



絲絡灼見™

專訪：田明道 (Patrick Dransfield)†

白溱、孔晶晶
2022年2月1日



(來源：田明道)

1986年，新街口自由市場，烤紅薯

受訪者註：新街口是1980年代中國最早允許的自由市場之一，當時中國正從計劃經濟轉型。賣紅薯人的背後，掛著一個告示，提醒市場內的賣家不要欺騙同胞。烤紅薯仍然是北京最受歡迎和歷久不衰的街頭小吃之一。

† 此專訪的引用是：白溱、孔晶晶，專訪：田明道 (Patrick Dransfield)，絲絡談™，絲絡灼見™，2022年2月1日，<https://sinotalks.com/sinoinsights/202202-baccanello-katz>。

此專訪的英文原文由Jennifer Baccanello和Camila Elyse Katz撰寫，並由Nathan Harpainter和Mei Gechlik博士最後審閱。中文版本由程浩軒、孔晶晶、劉琳、劉玉和趙煒翻譯，並由熊美英博士最後審閱。載於本專訪中的信息和意見受訪者對其負責。它們並不一定代表絲絡談™的工作或意見。

田明道 (Patrick Dransfield)
明道通訊 (Clearway Communications) 負責人
Managing Partners' Club 聯合創始人

田明道 (Patrick Dransfield) 先生被亞洲法律門戶網站 (Asia Law Portal) 評為2019年“亞洲法律業務30位值得關注的人物”之一。他是英國公民及香港永久居民，現為明道通訊 (Clearway Communications) 的負責人，亦是Managing Partners' Club的聯合創始人。明道通訊是一個聯結法律業務的人和想法的獨特資源。Managing Partners' Club則專注於為其成員開設論壇，讓他們分享經驗並了解法律界的有效管理。



來源：Kevin Hong

田先生汲取了其在太平洋商業出版社 (Pacific Business Press)、偉凱律師事務所 (White & Case)、謝爾曼思特靈律師事務所 (Shearman & Sterling)、歐洲貨幣和機構投資者集團 (Euromoney Institutional Investor) 及Haymarket出版公司的豐富經驗，發揮於他目前的領導崗位上。他的經驗涵蓋公共組織、新聞關係、重要演講的寫作、創收、業務發展、思想領導、人員管理，以及與公司、金融機構和律師事務所相關的指導和戰略規劃。

除了擁有作為高級商業主管的經驗外，田先生還是一名作家和有成就的攝影師。他於2020年10月在香港外國記者會舉行的題為《時間軌跡：變遷瞬間》 (Track of Time: Moments of Transition) 的個人展覽，展示了其於1986年在北京和大同 (山西省地級市) 所拍攝的照片。《金融時報》旗下雜誌《如何消費》 (How To Spend It) 對此於2020年10月17日發表了一篇4頁的專題報導。之後出版的題為《時間軌跡》 (Track of Time) 的書提供了寶貴的資源，因為它見證了中國從一個過渡狀態發展成為世界第二大經濟體 (關於此書的更多信息，見<https://www.clearwaycomms.com/book-launch>)。

田先生於1985年獲得英國利茲大學 (Leeds University) 英語和藝術史聯合榮譽學士學位，並於1990年獲得英國倫敦大學亞非學院 (SOAS) 遠東亞洲研究 (中國政治、人類學和歷史) 碩士學位。

田先生，您決定攻讀遠東亞洲研究碩士學位。是什麼激發了您對亞洲尤其是中國的興趣？

我是小男孩的時候，我已經熟悉亞洲文化的某些方面。這也許令人驚訝，因為我在英國北部工業小鎮朗科恩 (Runcorn) 長大。我的父母善於交朋友，也對世界充滿好奇。我的父親 Philip Dransfield 博士在當時的全球巨頭帝國化學工業 (Imperial Chemical Industries) 擔任高級研究化學家，與日本、印度和美國的化學家建立了密切的關係。邀請日本科學家在我家作客，品嚐我父親自製的啤酒和葡萄酒是一件很平常的事。

