

《律师非讼业务的思维与技能》

图书基本信息

书名：《律师非讼业务的思维与技能》

13位ISBN编号：9787301213223

10位ISBN编号：7301213220

出版时间：2012-12

出版社：北京大学出版社

作者：阮子文

页数：258

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

前言

自序 我们在一起 书稿历时一年，终于“杀青”。想着可以从码字的枯燥中解脱，内心甚感欣喜。建华编辑来电称，我的书稿还缺少序言，建议我找名家、大家为我写个序，对我和我的书都是一个不小的衬托或宣传，当然我也可以自己写，把写作意图和经过描述清楚即可。放下电话，相当不安，若我或者我的书，要靠一位名家、大家来推广，是否对这位名家或大家不公平？因为任谁捧着厚厚的书稿，大概都只有说好、妙、高的话，真要提些中肯的意见甚至批评，可能还是会有顾忌的。但我更多地认为，这可能对读者是不公平的，因为读者掏钱支付“对价”的意思表示，可能很多时候会受到这篇序言的影响，为了顾忌作者的面子和心里接受程度，名家、大家就算有意见也不便在序言里阐述，于是一味地肯定与赞扬，会让读者陷入“错误的认识”，因而对读者“显失公平”。从另外一个角度说，靠名家、大家的推荐与肯定来让我和我的书获得更多人的认可，也非我所愿，至少，与我写本书的初衷不符。想到这些，我放弃了找名家、大家写序的打算；让我自己吹捧自己，大概也不是我的强项，于是这个序言一拖就是半年。不能再拖了，彼时，北京正下着60年不遇的大雨，建华编辑说：“你再不交序言，后果很严重。”我在他的描述中惊诧这场大雨的肆虐与残暴。于是，我仔细而认真地读着大雨让这座国际都市受灾的新闻，终于发现，还是有许多普通平凡的人们在一起，相互温暖和搀扶。这些瞬间触动了我心灵的那根弦，在中国律师队伍中，有着许多普通平凡、默默无闻的律师，用自己的专业与态度，相互温暖与搀扶。无论我们在这个行业收获多少成就与荣耀，或是遭受多少挫折与打击，其实我们一直都在一起，从未离开。关于本书的结构，我是先从业务定位说起的，值得律师去努力或钻研的业务并不少，无所谓哪方面的业务好或坏。每个律师都需要有一项合适自己的业务，来让自己生存得更好，甚或安身立命。所以业务的定位何其重要，一如我们选择自己的人生道路一样，迈开了步伐，最好不要再回头，更不要后悔。当然，我也谈到了非讼业务存在的领域，以及如何获得这些非讼业务的方法，包括这些业务的技能修炼。我其实知道，同样的业务，不同的律师有不同的方法、技巧与途径去获得。但我还是不厌其烦地在书里对我自己一些获取业务的方法与技巧进行了阐述与分享，因为我知道，这不但让我在这样的综合总结中获得成长与进步，还让我学会了换位思考和得以感恩生活给我的这种厚重馈赠。至于一些具体非讼业务的操作技巧与文书制作、案例评析与风险规避，我在有限的经验里战战兢兢地思考，生怕自己的错误与遗漏给读者带去误导甚或伤害。不过，我确信，这种思考哪怕有所遗漏或偏差，也会让你获益，因为你会从我的思考里发现错误，重新整合，不断探索，多方完善，升华自己。关于本书的内容，我是说得激情飞扬，真实自然的。掐指算来，从事律师这个职业也有七年有余了，无法忘记那些为一日三餐而发愁的日子；无法忘记获取业务的艰辛；无法忘记客户的信任与拒绝；也无法忘记给客户创造的价值甚或带去的损失。一路走来，我和你一样，经历如此相似而又各有千秋，过程如此寂寞而又精彩纷呈。因此我力争将我执业过程中的感悟与经验，在本书中说得干脆果断、简洁有力、肯定明确，甚至说得风趣幽默。因为，我们始终在一起。我试图，为我们容易获得，离我们生活很近且容易操作的非讼业务，提供一种全新的思维进路，展示全新的非讼业务思考模式、思考过程、产品设计、市场发掘、方案策划、团队执行、后续辅导等系列操作套路。它不一定完全适合你，但一定能够给你带去启迪与灵感，不管你信不信，反正我是信了。我最后特别想分享的是，在律师职业这条道路上，愿我们都能做一个努力的人，努力地对不断变化和更新的专业知识进行研究与学习；愿我们都能做一个负责的人，对客户的委托都能一以贯之，善始善终；愿我们都能做一个感恩的人，感谢那些给我们希望与失望，给我们帮助与成长的人们；愿我们都能做一个快乐的人，快乐地工作，快乐地生活，无论贫穷与富贵，我们都能坚守律师的执业底线与原则。在这条路上，我们始终在一起。是为序。 阮子文

