

<<诉讼律师的25大心法>>

图书基本信息

书名：<<诉讼律师的25大心法>>

13位ISBN编号：9787301140697

10位ISBN编号：730114069X

出版时间：2008

出版时间：北京大学出版社

作者：张冀明

页数：261

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>

<<诉讼律师的25大心法>>

前言

“法、理、情”兼顾的“人性律师”众达国际法律事务所大中华业务主席黄日灿能够延揽到张冀明律师于2001年加入众达国际法律事务所，增强并扩大众达诉讼部门的阵容和业务，是我主持众达近二十年来极为得意的一项“功绩”。

我固然不敢自居伯乐，但张律师绝对可比千里马。

这几年间，我有幸与张冀明律师在马特拉及其他好几桩棘手大案中并肩作战，得以感受张律师全力以赴的奋战精神、剖析案情认事用法的细腻功力以及决定攻防立轴布局的敏锐判断，让我深感钦佩。

这些称赞的话似乎有点“内举不避亲”的嫌疑，但绝对出自衷心，而非应景的奉承。

让我更钦佩的是，张律师居然能在繁忙的工作之余，毫不藏私地把她多年来处理法律纠纷的方法与技巧，结合实际案例写出这本好书和读者分享。

在这本书中，张律师掏出她多年体悟的“诉讼25大心法”，并用十个精彩案件搭配，生动地阐释了

“25大心法”在实战中因时因地因人因势而异地灵活运用。

这些案例都是张律师历年来亲自处理的疑难杂症，现身说法，倍感真实。

我一向主张“企业人应懂法律，法律人应懂企业”。

现代工商社会环境瞬息万变，交易错综复杂，法律与商业环环相扣，不可偏废，面对诉讼时更是如此

。诉讼律师不仅应该精通法律之运用，还必须能洞察商情与事理，如此才有可能真正实现当事人之利益

。张冀明律师的“心法”让我更加确信了这一点。

这本书文字流畅，专业而不枯燥，从头到尾都是实务的体验与智慧的结晶，非但对年轻律师是极有裨益的领路之作，可称为诉讼实务的启蒙读物，甚至对资深的律师也大有启发和参考的价值，值得认真品读。

这本书虽然是以张律师在台湾地区多年来承办案件的心得为基础，但法律不外人情事理，而人情事理多是“放诸四海而皆准”的。

所以，即使中国两岸存在一定制度差异，但这本书对内地读者仍有很高的阅读价值。

况且，本书的重点不在讨论法律条文，而是在解析、分享律师处理诉讼的心路历程和实务经验，内地读者也可以从中了解到台湾律师的执业心得和执业状态，当可获益良多。

张律师不但是位卓越、犀利的专业律师，待人处事更是充满爱心和正义感，极为难得。

张律师曾经真情告白地说，他在父亲病危时体悟到“将心比心”的重要，让他没有走上“法匠”的道路，而是矢志成为“法、理、情”兼顾的“人性律师”！

身为张律师的工作伙伴，这一点我可以见证。

<<诉讼律师的25大心法>>

内容概要

在台湾地区家喻户晓的马特拉案、威盛案和医师杀妻未遂案胜诉的背后，都有着同一名操盘手--张冀明律师。

《诉讼律师的25大心法》由张冀明律师以其亲身经历为本，讲授其从业二十余年来对诉讼的领悟，讲授律师面对法律诉讼时，应该抱持的态度，应该进行的功课，必须熟悉的游戏规则，可以灵活操作的技巧与空间，以及如何处理与诉讼涉及的法官、检察官、当事人和媒体的关系。

无论是律师，还是当事人，这些“诉讼心法”都是打赢官司的不二法门，同时也是一位资深律师执业积累的精华所在。

《诉讼律师的25大心法》由张冀明律师以其亲身经历为本，讲授其从业二十余年来对诉讼的领悟，讲授律师面对法律诉讼时，应该抱持的态度，应该进行的功课，必须熟悉的游戏规则，可以灵活操作的技巧与空间，以及如何处理与诉讼涉及的法官、检察官、当事人和媒体的关系。

无论是律师，还是当事人，这些“诉讼心法”都是打赢官司的不二法门，同时也是一位资深律师执业积累的精华所在。

<<诉讼律师的25大心法>>

作者简介

张冀明众达国际法律事务所台北所诉讼部主管律师，出生于台湾嘉义，于台湾大学法律系获得学士学位，自1987年从事律师业务，至今二十余年。

期间曾两次深造，取得哥伦比亚大学法学硕士和中国政法大学法学博士学位。

以其深厚的法学基础，在不同的个案中展现出精湛的法律策略和诉讼功底，曾办理在台湾地区轰动一时的马特拉案、威盛案、四汴头案、医师杀妻未遂案等，为台湾地区诉讼律师界之翘楚。

