

<<四大名著与律师赢谋>>

图书基本信息

书名：<<四大名著与律师赢谋>>

13位ISBN编号：9787503689185

10位ISBN编号：7503689188

出版时间：2009-1

出版时间：法律

作者：杨培国

页数：206

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>

<<四大名著与律师赢谋>>

前言

一部书稿搁在我面前，竟从夏天搁到了冬天。

一个难题摆到了我眼前，竟从初夏摆到了初冬。

一篇序文从当初的诺言变成今天的文字，竟从夏日写到了冬日。

这部就是展现在读者面前的《四大名著与律师赢谋》书稿，书稿的主人不是一位作家，而是一位律师。

这个难题就是叫做杨培国的山东律师给我们出的：我国古典四大名著与律师职业有何关系？博大精深的中国传统文化与刚刚萌芽的律师文化有无关系？

通过律师“断章取义”的四大名著与我们眼中的四大名著有何区别？

这篇序文就是我在杨培国律师的盛邀之下作出的承诺。

但承诺之后我即刻就有些后悔。

后悔自己承诺得过于匆忙，过于草率，过于大胆。

因为我对代表中国传统文化的经典精品四大名著没有做过深入研究，对底蕴深厚的四大名著与现代律师职业之间的关系没有做过比较研究，对从四大名著中究竟能够发掘出多少对律师文化有关的营养元素没有做过实证研究。

尽管如此，我还是决定接受挑战，看看律师眼中的四大名著究竟有什么不一样。

于是，我一字一句、一章一篇地读完了这部书稿，读完了这部别具一格的“律师版”四大名著。

于是，我从夏天拖到了冬天，从夏天读到了冬天，从夏天写到了冬天。

说起四大名著，大凡中国人，不论男女，也不论老少；不论财富多寡，也不论文化水平高低；不论身居大江南北，也不论客居异国他乡，都不会感到陌生，似乎都能说个大概，好像都能讲个明白。最近，相继传出要再版重拍四大名著的消息，也足以证明四大名著的影响力、生命力及国人对其的热捧度。

据我所知，将古典四大名著与律师职业真正挂起钩来的事情好像还没有过，但杨培国律师做到了。

所以，从这个意义上说，杨培国律师是吃螃蟹的天下第一人；所以，杨培国律师的发现，让我们眼前一亮；所以，杨培国的探索，让我们对古典四大名著的理解又打开了一扇门，推开了一扇窗，展现了一片新的视野。

<<四大名著与律师赢谋>>

内容概要

对中国律师文化的研究和探讨，是中国律师界面临的一个重大课题。但是，目前为止，我国波澜壮阔的律师事业，却没有形成完整的律师文化。我国的律师文化应该是我国文化的一个重要组成部分，不仅应该吸收当代优秀的中外文化的精华，外国律师文化的精华，而且应该传承我国源源流长、浩瀚无边、博大精深的中国古典文化的精华。而我国古典文化中影响深远的莫过于蜚声中外的古代四大名著——《水浒传》、《三国演义》、《红楼梦》、《西游记》，如果能以一个律师的眼光，一个律师的视野，从中“发现”其中对律师事业的发展、律师事务所的管理、律师的自我界定有所帮助、有所借鉴的内容，找到我国律师文化与我国古典文化的对接点，这无疑是一件既有意义又有意思的事情，相信不论法律专业人士还是热爱古典文化的普通大众都会对此产生浓烈兴趣，一方面可以从一个新的视角重新领略四大古典名著的魅力，同时更重要的是可以在潜移默化中提高个人修养、执业技能以及律所管理方法等等。

<<四大名著与律师赢谋>>

作者简介

杨培国，律师，1965年4月出生，1992年考取全国律师资格，1995年成为执业律师，现执业于山东豪才律师事务所，系山东孙子研究会理事，中国民主同盟盟员。

具有丰富的为大中型企业、私营企业、公民个人从事法律顾问、代理、辩护、谈判的法律技能和律师谋略，并为2006年首届山东律师论坛、2006年第六届中国律师论坛、2007年第七届中国律师论坛、2008年全国婚姻法律师实务论坛、2008年山东律师论坛的演讲人，是国家环保部中华环保联合会在2008年12月份确定的全国环境维权志愿律师。

