

<<对风险说不>>

图书基本信息

书名：<<对风险说不>>

13位ISBN编号：9787509334973

10位ISBN编号：7509334977

出版时间：2012-5

出版时间：中国法制出版社

作者：雷彦璋

页数：394

字数：358000

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>

<<对风险说不>>

内容概要

本书作者对经手的数百宗非诉法律事务案例进行整理、分类、总结，既注重对法理分析，更注重对典型法务工作的剖析，将法理、实务、经验与感悟四者融会。

特别是将情感类聚的行为经济理念与博弈理念交叉应用到企业非诉法务工作之中，其内容新颖，理念独特，是作者多年的切身感受以及勤于和善于思考的智慧结晶，精彩地展示了企业法律事务处理的技术与艺术，对于企业法务工作或其他经济管理工作颇有指导意义。

<<对风险说不>>

作者简介

雷彦璋，笔名三月雷。

1961年1月出生，执业律师，高级经济师，1997年以来一直从事大型国企法律顾问及律师工作。

先后担任数十家公司法律顾问，擅长公司风险管理、纠纷管理、商务谈判策划，对行为经济、博弈理论、民商诉讼博弈、民商诉讼及企业非诉博弈有较深研究。

承办经济、民事、行政、劳动争议等诉讼纠纷案件数百宗，参与涉外重大合同谈判近百起，具有丰富的法务实战工作经历。

在国家级刊物及网站公开发表论文《谈国有大中型企业法律顾问的作用》、《博弈理论对民事诉讼代理的指导》、《浅谈现代企业经济合同全过程管理的着重点》、《合同审核的关注重点》、《反倾销调查程序中证据收集》、《经济情感流观念树立与实质分析》等一百多篇。

个人独著《民商诉讼博弈与律师技能突破》。

<<对风险说不>>

书籍目录

- 自序：我的意见不一定不正确
- 第一篇 理念构建篇
- 第1章 情感类聚：法务人员应具备的理念
- 一、从一则情感类聚的例证分析入手
 - 二、情感流的立论与情感类聚的认知
 - 三、情感类聚假定、行为结构及形成轨迹分析
 - 四、情感类聚的原则、缘由与现象分析
 - 五、法务人员的定位与决策者的情感
- 第2章 非诉谋划：法务人员应具备的博弈理念
- 一、理解博弈：从简单的“斗地主”谈起
 - 二、非诉博弈的核心价值观
 - 三、从“零和博弈”中思考协商调解
- 第3章 依法治企：法务人员的永恒主题
- 一、牢记使命，充分发挥企业法律顾问作用
 - 二、职能定位，企业完善法务工作的切入点
- 第二篇 信息管理篇
- 第4章 弄懂资料：从博弈角度驾驭法务信息
- 一、巴纳姆效应：读懂别人脸上的信号
 - 二、审查：搞清信息材料的“三性”
 - 三、把握：分析信息不对称的表现形式
 - 四、方法：信息处理与判断
- 第5章 留下痕迹：企业法务人员的职业习惯
- 一、证据意识：从日常工作中养成职业习惯
 - 二、资料收集：注意“点”、“线”、“面”的结合
 - 三、有关反倾销调查中证据收集的相关要求
 - 四、第一手资料：合同全过程管理的切入点
- 附：“工具箱效应”与法务人员的职业习惯
- 五、归档要求：一切着眼于合法依规地处理法务工作
- 第三篇 战略谋划篇
- 第6章 战略谋划：非诉博弈利益最大化的捷径
- 一、非诉博弈计划的制订
 - 二、非诉博弈战略构思的评估
 - 三、战路径依赖：制胜战略选择
 - 四、满意因素的权衡与取舍
- 第7章 谈判策划：走向双赢的基石
- 一、谈判策划的基本内容
 - 二、谈判意识的建立
 - 三、培养谈判的沟通能力
 - 四、谈判“争议焦点”把握
- **设备买卖合同谈判中关注点分析
- 五、协商一致：买家得益不过卖家的洽谈意识
 - 六、如何分析、突破谈判僵局
 - 七、成功谈判的特点
- 第8章 担保策划：商务风险防范的强力保障
- 一、相关合同保证的法理问题

