

<<思维的笔迹（下）>>

图书基本信息

书名：<<思维的笔迹（下）>>

13位ISBN编号：9787503690921

10位ISBN编号：7503690925

出版时间：2009-2

出版时间：法律

作者：高云

页数：286

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>

<<思维的笔迹（下）>>

内容概要

这是一本讲求实践经验和理论充分结合的书。

我非常赞同实用主义法学创始人霍姆斯的观点，“法律的生命不是逻辑，而是经验”。

我相信，市面上已经有一大堆文书范本、模板、指南之类的书籍，读者不缺范本，缺的是范本背后的东西——法律思维和写作技能。

与其给初学者提供一大堆不知就里的文书模板和理想化的写作标准，倒不如提供这样一本的经验之谈和真实案例，尽管可能不太成熟甚至有错误，但至少它来源于真实。

本书从追问法律职业的现实选择和法律职业新人如何获得安身立命之本的命题入手，以我10多年的真实律师生涯经历、社会热点案例和经验总结为材料，涵括了法律思维、文书文法（语法、句法和词法）、各类文书写作和修订技巧、真实案例、写作技能测试和实务写作进阶训练等内容，以一个法律职业人的眼光，总结了法律思维与写作在实务操作当中的经验、技巧和理论体系。

书中俯首可拾、启发思考的是智慧的光芒——法律思维。

文字不过是思维的外化，唯有思维才是写作的基础和灵魂。

长期以来，我国的法律文书写作研究过于注重外在文字表述形式而忽略内在思维规律，导致理论和实务严重脱节。

本书摒弃纯理论研究，立足于实务操作技能，创新性地提出了法律思维模型——棱椎模型，总结了写作和谐律、写作法则、合同写作的七种武器、文书四段论、诉状七段高手等大量新鲜内容。

无论在立意、选材还是写作方法上，本书都与市面上的同类书籍不相雷同，力图为读者奉献出一场实务技能的思维盛宴。

如果说到本书最有特色之处，应该就是有趣。

正如王小波在他的小说《红拂夜奔 序》里所言：“这本书里将要谈到的是有趣，其实每一本书都应该有趣。

对于一些书来说，有趣是它存在的理由；对于另一些书来说，有趣是它应达到的标准。

”在我看来，法律文书虽然讲究专业知识、逻辑和严谨，但仍然可以写得美丽动人，生动有趣。

只不过，法律文书的美犹如夜空的烟花，偶尔绽放于文书表面，更多的是时候，默默地潜行于文书字里行间，思维深处，轻易难寻其芳踪。

那些只懂得将法律文书写得晦涩难懂的律师，拥有的只是一颗“枯燥的灵魂”（狄更斯语）和无趣的工作，这正是法律人的通病。

本书使用简洁易懂的语言和轻松的笔调，将枯燥的法律文书分解成“命题作文”般熟悉、直接和简单。

描述法律实务，可以在生动之余，仍然不失力透纸背，入木三分；即使在最枯燥的语法篇，你仍然可以读到各种生动的案例和在优劣双方之间的文书攻防策略，亲身体会一场没有硝烟的战争。

如果你愿意耐心读下去，在下册当中，你更加可以读到八个真实的、生动的、有趣的真实故事，既有初学者的入门趣事，也有中外律师集体劳动的智慧结晶。

最后，特意安排的“律师幽默故事”，可以让你放松一下阅读氛围和心情，感受律师生涯有趣和生动的若干瞬间。

<<思维的笔迹（下）>>

作者简介

高云，成长于广州越秀山麓的青石板小巷深处，在珠江江畔的中山大学感受法学之精髓，求学于六朝金粉之地的南京大学，体味经济学的奥妙，终修成法律经济双学士。

1993年踏入律师行业，进出过各地各级的法院，服务过各等各色客户，登上过各地的会议讲台，个人经历尚算精彩；而立之年写过两本书、创办过小有名气的律所、组织过充满活力的团队，事业还好用心；多年来藉办案和讲学之机，饱览大江南北之风光，交游八方好友；也曾移居外国，感受东西文化之交融，游历传说中的童话世界，人生不谓不富足。

