

# 《律师的天空》

## 图书基本信息

书名：《律师的天空》

13位ISBN编号：9787511800039

10位ISBN编号：7511800033

出版时间：2010

出版社：法律出版社

作者：李海珠

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《律师的天空》

## 内容概要

### 一、本书特色

一部草根律师艰辛奋斗史

一部新律师生存发展启示录

一部律师事务所主任成长史

突破新律师两大瓶颈：案源、胜诉

选择了律师业，也就选择了吃苦、奋斗和挑战；在律师的天空翱翔，年轻律师只有一条路：鹰击长空！

题记：律所培养的新律师在掘地三尺找来案源的供给下，在老律师喂招拆招口传心授的滋养下终于成长了、成熟了，渐渐撑起了律所这一片天空。

### 二、名家推荐：于宁、刘桂明、刘卫、董刚、乔路 联袂推荐

我认为《律师的天空》这本书最可贵的一点是，作者没有停留在仅仅给新律师传授各种最基本执业技能的阶段，而是特别关注对律师精神品格和职业操守的塑造和培养，希望新律师们能从执业的那一天开始就能意识到，自己应该肩负的社会使命，而不致于为繁杂的事务性工作所困，更不会在盲目追求名利的歧途中迷失自我。这一点，不仅对将要开始律师生涯的新手至关重要，即便对从业多年的熟手律师也有启发意义。

——于宁（中华全国律师协会会长）

这是一本对律师业发展有功劳、对新律师成长有功德、对律师界管理有功勋的实用之作；是一部难得一见的让新律师读了恍然大悟甚至大彻大悟、老律师看了若有所思乃至深刻反思的经典实用之作。

——刘桂明（《中国律师》杂志原总编）

海珠律师不仅在书中告诉了我们很多成长的故事，作为一个律师培训的从业人士、一个律所管理和律师营销的研究者，我不得不认为李海珠律师创立了“慧海模式”。这是一种与众不同的律师培训和律所发展相结合的新模式，尽管还有许多需要完善的地方，但仍不失为我国年轻律师培养和成长的一个“拐点”！

——刘卫（点睛政法网络学堂主编）

古人云：“吃一堑，长一智”，但社会，乃至年轻律师自己，似乎都给不起他们“吃堑”的机会和体谅。如何让年轻律师不“吃堑”就“长智”，这成了律师界一直在努力解决的问题。在这方面，读海珠的书，不失为一种好方法。

——董刚（北京市律师协会青年律师工作委员会主任）

海珠律师以亲身经历，将律师行业瓶中色彩娓娓“倒”来，时而将我拽回从业伊始的青涩时光，时而将我推进行业内的动荡领地……如同我们在一起徜徉、一起奔波。本想将其中闪现的光彩予以撩拨，又觉不符作者的真我性情，还是这样吧，只想借此书告诉大家：如果你选择了这个行业，请热爱她！即使你自认为是块顽石，也会有黑土把你包容；即使你感到如风那样不定，也会有苍天许你驰骋，勿灰心，坚持下去，你定会找到那块黑土、那片天空。

——乔路（北京市大成律师事务所合伙人，资深律师）

# 《律师的天空》

## 作者简介

李海珠律师，1997年毕业于中国政法大学，北京市慧海天合律师事务所主任。现任北京市律师协会理事、北京律协青年律师工作委员会副主任、全国律协行业规章委委员、北京律协企业法律风险管理专业委员会委员。社会任职：中国政法大学兼职教授、丰台区再就业指导服务中心专家、丰台区青年联合会委员、北京市妇女代表、连续两次被司法局评为优秀律师。

李海珠律师自2004年创建慧海天合律师事务所以来，在律所扎实积累、稳步发展的同时，一直致力于青年律师的培养。在带领青年律师创业解决生存问题的同时，还大力倡导青年律师参与社会公益活动，以提升青年律师的执业技能、执业道德和社会责任感。李海珠作为“慧海普法班车”公益普法活动的发起人、创办者，自2006年开始带领全所律师在丰台地区一百七十个社区开展巡回普法活动。因为公益普法成绩突出，慧海天合律师事务所先后被丰台区司法局评为优秀律师事务所，被北京市司法局评为司法行政系统先进集体，被中宣部、司法部、全国普及法律常识办公室评为五五普法中期先进单位。

