第一图书网, tushu007.com

<<推开高端律师之门>>

图书基本信息

书名：<<推开高端律师之门>>

13位ISBN编号：9787301146538

10位ISBN编号：7301146531

出版时间：2009-1-1

出版时间：北京大学出版社

作者：高忠智

页数：244

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

这本书主要是为那些想进入国际律所（或者外国律所）或跨国公司法务部门的法律人而写的。
要写这样一本书，是我和本书的策划编辑曾健先生多次谈话的结果。
我和曾熟识多年，非常谈得来。
曾和我谈起他的一个想法，他希望能出版一些对年轻的法律人进入律师业和在行业中成长有帮助的书。
因为我们现在这个环境里，从法学院毕业的学生，以及许多其他想进人到律师业的新手们，面临着一个非常痛苦的上路历程。
他希望像我们这样的已经入行者能够给那些后来的师弟师’妹们提供一些帮助和指引。
他的想法打动了我，因为我自己也曾经历过那样的迷茫与挫折。
他的这个想法正在一步步成为现实，这就是我们现在所看到的“新律师”丛书。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

高忠智，中国政法大学法学学士、经济学硕士，美国美利坚大学华盛顿法学院法学硕士。
美国纽约州执业律师，并通过中国律师资格考试。
曾任世界银行项目法律顾问和美国某著名律师事务所北京代表处律师，现任爱立信（中国）通信有限公司高级法律顾问。
曾以律师身份成功领导一些重要的公司吸收合并项目、股权转让项目和房地产项目。
在国内外知名出版社和杂志社以中英文出版法律书籍、文章若干。

<<推开高端律师之门>>

书籍目录

第一部分　了解高端律师的执业环境　第1节　国际律所的执业环境　第2节　跨国公司法务部门的执业环境第二部分 路径迈向高端律师之门　第1节　做好哪些准备　第2节　如何寻找机会　第3节　简历——你的敲门砖　第4节　面试——实力与幸运　第5节　仅供参考——我的求职经历第三部分　自强通往高端律师的三项修炼　第1节　英语——高端律师的基本功　第2节　法学教育——优秀的，国际的　第3节　塑造你的综合素质第四部分 工作高端律师的专业技能　第1节　高端律师的主要工作　第2节　律师如何审查合同　第3节　律师如何做尽职调查　第4节　如何进行法律研究　第5节　如何做说明演讲　第6节　如何组织和领导项目　第7节　和客户的关系　第8节　谈判技巧第五部分　文化与人际高端律师的职场学问　第1节　办公室文化与人际关系　第2节　国际律所与跨国公司中的职场禁忌结束语　我做律师的十二条执业感悟

章节摘录

第一部分　了解高端律师的执业环境我在1993年大学毕业时，做律师的选择还非常少，一般只能到一些小规模的律所工作，业务非常单一，以诉讼业务为主，工资收入当然也不高。
然而到了1996年研究生毕业时，律师行业已经开始发生天翻地覆的变化，最近几年的变化尤其大。
不但欧美国家的知名律所到中国设立代表处，国内许多律所的规模也在不断扩大。
律师的业务类型也发生了非常大的变化。
就非讼业务而言，购并、上市、外商投资这些业务蓬勃发展。
这种变化显然为我们带来了更多的机遇。
但把握机遇并不是一件简单的事情。
这需要明智的选择。
面对选择，我们不仅经常被信息不足所困扰，其实也常常面对信息过剩的问题。
先说说信息不足的问题，我研究生毕业时，为了解决北京户口，首先选择了在政府机关工作，然后再努力地寻求去外国律师事务所工作。
那时，想要找到一份国际律所的名单都非常不容易，还是我同宿舍的同学给了我一份，感激之情可想而知。
现在，互联网非常普及，上网就可以找到所需要的信息。
所以，信息不足的问题现在有了很大的好转。