影響我對中國感興趣的一個重要因素是利茲大學 (Leeds University)。該大學的中文系從以前到現在一直是全英國最大的中文系之一。1980年代，我在那裡學習時，我遇到了許多其他剛剛在中國——一個在1970年代後期開始向世界開放的國家——待過的學生。我決心親眼看看中國。因此，1985年12月22日，我攜著英語教學 (Teaching English as a Foreign Language) 證書，以及在哈德斯菲爾德

(Huddersfield) 紡織廠通過幫助製造廉價布料而賺取的一些現金，抵達寒冷的北京。從那一刻起，我的生活變得更好了。

您的職業生涯既有趣且卓越，可以讓您扮演不同的角色，從廣告主管到常務董事、營銷總監、業務發展總監、顧問和負責人等。您的技能是如何演變的？您認為哪些技能或個人特質對您的職業成功是至關重要的？

是的，到目前為止，已經相當不錯了！我為我的職業生涯注入了五個核心性格特徵中的四個——好奇心、洞察力、銷售和“約克郡毅力” (Yorkshire Grit) ——與全球獵頭公司億康先達 (Egon Zehnder) 所認定的領導者未來能力的決定性特徵一致 (<https://www.egonzehnder.com/what-we-do/diversity-equity-inclusion/insights/egonzehnders-cynthia-soledad-at-sxsw>)。

首先，要有好奇心。從擁有開放、參與和質疑的心態開始，一個人就會對目標發展出洞察力。從中，

Patrick Dransfield

我學會了技能，並運用**銷售**該願景所需的同理心作出聯繫（即億康先達所指的帶動其他人“參與”）。畢竟，領導才能是需要有說服別人的能力。“**約克郡毅力**”（它體現了**決心和韌性**的特質）也被證明在事情並不總是按計劃進行的情況下（例如新冠肺炎疫情），這性格特徵是必不可少的。

我想添加第五個性格特徵，因為我認為它至關重要：**道德指南針**。在與詹姆斯·奧爾沃斯（James Allworth）和凱倫·狄龍（Karen Dillon）合著的書中（《你將如何衡量你的生命？》（*How Will You Measure Your Life?*）（哈珀商業，2012年）），已故的克萊頓·克里斯滕森（Clayton Christensen）借鑑了世界主要企業的重要經驗，清晰地道出了人們應該問的三個問題，以找到生命中的意義和幸福。這些問題的重點是在尋求職業滿足感的同時，要建立牢固的個人關係和保持誠信。在我的職業生涯中，我遇過無數人（幾乎都是男性），他們讓自己的野心、貪婪、不安全感和狂妄自大戰勝了他們。可悲的是，他們中的一些人在追求商業目標的過程中甚至觸犯了法律。無論是否被追究責任，這已破壞了他們自己的誠信，他們早應該不惜一切代價避免這情況發生。

“一切的基礎是信任！亞洲已被證明是一個相當小的地方，因此信守諾言是必要的。”

田先生，您與亞洲、中東和英國很多私人執業律師和多家公司的內部法律顧問都建立了牢固的關係。您成功的秘訣是什麼？

一切的基礎是信任！亞洲已被證明是一個相當小的地方，因此信守諾言是必要的。有了這個基礎，我有幸擁有一個圈子，在圈裡的都是廣泛而多樣的可信賴的朋友。這些朋友都是很棒的人，而我一直在尋找他們之間的聯繫，以便建立持久的真實關係。換句話說，信任和連接優秀人物的能力可能是我的“成功秘訣”。

具體而言，關於與資深律師建立牢固的關係，這與我長期為他們提供培訓項目的經驗有關。最初，我擔任這個角色是因為得到來自謝爾曼思特靈律師事務所（Shearman & Sterling）的前亞洲管理合夥人懷特·皮多（Whit Pidot）和他的導師、已故的知識管理大師克里斯·阿吉里斯（Chris Argyris）的指派。這個使命本質上是：教聰明人如何學習。這項任務非常具有挑戰性，因為學習的基本秘訣之一就是謙虛地承認你根本不知道一些事情。對於日常工作需要他們隨時提供建議的資深律師來說，這可能是相當困難的。