2012年7月23日夜 中国·南宁

《律师非讼业务的思维与技能》

内容概要

《新律师:律师非讼业务的思维与技能》内容简介：律师非讼业务的魅力，在于如何谋势与布局，在于如何将法律思辨与商业智慧巧妙结合，从而化腐朽为神奇，挽狂澜于既倒，为客户创造新的价值。《新律师:律师非讼业务的思维与技能》共分八章。

《律师非讼业务的思维与技能》

作者简介

阮子文，1977年出生于广西革命老区百色市田林县，现籍桂林。北京师范大学民商法同等学力博士研究生。

广西思贝律师事务所发起人、主任、首席律师；中国致公党广西区委党员；《南方都市报》、《新京报》专栏、时评作者。著有《赢在谈判——商务律师的成功法则》，在民商事合同实务操作和商事非讼领域有独到研究

书籍目录

律师非讼业务的思维与技能目录

目录

第1章非讼业务的定位和细分

第1节为什么要对非讼业务定位

- 一、法律服务市场发展的需要
- 二、律师服务业发展的需要
- 三、律师个人业务发展的需要
- 四、非讼业务自身发展的需要

第2节非讼业务定位的逻辑思考

- 一、“狗头军师”的逻辑
- 二、我能给的就这些
- 三、关系就是生产力

例1-1此“关系”非彼“关系”的拆迁补偿案例

四、我们也可以有那个命

第3节揭开“1在后”，“在1后”的面纱

- 一、“1在后”的规划与开拓
- 二、“在1后”的创新与发展

例1-2我们这样造势

第4节细分我们的业务产品

- 一、根据行业属性划分业务产品
- 二、根据专业分工划分业务产品
- 三、根据客户需求划分业务产品

例1-3风险投资项目有风险

四、根据资源优势 and 特长划分业务产品第2章非讼业务在哪里？第1节建立业务气场

一、如何定位和选择我们的受众群体

例2-1这样激发客户的需求

- 二、如何定位我们的“最擅长”
- 三、建立业务气场的“三不要”

第2节要树木更要森林

- 一、如何要树木
- 二、轻松得森林

第3节这些寻找业务的技巧，你掌握了吗？

- 一、传统寻找业务的方法
- 二、现行寻找业务的方法
- 三、我使用的一些寻找业务的方法

第4节没有律师费的事，你愿意做吗？

- 一、客户需要帮助但不能即时支付律师费
- 二、客户与律师之间的付费分歧较大
- 三、客户有可利用资源
- 四、熟人面子无法拒绝
- 五、让彼此都遵守商业规则

第5节渗透、渗透、还是渗透

一、八面玲珑的“潜伏”

例2-2温暖的“潜伏”

二、有勇有谋的“空城计”

例2-3角荣公司的空城预约销售法

三、孜孜以求的“天鹅肉”