<<对风险说不>>

二、保函审核的原则立场

三、物权担保的审核立场

第9章 避税策划：根据法律规定适时调整合同策略

一、企业合理避税策划的原则

二、两宗合理避税的策划案例

案例一：针对增值税政策调整实施合同变更的

避税法律风险评估与建议

案例二：针对营业税政策调整实施EPC总承包合同

变更的法律意见与建议

第10章 投资筹划——从项目的可行性研究入手

一、投资并购中重点关注的问题

二、几宗与投资筹划有关的法律风险评估或涉诉案例分析

第11章 纠纷预案：减少索赔与反索赔成本的谋划

一、项目建设混沌环境的评估分析

二、遇到不可预见因素的索赔与反索赔工作步骤

三、项目建设中止，如何做好合同清理工作

四、法务人员在合同清理中的着手点

五、合同纠纷预案实务摘录

第12章 诉讼策划：从博弈理念中看准和解的最佳时机

一、纠纷与诉讼策划应注意的问题

二、诉讼战略构思分析

三、路径节点分析：发现制胜机会

案例一：关于汪某因不服单位除名引起诉讼，单位是否

就一审判决提起上诉的法律意见书

案例二：关于宛城区人民法院（2006）宛民初字第701号

民事判决书的法律意见书

.....

<<对风险说不>>

章节摘录

版权页：插图：2.战术分类 战术主要可分为求胜性战术、逼和性战术和防御性战术三种。

法务人员在非诉事务一开始就要拟定非诉事务的最佳目标，并且预测最坏的法务效果及最好的法务效果，出现问题后是否存在补救的可能，而这一补救的方式方法是否会对整体战略构成影响。

如果预料最坏的非诉效果发生的概率较大，就要重新组织、认识自己的法务思路。

战术不能脱离战略，但非诉战略也不能时时束缚战术。

法务人员要在战略战术的应用中有所关联，又有所拆分，目的就是要用最合理的方式达到最佳的非诉效果。

3.法务战略策划分类 法务战略策划根据法务工作成果属性可分为具体的合同谈判谋划、招标投标谋划、合理避税谋划、法务体系谋划、采购策略谋划等等。

不同的战略策划特点各异，其关注点也有不同，需要法务人员依靠职业技能凭实力把握与运筹。

（二）非诉博弈计划的制订程序 怎样才能制定出一个既切合实际又可行的战略呢？

我想应当从制订一个好的非诉博弈计划开始。

一般来讲，制定一个好的非诉博弈计划，可以按照下列的程序思考：首先，要客观地分析法务工作的任务来源，弄清楚法务工作的目标与相关当事人的法务需求；对方的要求是否合理，满足要求是否符合企业既定的管理流程与制度等。

其次，根据具体的法务工作任务收集所需要的资料和法规，任务特殊的，要安排时间进行调研，约见相关人员，充分听取相关人员的陈述意见，并充分与有关当事人进行沟通，交换意见；第三，对法务任务的情境进行分析，重点分析实施任务的环境状况，以及现有的工作流程，初步拟定几种可能的方案；第四，对拟定方案进行评价、比较与优化，并根据职业判断，推荐所认为的较优方案；第五，模拟实施推荐方案可能存在的问题，制定相关措施；第六，提出可供实施的建议方案，提出实施流程改进与配套相关制度计划。

（三）非诉博弈战略的内容分析 法务人员在非诉博弈战略制订过程中，一般要对其战略内容进行分析。

包括非诉事务因果链分析、非诉事务关注点分析、非诉成本和非诉风险分析等。

1.非诉因果链分析 做任何法务工作，首先是要弄清事由的因果关系，要从现在资料或流程中推出必然的结果，或者能够充分认识到风险的潜在所在。

例如要想打赢一场官司，法务人员就必须意识到证据优势。

也就是说当事人所主张的诉讼请求要想得到人民法院的支持，必须有充足的证据，否则将承担举证不能的后果。

这就要求每一个当事人，在企业经营活动发生过程中，保管好一切与此行为有关材料，特别是证据原件，为将来在法庭上一旦发生纠纷要求当庭提供证据材料做好准备。

通过因果链的分析，初步形成事实因果链，时空因果链。

按照人们常识所能理解的先后顺序对基本事实进行梳理，形成必然的因果关系。

通过因果链分析确定非诉法务的目标是否合理，是否能够有相应的法律法规相支撑。

<<对风险说不>>

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>