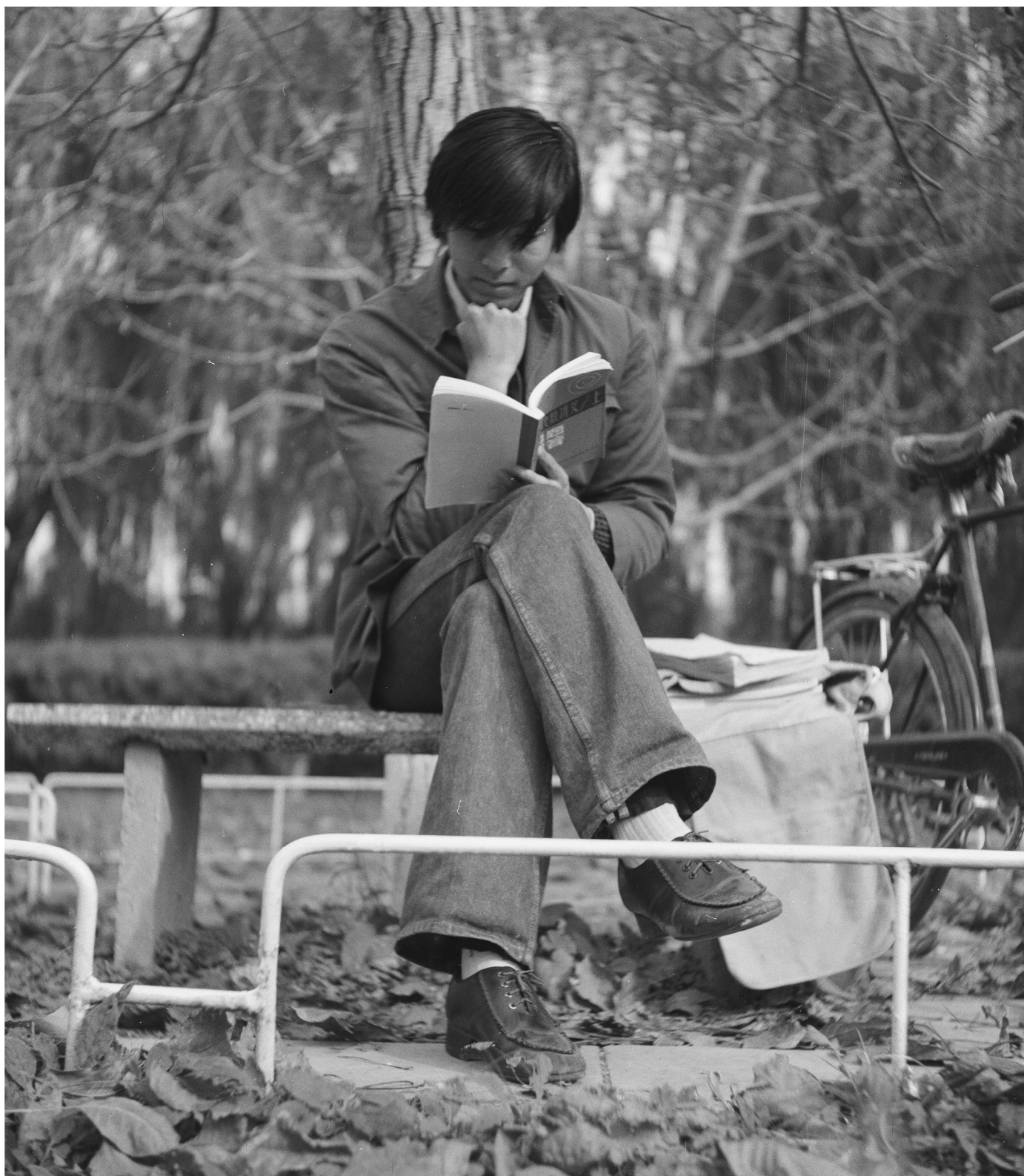
為了完成我們的使命，我們為資深律師創造了一個結構化、安全和值得信賴的環境，讓他們傾聽他人兼分享本身的經驗，從而為會議室提供了“氧氣”。因此，資深律師可以從“他們必須了解一切”的期望中解脫出來，與同行一起透透氣，然後帶著新的見解離開。通過組織這些極具價值的培訓項目，我與這些律師建立了牢固的關係。