后记

实事求是地讲，和很多有着数十年的执业律师相比，我的执业经历算不上丰富。
然而，就我个人的体会，每一个人的性格特征、人生经历、教育背景的不同决定了他看问题的不同视角、对生活的不同体验，而将看问题的不同视角和不同的生活体验写出来，必定会给后来者一定的启发和借鉴。
因此，无论你有什么样的性格特征、人生经历、教育背景，如果你愿意与人分享，都必定五彩纷呈，让后来者在追求自己人生理想的过程中，有更多可资借鉴的样本和资源，使他们能够做到理陛选择、少走弯路。
我是一个喜欢观察和思考的人。
自从事律师这项工作以来，积累了很多体会和体验。
和大多数律师朋友的认知一样，律师是一个辛苦、富有挑战性的职业。
在我们这样一个有着几千年来“德主刑辅”观念的国家，律师职业充满艰难。
然而，我们也应当认识到，在我国，律师职业也是一个非常有前途的职业，只要我们付出足够的努力终究会有丰厚回报。
毕竟，我们已经认识到，我们落后于西方发达国家的，不仅仅是技术，也包括法制。
而从事情的根本看，技术落后也是法制落后的结果。
至少法制落后会阻碍技术的发展。
以下是我在执业过程中的一些感悟。
其实，这些感悟已经在本书的各个章节有所涉及。
之所以在这里重新概括作为本书的结尾，是因为我觉得它们太重要了。
一、脚踏实地，与人为善有些年轻人，可能已经对“脚踏实地，与人为善”这八个字产生逆反心理了。
这大概与现实的社会环境有关，也和年轻人的反叛心理有关。
毕竟，我们正处在一个社会的转型时期。
这种转型既给我我们带来了好处、机会和希望，也给我们带来了诚信危机、一夜发财的黄粱美梦。
加上媒体的狂轰滥炸，某些不正确的引导，使年轻人羡慕那些所谓“上层人”的生活，而很少思考和理会成为“上层人”所做出的努力、所承受的代价。
就我个人的观察而言，我敢说除了少数“生来富贵”的人和少数获得意外之财的人之外，每一位成功的人都是脚踏实地的人，有毅力坚持自己目标的人。
作为农民，如果你今年种水稻，明年栽苹果，后年又去养蚕，除非你非常幸运，否则一事无成。
作为商人，如果你今年卖土产，明年开发房地产，后年搞餐饮，结果也是一样。
读研究生时，一位很有风范的老教授告诉我们在座的学生：你们搞研究，写文章要集中在一个方向。
不要今天婚姻法，明天证据法。
只要你坚持在一个领域，时间久了你就会有知名度、有所成就。
其实这里道理再简单不过了。
人生如白驹过隙。
对大多数人而言，真正能够做事情的年龄应当在60岁以前。
大致地说，在20-30岁，应当做好准备；在30-40岁应当有个起点；在40岁以后可以功成名就。
如果你错过20-40岁的年华，机会就非常少了。
我个人的人生经历也证明了这一点。
虽然和很多同行相比，我并没有取得什么很大的成就，但是也算比较顺利。
原因就在于自己的信念和坚持。
固然，人与人之间的信任、社会的道德和良知在市场经济的大潮中遭受到了质疑和拷问，但是脚踏实地总会有所回报。
就如我在本书前言中写到的，我们虽然成为大富大贵的可能性很小，但是通过自己脚踏实地的努力，完全可以成为一个生活富足、受人尊敬的人。

与人为善在某种意义上也是同样的道理。
其实人和人之间的关系主要是个信任的问题。
如果你的老板对你失去了信任，无论你做什么、怎么做，他都会用挑剔的眼光来看待。
以后再想挽回，一般是非常难了。
在律师事务所工作时，有一位做律师助理的小同事，人挺聪明，就是势利。
在一起工作时，没有人交流这个事情，后来大家又各自流动到不同的单位时，再谈起他，评价都不高。
这让我非常惊讶，看来“人同此心”就是这个道理。
说来也巧，先后有两位从前的同事告诉我，这个小伙子丢掉了原来的工作，又向他们所在的国际律所投简历。
两个所的合伙人接到小伙子的简历后问这两个从前的同事他怎么样？
后果可想而知，没有人给他说好话。
其实，这个圈子非常小，坏了名声，使别人对你的人品产生怀疑，就不好办了。
仔细观察，人性有这样一个特点：不论多么奸诈的人都会说自己是个好人；但同时，不论多么奸诈的人也都不愿和奸诈的人打交道。
在这个世界上，如果你有正直的人品，再加上有真才实学，总有人欣赏你，愿意帮助你。
十、学会说“不”这个问题在本书其他部分已经讨论过了。
因为太过重要，这里再强调一次。
中国文化和中国人讲究和谐和面子，所以中国人不善于或者不愿意说“不”。
经常做些不情愿做的事，说些言不由衷的话，压抑在心里非常痛苦。
年轻人从父母那里得到的教诲是：不要得罪人，尤其不要得罪同事和上司。
因此，年轻人也不愿说“不”。
然而现在是市场经济时代，人和人之间的关系已经发生了深刻的变化，现在我们越来越需要学会说“不”了。
尤其在跨国公司里或者在外国律师事务所工作更是如此。
在工作中，作为律师，当我们意识到，某项交易违反法律法规或者公司的规定；当我们意识到某个条款和条件会给公司带来风险和损害时，我们要义无反顾地说“不”，而不要惧于任何人的压力或担心得罪什么人而不敢或不愿说“不”。
只不过我们说“不”时，一定要给他们明确、充分的根据和理由；当然，在可能的情况下，要尽量给他们替代解决方案。
表面的一团和气，无原则的同意，不仅可能给公司带来损害，最终还会贻害我们自己。
十一、在别人眼里你的失败永远没有理由人生总要面临着非常多的失败和挫折。
对于大多数失败和挫折其实都是微不足道和暂时的。
随着时间的推移，会被我们淡忘，而对我们的生活不会造成太大的影响。
关键是我们如何看待这些失败和挫折，以及如何从这些失败和挫折中吸取教训。
谚语说：“聪明人不能被同一块石头绊倒两次。
”就是这个道理。
看待这些失败和教训应当抱着不气馁、不灰心的态度是我们接受得最多的教育，因此我们都知道这一点，尽管实际上我们很难真正做到。
而我这里要强调的是：当我们遇到失败和挫折，分析失败的原因时，我们的目的是校正自己的行为，以免被同一块石头绊倒两次；而不是作为原谅自己或者找到争取别人原谅的借口。
任何失败和教训当然都有值得借鉴的理由。
但是如果我们用之原谅自己，我们就容易变得心安理得，而不会从中汲取教训。
同时，别人会因为你的理由原谅你吗？
人性的特点是更注重结果，虽然我们总是强调过程更重要。
如果你失败了，你的任何辩解都会变得无关紧要，有时在某些人的眼里甚至会显得非常可笑。
所以我说，在别人眼里你的失败永远没有理由。

