

<<律师执业基本技能>>

图书基本信息

书名：<<律师执业基本技能>>

13位ISBN编号：9787503665981

10位ISBN编号：750366598X

出版时间：2006-9

出版时间：法律出版社

作者：斯蒂芬·克里格

页数：398

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>

<<律师执业基本技能>>

内容概要

本书是律师培训领域内的最新读物，涵盖了会见、咨询、谈判和事实分析四方面技能的最新研究和学术成果，在市场上独一无二。

本书作者以多年的培训经验，告诉读者们如何将事实组织、分析、整合成为具有说服力的论据。同时，本书采用精炼的、案例驱动式的叙述模式，引导学生/律师进入真实的案例环境及问题解决情景。

对于道德问题的持续关注，提醒学生、律师时刻注意职业道德和职业修养。

<<律师执业基本技能>>

书籍目录

第一部分 成为一名律师第1章 本书讲什么?第2章 职业化2.1 反思性的法律执业者2.2 高效的律师懂得的一些东西2.3 你到底发生了什么事第3章 为客户提供服务及与客户共同工作的律师执业技能3.1 以客户为中心的律师执业技能3.2 作为同事及合作者的客户3.3 应该由谁来做决定?应该决定什么内容?3.4 客户不喜欢律师的哪些方面3.5 如何更好地与客户一起工作3.6 为客户保密第4章 解决问题中的律师执业技巧4.1 解决专业问题4.1.1 诊断、预测及战略在法律执业中是如何交织在一起的4.1.2 律师如何诊断、预测和制定战略4.2 战略风格4.2.1 什么是有缺欠的战略4.2.2 如何形成自己的战略风格4.3 包容各方的解决方案第5章 沟通技巧5.1 为什么口头语言沟通是核心的执业技巧5.2 七种口头沟通技巧第6章 多元文化背景下的律师执业技能6.1 文化对律师执业技能的影响6.2 文化差异在律师执业中的重要性6.3 为什么应该重视多元文化背景下的律师执业技能6.4 公式化(stereotypeing)的风险6.5 多元文化背景下的律师执业技巧6.6 男人和女人执业方式不同吗?第二部分 会见第7章 观察、记忆、事实、证据7.1 事实、推论、证据的区别7.2 荒诞的说法7.3 观察与记忆的科学7.3.1 影响观察的因素7.3.2 影响记忆力的因素7.3.3 影响记忆提取的因素7.4 观察与记忆在庭审中是如何被对待的7.5 主观方面的问题7.6 如何在会见中精确地挖掘记忆第8章 会见客户8.1 作为问题解决方式的客户会见8.1.1 律师会见客户的目的8.1.2 会见的动力8.2 组织会见8.2.1 准备8.2.2 开始会见8.2.3 信息收集8.2.4 探知客户的目标8.2.5 在会见中考量策略8.2.6 结束部分8.3 提问8.3.1 该询问哪些问题8.3.2 组织并表述问题8.4 客户会见中的特殊问题8.4.1 客户会见中的道德问题8.4.2 对私密材料或尴尬材料的处理8.4.3 当客户失去理智时8.4.4 对客户可能存在编造行为的处理8.4.5 当客户希望现场得到预测时8.4.6 就律师费协议进行协商第9章 会见证人9.1 会见证人与会见客户的差异9.2 把持律师的道德标准9.3 获得中立证人和敌对证人的协助9.4 查明证人所知悉的一切信息9.5 把持律师的道德标准(重述)——应当由谁会见证人?第三部分 有说服力的事实分析第10章 如何组织和考虑事实10.1 律师执业过程中的事实10.2 图示(schemas)和信息处理10.3 考虑事实的不同模式第11章 组织事实的法律要素模式第12章 组织事实的时间模式第13章 组织事实的故事模式13.1 引言13.2 鉴别无争议的事实13.3 鉴别听众13.4 提出统一的主题13.5 选择有说服力的描述13.6 选择故事体裁13.7 在事实中发现故事13.8 故事中的道德问题第14章 对于案件陈述方式的选择第15章 加强事实的说服力15.1 评价事实的法律充分性15.2 对证据来源进行评估15.2.1 事实的实物来源与口头来源15.2.2 口头事实来源的可信度15.3 对事实背景进行评估15.3.1 关注事实,而非结论15.3.2 设定场景15.3.3 鉴别舞台指示15.3.4 解释性事实15.3.5 个人事实15.3.6 找出附加的关联事实15.4 评估间接证据15.5 评定故事的结构完整性第16章 事实调查16.1 关于事实调查的一个案例研究16.2 挖掘其他的证据来源16.3 深究其他的证据来源16.3.1 追寻人的线索16.3.2 追寻文件、电子文档的线索16.3.3 搜索机构背景16.3.4 探寻组织关系16.3.5 了解组织运行机构16.3.6 追寻其他事实的方法16.4 事实调查中的道德问题第17章 回应对方提出的事实17.1 揣测对方可能提出的事实17.2 攻击对方的事实来源17.3 驳斥对方的推论17.4 驳斥对方的背景事实17.5 反驳对方的故事第四部分 咨询服务第18章 律师向客户提供咨询服务的过程18.1 法律工作中的咨询服务和建议18.2 针对交易的咨询服务18.3 针对纠纷解决的咨询服务18.4 “决策是一门艺术”18.5 帮助他人作决定的过程18.6 提供咨询服务的四大挑战第19章 咨询案例:工厂倒闭案19.1 向员工提供咨询建议的准备过程19.2 会见指导委员会第20章 咨询建议的准备工作:创建方案20.1 关注客户的目标和偏好20.2 制定解决方案20.3 预测各个方案的效果20.3.1 解决方案实现客户目标的几率20.3.2 受欢迎的和不受欢迎的附带后果20.4 根据客户的风险承受力调整方案20.5 客户不让律师参与重要决策过程的原因第21章 会见客户的咨询会议21.1 情绪、情境及律师的情感21.2 开始会见21.3 讨论方案的内容和效果21.4 如果客户要求推荐方案21.5 要求客户做决定第22章 解决咨询中的特殊问题22.1 如果客户的目标无从实现22.2 如果律师怀疑客户所陈述的目标未能表达出客户的真实目的22.3 当律师认为客户的决定非常不明智的时候22.4 咨询中的道德问题第五部分 谈判第23章 谈判是怎么进行的23.1