# 《律师的天空》

## 书籍目录

序一 致年轻律师 序二 当你还是新律师的时候。你最需要什么？ 序三 年轻律师的难点与拐点 第一章 当我还是新律师 初出茅庐 我接触的第一个案子 挑战生存极限——推销员的酸甜苦辣 在律师事务所当学徒 单干律师拉案源的困惑 帮忙帮出的大案子 第二章 律师的生存尴尬 诉讼律师可怜的话语权 投师无门，散兵游勇 生存是律师难耐的重负 自由是律师无法承受之轻 第三章 是谁动了新律师的奶酪 我们律师事务所的新新人类 新律师的困惑 我们的行业真的盛不下这么多律师了吗 新律师们，你们到底要什么 不要做“担板汉”——局限新律师的五大误区 第四章 突破新律师营销“瓶颈” 新律师营销制胜的十大心法 市场定位决定律师营销成败 不仅看到客户兜里，还要看到客户心里 “打组合拳”是新律师营销的第三条路 像“狼一样”去打围 第五章 留给新律师最后，但也是最大的一块蛋糕 大众法律服务市场是留给新律师最后，但也是最大的一块蛋糕 引导大众的法律消费习惯 如何让社区真正成为律师发挥才能的舞台 “普法讲座”使新律师个个练出了绝活 不哭不笑不动心 第六章 普法班车打造律师事务所品牌 让“普法班车”的品牌凝聚力量 普法班车品牌战略与“根据地”方略的完美结合 会议营销——社区讲座的全面升级版 公益与律师营销 第七章 种子的力量 新律师在执业之初不要被边缘化 一粒种子的力量 睁开眼睛看世界 ..... 第八章 助推新律师的成长——给理想插上翅膀 尾声 小律所，大课堂

# 《律师的天空》

## 章节摘录

插图：这样的一群精英，为什么不养助理、不带徒弟呢？我想是因为老律师的工作习惯和工作内容不允许，所里的环境和氛围不允许。首先，老律师们的工作都没有什么计划性。说不准什么时候，一个熟人或者朋友会推荐当事人来找老律师“谈个事”，这就是一项事务性工作的起点。在这种会谈约见中，因为有一些避讳所以大部分都是私人会谈。一是律师可能会提及一些关系人情，二是律师会在会谈的时候亮明观点，而一个律师的观点有时候自己也拿不准，而且在大多数情况下和其他律师的意见都是不一致的。接下这单业务以后除了立案、开庭、领文书这几个时点以外，几乎再没有什么事务，案头工作少得可怜。外出立案、查证、开庭都是要接触外人的，作为律师免不了要碰钉子，带个生人在旁边不方便。剩下的事情就是和当事人沟通了，而和当事人沟通也是和接案会谈一样要在一对一的环境下进行的。如果一个律师一年有三十个案件应该算是忙的了，而这三十个案件一共能够算得出来的工作量都加在一起，也不过只有三四十个工作日而已，剩下的时间呢？律师大都会把时间精力花在拉关系找案源上，这个过程更不需要助手参与。就我所接触的老律师来说，谈案和收费前后是重头戏，需要打起十二分的精神来应对，而收案之后就没有什么太多的关注了。很多律师除了开庭前一天晚上看看材料以外，都不怎么做准备。

## 《律师的天空》

### 媒体关注与评论

我认为《律师的天空》这本书最可贵的一点是，作者没有停留在仅仅给新律师传授各种最基本执业技能的阶段，而是特别关注对律师精神品格和职业操守的塑造和培养，希望新律师们能从执业的那一天开始就能意识到，自己应该肩负的社会使命，而不致于为繁杂的事务性工作所困，更不会在盲目追求名利的歧途中迷失自我。这一点，不仅对将要开始律师生涯的新手至关重要，即便对从业多年的熟手律师也有启发意义。

——于宁（中华全国律师协会会长）这是一本对律师业发展有功劳、对新律师成长有功德、对律师界管理有功勋的实用之作；是一部难得一见的让新律师读了恍然大悟甚至大彻大悟、老律师看了若有所思乃至深刻反思的经典实用之作。

——刘桂明（《中国律师》杂志原总编）海珠律师不仅在书中告诉了我们很多成长的故事，作为一个律师培训的从业人士、一个律所管理和律师营销的研究者，我不得不认为李海珠律师创立了“慧海模式”。这是一种与众不同的律师培训和律所发展相结合的新模式，尽管还有许多需要完善的地方，但仍不失为我国年轻律师培养和成长的一个“拐点”！

——刘卫（点睛政法网络学堂主编）古人云“吃一堑，长一智”，但社会，乃至年轻律师自己，似乎都给不起他们“吃堑”的机会和体谅。如何让年轻律师不“吃堑”就“长智”，这成了律师界一直在努力解决的问题。在这方面，读海珠的书，不失为一种好方法。