因此，在遇到失败时，我们要承认失败，面对失败，然后以此为基础激励自己，不断前进。
十二、家庭是你最坚强的后盾儒学的核心思想之一是“ 修身、齐家、治国、平天下 ”。
家对于中国人有着格外重要的意义。
然而，随着中国改革开放的深入、市场竞争的加剧，家在中国人的整个生活和工作中正发生着变化。
对于许多在职场上奋斗的年轻人来讲，牺牲家庭生活已经成为其取得事业成功的代价之一。
对于在北京、上海等大城市奋斗的年轻人，他们工作中加班加点，家庭的生活质量甚至已经远低于欧美发达国家。
这不能不说，就整个人生目标而言，有点儿本末倒置的味道。
但是，无论如何，我要强调家庭永远都是你最坚强的后盾，是你需要精心经营和最值得经营的港湾。
工作虽是美好家庭生活的保障之一，但美好家庭生活也会使工作更有效率，更有意义。
因此，年轻律师在工作中，要学会平衡工作和家庭生活。
要尽可能多与家人分享幸福和喜悦；要向他们沟通你的想法和决定；要经常计划和参与家庭活动。

媒体关注与评论

自1999年忠智离开政府机构到我任首席代表和合伙人的英国金马伦麦坚拿律师事务所北京代表处工作，至今已九年有余。
虽然自他去美国读书后，我们再没有机会在一起工作，但我们一直保持着密切的联络。
因此我非常了解他在外国律师事务所和跨国公司的工作经历和心路历程。
他的勤奋、善于思考和乐于诲人以及本书的立意使我确信，对于想要到外国律师事务所或跨国公司工作的年轻律师而言，本书绝对值得一读。
——菲利普莫里斯中国公司首席法律顾问李永福 本书所涉领域对一般人来说是很神秘的，圈外人不明究竟。
作者在书中不仅生动地描述了其亲身经历的职场体会，还对许多实际问题进行了深入的分析和反思。
即使如我一般身在圈中已知其三味者，开卷一阅也觉颇有所得。
对于未入或是初入涉外律师界的朋友们，这本书确实值得一读。
——微软中国公司律师蒋怡 这本《推开高端律师之门》，是我所见到的第一部有关有志于高端律师业务的青年朋友如何进入这一领域的专门书籍。
本书内容精彩实用，不仅勾勒出了进入这一领域的基本路径，也诠释了所谓高端律师界的很多圈内规则，值得刚入行的青年朋友们认真一读。
——美国律师事务所北京代表处合伙人　袁钢 读高忠智律师这本书，真有相见恨晚之感。
让我想起自己初入职场时，信息非常闭塞，对外企毫无概念，特别盼望有一个业内人士能为我指点迷津。
然而，那时只能自己一点点摸索，从不断的挫折和失败中吸取教训。
在这本书中，高律师不仅为我们揭开了跨国公司和国际律师事务所的神秘面纱，介绍了他们的执业环境和企业文化，更将自己多年的执业心得和盘托出，娓娓道来。
这本书既为法律界新人提供了一个迈向高端律师的便利指南，’又为有志于进入外企的资深律师提供了许多非常实用和宝贵的意见，值得细细品读。
——美国霍兰德·奈特律师事务所北京代表处资深律师郝颖莉

编辑推荐

《推开高端律师之门:走进国际律所和跨国公司的入门手册》由北京大学出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

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