

《人在律途》

图书基本信息

书名：《人在律途》

13位ISBN编号：9787511877435

出版时间：2015-4

作者：贾明军

页数：324

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.tushu000.com

《人在律途》

内容概要

12年的成长与打磨，12年的选择与思考，12年的感悟与收获。

这不是一部平常的专业书，但它却可以帮助你如何成为一位最受社会欢迎的律师。

这不是一部简单的励志书，但它却可以帮助你如何成为一位能够给客户带来安全感的律师。

这不是一部一般的参考书，但它却可以帮助你如何成为一位能够实现可持续发展的律师。

作者简介

贾明军律师是北京市中伦律师事务所合伙人。在加入中伦前，他是中国内地首家专业婚姻家庭律师事务所——上海沪家律师事务所创始人。他还兼任华东政法大学特聘教授以及中国人民大学的客座教授，曾被评选为第三届“上海市优秀青年律师”称号。

贾律师连续三年被钱伯斯（Chambers & Partners Asia Pacific）评价为亚太“私人客户/财富管理”律师第一等。他擅长于特别重大、复杂的案件，特别是涉及境内外上市公司股权分割与继承案件及个人、家族财富安全与保护的规划，至今代理了五十余件PRE/IPO企业股东因离婚而导致的股权分割案，并担任多个全国著名企业家的家族顾问。其领衔的课题《婚姻、继承对上市公司的影响》，荣获2012年北京大学、上市行业协会颁发的二等奖。其负责的课题还获得2014年上海市首届律师学术大赛二等奖。

书籍目录

第一章 2003 向着那梦中的地方去——上海滩的召唤

第一节 遥望陆家嘴的迷茫和希望

- 1、暂别了，家人、朋友
- 2、碰壁及金茂大厦楼下的眼泪
- 3、相约——同是沪上寻梦人

第二节 不挑剔任何机会

- 1、“金时盛世、永续伟业”之金世永业律师事务所
- 2、怀揣梦想，汇聚上海
- 3、我在上海的第一笔钱和第一桶“金”
- 4、房产律师定位，陷入徘徊

第三节 我是“专业婚姻律师”

- 1、婚姻专业定位与徐汇法院的电子大屏幕
- 2、上海“首家”专业婚姻律师网的诞生
- 3、同室“操戈”，陷入“内斗”

第二章 2004 笨鸟择良木而栖——加盟大所

第一节 协力所——“我回来啦”

- 1、我与协力所的前后之缘
- 2、窘迫之时遇贵人
- 3、“门道”深窥——“他们原来这么发展的”

第二节 发展专业的困惑与坚持

- 1、“不择手段”的市场营销
- 2、协力所的“拼命三郎”
- 3、做婚姻律师，做劳动律师？
- 4、媒体是把“双刃剑”

第三节 婚姻团队初长成

- 1、发展难离“贵人”助
- 2、我的团队我的“团”

第三章 2005年 想要属于自己的天空——初次创所

第一节 三人行，一拍即合

- 1、那年的奋斗、那夜的星空
- 2、寻找合伙人

第二节 港汇广场四十层

- 1、“地段、地段、还是地段”
- 2、开业

第三节 创业艰难 战果初绽

- 1、硕果初绽
- 2、专业化？综合化？

第四章 2006年 少年不知天高远——单飞

第一节 浦东、浦西“双城”记

陆家嘴，不了的情结

第二节 婚姻律所“第一”家

- 1、专业婚姻律所能生存吗？
- 2、创业初始的那些“艰难”案件

第五章 2007-2008年 羽化脱茧之崭露头角

第一节 大河东流 把握机遇

- 1、律协活动“找”机会
- 2、参评选“优”励信心

3、我发展经历的那些“贵人”们

第二节 律师协会的竞选与当选

- 1、“无欲则刚”，意外“中奖”
- 2、“青工委”我热爱的岗位
- 3、律师代表大会参会记

第六章 2009-2011年“匆忙”路上感悟多

第一节 “个人英雄主义”到“集体主义”

- 1、大家都是好“写手”
- 2、带队伍“上阵”培训记
- 3、对律师助理培训的感悟
- 4、成熟婚姻律师是这样“炼”成的
- 5、多层次代理制度

第二节 律所建设之“指挥主义”到“规范主义”

- 1、办案规范是保证
- 2、内部机制的摸索

第三节 律协，“天天见”

- 1、民委主任这个“活儿”
- 2、青年律师展业调查

第七章 2012 发展困惑，何去何从

第一节 “裸退”与“再嫁”

- 1、发展困局
- 2、“企业与家事”的再定位

第二节 “曲高和寡”与“绝”处逢“生”

- 1、机会留给有准备的人——恰逢其时的大案子
- 2、企业与家事研究“三步曲”

第三节 突破口：聚焦婚姻、继承对上市公司的影响

- 1、2011——中国上市公司高管“离婚年”
- 2、专业发展的尽头是复合的交叉业务研究与拓展

第八章 2013~2014年 跨境财富纠纷防范——我们的“菜”