現在，這種培訓方法是Managing Partners' Club的核心。我於2021年1月創立該會。其他創始人，例如Calls9的保羅·史密斯（Paul Smith）和Equibloom Asia的拉赫比爾·吉爾（Lakhbir Gill）和雪莉·可兒（Sherry Kerr），將最佳知識管理實踐與最高生產價值相結合，以確保Managing Partners' Club的成員繼續擁有這樣一個值得信賴的學習環境。兩項活動可以說明這點。首先，2022年1月12日，Managing Partners' Club舉行了與全球總法律顧問資深人士特雷弗·福爾（Trevor Faure）的對話，拉開該會的新一年活動的帷幕。針對大約40家全球律師事務所如何達到一家已將其法律服務（每年價值3億美元）招標的公司的期望，福爾先生提供了獨家見解。2022年3月9日，Managing Partners' Club會歡迎作者馬

修·富勒（Matthew Fuller）和提摩·南丁格爾（Tim Nightingale），他們將推出其獲獎書籍《專業服務戰略招標》（*Strategic Tendering for Professional Services*）的第二版。這種培訓方式可能就是為什麼在如此短的時間內，Managing Partners' Club已經得到了亞洲和中東地區30家傑出律師事務所的管理合夥人的支持。

您對視覺藝術有濃厚的興趣，並曾受邀在香港多個展覽中展出您的攝影作品。香港國際仲裁中心也永久性地陳列了您的作品。請告訴我們藝術思維如何能與商業頭腦如此融合？在藝術和商業這兩個看似不同的領域中，您有沒有發現有趣的相似之處？

我從家父學到，創造力和創新存在於人類努力的各個領域。畢竟他在商業有機化學研究領域的“尤里卡（Eureka，意指“找到了”）！”一刻，便是發生在其盯著一個圓形的煙灰缸時（後來，我才知道這和苯環有關）。同樣，我所熟悉的那些頂尖律師，無論是為他們的客戶，還是作為國際監管政策的設計者，都以一種創造性的方法來制定法律解決方案。所以，我並不認為藝術、法律甚至商業在創作過程上有區別。



(來源：田明道)

1986年，北師大校園，瀟灑的學者

受訪者註：這位年輕人正在讀一本代數書。人們對知識的渴望以追回中國在1970年代後期重新開放之前所中斷的教育，這在很大程度上是1980年代的理念。1986年，成為一名律師的選擇並不明顯，主要是因為當時並沒有私人律師事務所讓律師執業。大多雄心勃勃的年輕男女都想提高其英語水平並進入工程領域。



(來源：田明道)

毛澤東雕像下的孩子們

受訪者註：這張照片攝於1986年7月，也就是《中華人民共和國義務教育法》生效的那個月。它描繪了一群幼稚園的孩子在毛澤東的大理石雕像腳下“排隊”上學的情景。

直到最近，我的事業都是把我的各種才能運用到手頭的工作中。可能是缺乏自信、缺乏機會或實際應用的綜合作用，直到當前疫情的爆發，我才開始更認真地專注於我的攝影和小說寫作。我對繪畫略有

“我堅信，[...]那些提供互惠的替代費用安排、擁抱技術、從事新興法律領域、努力提供增值服務的律師事務所將蓬勃發展。”

涉獵，但要成為一名真正的大師，需要畢加索、莫蘭迪或雷戈那樣的獨特奉獻精神，才能在一領域創造出真正傑出的作品。對於攝影，我已從事四十多年了，所以我想我也可以說是小有所成。

您曾在太平洋商業出版社 (Pacific Business Press) 工作，並幫助建立了一個由 20,000 多名來自亞洲、中東和南非等新興市場的法律和合規專業人士所組成的網絡。您認為法律行業的發展方向是什麼，特別是在上述及其他新興市場？