例2-4我的第一块“天鹅肉”是这样吃到的第3章非讼业务的技能修炼第1节你应当具备哪些技能

- 一、法律洞察力
- 二、商业直觉力

例3-1商业直觉力的应用

- 三、逻辑思辨力
- 四、综合掌控力
- 五、文字表达力

第2节从技能到技术的转变

第3节这些磨炼，你可以有

- 一、实习期的梦想
- 二、执业后的潜伏
- 三、查缺补漏后的坚持

例3-2我的坚持

第4节几种常见的非讼业务操作

- 一、企业常年法律服务顾问，我们可以做得更好

例3-3常年法律顾问服务流程

- 二、中小企业融资实务操作

例3-4投资公司这样购买商铺

- 三、中小企业股权配置与重组

例3-5采矿权折股的配置

例3-6诸葛亮与周瑜的“项目股权重组”

- 四、商业项目专项法律意见书

第5节功亏一篑的秘密

- 一、原法律解决方案不能适应情势变更的需要
- 二、原法律解决方案不能解决实际问题
- 三、服务方式或服务品质受到质疑
- 四、遇到了挖墙脚的对手
- 五、无法穷尽的其他可能

第6节打造业务品质

- 一、打造专业品质
- 二、打造服务品质第4章从草拟合同到上市融资第1节从这份合同开始

- 一、企业法律服务顾问日常内容揭秘

- 二、制作合同的七种“武器”

例4-1七种“武器”在借款合同中的实际运用

- 三、合同事实与法律规范的“无缝对接”

例4-2甲与乙买车的故事

第2节规划企业前程

- 一、规划股东结构
- 二、股权清晰
- 三、股份明确
- 四、股东身份“干净”
- 五、把握经营成本
- 六、思考团队建设
- 七、经营目标与战略格局
- 八、战略定位与格局修炼

第3节上市融资

- 一、上市融资的两种模式
- 二、直接上市融资流程
- 三、间接上市融资流程第5章非讼文书的制作与执行第1节如何制作书面非讼方案

《律师非讼业务的思维与技能》

- 一、 开头要正确
- 二、 中间要翔实
- 三、 收尾要有力
- 第2节几种具体非讼法律文书的制作技巧
 - 一、 项目论证法律文书的制作技巧
 - 二、 风险专项评估
 - 三、 融资法律意见书的制作技巧
 - 四、 尽职调查法律文书的制作技巧
- 第3节非讼方案的执行流程
 - 一、 文档交接
 - 二、 执行清单
 - 三、 后续辅导
- 第6章非讼业务的法律风险第1节执业风险
 - 一、 委托合同风险
 - 二、 执业纪律风险
- 第2节业务风险
 - 一、 法律事实风险
 - 二、 证据收集风险
 - 三、 专业认定风险
- 第3节其他风险
 - 一、 法治环境风险
 - 二、 政策风险
 - 三、 人脉风险
- 第7章非讼业务案例评析一、 案例一：“迷踪拳”组合套路
 - 二、 案例二：诉讼与非诉讼界限
 - 三、 案例三：搁置争议的改制思路
 - 四、 案例四：业务竞标与合同风险实务论证
 - 五、 案例五：“下里巴人”的股权大战
- 第8章永远没有做完的那点事第1节保留从始至终的温情
 - 一、 专心与创新同在
- 例8-1一份证据“装订”出的融资业务
 - 二、 此“上帝”与彼“上帝”同在
 - 三、 添加服务附加值
- 例8-2我这样给客户添加附加值
 - 四、 坚信1>2原理
 - 五、 重视客户感受
- 第2节精彩，其实还未落幕
 - 一、 与客户签约成功的精彩
 - 二、 设计法律解决方案的精彩
 - 三、 突破关键困难的精彩
 - 四、 方案执行成功的精彩
 - 五、 精彩，刚刚开始
- 第3节那点事，别做完
 - 一、 法律事实与证据做不完
 - 二、 结果与方案不完全对应
 - 三、 有些事，可以慢慢做
- 后记答友人十问

