

<<律师非讼业务的思维与技能>>

图书基本信息

书名：<<律师非讼业务的思维与技能>>

13位ISBN编号：9787301213223

10位ISBN编号：7301213220

出版时间：2012-12

出版时间：北京大学出版社

作者：阮子文

页数：258

字数：220000

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>

<<律师非讼业务的思维与技能>>

前言

自序 我们在一起 书稿历时一年，终于“杀青”。

想着可以从码字的枯燥中解脱，内心甚感欣喜。

建华编辑来电称，我的书稿还缺少序言，建议我找名家、大家为我写个序，对我和我的书都是一个不小的衬托或宣传，当然我也可以自己写，把写作意图和经过描述清楚即可。

放下电话，相当不安，若我或者我的书，要靠一位名家、大家来推广，是否对这位名家或大家不公平？

因为任谁捧着厚厚的书稿，大概都只有说好、妙、高的话，真要提些中肯的意见甚至批评，可能还是会有顾忌的。

但我更多地认为，这可能对读者是不公平的，因为读者掏钱支付“对价”的意思表示，可能很多时候会受到这篇序言的影响，为了顾忌作者的面子和心里接受程度，名家、大家就算有意见也不便在序言里阐述，于是一味地肯定与赞扬，会让读者陷入“错误的认识”，因而对读者“显失公平”。

从另外一个角度说，靠名家、大家的推荐与肯定来让我和我的书获得更多人的认可，也非我所愿，至少，与我写本书的初衷不符。

想到这些，我放弃了找名家、大家写序的打算；让我自己吹捧自己，大概也不是我的强项，于是这个序言一拖就是半年。

不能再拖了，彼时，北京正下着60年不遇的大雨，建华编辑说：“你再不交序言，后果很严重。”我在他的描述中惊诧这场大雨的肆虐与残暴。

于是，我仔细而认真地读着大雨让这座国际都市受灾的新闻，终于发现，还是有许多普通平凡的人们在一起，相互温暖和搀扶。

这些瞬间触动了我心灵的那根弦，在中国律师队伍中，有着许多普通平凡、默默无闻的律师，用自己的专业与态度，相互温暖与搀扶。

无论我们在这个行业收获多少成就与荣耀，或是遭受多少挫折与打击，其实我们一直都在一起，从未离开。

关于本书的结构，我是先从业务定位说起的，值得律师去努力或钻研的业务并不少，无所谓哪方面的业务好或坏。

每个律师都需要有一项合适自己的业务，来让自己生存得更好，甚或安身立命。

所以业务的定位何其重要，一如我们选择自己的人生道路一样，迈开了步伐，最好不要再回头，更不要后悔。

当然，我也谈到了非讼业务存在的领域，以及如何获得这些非讼业务的方法，包括这些业务的技能修炼。

我其实知道，同样的业务，不同的律师有不同的方法、技巧与途径去获得。

但我还是不厌其烦地在书里对我自己一些获取业务的方法与技巧进行了阐述与分享，因为我知道，这不但让我在这样的综合总结中获得成长与进步，还让我学会了换位思考和得以感恩生活给我的这种厚重馈赠。

至于一些具体非讼业务的操作技巧与文书制作、案例评析与风险规避，我在有限的经验里战战兢兢地思考，生怕自己的错误与遗漏给读者带去误导甚或伤害。

不过，我确信，这种思考哪怕有所遗漏或偏差，也会让你获益，因为你会从我的思考里发现错误，重新整合，不断探索，多方完善，升华自己。

关于本书的内容，我是说得激情飞扬，真实自然的。

掐指算来，从事律师这个职业也有七年有余了，无法忘记那些为一日三餐而发愁的日子；无法忘记获取业务的艰辛；无法忘记客户的信任与拒绝；也无法忘记给客户创造的价值甚或带去的损失。

