

《跨越》

图书基本信息

书名：《跨越》

13位ISBN编号：9787511868169

出版时间：2015-1-1

作者：华滨

页数：234

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

《跨越》

内容概要

本书是一本关于法律执业素养及职业规划的书，它是一本可能带领你进入法律职业金字塔顶端的书，又或许是可能让你真正理解律师行业 and 了解自己的书。它揭开了国际顶级诉讼律师和交易律师的思维习惯和工作方式的面纱，但更重要的是，它不仅告诉你如何像顶级律师一样思考，而且引导你像顶级律师一样执业和规划，从而最大限度地发挥自己的潜能，实现自己心目中的职业理想。

精彩短评

- 1、从一个国人眼中了解国际律师事务所律师的执业思维和工作方法
- 2、相当不错的。干过律师活动的人相信看了都会深有体会
- 3、20150420
- 4、很仔细的入门
- 5、华滨律师关于律师执业思维、技能、理念的讲述。中国能够成为国际律师的毕竟是最少数的那一群人，但是，关于为客户解决问题，认真用心做事、不断学习成长的理念却是每一个职业都需要的。
- 6、在完成任务时，穷尽自己的智慧和时间，以得到信任、获取机会、快速成长。
- 7、律师执业入门书
- 8、律师系列第一本书，推荐。
- 9、标准
- 10、不错，值得再读。
- 11、适合刚毕业的法学院学生，内容大多涉及职业规划。

1、这本书是单位同事推荐的，因为推荐给了领导，在领导的安排下，在春节假期即将开始前部门成员每人发了一本，希望大家看过之后，新年到来后开读书会讨论。对于这一类讲执业经验的书，我一直都比较排斥，总觉得许多作者都以“过来人”的姿态在教育后辈，而非用心的与读者交谈，所以在春节假期开始我把这本书带回家看的心态也是完成任务，开读书会的时候证明自己看过。但是在耐心的在每天晚上睡不着的时候翻几页，每天早晨醒来不想下床的时候翻几页，竟也觉得这本书还不错，作者是真的想和读者交流，自己也不断的修正自己一开始阅读此书的想法。一、理想很丰满，现实很骨感作者写到国际律师的工作状态，以顶级律师的标准来要求自己日常的工作，随时准备着加班，随时准备听候客户的召唤，在不断的努力后，接近顶级律师的标准。这是一个美好的梦想，对于大多数人或大多数律师来说，只能算作幻想。因为一个人职业的选择及成长的过程有太多因素参杂其中，一个人的成功不仅仅只是依靠努力就可以实现的，还与个人的成长经历、眼界、语言能力、天赋等等切身相关，而这些东西是最难通过努力获得的。所以成为国际律师，不仅需要努力，还需要机遇，甚至需要天赋，所以这样的理想对于大多数人来说就真的只是理想。现实，或者大多数人的情形是，做一个普通的律师，挣一份普通的收入，过社会上大多数人过得生活。二、虽不能至，心向往之虽然理想很丰满，现实很骨感，但是我们依然可以从心出发。国际律师是大多数人都无法达到的状态，但是国际律师的工作方式却是值得我们去学习的，向着一个负责任、不断成长和提升的律师方向努力却是大多数你我这样的普通人普通律师都可以实现的。做好手里的每一个案件，真正为委托人思考，对工作认真、负责、踏实，也是值得尊敬和追求的。并且华滨律师提到的执业方法，苏格拉底式的问题准备，年轻律师对上级律师交代工作的准备，向上级律师汇报工作时的方法，以及工作与生活的平衡等都是作为职业人应该学习和训练的。虽然国际律师我们很难达到，但是国际律师的工作方法却是我们可以追求向往的。三、仰望星空，脚踏实地在书中，华滨律师介绍了很多国际律师的工作情形，在作者所执业的律所也有一些感受，商务律师要了解公司客户日常运营的具体需求，了解客户的商业模式和发展策略，我们也一直努力做客户幕僚团的成员，参与客户发展战略、商业模式的设计，只是我们使用的语言是中文。虽然业务复杂程度，律师能力精湛程度，律师工作的价值兴许有高低，但是许多的工作理念却是相通的。华滨律师介绍了律师的执业规划，包括称为律所合伙人、公司律师、法学教授等律师的规划，要实现每个规划的能力要求、努力方向、实现途径等，为读者介绍了各种方向的利弊不同，路兴许是知道了，但是要怎么走，却仍需自己一步一个脚印，脚踏实地地去努力和实践。华滨律师说了那么多与职业有关的内容，无论是执业思维、执业方法、执业知识，还是律师沟通技巧、职业规划、成为国际律师，让我了解了不一样的律师执业方式、理念及规划，包括对国际律师的认识，原来仅仅停留在觉得高大上的层面，读完这本书知道了他们为什么高大上了。但是这本书真正让我感动的地方是，关于“听从内心的呼唤”内容，华滨律师写到，在漫长的法律职业生涯中，律师不要忘记除了生计之外，在可行的状态下听听自己内心的呼唤。闭上眼睛想象一下，什么样的工作是自己梦想的工作，什么样的生活是自己梦想的生活，什么样的环境是自己梦想的环境，什么样的人是自己喜欢打交道的人（第198页）。这段话让我想到，不要因为走得太远，而忘记我们为什么出发。律师的职业有许多值得我们去努力奋斗的地方，职业的光荣与成就感也是需要我们去付出一生的努力去争取和奋斗的，但是，这一切都并非不能舍弃的，在需要Listen to the calls of your own heart的时候。