《律师非讼业务的思维与技能》

章节摘录

版权页：

《律师非讼业务的思维与技能》

编辑推荐

《新律师:律师非讼业务的思维与技能》编辑推荐：律师业务的第三种可能！全面展示非讼业务产品设计、市场发掘、方案策划、团队执行等系列操作实践。

《律师非讼业务的思维与技能》

精彩短评

- 1、正在读，满怀期待地想从中获得职业技能。
- 2、一般般，看看还算凑合吧，不知道将来会不会从事律师行业，但好书开卷有益哦
- 3、帮同事买 她很喜欢
- 4、很受益的书，很值得一读，认真学习
- 5、书还没看完，但是整体翻了一下，觉得实用性还是可以的。
- 6、书还没看，感觉质量还可以吧，一起买了好几本，总共227.1元，在货还没到的时候这一单总共就降了40多大洋，让我情何以堪呐！
- 7、此书对律师和法律从业人员有帮助！
- 8、在传统业务出现瓶颈后，通过阅读此书有种拨云见日的感觉！
- 9、挺不错的，干货很多
- 10、可以说是我看过的关于非诉讼类书籍讲的最详细的一本书，很多实践经验值得借鉴，内容非常充实，看完有种意犹未尽的感觉。可以看出作者是真的在写书，不像一些书内容空洞。值得推荐。
- 11、这个不错的，对我很有帮助
- 12、47岁改行做律师，让我佩服呀
- 13、闲时读读还可以，广西律师编的书
- 14、非常实用.....
- 15、著书立说，是很多律师向往的事情，作者以执业8年之经历，2、3线城市之实践、36岁之感悟，成就非讼业务领域20万字的著作。仅此这点，必须支持。
- 16、书名就以足够吸引眼球的了，还没仔细看，但相信应该不错的，
- 17、很好，看了一遍，要再看一次
- 18、很好很赞很好很赞很好很赞很好很赞很好很赞
- 19、本书作者是一位做非诉业务非常精到的优秀律师，他把自己执业过程中的感悟和经验，在本书中说得干脆果断，简洁有力，肯定明确，甚至说得风趣幽默。我听过阮律师的讲座，每次都是很有激情、非常专业的，很让人敬佩。本书试图，让年轻的律师们获得，离生活很近且容易操作的非诉业务，提供一种全新的思维进路，展示一种全新的非诉业务一系列操作套咱。一定会给读者朋友们以启迪与灵感。
- 20、作者介绍不少他从业的心得体会，这种经验之谈是宝贵的。
- 21、还不错，正需要这方面的知识进行补充
- 22、还没看 不过应该不会差
- 23、对律师从事非诉讼业务工作有帮助，书的封面也不错
- 24、知识有所启迪，内容还不错
- 25、这本书总体质量还是可以的，新书，很干净，老公说内容也不错，给个好评
- 26、整本书风格很实在，言传身教。除了里面个别引用错误，比如苏轼的那句话，不排除整本书有兜售自己之嫌。还没认真看完，看完了给个详细汇报。
- 27、少文老师推荐的书，应该是精品
- 28、建议可以看看。
- 29、这本书很实用，建议有兴趣的读者购买
- 30、质量挺好的，内容还没看，看完后再来评价
- 31、还没看，之前买了前两本，觉得还不错
- 32、还没看。感觉很好，适合新律师
- 33、这本书写的挺好的，能开拓律师的非诉业务思维，提高律师非诉技能。非诉业务就在身边，不再那么遥远了。
- 34、对实务很有帮助！
- 35、low到爆。不要浪费时间浪费金钱在这本书上，不如，买本特定方向的实务书看。
- 36、对于新人来说很有启发
- 37、随着对本书耐心阅读的推进，收获慢慢显现，前面的内容作者大概力图避免说教，但深度不够。从第三章开始，发现作者更多的是导引读者的思维，且尤其重视商业风险、商业策略、人情练达与法