无意为官，唯愿以庄子所言“至人无己，神人无功，圣人无名”修身律己，以独立之姿态，在尘世中守望理想，寻找自由和宁静的生活。

<<思维的笔迹(下)>>

书籍目录

第一章 写作基础之非常专业的第一案 很垃圾的文书 很专业的论文 非常专业之迷 附文 附文一：初稿 附文二：修改稿 附文三：定稿第二章 财产租赁案之简单任务 海面上的冰山一角 过了司考不等于学会了思考 由简变繁后如何化繁为简 最简单而又最难的事情 附文 附文一：初稿之《L广场商铺租赁合同》 附文二：定稿之《房地产租赁合同》第三章 诉讼程序案之四地律师的时空连线 标的上千万 程序问题很重要 找关系抑或凭本事 电话打到澳洲海边 时空中往来 午夜后的工作 对方的反击战 大致同意对方 放出胜负手 漫长的等待 附文 附文一：对方的《起诉状》 附文二：双方签署的《2005年购销合同》 附文三：我方的《管辖权异议申请书》 附文四：我方的《香港法律专家意见书》 附文五：对方的《答辩状》 附文六：对方的《香港法律专家意见书》 附文七：我方的《香港法律专家补充意见书》 附文八：我方的《中国律师意见书》第四章 诉讼实体案之高新企业的绝地反击 猝不及防致命伤 不能完成的任务 柳暗花明又一村 反击代号T+10 律师的台下工夫 预知结局的诉讼 附文 附文一：进攻方案之《法律意见书》 附文二：挑战书之《民事起诉状》 附文三：侧翼攻击之《证据保全申请书》 附文四：侧翼攻击之《不公开审理申请书》 附文五：开庭材料一《质证意见书》 附文六：开庭材料二《关键时间对比表》 附文七：开庭材料三《代理词》第五章 企业设立案之网络时代的法律服务 来自加拿大的邮件 网络上的沙盘推演 三地律师网络联动 网络时代的专业定义 附文 附文一：当事人提供材料之一《备忘录》 附文二：当事人提供材料之二《生产许可证协议》 附文三：当事人提供材料之三《合资合同》草稿 附文四：律师起草的《工作计划》 附文五：律师起草的《工作分工》 附文六：律师起草的《文件框架和设计要点》 附文七：律师起草的《合资合同》定稿 附文八：律师起草的《关于文件起草和修订工作的说明》第六章 企业融资案之周末的场景变换 办公室，周末的工作 江边，星空下的女孩 家里，奶爸的勤奋工作 体育馆，匆匆赶到的选手 结语 附文 附文一：《承销协议》初稿 附文二：《关于文本审核的法律意见书》 附文三：《承销协议》定稿第七章 债权转让案之冰棒效应 不良资产的冰棒效应 将债权和风险一起打包 有逻辑的婆婆嘴 学习做一个“坏人” 办案感言 附文 附文一：参考稿之《不良资产包转让协议》 附文二：修订稿之《债权转让协议》 附文三：定稿之《债权包转让合同》第八章 债务重组案之大浪淘沙 逝者如斯 吹沙拾金 方案地图 重组协议 律师本色 附文一：初稿之《法律意见书》 附文二：定稿之《法律意见书》 附文三：初稿之《债务重组协议》 附文四：定稿之《债务重组协议》第九章 律师幽默故事 情书的专业点评 律师楼的故事 主任 重要文件 像唐僧的律师 美女的魅力 晒电脑 手提电脑PK小本本 说不得的大实话 律师与当事人的故事 妇联不受理 打离婚案的风险 自学成才 开胃酒 当事人的称谓 要密码的电邮地址 粗鲁的美女 律师与法院的故事 非常人道的法官 电信局的人来了 西装革履 为什么包二奶 手电筒第十章 写作进阶训练篇 如何提高训练效果 找出问题的症结 明确现状和目标 学习从模仿开始 记录每日的进步 三周写作训练计划 第一周：沟通、思维与写作技巧（一） 第二周：写作文法与写作技巧（二） 第三周：案例研究和总结 高手是这样诞生的附：法律职业实务技能测试题的答案和建议后记：感悟幸福人生密码

<<思维的笔迹（下）>>

章节摘录

第一章 写作基础之非常专业的第一案 案例故事 这是律师助理SUGAR办理职业生涯第一案的真实感言。

一份原本很简单的文书——研究并出具关于对外担保有效性的法律意见，却让这位法律职业新人如同坐过山车一般，体验了从天堂到地狱般的巨大落差，深刻领会了课堂理论与实务操作的差异。