讓我先分享一些關於亞洲的想法，然後再談中國。

在亞洲，令人遺憾的是，公司內部法律顧問和私人執業合夥人的兩個世界仍然相距甚遠。根據《亞洲

商法月刊》(Asia Business Law Journal) 最近的調查 (<https://law.asia/in-house-counsel-regional-survey>)，亞洲的公司內部法律顧問仍然“對律師事務所懷著令人震驚的不滿”。儘管收到很多建議和反饋，許多私人律師事務所仍然沒有採取行動作出改善。我堅信，一旦我們擺脫了目前的過渡時期，那些提供互惠的替代費用安排、擁抱技術、從事新興法律領域、努力提供增值服務的律師事務所將蓬勃發展。對於那些受惠於最少差旅和減少人員所帶來的利潤增長、但同時繼續提高計費小時的收費率而不考慮增值需求的事務所來說，它們將面臨一場清算。

關於中國，其法律行業從未停止給我和許多人帶來驚喜。1985年，當我第一次來到中國時，作為一種職業的法律執業根本不存在。轉眼34年，中國有近50萬私人執業律師和34,000多家律師事務所（見，例如，《中司觀察》(China Justice Observer)）。為了透視中國律師事務所的發展，讓我分享我們在1996年編纂世界上第一個中國律師事務所名錄的經驗。當時，我是《亞洲法律與實務》(Asia Law & Practice) 的出版人，不幸於不久前去世的克里斯·亨特 (Chris Hunter) (<https://www.fchck.org/christopher-hunter-a-man-of-conviction-and-faith>) 是《中國法律與實務》(China Law & Practice) 的執行編輯。這兩份開創性的出版物是由歐洲貨幣和機構投資者集團 (Euromoney Institutional Investor) 所有。為了準備該名錄，我們的聯合團隊從一份僅列明了十位國內領先律師的名單展開研究。這些律師被認為是以國際認可的服務水平執業。今天，作為一種職業，法律行業在中國是一種可行的、受人尊

敬的職業，而在國際法的某些方面，中國也處於領先地位。展望未來，我認為中國的法律行業可以為其他新興市場的同行做出很大貢獻。

最後，祝賀您被評為亞洲法律門戶網站 (Asia Law Portal) 2019年亞洲法律業務的30位值得關注的人物之一。您顯然在業界產生了巨大的影響。我們很想知道您在不久的將來的個人和職業目標。

就個人而言，儘管疫情把我的足跡嚴格圍於香港，但我獲邀為香港油尖旺區的本土英雄們攝影（這是受到迭戈·委拉斯開茲 (Diego Velazquez) (1599-1660) 全身像的啟發) 並參加2022年的一個展覽。我也將尋求出版商出版我的首部歷史小說 *The Inner Circle*。該部

小說以1916年利物浦中國城為故事起點。人生短暫，所以我確實嘗試盡可能少花時間在瑣事上。

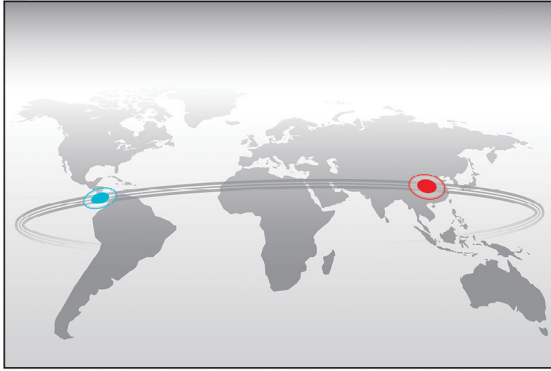
就職業而言，擴大Managing Partners' Club仍是我的優先事項。正因該會旨在服務會員，我請Nishith Desai & Associates 的管理合夥人Nishith Desai致辭如下：

我很高興成為Managing Partners' Club一員！該會為資深合夥人提供了一個值得信賴和安全的環境，讓他們分享經驗兼聆聽同行。身居高位者都很孤獨，他們也需要指導與方向，以及一個可以讓其與同行盡情敞開心扉的地方。Managing Partners' Club為亞洲和中東地區的資深私人執業律師使

用最新的知識共享技術。2021年第1季度該會發起時，我非常高興能夠加入該會，並參與2021年的全部電話討論。我們之間因此得以結出緊密的友誼。現在我們可以毫不遲疑地拿起電話與大家聯絡。我衷心期待我們2022年的討論！