2、1p 如果律师的眼光是长远的，其提供的服务会不断超越客户的期望值，这样才能提升内在价值。如果能在按键收费的体制下能提供顶级的服务，实际上就是在制定全球服务标准。而不是只有在风险代理的情况下才考虑尽心尽力。3p [思维]主人翁精神(Ownership)：穷尽其智慧和时间去完成其力所能及的工作；执业原则-拒绝假定、不断检查，判断标准-追求完美、自我挑战、可以更好（言简意赅）；不出现不合理地依赖其他同事或上级来加工、翻新或重新进行法律研究和分析或监督；执业原则-负责人定位、最后成果定位，判断标准-做足功课、无代办情形、管理意外（预先判断）；采取积极主动的工作态度和方式；执业原则-前瞻性、跟进性，判断标准-进程表、大局导向、积极推进；对其负责递交的工作成果承担全部责任；执业原则-合伙性意识、原则性灵活，判断标准-风险意识、勤勉尽责、独立担当。16p [思维]态度：信心是基础，来源于扎实的准备及缜密的思考；勇气是翅膀，是为客户带来价值的核心，是独立专业判断的关键；诚信是保障，不做虚假承诺，仅靠办案，是建立声誉的捷径。18p 律师和客户的关系，既是商业伙伴，也是商业对手：实现客户目的是合伙人；在客户因以来律师建议而出错，从而考虑律师是否出错是，就成了对手。19p [思维]苏格

