第一图书网, tushu007.com

<<在路上>>

图书基本信息

书名：<<在路上>>

13位ISBN编号：9787511806086

10位ISBN编号：7511806082

出版时间：2010-4

出版时间：法律

作者：谢长宇

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，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

<<在路上>>

前言

2001年，我终于下定决心要做一名全职律师，原因很简单，我所在的企业要裁员。
虽然在这之前，我已经拿到了律师资格，也在企业和律所做过一段时间法务和律师助理。
但真正要开始独立在律师业打拼，我心里仍然深感不安，不知道前景如何，这估计与现在看我这本书的许多读者的心理是一样的。
当时我也向一些老律师们咨询过，律师这个行业难不难做、我能不能做。
回答有好多种，有鼓励的也有劝止的，其中印象最深刻的是——“做律师，你有案源吗？
你在法院有关系吗？
没案源没关系，最好别进来。
”按照这个标准，我当时什么都没有。
我不是法律科班出身，因此不会有什么同学、同事的在法院，我那时二十多岁，还交不到什么老总级的朋友，因此也拿不到什么丰厚的案源。
除了我自己掌握的还谈不上多深的法律知识和实践经验，对于律师职业，我基本上是一张白纸，或者用今天的话来说是“零起点”。
但我当时没有什么后路可退，也找不到更好的选择，对老律师们的话做了一番自己的理解之后（见本书第四部分），我一咬牙进来了。
入行之后，我也并不是一帆风顺的，我进出了好几家事务所，我曾经拎着提包在大街上茫然，我的业务重心也经历过几次调整。
但慢慢地，在经历和磨砺之中，我发现自己开始上路了，我对法律和法律的运行有了更为深入和具体的认识，我的执业能力开始娴熟，我开始有了自己的固定客户。
2004年4月，我登上了一个新的台阶，我成为了一家新所的合伙人。

第一图书网, tushu007.com

<<在路上>>

内容概要

这绝对不是一本堪称“圣经”的传世大作，我也绝对不是一个口吐真言的大师，这本书的惟一本色是真实，真诚而实在，用真诚的心态讲实在的话，关于律师职业，关于从律师助理起步的新律师的成长……　　对于一名刚刚拿到或者还没有拿到资格的新手来说，要成长为一名能够独立执业、能够以此作为衣食饭碗的职业律师，就像一匹初次上路的小马要渡过前面那条不知深浅的河。
这条河，有人会说它跟脚背一样浅，也有人会说它深到足以没顶。
其实，如果你真正下水勇敢地向前走，你会发现——其实河水既不是那么深，也不是那么浅。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

谢长宇，32岁，本科学机械制造，在企业做技术员之余自学考取律师资格，2001年开始真正进入律师业，2004年与同伴合伙成立湖南全胜律师事务所，2006年起担任事务所主任。

第一图书网, tushu007.com

<<在路上>>

书籍目录

第一部分　确认你的选择　第1节　　你要做律师吗　第2节　　适合你的事务所在哪里　第3节　　你是他们要找的人吗　第4节　　好老师在哪里　第5节　　如何度过执业生涯的“羽化”期第二部分　心态与准备　第1节　　老师是你的第一桶金　第2节　　执业之初的心态　第3节　　律师助理行为守则　第4节　　做律师的知识准备　第5节　　关于业务以外的读书第三部分　工作与技能　第1节　　律师助理的工作内容　第2节　　像成熟律师一样思考　——训练你的职业思维　第3节　　像成熟律师一样工作　——培养你的工作习惯　第4节　　基本工作技能之一　——文书写作　第5节　　基本工作技能之二　——文件与证据的管理　第6节　　基本工作技能之三　——如何接待当事人　第7节　　关于诉讼　——进门七件事　第8节　　关于调解　第9节　　如何当被告律师　第10节　　关于人身赔偿案件中的律师代理第四部分　客户与拓展　第1节　　你的客户在哪里　第2节　　努力成为企业的顾问　第3节　　如何做好企业法律顾问工作　第4节　　从法律咨询中收获业务　第5节　　客户营销策划与实例　第6节　　理性对待同行竞争　第7节　　关于收费　　第8节　　计划你的团队附录：精彩网友答问　回答　潜水宝宝：女孩子是否适合做律师　回答　zhouqin920：关于法学教育　回答　法律人123：关于正义与面包

