

让法律人更聪明 ——律商联讯（LexisNexis）印象

文/《法律风险观察》研究员 刘敏

律商联讯（LexisNexis）的北京办公室也许是众多跨国公司本土办公室最富有特色的一个：前台巨大的中式红木书橱盛满了书：法律、医学、商业典籍一字排开，它们都出自律商联讯，此外，你还能嗅到特有的屏风、桌椅、木门的中国味道……

律商联讯是世界上最大的全文数据商之一，在全球传递综合性和权威性的法律、税务、商业和政府信息。其拥有多达 4.5 万个信息合作伙伴，数据库中的文档信息超过 60 亿笔，并且以每年 40% 的速度增长。

这些骄人的数字无疑让律商联讯成为全球法律资讯领域的尊者。在中国区掌门人李栋看来，他的中国团队，正在秉承全球团队的理念——让聪明的法律人更聪明。此时，他的团队事业重点是让中国的法律人获得更好的法律服务。这，正需要国际化的视野和本土化的雄心。

中国法律市场商机无限

《法律风险观察》：律商联讯看好中国法律服务市场哪些领域？目前在这些领域的进展如何？未来在各个领域有哪些具体规划和目标？

李栋：目前来说，我们希望能够给来华的世界 500 强企业、跨国公司和外资律所提供法律信息，因为他们不仅有参考国外信息的需求，更有使用信息协助处理案件的习惯。

其次，我们非常重视国内各大法学院等教育和学术领域，不久前我们刚刚进行了四省七所知名法学院的巡展，主题是法律职业规划教育，因为很多学生现在都不清楚自己未来的职业发展方向，我们希望能够帮助学生找到确定的方向和合适的学习方法。而法学院学生是我们未来的潜在客户，统计显示，目前全国各大法学院已经超过 640 所，在校学生数 40 万，每年国内司法考试报名人数在不断增加也说明了这一市场正在扩大。

这些学生未来无论从事律师还是去法院或检察院工作，都需要进行信息的检索和搜集。这是一个数量很庞大的客户群。

此外，我们目前的重点客户还包括中国前 100 强的企业。从长期看，我们希望未来法律界的各个主体都能成为我们的客户和发展领域。当然，任何国外产品引入中国，都需要一个本土化的过程。比如目前越来越多的国内律所和国外律所合作，如刚刚成立的中世律所联盟（SGLA），随着国际业务的增多，国内律所对国外信息的需求也将产生。

《法律风险观察》：作为全球最大的出版公司的子公司，律商联讯有怎样的出版计划？

李栋：从去年 9 月份开始直到当年年底，我们一共出版了四本针对律师和其他专业人士的实务类书籍，其中包括一本很受欢迎的《律师事务所管理》，我们今年计划出版至少 20 本实务书，目前已经出版了包括《银行参与证券业务热点透析》等金融领域的专业书籍，这些书非常受市场欢迎，有些书正在计划再版和加印。

上述书籍的读者对象除了律师外，还包括了公司法律顾问以及财税人员和投资顾问，书的作者也是专业人士，为我们编辑《最新劳动合同法案例解读》一书的作者就是中国新《劳动合同法》起草小组成员。

法律检索工具使用现状

《法律风险观察》：企业和政府运用法律检索工具的现状如何？

李栋：目前政府部门有外交部等几个部门在用，因为外交部很多工作人员在国外工作过，能够了解使用法律检索工具的益处，其他政府部门正在逐步推动。企业方面，一些国际化步伐较快的企业如华为等都在用境外法律检索工具，这些企业对国外法律信息的需求非常大。

在政府部门，一些人的传统习惯是查纸质出版资料，全球化和信息化时代，市场要求一个现代人掌握信息检索工具的使用方法，提高工作效率。这是一个大趋势。

《法律风险观察》：我们发现，在国外法学院的一些教材中，如《Business Law》中，有长达几十页的 LexisNexis 的使用介绍，对大学生有很好的实务技能培养。目前，在中国，法学院的检索等法律技能教育如何？

李栋：目前，在一些高校教师对了解和使用国际化的信息检索工具的重要性认识不够，认为律商联讯是一个国外数据库商。其实，我们是在帮助老师和学校推进学生使用信息化的检索工具，我们希望中国大学的教师和大学生们能够提高认识，与世界同步。

《法律风险观察》：您曾在 CCH 工作过，您怎样看待同行在中国的表现，比如 CCH，同行的哪些特点和做法有利于中国法律服务市场的发展？

李栋：CCH 与 LexisNexis 定位不同的是 CCH 以传统出版为主，侧重图书出版、案例评注等等，LexisNexis 主要是数据库、电子版为主。双方也有重合的领域，比如 CCH 长项是财税，法律方面只是翻译了一些法律条文。LexisNexis 也有财税方面出版计划，比如最近就翻译了《国际财务报告准则：实用指南》，我认为，同行之间的这种竞争是一种良性激励，能促进法律服务市场的进步。

CCH 的信息以最新最快为特点，偏动态，强调的是给你看的都是现在重要的，所以 CCH 出版的大多是活页的书，永远保持最新；除图书出版不言，LexisNexis 数据库以信息海量、追述历史为特点，你可以追溯到 30 年前美国某一个州甚至某一个镇子上的相关法律规定，目前，LexisNexis 现有 61 亿条信息，从这点来看，LexisNexis 如同一个浩瀚的海洋。

一份让聪明人更聪明的工作

《法律风险观察》：您在国际企业里摸爬滚打，在和外国老板沟通、说服过程中，有哪些技巧？

李栋：我个人觉得需要花时间做的事情是让东西方文化进行融合，要让外国人明白我们在说什么问题，怎么办事，让中国人明白外国人为什么这么做。一些中国人和外国人不承认文化差异，其实越是不承认，就越是表现了文化的保守。不仅仅这种情况存在于员工之间，包括我们和客户之间，企业与政府之间也存在差异。

我在外企的多年工作让我觉得在外企工作需要一种生存艺术，其实外国人有外国人的优点，比如对工作的执着，工作和生活分得很清楚等等。

《法律风险观察》：LexisNexis 总部如何看待中国市场？

李栋：作为一个大型的跨国企业，LexisNexis 非常看重中国市场，并把很多骨干力量带到亚太区，各种资源有所倾斜。此外，从 LexisNexis 在亚太地区的市场布局中可以看到，中国区市场与亚洲区市场的地位平行，公司已经把中国市场提到一个很高的位置。当然投入多，对未来的期望也很高，压力也很大。我们希望不仅是销售产品，更能培育这个市场，与市场一起成长。

《法律风险观察》：您工作的体会是什么？

李栋：我的兴趣在于自我成就的满足感，把自己的产品和市场做好，给需要的人所需要的东西。律师是最聪明的一群人，而 LexisNexis 的工作是让这些聪明的人更聪明，开玩笑的说，要比他们还要聪明，因为只有这样才能帮助聪明人更加聪明。我们也是这么要求员工的，人家看一本书，我们就要看十本书。

《法律风险观察》：您觉得 LexisNexis 的企业文化应该是什么？

李栋：我希望我们的员工能够非常珍惜每天的工作和生活。我一直认为，现在没有一个人会在一个公司干一辈子，什么都可能给人留下，只有你学到的知识和能力是财富，将跟随你的一生。所以我非常希望我的团队是个学习型的团队，大家能够很平等，互相配合地把事情做好，既有西方工作的严肃和紧张，又有东方工作的轻松和柔和。

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。