很垃圾的文书 这家律所是当地数一数二的律所，服务的客户大多是当地著名的金融机构、外资企业等大客户。

律所办公室在市内商业中心区的高级写字楼35楼，办公环境宽敞和明亮。

透过大大的落地玻璃窗，可以俯瞰这个城市的风景。

2006年，我毕业于南方某大学法学院，成为浩浩荡荡的求职者队伍当中的一员。

经过了三次考试，我最终和另外两位应聘者幸运地成功突围，应聘进入这家当地有名的律所。

负责面试的张律师——也是我进所后的直接指导律师，后来告诉我，因为对我的论文水平印象深刻，使他最终决定向律所建议录用我。

也正因为如此，我被分配到以从事非诉讼业务为主的投资部做助理。

获悉这一内幕，我不禁暗地为自己的写作能力自鸣得意。

万万没有想到的是，这个能力后来却变成了职业生涯当中绊倒我的第一块石头。

上班第一个星期，岗前培训、欢迎仪式、领钥匙、签合同等各种杂事一大堆。

但是，我非常喜欢这个工作岗位，办公环境舒适，同事友善，还有频密的培训机会，都令我感到新鲜和满意。

除了一个人，就是我的指导律师的老板——投资部主管合伙人高律师。

他总是很忙，只是在面试时见过我一次。

但是，我已经听过了很多关于他的传闻。

据说他是一个专业要求非常严格乃至苛刻的律师，对功课（律师行业术语，指法律文书）的要求从文字到排版，一丝不苟。

即使是排版行距、字符用错半角这类小错误，不管你是律师还是助理，都会被骂个狗血淋头，据说部门好几个女同事都给他骂哭过。

上班第二周，还没有等我从入职的新鲜感当中回过神来，我的第一案就来了。

张律师让部门秘书转过来一个关于担保的案件，限于今天内完成。

我们的客户C公司是在本市注册的一家中外合资企业，早年曾经担保它的母公司香港B公司向香港的A银行借款，出具了一份《无条件承诺函》。

函件当中承诺，假若B公司未能到期还款，C公司将无条件代为偿还。

现在，B公司在香港宣布破产，C公司眼看被A银行追债上门，所以向我们寻求法律意见。

我按照岗前培训当中讲述的工作规范，首先打通了客户C公司黄经理的电话。

我对案件完全不清楚，所以以请他将案情的前后经过向我介绍一遍，并总结一下需要解决的具体问题。

黄经理听完，显得很不耐烦，语气生硬地回应，“情况已经对你们张律师说过了，你问他吧。

至于问题很简单，就是让你们律师帮我们看看这份承诺书，出出主意。

”我见势不妙，赶快草草结束电话。

从当事人那里碰了一个软钉子，但这份法律意见书还是必须按时交货，怎么办呢？

我灵机一动，想起自己曾经写过一篇关于担保问题的论文，导师还在课堂上作为范文表扬过，说我写得很贴合实践。

幸好我一早将有用的文章都拷贝了一份带在身边，此时就可以派上用场了。

赶快打开一看，简直乐透了，里面有大段大段的关于担保有效性的专业论述，可以直接拷贝过来。

我一边勤快地按着CTRL-C、CTRL-W键，将文字内容与当事人的名称合并，将版式排列整齐，一边不禁有点佩服自己。

如此来回修订了多次，直至理据充分，论述全面，用词典雅为止。

<<思维的笔迹（下）>>

就这样，我的第一份非常专业的文书出炉了（见附文一）。

按照规定，我将文书首先拿过去给我的指导律师张律师审查。我敲了敲张律师的门走进去，张律师正在电脑前痛苦地拉着头发。原来，他正在跟一份收购项目的法律意见书叫劲。

他问我文书结论是什么？

我说应该是无效的，从他点头的神情看，我的结论是正确的。

他向我挥了挥手，说道：“我正痛苦着呢，文书你直接交给高律师看吧。”

按照事务所规定的流程，文书通常是从我这个小助理开始起草，然后逐级上报，最后由部门主管合伙人签发。

听闻此言，我的心里不知怎的忽然有种不详预兆。

但张律师是我的直接上司，不好反驳，我只好忐忑不安走进高律师办公室。

高律师翻了翻我的文稿，眼睛都没抬地问我，“这是你写的？”

“是的。”

接着，我听到的是令我毕生难忘的一句，“你将这份垃圾交给我干什么？”

我好像胸口猛地受到一下重击，全身的血液都涌上了脑袋，整个人一下变傻了。脑子里只有一个念头，我不服！

对于这个如此简单的工作任务，我贯注了多少的热情和精力进去啊！

尤其是这份文书，有原来的优秀论文作基础，还经过字斟句酌的苦心打磨，才最终成文，怎么不堪，也不至于是一堆垃圾啊！

看到我不服气的模样，高律师说道，“这样吧，我来问你几个问题。”

