

<<律师的思维与技能>>

图书基本信息

书名：<<律师的思维与技能>>

13位ISBN编号：9787503662614

10位ISBN编号：7503662611

出版时间：2006-4

出版时间：法律出版社

作者：刘瑛

页数：269

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<律师的思维与技能>>

内容概要

律师，这个被外界的想象罩上了一个金色的，充满谜幻光环的职业，越来越成为法学院学生的职业向往。

不管它的内在是实是虚，总之这是一个充满了机遇和挑战的职业。

一些身在其中的人感到了责任；而更多的“圈”外人希望得到更多的落在纸上的成功律师的经验而非法学院里空洞的讲义。

这就是“律师之门”系列丛书策划的意义。

这套丛书为即将迈入律师行业、刚刚开始执业的律师、准律师量身定做，内容涉及律师职业所应具备的素质，律师的思维方式、工作技能与工作习题。

在如何维系与客户的关系、如何进行业务开拓等诸多方面提供指导与咨询。

<<律师的思维与技能>>

作者简介

刘瑛律师，北京市展达律师事务所高级合伙人。

毕业于北京大学，获法学学士（经济法专业）和法学硕士学位（国际经济法专业）。

曾从事近十年的法律教学工作。

主要从事公司、收购、投资、贸易、电信、建筑、房地产等领域的法律服务，擅长交流法律方案设计、法律可行性分析、法律文件起草、谈判、法律培训等。

具有丰富的为客户提供综合法律顾问服务的经验。

关注客户的需求，注重以严谨、务实、举轻若重的态度为委托人提供客户化的法律服务。

现担任若干家国有特大型、大型企业的常年法律顾问和项目法律顾问。

<<律师的思维与技能>>

书籍目录

引言——律师的“处方” 第一部分 律师的思维方式和基本技能 第一章 律师的思维方式 1.1 国民经济方式之一——委托人意识 1.2 思维方式之二——目标意识 1.3 思维方式之三——独立意识 1.4 思维方式之四——风险意识 第二章 强化执业意识 2.1 律师应当能够解决问题而不是制造问题 2.2 律师要与客户交流，而不能把客户当成案例 2.3 律师要提供客户化服务，而不是提供“标准化”服务 第三章 业务开拓与维系 3.1 建立客户信任——业务开拓 3.2 保持客户信任——业务维系 3.3 如何面对客户的不信任、不合作 第四章 律师的基本技能 4.1 听 4.2 说 4.3 读 4.4 写 第二部分 咨询 第五章 咨询 5.1 咨询的步骤 5.2 咨询文书 第六章 谈判 6.1 律师对谈判的认识 6.2 谈判的步骤与安排 6.3 谈判总结与评价 第七章 尽职调查 7.1 尽职调查与律师技能技术 7.2 尽职调查与“读”的技能 7.3 尽职调查文件 第八章 制作、修改合同 8.1 对制作、修改合同的认识与理解 8.2 制作、修改合同的基本要求 8.3 制作合同的步骤 8.4 合同的制作与合同结构 第九章 其他非诉讼业务 9.1 法律意见书 9.2 律师函 9.3 律师声明 9.4 见证……附录 参考书目 后记——关于律师

<<律师的思维与技能>>

章节摘录

书摘律师的思维方式 在委托人眼里, 律师是具有法律专业知识的人士。

但是, 具有法律专业知识, 只是成为律师的条件之一。

换句话说, 法律专业知识只是律师知识结构中不可或缺的一部分, 而不是全部。

从事其他职业, 如法官、检察官, 以及法律专业的教师和法学研究人员等也需要具备法律专业知识。

那么, 同为法律专业人士, 律师与法官、检察官、法律教师有什么区别? 我们说, 真正能够区分专业人士的不仅是专业知识, 更是思维方式和工作技能。

律师本身就是一个专业。

做律师, 除了有必要的法律知识外, 还要像律师那样思考和工作。

说到这里, 打算做律师的人可能希望下面能够介绍律师从业的诀窍或技巧。

比如, “律师应当具备哪些能力或素质?” “律师应当从哪儿干起? 怎么干?” 以及“怎样把学到的知识运用于实践”。

这些都是比较大的问题。

如果再说得具体一些, 这些问题可能是诸如: “怎样解答客户的咨询?” “怎样写咨询意见?” “审查合同时应当首先关注什么?” 还有“律师怎样开拓案源? 客户从哪儿来?” 等等。

对于这些业务问题, 律师的确应当关注。

但是, 律师不仅要关心“怎样干”, 还应当考虑“为什么要这样干”, 并且, 更不能脱离律师这个特定的职业去考虑这些问题, 也就是我们在引言部分所提到的“怎样想”以及“为什么要这样想”这个话题。