拉底式准备(Socratic Preparation)：在法律建议、出席商务会议或争议解决程序，以及其它法律服务场合的过程中，确保每项事务都尽量按计划进行或按预备方案进行，尽量将可能发生的意外控制在计划中。具体而言：在法律建议方面，在递交工作成果之前，站在相反的角度以最严格的方式对拟出具的法律建议所依赖的“法律条文”、“事实基础”、“分析推断”及“方案权衡”作出一个问题接一个的挑战，然后对这些挑战一一作出回应，直至辩证地提出法律建议；在出席商务会议(项目启动会、客户汇报、并购、交易交割)或诉讼庭审(调解、庭审)等争议解决程序方面，详尽地准备好所有文件、谈判策略及方案、案情分析报告及庭审策略及方案，站在客户、法官、商业伙伴、庭审对手的角度对拟提出的立场及根据作出一个问题接一个问题的挑战，然后对这些挑战一一作出回应，直至辩证地提出扎实的观点；在其他场合(接受交办、请教汇报...)，围绕待进行交流的事项的关键要点，站在节省对方时间及高效完成的角度进行辩证式的一个问题接着一个问题的准备，直到胸有成竹地作出准确、明晰及简洁的表达。20p 对于法条，要其有效性和实用性作出全面调查分析。换言之，不但要审视该法条的适用性和时效性有无被其他法律全部或部分更新、修改、废除；还要考察该法条在实践中，司法界或政府部门的运用情况；对于事实，要向所有有关方向调查收集，包括有利和不利，确定和不确定，所依赖的假定、被攻击的可能性和如何反驳；对于分析，要将抗辩事由逐条排除。如A到B是否存在推断上的瑕疵及解决办法，是否存在A到C的可能性及如何避免；关于权衡，要为客户或主管律师提供全面参考，包括罗列多种可行方案、每种方案的利弊要素、所依赖的前提及理由。21p 会议及庭审准备清单：交通路线图、交通堵塞的时间预留(包括交通管制或突发状况的预备方案)，万一不能赶到现场的紧急处理措施、所有文件、所有可能适用的法条、文件整理编号、发言及提问提纲、庭审演练(开庭陈述、问题及回答的准备、证据陈述及反驳、抗辩观点及理由、结案陈述等)，商务谈判策略及不同方案的选择等。23p [思维] 时间紧迫感(Sense of Urgency)：在之下培养出高效和压力状态下的稳定。如果没有明确时限，不能假定该事务无期限，而是应当和上级或客户沟通并在合理时间内高效完成；如果有时限，应当在该时限内递交合格直至完美的工作成果，如不能在时限内完成去，应当在第一时间判断出不能完成并报告给上司或客户。29p [思维] 及时回应(Responsiveness)：在工作时间保持所有通讯工具畅通，及时并定期查看电子邮件或电话留言并及时回复；时刻准备为紧急工作调整个人时间；尽可能在每个工作日休息前(而非下班前)及周末合理的间隙时间回复完所有邮件或电话留言，回复留言可以包括“收到，我会处理”的简单回复，而不一定是回复已完成了被指派的工作。31p [思维] 优化事务(Prioritizing/Multi-tasking Skills)：对多项法律事务根据紧急性、重要性、所花时间长短以及指派律师之间的沟通进行优化处理，逐步筛选(舍弃/维持/深入)，将最优势的服务内容及服务重点放在最有战略发展前景的客户上。不断优化资源、实力、社会、关系、客户、团队。38p [方法] 诉讼作品化：将关键证据和法律理由用生动、简洁、带有情节的讲故事方式进行生动地陈述，会起到更好的庭审效果。想象法官/仲裁员是一名没有法律背景的独立听众，从错综复杂的争议事项中，按法律要素及支持证据的主线，提炼出核心事实。46p 信任是合作的基础。没有信任感的谈判会加大谈判难度、降低或失去谈判乐趣、增加谈判失败的风险。因此不可轻易许诺，但一旦许诺，严格执行；多用限制性词语，尽量不要把话说得很肯定。47p “控制文本，也就控制了谈判”。修改对方版本最简单快捷的修改方式之一，就是将权利义务变为对等。47p 谈判只是没有裁判者，依然有对抗性，智慧较量，高手过招；谈判又是灵活的，成交至上，寸土不让不现实。48p 高潮的谈判艺术在于充分听取并理解谈判各方关注的要点，并在不牺牲各方大原则的前提下达成妥协方案。是谈判中说和听都很重要，甚至在很多场合懂得“听”的艺术会更有利于谈判。49p [方法] 合同审核：“唯一解释+多套方案”；清晰；且不存在第二种合理解释的合同语言精确反映签约方的意图；并根据起草和审核合同过程所掌握的情况，作多种可能性分析并制定针对不同立场和可能性的解决方案；同时为客户设置条款底线，以及在对方触碰底线时的应对措施。58p [知识积累] 筹建法律文本库：英文：各国证监机构披露的公开文件、各国各级法院公开的判决书、专业协会、律协、数据库、书店；并购：尽调清单&报告、股权收购协议、股东协议、融资协议；诉讼：案情分析报告(陈述+分析+判断)、诉状&答辩状(法律事由、当事人、有利事实、证明标准)、律师代理意见、庭审工作报告(给客户)、收到判决后的工作报告(给客户)；其他：特定行业合同、证券上市报告、常用文本(保密、采购、合资、劳动合同、员工手册、竞业禁止、知产许可/转让、相关附属协议...) 60p 尽调焦点(问题+处理)：阻止/延缓并购的法律/商业障碍；严重影响并购目的的事项。108p 少说·多听·多问·谈重点：很少客户/合伙人/高管会聘用不善交流且让周围人不舒服的法律专业人士。108p [专业沟通]要素：专业仪表：简历精准简洁、形象保守讲究(容貌+着装+公文包+随时记录)；专业情