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一部分　确认你的选择　　第1节　　你要做律师吗　　在很多电影、电视、文学作品里，刻画勾勒了很多的律师形象。
你肯定也有过很多对律师的直观感受，或许你就是因为心仪某个大律师的风范气度才义无反顾地投入到这个行业中来，或者你还有其他的动因。
总之，你肯定是认为做律师能够实现你的人生价值，在内心将律师职业锁定为你为之奋斗终生的事业。
但是，律师行业难道真的就如世人所描述的那样道路宽阔并铺满鲜花、充满掌声吗?难道所有的律师每天都是衣冠楚楚、行色匆匆地奔走在各个大楼吗?难道所有的律师都是年薪百万、宝马香车、豪门巨富吗?难道所有的律师都能一言九鼎、扶危解困、仗义执言吗?这些，对你来说还只是些虚无的概念，因为你还没有真正进入到这个你所向往的这个行业。
做律师赚钱吗?　　谈到律师，很多人都会说，这是个有钱的职业，很吃香，很有身份，赚钱容易，工作轻松。
羡慕者有之，嫉妒者有之，诋毁者有之，但真正明白律师行业个中之苦的，少之又少。
今天我想算一笔账，我想通过算账，让对律师行业还没有真正了解的人起码清楚以下几点：　　律师其实不赚钱　　律师赚的是辛苦钱　　律师赚的钱没有几个是自己的　　1．律师其实不赚钱　　一个产品或服务赚不赚钱，要看它本身的成本有多少。
如果是发射火箭，每次发射收个几亿元人民币，其实，发射成本加上保险费以及风险，一个火箭说不定还没有一个楼盘赚钱。
如果是卖矿泉水，别看一瓶只卖1元钱，却是赚得盘满钵满，因为它的成本只有几分钱。
大家都说律师赚钱，其实，大部分律师赚不了太多钱。
我来给大家算算账。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

坦白地讲，从来没有这么认真地看完一个这样长的帖子，不是没有时间，而是觉得很多的“连载”都有调侃的成分，而您的这个帖子，是最实用，最令人受益的文字。
“一个成功而有为的律师，常常要以今天的反思去纠正昨天的错误，以今天的行动来改善今天的缺陷。
”支持您!!　　——作者：leedoonline　　我是一个重点大学的法学专业本科学生，只要一提到法学专业学生的未来，心中总有一种说不出的滋味。
谁没有想过将来用自己的专业知识打拼出一片属于自己的天空，谁没想过数年后能够成为一个出名的大律师。
但是现实却令我们感到非常的无奈。
我的迷茫和无助在这个帖子中找到了答案。
——作者：道士三代　　楼主的话，让我两次面试时都派上了用场!!真的很感激!　　——作者：浪子不懂法　　我是刚拿到证书的人，现在已经感到迷惑了!我心中有理想!我感到很庆幸，但是我又不知道路该怎么走了!我觉得好象根本就没有路给我走!今天看到这个帖子，对我帮助很大，很感谢楼主!谢谢你!　　——作者zaicao123　　我在今年3月即将执业，从来就不是无知无畏的那一种，所以现在心里依然有很多茫然。
感谢楼主，这样真诚友善地分享经验给我们这些刚八行的新人，很多文宇和经验都醍醐灌顶。
——作者：sonoki　　虽然已做了四年的律师，但依然觉得很受用。
回头看看走过的这四年，也有迷惘，坚持到今天仍不敢说，已看清。
现在想想，不管是做律师的，还是准备做律师的，都要有一个坚强的心脏。
否则当你面对不确定的未来时，你会丢失你自己。
——作者：5wangping　　在我准备好当律师的时候，所有人的态度都是这条路遍布荆棘，但是看看律师们，却又有无数的成功者，所以，荆棘只不过是你挥舞刀子时的必需品，没有必要被我们放在心上，选择了。
就去面对，再困难，我们也是成功者。
——作者：鹰乐

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《在路上：从律师助理到成功执业》不是一本刻意高调的励志图书，它只是一位比你先上路的年轻律师真诚而生动的行路体验，讲述真实的成长环境讲述真实的成长领悟。

做律师也好，做世界上任何一项合法的工作也好，最根本的目的是让自己的人生过得充实，让自己内心安定。

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