《律师非讼业务的思维与技能》

律规范、法律逻辑思维的紧密结合，第七章乃明证。

38、实际的东西比较少，空洞的多点

39、商品质量很正，当当网的任何商品送货均出乎意料的快！加油 赞

40、这本书不错，感觉比较实用。但最好是有一定执业经验的人再读会比较好。否则效果不一定好。

41、这本书写得内容挺务实，但还没看！

42、我是觉得很有用，主要适合非诉的业务，看好下单哦

43、用心之作，值得一读。推荐

44、对新入门的律师还是有较大的帮助的。。。

45、封皮起皱，四角不平整，书看起来比较旧。

46、工作中的经验，需要慢慢吸收

47、律师的实践经历，很实用

48、这的确是目前为止，我所看到的最好的一本关于非讼业务介绍与思维训练的好书，因为确实很接地气。

49、好像什么都讲了 其实又好像什么都没讲。

50、非诉入门，新手可以一看

51、希望我能学到里面的精髓。

52、作者写的比较没有保留，也很中肯。要是涉及的非诉业务再多些就更好了。

53、这本写得很不错，有很多思路值得参考。

54、作者本人就是个牛人，对于非讼业务的解读让我有了新的认识

55、这本书总体上不错，因为这本我开始买了一些关于违约责任条款这一方面内容的书籍。

56、工作一段时间后再看比较好，学生哥就慎重选择好了

57、这个不错 朋友推荐的

58、法律实用图书

59、律师非讼业务的思维与技能 律师必备

60、本书主要讲的是非诉业务的内容，很适合专门从事非诉业务的律师或者法律工作者，书的质量不错，印刷质量也很好，会经常看看。

61、很不错的书，打折的时候买的，比书店便宜

62、这是一本值得细细品味的图书

63、一般的入门级别书，太浅。当然，对于非讼业务，不经历案件，不会成长。

64、这本书立意是好的，也能看出写的很卖力也是买来就放在那里，一直没有看完.....

65、非讼是未来法律业务是方向。本书更多的是自身经历

66、很不错的一本书，理论联系实际.....

67、接地气的书。

68、不错，是我想看的书，物流也很给力

69、律师非讼业务的思维与技能

70、看完这本书，才知道商业直觉力在非讼业务中如此重要，看来我要重点训练与思考一下了。

71、太花里胡哨了。

72、漫漫律师路，一步一步走.....

73、内容很好，看过后引发很多感悟

74、是先试看了几章才买的。

75、融贯服务品质与专业品质，渗透到客户骨髓里

76、思维与技能的书对从业人员来讲都有价值

77、个人感觉此书一般，对工作帮助不大

78、这本书是律师朋友推荐的，值得一读的行业技能书籍！新近的律师很多方面还欠缺，所以在补充技能的同时能用于实践才能真正的掌握。快递包装都不错！纸盒给力！希望本书能给自己提供一个好的思维方式！

79、日知社推荐阅读，中间非讼业务，实务经验的总结，翻了翻，还不错。

80、非常一般，太Low

81、给你启发和引导，不错的实务好书。

《律师非讼业务的思维与技能》

- 82、广西也有这等才华横溢的法律人才，实在是不可多得啊。自古南蛮之地，多出蛮子呵呵。
- 83、看完后再来评价，现在不好说
- 84、细节很好。
- 85、来到新所的第二本书，感觉做好这些不容易
- 86、本书属于律师非诉业务书籍，理论性与技巧性很强，对于律师的非诉业务帮助很大，同时对于拓展思维，开拓案源帮助很大。
- 87、书不错，还没怎么看
- 88、思路开阔，内容涉及面广，很不错。
- 89、不浮夸，真是有值得借鉴的价值。
- 90、适合刚进入律师职业的
- 91、假大空
- 92、一般般，全书最核心最精华最吸引人的地方就在于如何划分非讼服务的阶段，并收取相应费用，不失为一个敛财的好tips，相当值得学习（我以后也要这样吸金）！！作者入行时间不长，但是已经发展到如此高的境界，想必有着不同寻常的人际关系和执业关联背景……背景造英雄，加上敛财tips，锦上添花，nice~
- 93、对新执业律师来说，很有借鉴作用
- 94、非常好的一套书！！！！
- 95、一般般，实例太少，文书太少，不值得拟执业律师阅读
- 96、内容比较详实，对非诉业务做了很充分的说明