第一个问题，你还记不记得在岗前培训课程学过，接到资料后的第一件事情是什么？

“记得，是与当事人交流，询问他的目标。”

我心想，我可以有用心听课的。

“那好，为什么这份文书当中没有将当事人的具体要求记录下来？”

我心想，“这能怪我吗？”

是当事人自己不愿意说，我有什么办法”。

当然，我不能这样顶撞老板，只能小心解释道：“我有做这个程序啊，我打电话给黄经理，让他给我全面介绍一遍案情以及询问他需要了解什么具体问题。”

他的脾气不太好，说要求很简单，就是让我们看看这份承诺书而已。

“你让一个不是专业的人帮你这个专业人士从头梳理案情？”

为什么在打电话之前不先问问你的指导律师，对案情先由一个概括性的了解？

你还要黄经理帮你总结法律问题？

如果这些专业问题客户可以自己做，他请律师干什么？”

高律师看来对我的解释很不满。

“还有，你的表述请准确一些，什么叫做‘看看’这份承诺书。”

对这句话，我可以理解成当事人要求我们看看这份承诺书文字写得好不好，又或者版面是否美观”。

我意识到自己犯了第一个错误，现在才真正体会岗前培训当中高律师讲过的内容——永远不要指望当事人可以清晰地向你陈述意见，表达思想。

在当事人看来，这是律师应该干的活！我赶紧补充解释，“当事人的具体要求是我们对这份承诺书是否合法作出判断”。

“这是当事人的原话还是你猜的？”

“我不是猜的。”

当事人的原话是要求我们对承诺书提出法律意见，那自然就是看看这份承诺书是否合法了。”

“我再问你一次，这是当事人的原话吗？”

“不是” “那你陈述的目标——对承诺书合法与否作出判断，是否向当事人复述过，要求当事人确认过？”

“啊！”

<<思维的笔迹（下）>>

……没有，但我是依照常理来判断的”。

“依照常理来判断，那还不是猜？”

“还有，这个意见书当中为什么没有提到当事人的营业执照等基础文书？”

“黄经理说他们属于外商投资企业，刚刚年审过，应该没有问题的。”

“你是凭什么作出这样的判断？”

“我有点急了，”虽然我没有看过当事人的营业执照，但是我觉得当事人应该不会对自己的律师说谎啊！”

“不会吗？”

告诉我，你凭什么这样肯定？”

“……”，我被质问到哑口无言。

“哦，原来你又是靠猜的”。

高律师对“猜”字说得尤其重。

“还有，这份意见书的中心是判断当事人是否可以对外担保。

根据我国法律规定，这种金融业务需要获得外管局的批文。

你有没有问过当事人，他们有没有这样的批文？”

高律师继续质问。

我心想，不是吧，这样简单的问题还需要与当事人核实，这难免让当事人觉得律师太弱智了吧。我解释道：“我已经看过他们的章程，里面没有写他们有这样的营业范围，所以我估计他们应该没有这样的资格。

而且，如果他们有批文，担保就肯定有效，就不用咨询我们的法律意见了。”

“我再问你一次，你有没有问过当事人，他们是否有批文？”

“没有。”

“哦，原来你还是靠猜的”，高律师再次重复了这一句，我意识到原来又犯错了。

想不到出师未捷身先死，真倒霉。

高律师继续解释，“我在岗前培训的时候对你们说过，律师工作的起点是当事人的目标。

而确定这个目标，你不能靠猜，需要与当事人核对确认。

审查基础文书，必须要眼看为实，不能仅凭记忆。

至于金融批文这些关键性的文书，更不能依靠常理来推断。

一份代表律师审查法律事实和法律意见的专业文书，成立的基础和前提竟然是建立在你的猜测上。

这份文书不是垃圾又是什么？”

他顿了顿，语带凝重地说：“你如果不改变这种思维的惯性错误，什么问题都靠常理推断，靠猜，我劝你赶快离开律师行业去干别的，因为你没有从事律师职业该有的意识和素质。

如果继续待下去，将来肯定会出大问题的。”

最后的几句，听得我字字惊心。

虽然很刺耳，但我不得不承认，他说的是对的。

很专业的论文 高律师继续翻动我写的文书，边看边摇头，我开始绝望了。

这时，张律师敲门进来。

虽然认识他时间很短，但他的性格很温和，尤其是对我们这些新兵态度很好。

救命啊，我心里在喊。

高律师问张律师，“你有没有仔细看过这份法律意见书？”

