

<<从门外汉到成功律师>>

图书基本信息

书名：<<从门外汉到成功律师>>

13位ISBN编号：9787509321676

10位ISBN编号：7509321670

出版时间：2010-10

出版时间：中国法制

作者：黄天时

页数：180

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>

<<从门外汉到成功律师>>

前言

黄天时律师是我在三年前为一家国有大型企业改制提供咨询服务时认识的，那时他留给我的印象是一个踏实、谦逊、兢兢业业、勤奋好学的青年才俊。

那是一次专业合作的邂逅，时间匆匆未及深谈，他的家境贫寒、苦心励志的成长经历是我们在其后的电话交谈中获知的，每每念及个中情由总是会有感动，对世事的一种难以排遣的情殇飞来飞去。

他现在是一位通过个人奋斗而获得比较成功的律师，经年的术业积累促进其事业不断发展，前途远景也是一片光明。

律师是一种自由的职业，从业者以自己的学业背景为依托，集结其智慧、才华、经验、学识、情商、思考力、判断力、口才、机敏等种种素养为社会提供服务，其中个性化的内涵极其张扬。

通过国家司法考试资格应该说是律师从业的起点，但由一个证书的持有人提升为一名成功的律师，恐怕要经历一段艰难的蜕皮脱壳过程。

个人的亲历历练是必不可免的，但师傅的传帮和平行的阅读感悟也是很有价值的学习路径。

黄天时律师出于补益新人的心思将自己的律师从业足迹描述出来，写成书并付梓出版，是一种善举，是一种古道热肠，是一种公益心的行动。

我对此表示赞赏。

数天前，他约我为他的这本书作序，我欣然允命。

昨天，我们见面，浏览了本书清样稿，提了我个人的一点修正意见，我也赶快写就了几句话，向公众社会推荐此书。

<<从门外汉到成功律师>>

内容概要

这本书不仅有业务技能的介绍，更多的是技能之外的“秘笈”：比如做律师应该做哪些准备？
如何寻找适合特定人士的律师事务所？

新律师该如何融入团队？

怎样摆脱对合伙人、授薪律师的依赖，度过从律师助理、工薪律师到提成律师之间的断奶期？

身处矛盾漩涡的律师如何处理各种关系，防范职业风险？

怎样提升律师的品位？

如何开拓案源、谋求生存、发展之道？

.....

<<从门外汉到成功律师>>

作者简介

黄天时，江西赣州寻乌人，1974年生，北京市国汉律师事务所合伙人，刑事业务部负责人，资深律师，北京市律师协会刑事诉讼法专业委员会委员。

执业多年来，先后办理500多起刑事、民事和经济案件。

近年来以刑事辩护为主攻方向，组建“黄天时辩护网”，承办多起重大案件，形成“受人之托，忠人之事；合理收费，用心办案”的执业理念，深得各方好评。

<<从门外汉到成功律师>>

书籍目录

- 序言从高考落榜到京城执业（代序）第一部分 初出茅庐，茫然无措——律师助理的困惑与出路 第1节 做律师，你准备好了吗？
- 第2节 寻找适合自己的律师事务所 有好的律师带你 专业定位 有起码的收入（工资或案源） 发展目标 特别提醒 第3节 如何成功通过律所面试 做一份与众不同的简历 详细了解招聘单位的具体情况 预先设计问题 带齐各种证件、资料 千万别迟到 第4节 初入职场的种种困惑与出路 首要的问题是摆正心态，冷静应对，尽快融入团队 特别提醒 熟悉环境 学会倾听，熟悉目标任务 乐于助人，勤动手脚，关键是动脑 第二部分 崭露头角，立稳脚跟——苦练技能，尽快上路（入职头一年）
- 第1节 咨询接待能力 有礼貌地待人接物，让人感觉你是个真正的律师 特别提醒 认真倾听，让当事人把“冤屈”诉完 耐心解答，做好心理抚慰工作 选择接待地点很重要 第2节 成功签约的能力 要有良好的业务能力与办案经验 合理的报价 良好的沟通能力 特别提醒 第3节 研究案情能力 第4节 查阅资料能力 第5节 起诉应诉能力 立案准备 出庭能力（陈述事实、答辩；出示证据与质证；法庭辩论；诉讼中调解与庭外调解） 第6节 文书写作能力 法律意见书——旗帜鲜明，切中要害 起诉状——简明扼要、条理清晰、诉求明确 答辩状——争锋相对，寸土必争 辩护词 代理词 上诉状 律师函 第7节 起诉应诉能力 立案准备 出庭能力 第8节 调查取证能力 特别提醒 第9节 与当事人、官方的沟通能力 第10节 案件归卷总结能力（一案一小结） 第11节 自我保护能力 第三部分 业精于勤，熟能生巧——熟悉各类案件并进而确立专业目标 第1节 确立专业目标，由“全科”向“专科”迈进 第2节 刑事辩护专业律师的“绝活” 侦查阶段——了解案情，取保候审 审查起诉阶段——辩诉交易的最佳时机 审判阶段——刑事辩护的高潮阶段 第3节 脱颖而出，走向成功 放弃对合伙人、授薪律师的依赖 放弃依靠别人分配案源的习惯，走向市场，独立地开拓业务 平时勤奋努力，关键时刻抓住机会，展现自己，脱颖而出 第四部分 理顺关系，得心应手——协调各种关系，保护自己 第1节 “关系”可靠吗？
- 律师办案要不要找“关系”？
- 第2节 律师公共关系 律师与当事人的关系 律师与司法部门的关系 律师与同行的关系 第五部分 晴耕雨读——正确处理学习与工作的关系 第1节 读书与不读书的律师区别何在？
- 第2节 律师要读哪些书？
- 第3节 律师的“三上”、“三余”读书法 第4节 做个有文化的律师 第六部分 案源开拓，生存之道 第1节 从工薪律师到提成律师，如何度过“断奶期”？
- 第2节 做好第一个案子 第3节 开拓案源的具体“招数” 附录 中华人民共和国律师法（2007年10月28日） 律师执业行为规范（试行）（2004年3月20日） 律师职业道德和执业纪律规范（2002年3月3日） 关于反对律师行业不正当竞争行为的若干规定（1995年2月20日） 后记