一路走来，我和你一样，经历如此相似而又各有千秋，过程如此寂寞而又精彩纷呈。

因此我力争将我执业过程中的感悟与经验，在本书中说得干脆果断、简洁有力、肯定明确，甚至说得风趣幽默。

因为，我们始终在一起。

<<律师非讼业务的思维与技能>>

我试图，为我们容易获得，离我们生活很近且容易操作的非讼业务，提供一种全新的思维进路，展示全新的非讼业务思考模式、思考过程、产品设计、市场发掘、方案策划、团队执行、后续辅导等系列操作套路。

它不一定完全适合你，但一定能够给你带去启迪与灵感，不管你信不信，反正我是信了。

我最后特别想分享的是，在律师职业这条道路上，愿我们都能做一个努力的人，努力地对不断变化和更新的专业知识进行研究与学习；愿我们都能做一个负责的人，对客户的委托都能一以贯之，善始善终；愿我们都能做一个感恩的人，感谢那些给我们希望与失望，给我们帮助与成长的人们；愿我们都能做一个快乐的人，快乐地工作，快乐地生活，无论贫穷与富贵，我们都能坚守律师的执业底线与原则。

在这条路上，我们始终在一起。

是为序。

阮子文 2012年7月23日夜 中国·南宁

<<律师非讼业务的思维与技能>>

内容概要

说到律师非讼业务，我们容易产生两种相对极端的思维模式：或者给企业当法律顾问，草拟部分商务合同，陪顾问公司总裁参加一些商务应酬；或者参与国际重组、海外并购、融资上市。这种定位和思维模式在一定程度上反映了律师非讼业务的畸形发展：或者做得很肤浅、很初级；或者做得很深刻、很高端。

对于大多数律师来说，如何在这两个业务极端之间发掘中间业务，并将其做精、做细才是问题的关键，也是能够做并且做得好的。

只是，这种长袖善舞的逻辑思维和业务操作模式需要理论的支撑，需要实践的历练。

<<律师非讼业务的思维与技能>>

作者简介

阮子文，1977年出生于广西革命老区百色市田林县，现籍桂林。
北京师范大学民商法同等学力博士研究生。

广西思贝律师事务所发起人、主任、首席律师；中国致公党广西区委党员；《南方都市报》、《新京报》专栏、时评作者。

著有《赢在谈判——商务律师的成功法则》，在民商事合同实务操作和商事非讼领域有独到研究

<<律师非讼业务的思维与技能>>

书籍目录

律师非讼业务的思维与技能目录

目录

第1章非讼业务的定位和细分

第1节为什么要对非讼业务定位

- 一、法律服务市场发展的需要
- 二、律师服务业发展的需要
- 三、律师个人业务发展的需要
- 四、非讼业务自身发展的需要

第2节非讼业务定位的逻辑思考

- 一、“狗头军师”的逻辑
- 二、我能给的就这些
- 三、关系就是生产力

例1-1此“关系”非彼“关系”的拆迁补偿案例

四、我们也可以有那个命

第3节揭开“1在后”，“在1后”的面纱

- 一、“1在后”的规划与开拓
- 二、“在1后”的创新与发展

例1-2我们这样造势

第4节细分我们的业务产品

- 一、根据行业属性划分业务产品
- 二、根据专业分工划分业务产品
- 三、根据客户需求划分业务产品

例1-3风险投资项目有风险

四、根据资源优势和特长划分业务产品第2章非讼业务在哪里？

第1节建立业务气场

- 一、如何定位和选择我们的受众群体

例2-1这样激发客户的需求

- 二、如何定位我们的“最擅长”
- 三、建立业务气场的“三不要”

第2节要树木更要森林

- 一、如何要树木
- 二、轻松得森林

第3节这些寻找业务的技巧，你掌握了吗？

- 一、传统寻找业务的方法
- 二、现行寻找业务的方法
- 三、我使用的一些寻找业务的方法

第4节没有律师费的事，你愿意做吗？

- 一、客户需要帮助但不能即时支付律师费
- 二、客户与律师之间的付费分歧较大
- 三、客户有可利用资源
- 四、熟人面子无法拒绝
- 五、让彼此都遵守商业规则

第5节渗透、渗透、还是渗透

<<律师非讼业务的思维与技能>>

一、八面玲珑的“潜伏”