精彩书评

- 1、说当上一个公司的法律顾问之后 几周之内就列了一个风险调查的表 总经理助理职能不清晰 建议撤掉； 办公室职能不清晰 建议撤掉办公室主任 总经理秘书等 并且和公司各个部门负责人约谈。。。我真是惊呆了不知道其他做法律顾问的 也都这么霸道吗？
- 2、从这本书中学到的不止是法律本身，还包含很多技巧方面的东西，正如作者经历颇多一样，这使得他的思维不止是局限于法律思维。个人以为书中最有益的一点不是告诉你非诉讼业务如何去做，而是说，法律这种东西，本身并不是要像什么标识一样每时每刻要亮出来的，而是需要藏起来的，法律人不要张口闭口都是法律，而是要学会藏，将法律作为一种威慑后盾，就好比是原子弹一样，只有在不得已的状况下才亮出原子弹，而不要常常挂在嘴上，而且亮出原子弹也不是要就触发它，而是要形成威慑。有点像孙子兵法之中说的“兵者，国之大事”。
- 3、2p 在定位中选择，在选择中发展，在发展中成长。
3p 法律服务需求的增加与市场经济发展有关；与法律法规之完善有关；与公司经营中产生的新问题、新矛盾有关；与客户自我奉献防范意识有关。
6p 原意认真思考是一种修养，尝试独立思考是一种气质，能思而不越其位，则是一种能力。
14p 服务模式应有所创新，让客户能够评估和量化我们的劳动。
15p 小处顺势，中处察势，大处造势。
23p 所有关于开拓业务市场的方法与技巧，业务气场的建立与培育，说百了就两个字“渗透”——温暖而自然的渗透。将职业理念、价值追求、服务品质、专业产品，优秀甚至超凡脱俗的商业法律解决方案渗透到客户(准客户)的经营里，渗透到客户(准客户)的市场最前线，甚至渗透到他们的骨髓里。
27p 千万不要让受众群体只在意你的人力资源渠道而忽略了你的专业能力，或者两者都看重。我们去说服客户的，绝大部分只能说专业服务，而不是人脉关系。
27p 在选择受众群体的时候，尽量让自己的性格、志趣与受众群体更接近些(尽管那不一定是健康的爱好或者是准确的观点)。
28p 当我们承诺得少做得多的时候，客户会对我们惊喜感激；当我们承诺得多做得少的时候，客户就会抱怨甚至投诉或解约；当我们承诺得多做得也多的时候，客户会觉得这是你应该做的。所以这样看来，还是承诺得少比较靠谱。
30p 受众群体对法律服务的需求可能有多种意思表示，我们要学会甄别、激发，以及等待(条件成就的时机)。
33p 客户“排队”三优先原则：资源广(内部&外部)、升值潜力大、付费高。
34p 律师两趋势：业务专业化+经营团队化。
37p 谦恭不仅仅是一种姿态，还是一种内在品德和修养的高度体现——不因学问博雅而骄傲自大，也不因学府门第而处优独尊。谦恭是一种情韵，一种境界，一种气质，甚至是一种风骚。
40p 逢迎的标准，取决于我们自己拿捏的分寸，能让对方“感动”而非尴尬。分寸操持好的人，首先是一个征服并升华了自己的人，是悟性高与定力好的人。讲分寸，就要尊重每个人固有的人性与人格的双重性，从心所欲不逾矩。
47p 通过经营老客户获得的新业务所付出的成本，比经营新客户获得业务的成本要低80%左右，而其成功率，要高出近80%。
48p 寻找业务的方法： 加入当地商会(珍惜每次表现)； 加入行业协会(和专业特长匹配)； 深度挖掘客户现有需求(与现有指责严格界限)； 客户的客户N联想(获得见面接触的机会)。
54p 没有律师费可以，请告诉我，你可以给我多少可利用资源？或者大家达成合意，追求事业、提升技能。
56p 如果是免费帮助，这个人情就要送到底，要送出那种霸气和格局，从为人处事角度来说，客户请个吃饭送个礼物没有问题，但从做业务角度评价，要拒绝。否则，一旦客户有了“不欠你”的心理，在经营和拓展业务的过程中，你很难再得到这类客户的真心帮助(比如他的客户或业务资源)。
63p 客户需要经营，是不变的真理。合理的要求是训练，无理的要求是磨练。做到合适，是法律服务的应有之义；做到精准，是法律服务的完美；做到极致，是法律服务的境界。
67p 具备技能：法律洞察力+商业直觉力+逻辑思辨力+综合掌控力+文字表达力
75p 放下身段与姿态，学会低头与容忍，学会控制和管理自己的情绪，唯有这样，我们才能在快乐中

