第一图书网, tushu007.com

<<合伙的艺术>>

图书基本信息

书名：<<合伙的艺术>>

13位ISBN编号：9787509716052

10位ISBN编号：7509716055

出版时间：2010-8

出版时间：社会科学文献出版社

作者：付朝晖 编

页数：376

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

前言

自从1980年中国律师制度恢复以来，20余年间，中国律师业走过了艰难困苦却又成就辉煌的一段历程。
如今，律师群体作为与法官、检察官并列的法律职业人，得到了社会广泛的认同。
与此同时，我们也必须清醒地看到，近年来，律师业的发展主要还只是律师以及律师事务所数量上的增长，我们提供给社会的法律服务，与国外同行相比，还存在较大差距，特别是随着我国经济的飞速发展、中国加入WTO，中国律师业也面临着前所未有的挑战，其中，律师事务所严重滞后的管理模式，是目前制约律师业发展的瓶颈。
目前，我国律师事务所从规模上看，有100人左右的大型所、有30-50人的中型所、有10人以下的小型所，还有1人所；从体制上看，主要有国资所、合作所、合伙所、个人所等。
但无论是哪一种律师事务所的管理，都脱胎于原先国资所简单、低效以及行政化色彩浓厚的管理模式和机制，在决策机制、行政运作、员工管理、服务质量监控、分配机制等方面存在诸多问题；有些合伙所基本是几个合伙人各自为战，律师事务所不过是他们在现行体制下不得已的一个依托形式；而个人所大多属于小作坊，业务单干，成本自摊、利润归己，根本无所谓管理。
总的来看，律师事务所的管理水平较为低下。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书收入了全国各地律师提交的30多篇优秀论文，对律师事务所合伙人之间的沟通艺术、合伙人评价体系、律师事务所合伙制度以及律师事务所战略发展、品牌建设等律师事务所实际运营当巾遇到的问题，进行了充分的讨论。
特别值得一提的是，相关专家学者还就这些论文中所涉及的问题做了精到点评。
本书为律师事务所共享经验、共同应对管理过程中面临的问题提供了交流的平台。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

付朝晖，1989年毕业于中国政法大学，获得法学学士学位；2000年获得北京大学法律硕士学位。1990年开始律师执业，在公司、房地产与建筑工程等法律事务方面具有独到见解，曾担任北京仲裁委员会仲裁员，现任北京市律师协会律师事务所管理指导委员会主任。

<<合伙的艺术>>

书籍目录

第一部分　合伙人的沟通　引言　关于合伙人评价体系的建立和应用　合伙人的沟通　关于合伙人之间沟通的艺术　如何提高合伙人会议的效率和公信力　对合伙文化的思考：“君子和而不同”与　合伙文化培育　对律师文化和律师事务所文化的思考　论组建律师团队的必要性　浅析新环境下律师合伙人的素质　人生能有几回“合”——合伙制律师事务所合并的思考　如何正确处理好总所和分所的关系　论如何正确处理合伙人关系　合伙的本质第二部分　培养评价合伙人　引言　如何培养年轻合伙人　论合伙人的价值评价和定级、升级　对律师文化和律师事务所文化的思考　如何建立合伙人“传帮带”机制　如何建立科学的合伙人加入和退出机制　如何评估合伙人的价值及合伙人的贡献　谈律师事务所人才战略第三部分　鲜活的合伙制度　引言　中国律师事务所管理如何走向国际化　段和段律师事务所对美国合伙制的实践和创新　金杜律师事务所的合伙制度　在律师事务所管理过程中如何寻找公平与　效率之间的契合点　关于律师事务所采用特殊普通合伙制度的　相关问题探究　律师执业考核制度初探——兼议律师事务所律师执业年度考核制度的建设　论律师事务所的专职管理人制度　浅议专职管理合伙人制度　谈谈人力资源管理中的激励机制第四部分　发展方向和目标　引言　对律师事务所发展方向和目标的思考　对律师事务所发展方向和目标的思考　关于律师事务所的品牌塑造　对律师事务所发展方向和目标的思考　打造学习型的律师事务所　对律师事务所发展方向和目标的思考——谈百年名所的争创　对中国律师事务所发展方向和目标的思考　关于律师事务所管理模式的创新　律师服务产业化思考　论律师事务所的定位——对律师事务所发展方向和目标的思考　推动品牌建设，走个人律师事务所创新之路——谈李晓斌律师事务所在品牌建设中的探索　做国内一流的地方强所——对六和律师事务所发展方向和目标的定位思考　新建律师事务所的管理完善与发展初探　律师事务所品牌建设　中国律师行业新战略构想　中小型律师事务所的发展战略结束语

章节摘录

第一，有利于更好地配置律师事务所人力资源，发挥管理效能。
专职管理人制度的设立，有利于律师事务所的资源配置。
专职管理人对律师事务所的每位律师、每个部门的情况比较熟悉，在律师事务所的案源分配中，能将不同的客户交给最适合的律师来做，从而为当事人提供优质的服务。
既引导了律师个人的专业化建设，同时又有利于律师事务所品牌的建设。
同时，由于将律师事务所的决策和执行分离，既充分尊重了合伙人的决策权利，又保障了执行效率。
避免了政策多头、效率低下的局面。
律师事务所的决策层对管理有严格的考核标准和管理要求，保证了政策的执行效率。
第二，有利于律师事务所的规范化建设，进而促进品牌化建设。
在设立专职管理制度后，律师事务所的管理更多依靠制度的执行。
合伙人会议制定各项制度，交由管理人执行。
由于统一制度的建立，促进了律师事务所的规范化建设。
这些制度包括：人才引进和培养制度、执业纪律和风险防范制度、薪酬制度、服务质量控制制度、分所管理制度等。
专职管理人制度的建立，有利于加强和完善内部管理，有效地防范各种风险，进行统一、系统和规范的管理，从而促进律师事务所品牌化建设。
第三，有利于维护管理的统一性和公平性。
专职高级管理人是律师事务所日常管理事务的负责人，是律师事务所日常管理的核心，执行合伙人的决策和律师事务所的各项制度，保持其连续性与统一性。
同时，专职高级管理人受合伙人会议的委托行使管理权，并不从事律师具体法律服务工作，避免了与律师的业务冲突，具有相对的独立性，可以独立地行使管理权力。

编辑推荐

《合伙的艺术》：律师事务所管理论丛

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