第一节 在实践中前行

- 1、一份来之不易的最高院判决
- 2、中外律师“组团诉讼”
- 3、股权结构图的“秘密”

第二节 学术是立足之本

- 1、北京大学的奖项
- 2、上海学术大赛
- 3、“钱伯斯”大奖

第三节 在路上

比业务，就是比团队

结语：和优秀的人共同前行

精彩短评

- 1、别人的经历可以做一借鉴，自己的人生需要自己去完成。处女座对书中的错别字以及行文的题文对应性，可能会抓狂。
- 2、很不错
- 3、事迹很受鼓舞 但是行文略显浮夸 而且文字功底略显浅薄
不知道是作者语言表达能力问题还是没有用心 很多表述都是前言不搭后语 有时甚至有不知所云的情况 语法错误多得离谱 就事实陈述来说 不少地方存在前后矛盾的问题 偶尔过分煽情
还有就是自创诗歌太离谱 难以置信作者将其称之为诗
到全书三分之二的地方突然开始莫名其妙的讲起了学术 与前后文都关联不大 看起来非常突兀
这本书的诚意与其定价明显不符 不推荐购买

错误指正：

282页 第六点最后两个字应为 脚步 而不是角步

295页的案例 开头说是2012年接到的案件到案例结尾竟然写出 前后一共花了五年时间 这样子的语句 请问作者是穿越了还是纯属瞎编乱造

4、一个从所谓的“无学历、无外语、无关系”的三无人员成长为家事法领域的大牌律师，的确励志！其中对我最大的震撼是婚姻案件这个几乎做出一定案源便放弃的方向，居然可以最后做出这么大的格局。足见在一个领域深耕细作，坚持下去的影响！对我启发很多，也让我重新审视了自己目前的业务范围。本书前半部分比较接地气，后半部分对专业没有一定认识的便读起来相对费劲了。挺值得“在路上”的律师一读！

5、作者的成长之路值得反复思考

6、前半部还算有可读性，后半部可读性骤然下降，断断续续的才算勉强看完，还挑了许多错别字，觉得法律人不应该有这种低级错误。说点积极的，行文还算平实，有很多感恩的桥段也展现了作者不错的人脉网，作者的一些营销思维其实挺有可取之处的，奋斗的事迹挺令人振奋的，创办律所曲折但最终有了很好的归宿。我简单谈下自己的收获，很认真的看完了整本书，专业化是必经之路也是趋势，但怎样在专业化领域玩出百变花样确实需要心思，不变的是需要夯实关联领域的知识。

7、如何迈出第一步，真的是艰难。

8、确实有过人之处，但这个文笔吧...有点没把这种形象撑起来的感觉

9、一直想成为一名律师的我 现在正为转系到法学而努力... 法学 上海 那是我的梦想！读了这本书 更加坚定了我的信念 好好努力...

10、定价确实偏贵了一点。

11、感叹号太多有点打鸡血，排版和结构有些混乱，尤其是后半部份。但作者的经历确实励志，律师本人很有眼光，对职业发展的认识有深度，对新人有启发。

12、学习他的韧性

13、读一晚鸡汤

14、贾律师是牛人

15、朴实无华，却可以读出一代大师的成长之路。

16、静心兼程，昂首蹒跚；偶像就像专业，远看神秘而仰慕，近观才能感受苦中苦、领会强中强，此时心态方能平淡，认清自己，明确方向。

17、错字多

18、作者以自身的成长经历体现了小律师在大时代下的成长。

19、我只铭记一句：要和最优秀的人同行。就这一句，将影响我未来的每一个抉择。

20、律师不容易。

21、之前也在点睛网听过贾明军律师的授课，所以对作者有印象，就买了这本书来读，与易胜华律师的《别在异乡哭泣》一样，是一本律师写自己成长经历的书，好读，质朴，有激励，可借鉴。

1、再次品读，说不出的五味杂陈，回忆过往，真正明白何谓“少年不识愁滋味”。两年前，懵懂无知，对未来充满幻想，殊不知实现梦想所要付出的代价，不知人生的历练与苦难才刚刚开始，对一切未能充分认知，果不其然，遭遇滑铁卢。囿于当时的思想水平和认识，我完全不知为何，只一味抱怨时运不济、世态炎凉。现在看来，当时的我是多么幼稚。一切的根源在于我的无知。这本书所呈现出的仅是汹涌澎湃律师洪流中一片浪花的成长之道，而这个时代拥有不计其数的优秀律师，每个律师的成长经历都截然不同，但他们身上却有着相同的美好品质，那就是理想与坚持。没有一个人的成功是轻易得来的，他们为此所付出的艰辛只有经历过的人方能真正体会。在进入律师行业之前，最好问下自己是否真的愿意从事这个职业，对自己的未来有怎样的期待，是否真的准备好迈入一条更加艰难而辛苦的人生之路。如果你准备好了，那此刻，你需要积累，只为等待一个更好的机会！

