的曲线。吕立山亲眼见证美国律所于上世纪八十年代的组织形态变迁。

上世纪 80 年代，美国企业在全国范围内大幅扩张，对律所异地承接业务能力也提出了更高的要求，但各州的律师协会对律所在异地设立办事处与分所有着严格的规定。当这个限制终于在上世纪 80 年代末解除之后，美国律所争相迈开了全国化步伐。

美国经济发展为中国带来诸多启示。最近两年，中国全方位投入全球经济链条，这让吕立山再一次清晰感知，客户对全球化服务衔接的需求日益膨胀。“中国企业走出去投资，外资投资走进来，”吕立山说，“为跨国经济行为提供法律保障的市场需求如此庞大而急切，需要相应的组织去满足。”

吕立山知道，他构思中的中外律所联盟已到瓜熟蒂落之时。

2006 年 9 月，吕立山在第六届中国律师论坛上首次提出了示范性国内领先律所联盟的构想。这个联盟希望吸纳中国经济活跃地区的优秀律所成为成员，培养高质量法律专业人才、在主要执业领域发展业务专长、建立高标准服务质量监督体系，实现成员律所间管理机制的共享与提升。

提议迅速得到中国业界的积极响应，更与路伟伦敦总部的想法不谋而合，以至于伦敦的管理合伙人提出这个建议时，吕立山回答：“我们已经开始做了！”

接下来的七八个月里，路伟相关项目组奔赴中国各地调研，花了 6000 个工作小时做出详实调研报告，调研了 GDP 排名前 17 名的中国城市里的区域领先律所，并从中挑选出 9 家作为联盟首批成员。“选出的成员律所都十分认同路伟想要传达的理念，甚至他们已经开始不同程度的改良。”吕立山表示。

在这 9 家律所里，每家都有一人或者多人接受过路伟的培训，他们熟悉吕立山的思维模式。共同推动中国律师行业规范、深入发展的理念，成为“师徒”间一拍即合的思想基础。

传道情结

拥有湖蓝色瞳孔的吕立山，说着一口流利的普通话。这是他能深度融入中国的重要原因，也是他向中国同行广泛传递国际先进理念的重要工具。

在吕立山看来，在中国本土律所的传统管理模式里，合伙人更像独立的个体户，律所缺乏利益分红等促进团队协作的机制，这严重掣肘律所专业化进程。但在硬币的另一面，中国法律服务市场迎来了史无前例的迅猛发展，无论是中国本土企业还是跨国公司，都对律师事务所提出了跨行业、跨地区和跨境的专业法律服务需求。

“中国法律行业持续发展的最大障碍，就是律所的管理体制，”吕立山说，“培训个人虽然也很有意义，但改善律所的管理机制更加重要。”

中世律所联盟（SGLA）将在近期正式成立。按照计划，中世律所联盟最近的工作中心，将放在建立联盟内专业的业务小组，加强成员律所的专业业务能力，并择优不断吸纳新成员。

“路伟并非引路者。”在吕立山看来，路伟只是牵头提供了一个平台，供中国律所讨论其共同面临的律所管理问题及解决方法，在确定初始框架之后，各本土成员将会对联盟的发展作出更重要的贡献。不过，“路伟做的是必要的一步。”

路伟愿意充当培训人并把自己的全球资源拿出来与中国律所进行分享，提升中国律所的竞争力。首批成员律所将按照吕立山的设想，彼此在复杂法律项目、经验分享、市场营销等方面的深度合作，创造规模效应、促进成员间业务提升及打造联盟和各成员品牌。

如今，吕立山仍保持着宗教习惯，无论多忙都要把周日空出来虔诚祈祷。这使他在其他工作日的平均工作时间最高会达到 15 小时。这些时间中的一半，用在他热爱并擅长的管理与培训事业上；另一半时间里，他担任过北京 2008 年奥运会国家体育场、国家游泳中心项目和三峡大坝等诸多令业界侧目的项目法律顾问。

“始终站在项目一线，有助于我获得企业客户的信任。”多忙的事务性工作也从来也没有降低过吕立山对法律项目的热情，毕竟这是他的本行。

吕立山（Robert Lewis）

路伟国际律师事务所 (Lovells) 北京办事处主任合伙人

专业领域

并购、重组、投融资以及跨国商事争议解决。曾担任北京 2008 年奥运会国家体育场和国家游泳中心项目、三峡大坝有关的建设项目等的法律顾问，精通中文。

执业经历

曾任加拿大北电网络亚太总法律顾问，在律师和事务所以及公司法律部管理培训方面经验丰富。他多次为中国律师提供国际化执业技能方面的培训。

教育背景

美国杨柏翰大学法律博士，获学术荣誉奖

主要社会职务

全球企业法律顾问中国专家

中华全国律师协会教育委员会外国专家

版权所有 © SGLA 2008。

此出版物仅供阁下参考和兴趣阅读之用，无意作为完整全面的信息，并不构成亦不应予以依赖为法律意见。请根据自身情况寻求专门咨询。