换句话说, 律师对自身角色的认识以及对律师执业的理解, 与在该角色下应当具备的思维方式的认识是息息相关的。

基于此, 本章将介绍律师应有的思维方式。

1.1 思维方式之一——委托人意识 按照《律师法》界定, 律师是指取得律师执业证书, 为社会提供法律服务的执业人员。

律师在执业时不可避免地要将“为社会提供法律服务”具体落实到特定的服务对象上。

因此, 律师首先要考虑的问题是自己在为谁工作。

无论是解答咨询、起草和审查合同文件、谈判, 还是诉讼, 律师都必然有明确的服务或代理目标。

为委托人工作——这一律师执业的基本理念, 会让律师找到工作基准, 即, 在法律的框架内、使委托人的利益最大化, 或在法律允许的范围内、最大限度地实现委托人的利益。

律师要通过自己的工作, 找出使委托人利益最大化的事实、证据, 提出最有利于委托人的观点和方案, 出具最有利于委托人的法律文件。

对于这一点, 本书中称为“委托人意识”(在本书中“客户”与“委托人”交替使用)。

因此, 树立牢固而正确的“委托人意识”是律师执业的前提, 并且也应当贯穿于律师执业的始终。

虽然, 公众可能不免会将律师描述成“典型的拿谁的钱就替谁说话、办事的人”。

但是, 这种评价对于律师这个职业不应当完全是负面的, 至少律师自己不应当做负面理解。

律师职业与法官职业有本质的区别。

作为依法行使国家审判权的审判人员, 法官要全心全意为人民服务。

而律师的工作就是要巧妙地用法律语言说出委托人要说的话。

律师在执业过程中所说的话、所做的事, 都是代表委托人在说、在做。

这不是惟利是图, 更不应当成为对律师的为人处世原则或道德水准的评价。

这是律师的职业特点和内在要求。

从律师制度的设置以及律师执业的最终目标角度, 律师在维护委托人合法利益的同时, 推动了整个社会的法制化进程。

但是, 从个案角度, 在某一个具体代理事项中, 律师并不可能、也不应当充当维护各方当事人权利的角色, 律师不是为各方当事人主持公道的人, 律师不是各方当事人的法律代言人, 而是委托人的法律代言人。

<<律师的思维与技能>>

如果不能充分、正确理解这一点，律师就很难正确地执业，也很难理解和处理律师与委托人之间的关系。

正因为如此，本书将具有“委托人意识”列为律师应当具有的思维方式之首。

律师在树立“委托人意识”的同时，还必须注意识别谁是真正的委托人。

如律师在为某一个公司客户提供法律服务时，会与公司的不同部门、不同人员打交道。

这些日常联系律师、代表公司给律师发出工作指令并且评价律师工作的部门和人员可能有公司的董事会或董事会秘书，公司的管理层、总经理，公司的法律部和公司内部法律顾问，还可能有公司的市场部门以及财务部等部门和人员。

公司内部法律顾问面临着同样的问题，公司内部法律顾问会与公司各部门的人员打交道。

这种情形下，律师或公司内部法律顾问在开展工作时需要明确，自己的委托人是“公司”、而不是“公司的某个部门”或“公司的某个人”。

律师或公司内部法律顾问是在为“公司”、而不是“公司的某个部门”或“公司的某个人”服务。

因此，不能为了“公司的某个部门”或“公司的某个人”的利益和要求置公司的利益于不顾。

如果不能意识到这一点，就不可能确定正确的工作目标，所提供的法律服务就可能不适当。

更为糟糕的是，由此，律师还可能卷入委托人内部的纷争，并且作为“外来者”的律师，极有可能成为纷争的焦点和“替罪羊”或牺牲品，甚至导致被投诉或索赔。

在执业中律师会遇到这样的情形。

公司的日常管理和经营由总经理负责，律师是总经理推荐而受聘于公司的。

在总经理的意识里，可能把律师当成他个人的、而不是公司的法律顾问。

总经理可能希望或要求律师总是站在自己这一边，发表支持自己观点的意见。

此时，如果律师不能正确理解自己的角色，不能确定谁是真正的委托人，不能正确处理自己与公司、公司总经理之间的关系，如果公司的董事长或董事会其他成员也把律师看成总经理个人的律师、而不是公司的律师，他们可能会质疑律师所做的任何工作，会千方百计设法辞退律师。

<<律师的思维与技能>>

编辑推荐

《律师的思维与技能》就是围绕“怎样做”以及“为什么这样做”而关于律师的思维及技能的一种具体的指导。

律师是具有法律专业知识的人士。

而作为专业人士的律师，除了要有法律知识外，还要知道“怎样做”，以及“为什么这样做”。

《律师的思维与技能》分为两部分展开,第一部分是基本技能和思维方式的要求和训练,第二部分是结合律师从事非诉讼业务的几大块内容,针对第一部分所述内容具体展开。

<<律师的思维与技能>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>