2、撇开乱七八糟的排版、用错的标点符号和错别字外，这本书还是值得法律入门人一读的。前三分之二讲述了自己怎样从一个无学历（非本科的自考生）、无外语（不止一次强调了自己英语不好）、无背景（独自从家乡到上海打拼）的小律师成长成为今天的大律师，后三分之一讲述了婚姻家庭案件发展到与婚姻、继承、公司、证券等相关的复合交叉业务。感想如下：1、虽然语言遭诟病，但不可否认，作者本人是非常有心、非常坚定、非常勤奋的一个人，最初通过发表文章和互联网创建网站解答咨询来吸引当事人，一直坚持学术创作，作者本人也再三强调“学术是立足之本”；能够及时意识到自己的不足，加强各方面的学习，比如婚姻家庭发展到对（拟）上市公司的婚姻、继承领域，其实早在好几年前，作者就开始了对公司法、证券法等相关方面学习的积累与研究。2、有敏锐的视角，在法院的显示屏看见三分之二的案件都是婚姻家庭案件，加之别的律师不爱接这类案件（名声不够好、案件琐碎、收入不高），决定开始从事婚姻家庭类案件，再将这一条路走通走深，发展至与（拟）上市公司相关的婚姻、继承案件，未来发展成财富传承。特别是能够将一般人觉得是小案件的婚姻家庭这类案件发展到而今这个格局，真的是很厉害。看完以后真心觉得很多人真的是很坚定很勤奋地走在一条路上才得到自己想要的。而大部分人的了懒散和不坚定还不足以去讨论当今种种对年轻人发展的不利。用以自勉。

章节试读

1、《人在律途》的笔记-第286页

由于没有大所的综合平台，在进行交叉业务研究时，所内“知识源”不足，往往大部分依赖在实战中自学与摸索，就容易走弯路。有时候，一个很简单的交叉专业领域的问题，我们可能要研究很长时间才能才头绪。这就是小所的“瓶颈”问题。

2、《人在律途》的笔记-第205页

事实上，这种写作手法，我叫作“三段论”式的写作。即第一篇文章分成三部分：

第一部分：讲述案例事件，主要从客观角度描述案例本身。

第二部分：讲述案例问题，主要从法律角度来剖析这个案例引发的法律问题有哪些。

第三部分：讲述案例警示，主要从如何解决和预防的角度来谈引人深思的警示问题及解决。

3、《人在律途》的笔记-第220页

什么是战略意识？我个人认为，就是有大局规划意识，要能对自己将来从事的领域有着清楚深刻的了解，有着自己如何实现目标的远景规划。

4、《人在律途》的笔记-第116页

除了人员配置之外，我还针对我们婚姻律师团队的特点，请“动网”的知名IT人帮我开发了一套“婚姻律师办案系统”。这个系统非常好，主要包括案件管理、日程安排、装卷管理、财务等大的模块。这样一来，我们整个团队的日程、案件管理和监督，以及财务等，我都一目了然。即使身在外地，只要随身上网，就能随时了解每个人、每个案件的工作情况。

后来，我又结合自己的业务特点，利用网络信息化的优势，开拓了“案件当事人查询系统”，给当事人一个用户名和密码，当事人可以自己查询自己的案件的大体材料，案情以及证据材料等基础文件，并可以给律师、主管律师提意见、留言等。在十年前，这个功能得到了很多客户的认可，在打造我们差异化服务上，走到了一定积极的作用。

现在这个市场中，无论哪一环节，哪一块领域，只要有需求，就会有服务，然后就会有很多同类服务，市场也从蓝海进入了红海，而在红海竞争中，除了提供的服务越来越标准化、越格式化之外，剩下的，如果再开拓市场，就是靠拉拢、靠人脉了，但这不是一个聪明人所采取的方式。当一个市场成型之后，总是会形成一套固定的、标准化的模式，这个模式是对核心业务类型来说的，也就是这个行业服务的核心竞争点。但是在信息化如此发达的今天，一个优秀的模板不可能不被得知，而服务模式或模板在相互借鉴中不断优化，因此也形成了大同小异的同种服务模式或模板。那么，对一家客户来说，选择谁，服务质量都是一样或相差无几的。这样的竞争导致的结果就是，行业回报率下降，下降到一个非常低的水平后，便保持水平。为了使自己能够脱颖而出，在核心服务标准化的同时，还要打造差异化服务，使自己区别于其他同类服务提供商。

而如何差异化，或者说差异化的方向在哪儿。那么就回到了我们之前的那个原则：商业社会的发展最终只会剩余两件事：一是工作，二是休闲。像提供法律服务的行业，属于这两件事情之外的事情，那么，差异化方向也是向着这两个方向发展，即法律服务休闲化。如何能够降低客户在此服务的时间，减少客户的沟通成本，就是差异化的方向所在。

《人在律途》

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.tushu000.com