2005年10月份，率先在国内提出设立“中国律师节”的倡议，是国内第一个倡议设立中国律师节的人。

2006年7月份，由山东人民出版社出版运用古典兵法《三十六计》为律师代理、斡旋赢得胜诉、谈判成功的谋略专著《律政赢谋36》。

<<四大名著与律师赢谋>>

书籍目录

第一部 梁山伯与律师事务所管理 引言 梁山泊与律师事务所，梁山好汉与律师 一、林冲火并王伦，看律师事务所的解体 二、梁山泊的“替天行道”，与律师事务所的文化建谢 三、宋江口中的“山寨号令”，与律师事务所的制度建设 四、晁盖“喝叫”斩杨雄、石秀，说律师事务所的声誉 五、李逵砍倒“替天行道”杏黄旗，说律师之间的关系 六、“大口吃肉、大碗喝酒”，律师事务所的利益分配 七、宋江为王矮虎说亲，与律师的“心理收入” 八、众好汉投靠梁山泊，靠的是品牌效应 九、梁山泊是一个英雄的团队，律师事务所是一个精英的团队 十、从梁山泊好汉的位次排名，看律师事务所的权利分配 十一、宋江PK卢俊义，谈律师事务所负责人的合适人选 十二、宋江安排孙二娘开店，看律师事务所业务部的设立 十三、饮马川、芒碭山好汉加入梁山泊，浅说律师事务所的兼并 十四、梁山泊接受招安，律师事务所战略决策的抉择 十五、李俊为暹罗国主，演绎律师事务所的分化 尾声 梁山好汉的社会形象，律师的社会形象

第二部 三国故事与律师发展 引言 “滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄” 一、我们怎样才能组建律师事务所 二、律师事务所需要什么样的人才 三、律师事务所怎样招揽人才 四、律师事务所的人才培养 五、律师事务所的人才管理 六、律师事务所是一个合作的团队 七、律师的道德品行 八、律师“跳槽”的基本道义 九、律师事务所的人际关系 十、律师个人的自我保护 十一、律师与律师事务所的关系 十二、百年律师事务所，百年梦想

第三部 大观园里的管理模式不是梦 引言 大观园里的优秀管理人才 一、王熙凤的岗位责任制 二、贾探春、薛宝钗的承包制

第四部 律师也是“取经人” 引言 律师也是“取经”人 一、唐僧不适合做律师事务所的管理人 二、孙悟空很适合做律师 三、孙悟空打官司注重调解 四、猪八戒不适合做合伙人 五、沙和尚、白龙马都是可靠的职业律师 六、阿傩、伽叶向唐僧要“人事” 七、真假孙悟空与真假律师 八、律师与弼马温、齐天大圣后记 浅说中国律师文化与中国古典文化

<<四大名著与律师赢谋>>

章节摘录

第一部 梁山伯与律师事务所管理 一、林冲火并王伦，看律师事务所的解体 因为积怨甚深，林冲火并了王伦。

从此，梁山泊原来的管理格局、利益格局被打破。

对此，律师事务所的管理者应该深思，避免组织内部矛盾的发生，确实是一个涉及组织内部管理的重大问题。

俗话说“合伙的买卖难做”。

难，不仅难在合伙做的“买卖”上，而且难在合伙人之间的权利分配、利益权衡、关系处理，对合伙组织的管理理念、入伙退伙等重大问题的共同认识、价值取舍上，而这些问题，无不涉及合伙组织的负责人“为人处事”的素养，即合伙人智术的深浅、心胸的宽狭、眼光的远近、人品的贤愚、手段的强弱。

合伙组织负责人的上述素养，无不影响或左右这个合伙组织的团结、稳定、发展、成长、壮大，乃至是否安危、生存。

因此，合伙组织合伙人的位置是合伙组织的重要位置，合伙组织负责人的选择，是关系着合伙组织“生死存亡”的大问题。

无疑，《水浒传》第十九回“林冲水寨大并火晁盖梁山小夺泊”描写的林冲火并王伦，就是对这个认识的一个极好的阐释。

《水浒传》第十一回“朱贵水亭施号箭林冲雪夜上梁山”中写到，林冲拿着柴进的推荐信来到梁山泊，梁山泊首领白衣秀士王伦因见林冲是东京八十万禁军教头，不由得动了心思——“……蓦地寻思道：‘我却是个不及第的秀才，因鸟气，合着杜迁来这里落草，继后宋万来，聚集这许多人马伴当。

我又没十分本事，杜迁、宋万武艺也只平常。

倘若被他识破我们手段，他须占强，我们如何应敌？

不若只是一怪，推却事故，发付他下山去便了，免致后患。

只是柴进面上却不好看，忘了前日之恩。

如今也顾他不得。

’……”

<<四大名著与律师赢谋>>

媒体关注与评论

作为一位执业多年的律师，杨培国勤于阅读，敏于思考，善于写作。他对于四大文学名著的谙熟令人钦佩，更让我惊奇的是，他有着极为丰富的联想功夫，能够把看似不相关联的文学故事跟律师实践以及律师事务所管理中的问题联系起来，揭示了文学作品更为广阔的社会价值，产生了十分奇妙的阅读效果。

因此，我很乐于向读者推荐这本很有启发意义和阅读乐趣的作品。

——贺卫方 《四大名著与律师赢谋》作者杨培国律师是一位对传统文化有研究、有思考、有发现的思者与行者。

在《四大名著与律师赢谋》中，您将看到杨律师根据传统文化提出的命题，依据律师工作提出的课题，更重要的是，他以文化力为我们解决律师职业难题和管理困惑。

如果您想换一个角度看四大名著，如果您想从另一个角度看中国律师，如果您想找一个新的角度看传统文化与律师文化的传奇嫁接，那么，就请您打开这《四大名著与律师赢谋》吧！

——刘桂明

<<四大名著与律师赢谋>>

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>