總的來說，這些讓我追求個人與職業目標的獨特機遇，持續不斷地激勵我留在香港。而且，香港是我的家。就像1986年，我在北京早晨醒來時從未希望我是在朗科恩 (Runcorn)，現在，我在香港的每一天也從未希望我是在倫敦。香港也是我妻子的出生地、她父母的家，以及我三個孩子成長的地方。我們與香港有著深切的連結。●

其他出版物 | Other Publications



指導案例109號：《安徽省外經建設（集團）有限公司訴東方置業房地產有限公司保函欺詐糾紛案》

Guiding Case No. 109: *Anhui Foreign Economic Construction (Group) Co., Ltd. v. Inmobiliaria Palacio Oriental, S.A., A Dispute over Guarantee Fraud*

絲絡談™編輯委員會

The Editorial Board of SINOTALKS.COM

<https://sinotalks.com/sinorulescases/guiding-case-109>



指導案例160號：《蔡新光訴廣州市潤平商業有限公司侵害植物新品種權糾紛案》

Guiding Case No. 160: *CAI Xinguang v. Guangzhou Runping Commercial Co., Ltd., A Dispute over Infringement of Rights to a New Plant Variety*

絲絡談™編輯委員會

The Editorial Board of SINOTALKS.COM

<https://sinotalks.com/sinorulescases/guiding-case-160>



中國越趨關注保護植物新品種權：三個指導性案例及相關含義

China's Growing Focus on the Protection of Rights to New Plant Varieties: Three Guiding Cases and Related Implications

熊美英博士

Dr. Mei Gechlik

<https://sinotalks.com/sinoinsights/202112-mei-gechlik>



專訪：童樟茂

Interview: Tom Tong

秦正、劉琳

Straton Papagiannas & Lin Liu

<https://sinotalks.com/sinoinsights/202112-papagiannas-liu>



關於我們

絲絡談™ (SINOTALKS.COM) 是中國法律 and 政策的知識庫，專注於闡明為解決與中國相關的問題而作出的建議性、試點式和已優化的方案，並討論其全球性含義。致力促進對中國的了解和國際合作的絲絡談™，由開創性的**斯坦福法學院中國指導性案例項目**（“CGCP”）的創始團隊所領導。該團隊成功將CGCP的分析帶給來自100多個國家的近25萬名讀者。

擁有絲絡灼見™、絲絡規則與案例™、絲絡詞彙表™等知識資產使絲絡談™處於優勢，能為專業人士、政策制定者和其他利益相關者制定循證戰略，解決與中國相關的問題。絲絡談™也已準備做出更多貢獻，支持符合我們目標的非營利活動。請通過電子郵件（contact@sinotalks.com）讓我們知道可以如何提供幫助和/或您可以如何協助我們壯大力量。

諮詢與培訓

如果對某些有關中國的問題您需要寶貴和可靠意見，請通過 contact@sinotalks.com 與我們聯繫。我們將很高興通過諮詢和/或定制培訓分享我們的觀點。

參與

刊登廣告
成為研究助理
提供您的灼見
贊助（一個或更多的系列）

About Us

SINOTALKS.COM, a repository of knowledge about Chinese law and policy, focuses on elucidating proposed, pilot, and polished solutions to problems related to China and discussing their global implications. Led by the team who founded the groundbreaking [China Guiding Cases Project of Stanford Law School](#) and successfully brought the project's analyses to nearly 250,000 readers from over 100 countries, SINOTALKS.COM is committed to promoting understanding of China and international collaboration.

With SinoInsights™, SinoRules&Cases™, SinoGlossary™, and other knowledge assets, SINOTALKS.COM is positioned to help professionals, policymakers, and other stakeholders craft evidence-based strategies for their China-related issues. SINOTALKS.COM is also ready to make more contributions by supporting nonprofit activities that are in alignment with our goals. Contact us (contact@sinotalks.com) to tell us how we can help **and/or** how you can help to empower us.

<https://sinotalks.com/about-us>



Consultation & Training

If you require valuable and reliable input about certain China-related issues, contact us at contact@sinotalks.com. We will be delighted to share our perspectives through consultation and/or customized training.

<https://sinotalks.com/consultation-training>



Get Involved

Advertise with Us
Become a Research Assistant
Contribute Your Insights
Sponsor (a Series or More)

<https://sinotalks.com/get-involved>