例2-2温暖的“潜伏”

二、有勇有谋的“空城计”

例2-3角荣公司的空城预约销售法

三、孜孜以求的“天鹅肉”

例2-4我的第一块“天鹅肉”是这样吃到的第3章非讼业务的技能修炼第1节你应当具备哪些技能

一、法律洞察力

二、商业直觉力

例3-1商业直觉力的应用

三、逻辑思辨力

四、综合掌控力

五、文字表达力

第2节从技能到技术的转变

第3节这些磨炼，你可以有

一、实习期的梦想

二、执业后的潜伏

三、查缺补漏后的坚持

例3-2我的坚持

第4节几种常见的非讼业务操作

一、企业常年法律服务顾问，我们可以做得更好

例3-3常年法律顾问服务流程

二、中小企业融资实务操作

例3-4投资公司这样购买商铺

三、中小企业股权配置与重组

例3-5采矿权折股的配置

例3-6诸葛亮与周瑜的“项目股权重组”

四、商业项目专项法律意见书

第5节功亏一篑的秘密

一、原法律解决方案不能适应情势变更的需要

二、原法律解决方案不能解决实际问题

三、服务方式或服务品质受到质疑

四、遇到了挖墙脚的对手

五、无法穷尽的其他可能

第6节打造业务品质

一、打造专业品质

二、打造服务品质第4章从草拟合同到上市融资第1节从这份合同开始

一、企业法律服务顾问日常内容揭秘

二、制作合同的七种“武器”

例4-1七种“武器”在借款合同中的实际运用

三、合同事实与法律规范的“无缝对接”

例4-2甲与乙买车的故事

第2节规划企业前程

一、规划股东结构

二、股权清晰

三、股份明确

四、股东身份“干净”

五、把握经营成本

<<律师非讼业务的思维与技能>>

六、思考团队建设

七、经营目标与战略格局

八、战略定位与格局修炼

第3节上市融资

一、上市融资的两种模式

二、直接上市融资流程

三、间接上市融资流程第5章非讼文书的制作与执行第1节如何制作书面非讼方案

一、开头要正确

二、中间要翔实

三、收尾要有力

第2节几种具体非讼法律文书的制作技巧

一、项目论证法律文书的制作技巧

二、风险专项评估

三、融资法律意见书的制作技巧

四、尽职调查法律文书的制作技巧

第3节非讼方案的执行流程

一、文档交接

二、执行清单

三、后续辅导第6章非讼业务的法律风险第1节执业风险

一、委托合同风险

二、执业纪律风险

第2节业务风险

一、法律事实风险

二、证据收集风险

三、专业认定风险

第3节其他风险

一、法治环境风险

二、政策风险

三、人脉风险第7章非讼业务案例评析一、案例一：“迷踪拳”组合套路

二、案例二：诉讼与非诉讼界限

三、案例三：搁置争议的改制思路

四、案例四：业务竞标与合同风险实务论证

五、案例五：“下里巴人”的股权大战第8章永远没有做完的那点事第1节保留从始至终的温情

一、专心与创新同在

例8-1一份证据“装订”出的融资业务

二、此“上帝”与彼“上帝”同在

三、添加服务附加值

例8-2我这样给客户添加附加值

四、坚信1>2原理

五、重视客户感受

第2节精彩，其实还未落幕

一、与客户签约成功的精彩

二、设计法律解决方案的精彩

三、突破关键困难的精彩

四、方案执行成功的精彩

五、精彩，刚刚开始

第3节那点事，别做完

<<律师非讼业务的思维与技能>>

- 一、 法律事实与证据做不完
 - 二、 结果与方案不完全对应
 - 三、 有些事，可以慢慢做
- 后记答友人十问

<<律师非讼业务的思维与技能>>

章节摘录

版权页：

<<律师非讼业务的思维与技能>>

编辑推荐

《新律师:律师非讼业务的思维与技能》编辑推荐：律师业务的第三种可能！
全面展示非讼业务产品设计、市场发掘、方案策划、团队执行等系列操作实践。

<<律师非讼业务的思维与技能>>

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>