张律师一进门就似乎嗅到空气中的紧张气氛，赶快解释道，“我刚才在忙别的事情，还没来得及看SUGAR写的文书，我拿回去给她指导一下吧。”

高律师点点头，把文书交给张律师，“你作为SUGAR的指导律师，应该要尽到应有的监督作用。

这份文书写得太专业了，连我都看不明白，你能指望当事人能够明白？”

张律师连声答应，赶快带我退出房间。

回到张律师的房间，我忍不住问道：“高律师说话好矛盾啊，为什么说我的文书写得专业，他却

<<思维的笔迹（下）>>

看不明白，还说是垃圾？

” 张律师仔细将我的文书反复看了好几遍，然后才说道：“我明白高律师说什么啦。你这份法律意见书满满的四页纸，引用10多个法律条文、部门规章和规范性文件，要点层次10多个，竟然没有一个分段落和层次！

这样的法律意见书，别说高律师和我不喜欢看，当事人肯定看都看不懂。

你这份文书是从哪一份法学论文上抄过来的吧？

” 我不好意思地承认，“是的，刚好我以前写过一篇类似的东西，所以主要的内容直接拷贝过来的。

不过，论述的问题是一样的，应该没有区别啊！

” “当然有区别，因为法学论文和法律文书的写法大不相同，建议你好好看看高律师的书。

” 张律师顿了顿，解释道：“法学论文是为了进行法学研究，所以一般都有旁征博引、层次丰富和宏大叙事的特点。

但是，这样的写法恰恰是法律文书的大忌。

法律文书目标是解决问题，所以行文讲求观点鲜明和行文简洁。

举个例子说，你在讲述对外担保需要经过批准的时候，详细解释立法本意，讲述两部门规定‘与其说吸收了部门规章’，‘不如说是特别选择’等等，这类表述对于解决问题而言，毫无价值和用处。

在法学论文写作当中可能很好，但在法律文书当中却是毫无用处，纯属垃圾，应该清除”。

我一边听，一边重新审视自己写的文书，开始有点明白了。

张律师继续说道：“这份文书貌似专业，但其实观点不清、层次复杂、引用重复。

用在法学研究尚可，但用在实务上，远远还不及格啊。

” “那应该怎么改呢？

” 我对文书的修改结果开始有了期待。

张律师一边在文书上标注，一边解释道：“首先，你要将问题和结论都放到开头去。

你要论述的问题是承诺书以及其中的法律适用条款是否有效，应该放最最前面。

好比射箭，要先将靶子竖起来。

结论紧接其后，让当事人先看到答案，一目了然。

然后才开始论述，这是法律文书实用之美的要求。

那种法学论文写作讲求所谓的‘曲径通幽’在这里不能用”。

” “哦，法律文书也和美学有关？

没听说过。

” 我嘀咕道。

” “你以后就知道啦”，张律师继续说道：“其次，你要注意段落划分。

你原来写的东西铁板一块，让人怎么轻松阅读和理解？

准确做法是分成有逻辑关系的若干部分，每一部分的论点用小标题总结。

论点之间应该有一定的逻辑关系，平行或递进。

几个论点汇总起来，应该就是成文书结论。

” “还有，哪些关于立法原理和合理性的论述，毫无价值，当事人没有兴趣知道，应该全部删去。

” 至此，我终于初步明白了如何写好法律文书的要领。

于是重新动手，梳理了一遍文书要点；接着打电话给黄经理，与他核实了一遍写作要点；同时向他索取基础文件，连一张纸都不敢放过。

认真完成这些基础工作后，接着对初稿痛下杀手，大幅删减。

成文之后，将文书交给张律师审阅。

张律师也不敢马虎，亲自动笔修改，终于写出了修改稿（见附文二）。

与初稿相比，修改稿有了大幅改动。

首先是字数已经从3300字大幅减少到2100字，足足删掉了三分之一，内容大为精简；其次是框架和层次有了很大改进，脉络和线索清晰了很多；还有就是行文风格也简练了不少。