绪(克己)：职责定位+信仰追求，把处理冲动情绪是为办理案件，失控后及时认错； 专业思维：抗辩式思考方法，为结论设定条件； 专业表达(形式&内容)：法律术语表达+清晰无歧义，时刻注意严谨性，经得起时间考验和强烈挑战，不提供法律角度之外的意见。125p [争取客户]专业&沟通&费用：交易/诉讼记录、团队配备、知识水平、积极解决复杂问题的能力、灵活收费。128p 客户门槛-期望值： 硬性(专业)：评估管理，精通法律、勤勉尽职、时刻候命； 软性(服务)：处处超越，橙汁测试、获得认同、产生依赖；133p “律所人际关系的核心是客户”。这是因为律所奉行客户至上，且律所内人际关系简单所致。所以只有把握住客户关系，才能在解决其他关系的过程中处于有利位置，否则在律所内的谈判筹码就会很弱。134p 初级律师从新入职第一天起，就应当视所有高级律师和合伙人为客户，严格按照服务客户的标准把合伙人交代的工作完成。而且，入所初期应避免过早卷入复杂的人事关系，少说多做，集中精力做好工作。135p 律所不是一个埋没人才的地方，初级律师的[谦卑]态度能为其晋升创造出更多机会。这是因为，知识不是资本，资本可以复利，而知识必须传授才能增长。所以，越有能力的律师越需要其他能力强的年轻律师辅助。136p 公司法务的客户“只有”一个：管理层，且需要满足其 法律服务、 公司服务和 文化服务三个层次的需求。其中，公司服务需要法务将自己视为公司高管一员；文化服务则要求法务提供管理模式和人文价值观。139p 上市公司对于公司管理层产生的效果是不一样的。换言之，法务应当尽量确保外部律师的独立、专业的法律意见在合规的情形下满足公司商务战略及战术需要。148p [职业 交易型]商务律师/外部法律顾问：工作强度相对于诉讼律师更大，单位时间创造的价值不一定更高。核心竞争力在于客户服务能力和法律服务能力，了解客户的商业模式，能为其提供“全方位”的法律建议，收费灵活，反应及时。而且，还要主动创造服务机会，为法律文本制作、培训等提供建议，通过定期拜访/汇报/问候的方式建立密切的信任关系，以获取长期合作机会。150p [职业 服从型]公司法务：相比商务律师，更易达到生活工作的平衡。核心竞争力在于深入了解公司日常运营的具体需求。管理层需要其“高度忠诚”，对公司“文化认同”强。除了法律专业能力，更需要协调能力和被管理能力。不仅是法律风险的评估控制者，更是实现商业目标的全力支持者。151p [职业]特征： 律师：优秀品格、大局观强、控场能力； 客户合伙人：客户第一、能受委屈、影响力强(组建队伍、社交活跃、领军人物)； 服务合伙人/高级顾问：业务精通、服从安排、平衡感强； 法务主管：融入公司、法律商务化、能带团队； 公司法务：业务精通、大局观弱、平衡感强。161p [职业]晋级要素：专业法律能力、服务客户能力、领导管理能力。164p [规划]中小律所：年轻律师在中小律所能更快地培养出信心和独立办案的能力，也更容易获得直接接待客户咨询并拥有自己客户和律师费的机会。166p [规划]中资大型：高端服务竞争激烈，任何的怠慢都会让其他顶级律所抢去客户。于是大型律所奉行客户至上，高强高压、高效高质，常加班、常出差、常开会。168p 律所合伙人平日对律所讨论最多的话题还是态度和细节，相比之下，工作失误的容忍度要更高。169p [规划]国际律所：无缝隙、无时区和无区域障碍低了解客户需求，了解所里各项资源配置，取得管理层支持获得调动全球资源的能力。171p 国际律所最大特点是工作极不规律，需要克服时差、地区、文化等障碍。173p [规划]法务主管： 全面了解涉及公司运营的所有重要法律，并具备处理或安排外部律师处理或监督公司法务去处理公司所有日常法律事务的能力，包括争议解决、劳动合同、知产保护、并购谈判等； 项目管理和团队管理能力； 有能力很好地领导法律团队为公司提供有效的法律服务，更重要的是有能力确保法律服务在公司管理层的指导思路下及在合法的框架下一致。177p [规划]原则：分层(顶级+保底+长线)、因财而规、谋生为首、坚持平衡、越早越好、细化具体(长+中+短)、律所为主、积极灵活。197p 答案及解决路径通常不止一个问题，律师的辩证思维及解决问题能力会让他在这些场合脱颖而出。205p [规划]跳槽唯一原则：适合自己的才是最好的，因为没有人会比你更真正了解你工作的环境、你对工作和生活的追求以及你自己的内心世界。所以，要挑选欣赏你的人做猎头。233p [规划]美国律师：文件制作上乘、写作精品化、善于辩证思维、解决问题能力突出。

《跨越》

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