<<诉讼律师的25大心法>>

书籍目录

PART 1 诉讼准备 心法第一 诉讼的基本精神——不战而屈人之兵 心法第二 诉讼的正确心态——知人者智。
自知者明 心法第三 诉讼的中心主轴——立基事实，而非法律 心法第四 诉讼的胜负难定——胜而不骄，败而不馁 实战分享之1 医师杀妻未遂案——将心比心，背水一战PART2 诉讼主体 心法第五 诉讼的三角关系——知己知彼，将心比心 心法第六 诉讼主角的地位——言者异，则人心变 心法第七 律师的角色——行所当行，为所当为 心法第八 与律师交谈的原则——知其然，知其所以然 心法第九 面对侦查——立场坚定，态度恳切 实战分享之2 四汴头的案外案——证据是最好的武器 实战分享之3 首例营业秘密起诉案—面对大鲸鱼-因势利导取胜PART3 诉讼程序 心法第十 诉讼的法律地图——熟悉游戏规则 心法第十一 民事诉讼——举证所在，败诉所在 心法第十二 刑事诉讼——无罪推定Vs有罪推定 心法第十三 行政诉讼——“民不与官斗” 实战分享之4 十案奇景——牵一发，动全身；解一案。
破全局 实战分享之5 官官相护的处分——制造官员的压力PART4 诉讼策略 心法第十四 了解案件事实——见山是山。
见山不是山。
见山又是山 心法第十五 重回事件原貌——人、事、时、地、物 心法第十六 规划策略——借形造势，以势制敌 心法第十七 诉讼辩论之计——因势利导，顺势而为 心法第十八 诉讼的过程与决策——随机应变，决策在每一个当下 心法第十九 灵活操作诉讼技巧——格局、布局、步局 心法第二十 善用沟通艺术——一言兴邦，一言丧邦 心法第二十一 诉讼表达——不同诉讼，不同手法 心法第二十二 证据取舍——明足以察秋毫之末 心法第二十三 证人诘问——合于利而动，不合于利而止 实战分享之6 马特拉案——声东击西，反败为胜 实战分享之7 公司股东会纠纷——临场反应决胜负 实战分享之8 老外涉刑事案——重回事件原貌。
重新导演“法律电影” 实战分享之9 “无中生有”案——不入虎穴，焉得虎子PART5 安度诉讼 心法第二十四 不可预期的种种——危机就是转机 心法第二十五 诉讼中如何应对媒体——纷纷纭纭。
斗乱而不可乱 实战分享之10 企业经营权争夺——危机就是转机，善用举证责任后记

<<诉讼律师的25大心法>>

章节摘录

诉讼是战争“不战而屈人之兵”是孙子兵法所说的战争最高境界。

诉讼虽然不是拿刀拿枪的战争，但它实质上就是双方当事人及其诉讼律师在法庭上的相互攻防，最主要的目标就是要取得法院判决的胜利。

所以，诉讼在某种程度上是与“战争”相同的。

犹如战争一般，当事人或其律师不要随意发起诉讼。

如果当事人双方仍有协商空间，律师不宜建议当事人轻言诉讼。

因为，不论是提起民事或刑事诉讼，遭受诉讼的一方，通常无法接受“被告”的事实。

律师不急于诉讼的操作，反而会获得当事人的信赖及尊敬。

诉讼犹如一把利刃，犹如子弹不长眼睛，如果操作不好，不仅伤及对方，也可能回打自己，尤其是刑事诉讼，可能因此遭对方反诉诬告。

所以，律师宜与当事人审慎地交换意见，讨论诉讼发动的利弊得失与可能的风险。

相反，一旦当事人决定发动诉讼战争时，在未达目的前，也不宜任意撤回，否则，恐将失去原来诉讼发动的初始立场。

诉讼一旦展开，就是向对方宣战，双方当事人和颜悦色的机会就降低不少，甚至不复存在。

当然，诉讼律师只是“为人作嫁”，无须“假戏真做”、太过投入，而与对方诉讼律师“反目成仇”，否则，如果双方有机会和谈时，本来可借由律师问的沟通达到目的，却因为律师的“失和”，失去相互协商的途径，反而不利于当事人。

当事人决定开始诉讼，他与他的诉讼律师要抱着“必战”的决心，贯彻诉讼的计划，不可以一开始就有“且战且走”，或“与对方讲和”的心态，应保持绝对赢的气势。

但诉讼律师也要随时冷静观察诉讼战争的变化，以免错失双方和谈的机会。

》诉讼是要求胜诉就是要赢，律师承办当事人的案件，更是累积“自我成果”的最佳机会。

但是，不可以为了律师一己之私，损及当事人的利益。

<<诉讼律师的25大心法>>

后记

感谢主！

愿上帝赐福所有人，能免于诉讼的纷扰，或和平地解决纠纷，或选到合适的律师，平安喜乐。

<<诉讼律师的25大心法>>

编辑推荐

诉讼技巧是一个大题目，在中国还是一个新题目，这个题目需要许多人的共同努力来完成。台湾的张冀明律师撰写的《诉讼律师的25大心法》一书，可以说正是这类成果的一篇杰作。它凝聚了作者自身的感悟，又提升到理论的高度，既谈到诉讼的本质，又谈到律师的作用，进而集中阐述律师的诉讼技巧。

正像作者本人所言：“心法，是所有诉讼技巧的总和。

”该书另一个突出的特点是：作者结合典型案例剖析诉讼技巧，并将诉讼技巧与律师的职能和作用紧密结合起来，可谓有木有本，有水有源。

可以看出，这部著作是作者用“心”来完成的。

北京京都律师事务所主任田文昌诉讼律师不仅应该精通法律之运用，还必须洞察商情与事理，如此才有可能真正实现当事人之利益。

张冀明律师的“心法”让我更加确信了这一点。

这本书文字流畅，专业而不枯燥，从头到尾都是实务的体验与智慧的结晶，非但对年轻律师是极有裨益的领路之作，可称为诉讼实务的启蒙读物，甚至对资深的律师也大有启发和参考的价值，值得认真品读。

众达国际法律事务所大中华业务主席黄日灿

<<诉讼律师的25大心法>>

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>