<<律师执业基本技能>>

谈判的目标23.2 谈判的内容：利益、权利和权力23.2.1 各方的利益23.2.2 各方的权利23.2.3 各方当事人的权力23.3 谈判的方法23.3.1 谈判中的对抗式方法23.3.2 谈判中的解决问题的方法23.3.3 不同方法的运用23.4 律师在谈判中的角色23.5 免除你的道德责任第24章 谈判的准备：评估各方24.1 利益、权利及权力24.2 评估各方的利益24.2.1 利益的类型24.2.2 确认各方的利益24.2.3 分清利益的先后顺序24.3 评估各方权利24.4 评估各方的权力24.4.1 权力的种类24.4.2 权力关系的转移24.5 获得客户的授权第25章 制定谈判策略25.1 确定客户的BATNA25.2 确定对方的BATNA25.3 选择谈判中采用的方法25.4 制定一个计划：对抗式方法25.5 制定一个计划：解决问题式方法25.5.1 集体讨论过程25.5.2 集体讨论的一个案例分析25.6 信息收集、披露与隐瞒25.7 计划日程25.7.1 议事顺序安排25.7.2 谈判地点的安排25.7.3 时间安排25.8 变动策略第26章 风格与程式26.1 选择谈判风格26.1.1 为谈判选择风格26.1.2 识别跨文化差异26.2 谈判程式第27章 执行你的计划27.1 对抗式方法27.1.1 初次开价27.1.2 决定开价多少27.1.3 提出你的初次开价27.1.4 做出后续要求和让步27.2 解决问题式的方法27.2.1 做出初次开价27.2.2 如何应对对方拒绝采用解决问题式方法的情形27.2.3 与对方解决问题第28章 谈判策略28.1 信息交易28.1.1 搜集信息28.1.2 隐瞒信息28.2 就权利和权力进行交流28.2.1 关于权利的辩论28.2.2 做出威胁及应对威胁28.3 特殊问题的处理28.3.1 表达愤怒28.3.2 对付难以应付的对手28.4 结束交易

<<律师执业基本技能>>

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>