《律师非讼业务的思维与技能》

工作，在工作中快乐。

100p 法律意见书除了应将法律规范与事实判断、政策指引相结合外，还要恰当地融入商业逻辑与市场经济规律判断。

103p 业务品质包括专业品质和服务品质：业务品质是服务品质的保障，没有精细准确的法律解决方案，服务品质会缺少内涵和支撑；服务品质是专业品质的延伸，没有系统、透明、持续的服务流程，专业品质会受到影响甚至大打折扣。专业品质考验律师内功，服务品质考验律师外功，二者的内外融贯，需要持续努力与投入。

114p 制作合同7武器： 查清合同事实； 掌握证据体系； 评估法律风险； 判断商业风险； 估算成本支出； 思考防范措施； 分清责任分配。

123p 规划企业前程： 规划股东结构； 股权清晰； 股份明确； 股东身份“干净”； 把握经营成本； 思考团队建设； 经营目标与战略格局； 战略定位与格局修炼。

130p 人都是活在希望中，活在等待中，活在未来中。企业也一样，这种东西运用得好，就会转化为企业文化的一部分，就会凝聚人心、激励士气、鼓舞斗志、产生效益。

131p 有空的时候与老总谈谈企业的未来发展，谈企业的追求与理想，其实对彼此都有好处。

142p 非讼文书： 开头要正确：明确授权范围、掌握委托事项、判断法律属性、确立切观点(立论)； 中间要翔实：文字表达精炼、论据论证充分、逻辑假设完善、法律规范准确； 结尾要有力：首尾呼应/强调点题/总结成熟、力度/强度/气度、鲜明/确定/无歧义。

161p 若律所怠于跟踪辅导，慢慢地，客户与我们开始生疏，还可能因为项目的现实难度或不断变化的情势，开始怀疑我们设计的解决方案或专业水准，这实在不是什么好事。

163p 客户的第一次陈述，通常是笼统而没有侧重点的；客户的第二次陈述，应是经过我们筛选和设定的有针对性的发问与交流；客户的第三次陈述，应是对事实判断与证据、项目资料之间的衔接与核对。

163p 在一些界限模糊的地带，往往容易被公权力机关捕捉到瑕疵。

175p 客户需要从我们这里得到足够的安全感，我们应通过干脆、果断、自信、热情的心态去感染客户群，分散其对不安全的忧虑。

229p 没有满意的员工，就没有满意的客户。

233p 为了我们赖以生存的品牌与声誉，千万不要把我们的业务当成一锤子买卖。

235p 设计法律解决方案，是专业理论与业务实践的完美结合，也是法律智慧与逻辑演绎的无缝对接；是洞悉人情世故的连达与去伪存真的敏锐，也是大智若愚的宁静致远与审时度势的难得糊涂；更是刀光剑影的含蓄与四面楚歌的隐藏。纵使无法大获全胜，仍可一较高下；即便一败涂地，客户也能理解和认同。

245p 律师可以少谈政治，因为作为一个给社会提供法律服务的中介职业，律师可以而且应该简单而单纯。 个人微信公众号：蜡翼（Vicareicaros），不定期更新个人学习笔记、心得和文章，欢迎订阅和交流。 蜡翼（Vicareicaros）

《律师非讼业务的思维与技能》

章节试读

1、《律师非讼业务的思维与技能》的笔记-第34页

对业务专业化定位早做规划和打算 既是长久发展的需要 也是建立业务气场的一种途径

2、《律师非讼业务的思维与技能》的笔记-第80页

梦想,不因暂时困难而放弃。

《律师非讼业务的思维与技能》

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