<<思维的笔迹（下）>>

连张律师都认为，这份文书可以修改的地方已经不多了。

我满怀信心，将文书再次交给高律师。

但是，我并没有获得期待中的表扬，只得到一句“回去等看定稿”的回复。

过了两天，高律师签发了定稿（见附文三）。

我打开抄送给我的邮件一看，几乎当场晕倒。

定稿竟然将修订稿再删减了一半篇幅，只剩下1100字，结构框架也都全部改变了。

这是为什么呢？

我百思不得其解。

此案结束后不久，高律师带我和张律师和黄经理见面开会谈其他项目。

在会上，黄经理特意提及我们写的这份法律意见书，表扬我们写得很专业，他看得很舒服。

这使我更加强烈想明白个中奥妙所在。

但因为在这个问题上栽过跟斗，不好意思直接问高律师，只好留待适当的时机。

非常专业之迷 时间一晃过去半年，很快到了年底。

事务所在新河浦路一家名为“东山少爷”的餐厅举办了了一场以“星光闪耀2008”为主题的跨年晚会

。全所人员混编成金色阳光、纯真梦想和魅力深蓝三组，要求结合各部门的业务特点，各出奇谋，贡献精彩节目。

一时之间，全所掀起了T台走秀、魔术、栋笃笑、团队游戏等精彩节目的排练高潮。

我和高律师分在了同一组，利用工作间隙抓紧时间排练。

这对于常年紧张工作的律师而言，是一个难得放松的机会，所以大家都很开心地参与。

在排练休息的时候，我和高律师聊天，用不经意的态度，问起这件疑惑已久的悬案。

高律师笑了笑，没有直接回答我，只是反问我，你知不知道什么是法律文书的美学？

我回答没有听说过。

高律师想了一下然后说，我送一本书我写的书给你吧。

答案在里面写得很清楚。

后来，我真的收到了高律师签名的书。

在我读到了如下这一段时，终于明白了谜底：与艺术之美相比，法律文书之美可能不够显而易见，但却同样地意味悠远。

你往往需要在当事人满意的态度，从法官欣赏的眼神乃至对手对你的表扬当中，才能感受到法律文书之美的存在。

也许法律文书不够自由和随意，情感也不够浪漫、抒情，但是你无法否认，拥有规矩、实用、精确、简约之美的法律文书，给经济社会造就了强大推动力。

也许，法律文书的特殊美学价值恰恰是因为法律与艺术的分离而得以更完整体现。

在这个意义上，法律职业人不应该仅仅是正义的代言人，更应该是“诗意的栖居者”。

我终于明白了，所谓的专业法律文书，不是理论有多深入，也不是用词有多逻辑，而是应当注重法律文书的合法性、实用性、精确性和简约性。

写出来的法律文书，不仅要让人看得明白，还要看得舒服。

这才是真正专业的表现。

<<思维的笔迹（下）>>

编辑推荐

本书第一版在当当网法律类图书连续八周进入前十名，法律文书类连续十个月榜首。

传统教科书在纵横古今中外，宏大叙事之余，却对法律职业的实务操作、微观应用语焉不详。此书另辟蹊径，单刀直入，倾作者10多年的律师工作经验，为我们全面总结了法律实务思维与写作的技能，是一本非常实用的法律职业实务操作指南。

——田松，80后法律人 一直以为，律师是律师，作家是作家，法律是法律，散文是散文，逻辑推理的刻板终究难以与智性的愉悦水乳交融，直至看到这套书，方始让我对上述看法有所改观。这是一本充满智性之美的书，它将味同嚼蜡的法律文书写作转化成一場智性愉悦的智慧旅行。

对于像我一般经验尚浅的年轻法律人而言，是近距离观察真实的律师工作、学习实战经验的绝佳机会。

——紫瞳，现任职某公司法务 这本书最吸引人的地方，不仅在于它的通俗、幽默的行文风格，还在于它的深入解构，它把繁琐、复杂的法律文书写作过程分解成若干个生动案例、精彩故事乃至写作要点，令我一扫以前认为的法律文书写作很深奥、枯燥和难学的印象。

——黄琪，某法学院研究生 喜欢这本书的单刀直入，喜欢这本书的朴素真实，更喜欢这本书的真情流露……。

它没有枯燥的理论“哭诉”，从你打开书的那刻起，它就知道作为法律职业新人的我们需要学会些什么。

顺手掂来却又妙趣横生的案例，通俗但又深刻的规律总结，一切都是那么地轻松自然，全然感受不到阅读的压力。

——黄丛伟，80后法律人 虽然作者的写作重点在于非讼业务文书方面，但是书中所呈现的律师执业经验总结，几能为任何类型的法律工作提供有益的参考。

——陈波，在读法学研究生

<<思维的笔迹（下）>>

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>