<<从门外汉到成功律师>>

章节摘录

因为有如此不切实际的期待，他们就可能要求律师做律师不能做或做不了的事情，比如要律师会见时给被告人传递钱物、要求律师找关系走后门，通融法官、要求律师去银行调查对方账户隋况……诸如此类，不一而足。

面对当事人提出的这些做不了或不能做的事情，律师要勇敢地对当事人说不。

如果你对当事人的无理要求一概应承，你将面临两个不利后果：一是你无法满足他的要求，只好一再隐瞒，用更多的谎言来掩盖第一个谎言，最后给人留下不诚信的印象；二是你冒险去做你不能做、不应该做的事情，招来种种麻烦。

我曾办过一个涉嫌故意伤害的案件，是取保候审的当事人本人亲自找到我签的委托代理合同，他在预审期间作了有罪供述，但取保候审出来后却一直不认罪。

当事人要求我给他作无罪辩护，并说可以提供两个现场目击证人，证明他没有动手打对方，是对方自己与他抢夺棍子时一松手摔伤的。

我找到证人了解情况，结果却大相径庭。

两个证人是在现场附近，但因扭打时围观的人太多，他们都没看清双方互殴的情况。

当事人要他们作证，他们也同意按当事人的意思去说，但我不同意。

这种叫证人作伪证的事，律师坚决不能干。

无论从律师执业操守还是执业风险看，这根高压线都不能碰。

不管当事人给你多高的律师费，也不管当事人跟你的关系多铁，你都不能拿自己的饭碗来开玩笑。

律师执照就像瓷器那样不经摔，一旦吊销，就永远无法弥补。

敢于坚持原则的律师，也许会被当事人误解，但只要你诚心诚意给他办事，他最终还是能理解并尊重你的。

我曾经有几个几乎吵翻脸的当事人，当他们事后感觉到我只是坚持律师的底线，确实不是推诿或刁难他们，都能获得他们的理解。

最好的印证是，他们都曾给我介绍当事人，而且是非常热衷地推介。

有的甚至已经和别的律师谈好了合作，最后在他们的推介下，转而委托于我。

我没有给他们任何介绍费，当事人全凭自己的信任给亲朋好友转介绍。

当接到他们转介绍的电话时，我最高兴的不是有新的业务能挣钱，而是当事人的理解、认可、信任给自己带来的自信，这种理解、认可、信任比金子还宝贵！

<<从门外汉到成功律师>>

后记

律师是个典型的师徒相传的行业，没有师傅指点，新手很难进入状态。

而大多数律师事务所实行松散的管理体制，不能给新律师提供完善的培训体系，新律师靠自己找师傅，师傅又秉承“教会徒弟饿死师傅”的观念，一般不会像竹筒倒豆子那样一五一十地把自己的经验体会全教给徒弟。

在各级律师协会组织的新律师培训中，多半也是走过场，加之时间所限，学员并不能从中学到多少真正实用的东西。

于是刚刚上路新律师就难免面临种种困惑：怎样答复当事人的咨询？

如何有效地促成当事人签约？

到法院立案要准备哪些材料？

庭审现场的每一个阶段该如何应对？

怎样发展自己的业务专长？

怎样处理好方方面面的关系？

如何防范律师职业风险？

怎样展开卓有成效的律师营销、开拓案源？

……诸如此类的问题莫不困扰着有志从事律师职业的新手们，挫伤他们的自信心和对律师职业的美好憧憬，有的甚至入行多年还摸不到“门道”，解决不了上述问题，最后只好黯然神伤地离开通过艰难的司法考试打开的律师之路，着实令人唏嘘感叹！

有鉴于此，本人多年来一直想写一本有关新手上路，引导实习律师从“门外汉”到“熟练工”的稳步迈进的书。

这种想法与中国法制出版社的编辑舒丹女士不谋而合，经过选题立项和长达一年时间的写作，本书终于和广大读者见面了。

<<从门外汉到成功律师>>

编辑推荐

《从门外汉到成功律师》是由中国法制出版社出版的。

<<从门外汉到成功律师>>

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>