——董刚（北京市律师协会青年律师工作委员会主任）海珠律师以亲身经历，将律师行业瓶中色彩娓娓“倒”来，时而将我拽回从业伊始的青涩时光，时丽将我推进行业内的动荡领地……如同我们在一起徜徉、一起奔波。本想将其中闪现的光彩予以撩拨，又觉不符作者的真我性情，还是这样吧，只想借此书告诉大家：如果你选择了这个行业，请热爱她？即使你自认为是块顽石，也会有黑土把你包容；即使你感到如风那样不定，也会有苍天许你驰骋，勿灰心，坚持下去，你定会找到那块黑土、那片天空。

——乔路（北京市大成律师事务所合伙人，资深律师）

# 《律师的天空》

## 编辑推荐

《律师的天空:开拓案源与赢在法庭》是一部草根律师艰辛奋斗史，一部新律师生存发展启示录，一部律师事务所主任成长史。选择了律师业，业就选择了吃苦、奋斗和挑战；在律师的天空翱翔，年轻律师只有一条路：鹰击长空！突破新律师两大瓶颈：案源、胜诉在《律师的天空:开拓案源与赢在法庭》中，我们探讨的是律师的成功之道；我们推广的是律师的营销理念；我们关注的是年轻律师的成长；我们分享的是资深律师的经验；我们传播的是律师的职业道德；我们希冀的是——每一位年轻律师都能走向合伙人之路，——每一位资深律师都能承担弘扬法治的重任。

# 《律师的天空》

精彩短评



# 《律师的天空》

## 精彩书评

1、我是一个法学专业的大三学生，即将面临司考和毕业。纠结于考公务员还是做律师或是其他。家里人更希望我考公务员，稳定。我自己更喜欢做律师，挑战。但无论是公务员还是律师，我对这两者的认识仅限于“听说”和“意识中”。这本《律师的天空》我姑且称它为“律师之门”，我刚刚看到P123，这本书可以直观的告诉你什么是律师，律师的作用和如何成为一个真正的律师。很喜欢这本书的风格，并非死板的教条，而是通过作者自身的经历，“当我还是新律师”，如何从初出茅庐，自己找实习单位，经历不靠谱律所，认识到“律师的生存尴尬”，在迷茫中思考“是谁动了新律师的奶酪”，到“突破新律师营销‘瓶颈’”发现“留给新律师最后，但也是最大的一块蛋糕”。说实话，看了这本书我才第一次知道“律师营销”这个概念（原谅我的浅薄无知……）如序三中所说“本科的使命就是生产出合格的法律人‘坯料’。然而，许多法学院并不明白这一定位，他们要么总想把学生培训成经天纬地、治国安邦的革命事业接班人，要么一味地迁就司法考试和就业率，轻视基础知识和人文素养。”我们的学校的领导们是赤裸裸的属于后者，我们学校的老师是隐忍而又热切是属于前者。通通表示，可以理解。但是，毕竟这两者都导致了我们的毕业后的与现实社会的脱节。把一个“坯料”推出去，经风吹雨打，大多稀软了。我不想稀软，我有幸看到了这本书，它为我打开了律师之门，让我看了一眼真正的律师。安慰了我这迷茫浮躁的心。谢谢海珠老师传授知识，此乃功德无量之举。

## 章节试读

### 1、《律师的天空》的笔记-谁动了新律师的奶酪

前半部分讲新律师的入门，后半部分讲律师营销。暂时看到前半部分。

案件无论看起来头绪多么头绪繁杂，但是分解开来都是一些基本的元素。

律师只可以成为师傅，但绝不是老师，律师事务所更不是学校。如果新律师把在律师行业时间学习的过程设想的过于理想，过于僵化，会使自己在本来就非常激烈的竞争中发展的路子更加狭窄。

大所锻炼素质，小所锻炼能力。大所的好处是能给你一个非常严谨细致的工作环境和氛围。

我们拒绝“万金油”式律师，但不拒绝基本功扎实又有专业的多面手。新律师必须练好基本功，专业方向最起码是执业三年后才要解决的事。

#### 新律师的五大误区

- 1、把律师工作想的太过简单
- 2、迷信老律师的传、帮、带
- 3、以为大叔下面好乘凉
- 4、过早圈定专业领域
- 5、把收入和律师成就划等号

#### 什么是成熟的律师业务专业领域？

- 1、 在占有上的强势地位
- 2、 在服务水平上的强势地位
- 3、 专业领域的市场需求培育——良性需求供给模式

# 《律师的天空》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)