

<<舌战手册>>

图书基本信息

书名：<<舌战手册>>

13位ISBN编号：9787504471444

10位ISBN编号：7504471445

出版时间：2011-11

出版时间：中国商业

作者：林正//于志怡

页数：246

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>

## &lt;&lt;舌战手册&gt;&gt;

## 前言

怎样才能成为一名出色的辩护律师的？

这个问题的确很难给出一个完美的答案。

法律教育需要综合课堂、法庭、办公室经验等多方面途径来完成。

辩护律师的教育尤其如此。

因此，受到良好的教育对成为优秀辩护律师来说至关重要，这不是指仅仅通过法学院所接受的教育。

没有哪一所学校能够传授给辩护律师所需要的全部知识和技能，不论它的教学质量多么优秀。

同时，法律教育也不可能只通过执业律师的法律实践就能完成。

在法律教育十分发达的美国，法学院也没有彻底完成对辩护律师的教育，不能成功地教授给学生辩护的基本技巧，比如：如何准备诉讼案件、如何询问证人、如何在陪审团面前进行辩论、如何撰写诉状以及如何在上诉法官面前进行辩论，等等。

法学院的教授们之所以不重视这些技巧，其中的原因之一就是他们本身没有这方面的经验和特长。

法学院的教授们(至少绝大多数的法学院如此)，并不是因为他们具有开业律师所拥有的技巧才当上教授的，他们是因为作为法律方面的学者和教师所拥有的声誉才当上教授的。

事实上，很多法学院的教授们完全可能成为优秀的辩护律师，因为课堂教学与法庭辩护在很大程度上都有惊人的相似之处。

而且，法律教学与其他教学不一样，它并不属于那种“能者，干；不能者，教”的领域。

所以，一名从法学院毕业的优等生在进入法律行业时，并不能自动成为具备优秀辩护律师所拥有的各种品质。

大多数情况下，法学学生们得到的建议都是：到法庭上去，对那些拥有这些技巧的大牌律师们进行观察。

但问题在于，当学生们真正面对辩护律师时，他们并不懂得如何鉴别某个律师是否具备娴熟的辩护技巧，甚至会产生一些错误的认识：1、辩护技巧并不是一种外在的技巧，法学院的学生们在对开业律师的初步观察中并不一定能够看出并体会到这种技巧。

因此，法律专业的学生经常混淆口才与辩护技巧。

尽管口才在成功的辩护中是必不可少的，但它们并不是一回事，口才并不能代替辩护技巧。

2、法律专业的学生们及当事人都经常错误地把律师们滔滔不绝的口才、华丽显眼的衣着、令人悦目的外貌以及风度翩翩的气质，与有效的辩护混为一谈。

当然，这些优点都有助于律师说服法官。

但根据经验，某些最差劲的律师也具备这些特征，还外加一个愚不可及的脑袋。

3、法律专业的学生经常混淆高智商与有效的辩护之间的区别。

与其他特征一样，高智商对有效的辩护无疑是至关重要的，但它们绝不能混为一谈。

常听说某些最聪明的人，却在法官和陪审团面前做出了最差劲的辩护。

事实上，在一名准备从事执业律师身上，很难鉴别他是否具有优秀的辩护才能。

这种技巧(从真正意义上来说，应该说是一系列技巧)要通过长期的积累、发展和磨练，最终才能发展成为一名辩护律师引以为豪的战利品——胜诉。

《舌战手册》就如何成为一名真正的辩护律师，给出了一套完整、实用的方法。

本书不像某些著名律师那样，吹嘘辩护技巧乃不可言传身教的神秘力量。

认为辩护技巧是一些魔术般的能力，可望而不可及。

锻炼辩护能力应该是一个辩护律师毕生的过程，这其中当然有一些诀窍、捷径和行之有效的方法，以及一些应该避免的死胡同，并告诉读者应该把精力放在何处，以确保获取最大的回报。

本书所阐述的主要是辩护律师的诉讼技巧，但从根本上来说，每位律师都应当是辩护律师。

法律行业是一个竞争激烈的行业，优秀辩护律师所应具备的辩护技巧，对于一名从事办公室工作的律师、进行谈判工作的律师以及为消费者服务的律师，同样都是十分有用的。

阅读本书，还可以很好地解决一些重要的问题：对于准备从事辩护工作，把它作为一种职业的人

## &lt;&lt;舌战手册&gt;&gt;

，通过阅读本书，他们会认识到，并不是每个人都适合干这一行，他们当中有些人其实并不具有这个行业所必需的个性、哲学观点、毅力、动机、机智和聪慧，他们从事这个行业并不感到舒畅如意。对于这样的人，这本书对他们最大的帮助就是能够及时地劝服他们改变主意，不要一意孤行，而要及时找到适合于自己的天地，在其他领域发挥自己的才能。

对于那些发现自己的确具备从事这一事业所需的素质的人，这本书将为他们提供具有建设性的指导，告诉他们怎样磨练自己的天才和技巧，渐臻成熟。

这本书也将向父母及职业顾问们提供帮助，帮助他们更好地为孩子们提供择业建议。

孩子们最适合、最擅长干什么工作，父母应当心中有数。

在生活中，对自己所从事的工作感到满意，可以说是最为重要的事情，而正确地选择职业，对于能否实现这一目标具有决定性的作用。

这本书也将为那些不得不面对重要审判的当事人，提供一个选择辩护律师的参考标准，帮助他们寻找合适的律师为自己辩护，不要等到他们的案子已经急需处理了，才认识到他们的辩护律师极不称职。

一般来说，在为自己选择辩护律师，帮助自己处理某些棘手的问题时，对法庭辩护完全不懂的外行人，很难做出正确的判断和选择。

如果你决定要从事这一既重要又受人尊重的律师职业，请保存好这本书，它将伴随你成长过程中的每一步。

本书不可能在一、两天的时间内就得到消化，也不可能在三、四天这么短的时间内完全吸收。

其中的大部分内容都十分微妙，需要在你不断成长、成熟的过程中反复咀嚼、不断消化。

只有这样，你才可能不断地从书里的思想、建议、规则、原理中得到最大的收益。

如果你已经具备了一名辩护律师所需的最为基本的素质，你就可以在本书的帮助和指导下，获得优秀的辩护律师所必须具备的品质和个性。

在此，真诚地向所有准备从事辩护律师事业、向所有有志于提高自己辩护技巧的律师们慎重推荐此书。

林正 2011年春于北京

## <<舌战手册>>

### 内容概要

在美国，如何才能成为一名出色的辩护律师？

哪些人最适合当辩护律师？

辩护律师真正该做些什么？

成功的法庭辩护需要什么样的技巧？

美国辩护大师F·李·贝利的《舌战手册》详尽阐述了一名成功的辩护律师应当具有的特点。

就如何培养辩护技巧，本书给出了简明扼要、深入浅出的答案。

例如：

庭审前的准备工作的真正意义是什么？

如何锤炼你的辩才，战胜对手？

如何说服你的最终听众——陪审团？

如何成功地对证人展开交叉询问？

如何与法官周旋，从而有效地控制法庭？

有关律师的风度、形象及辩论禁忌是什么？

《舌战手册》不仅为这些问题提供了一个简明扼要、深入浅出的答案，对美国法学思想的发展也进行了深刻的剖析。

同时，本书为孩子的父母和职业顾问们提供指导，帮助他们更好地为孩子们提供是否当辩护律师的择业建议。

对那些需要面对司法审判的当事人也提供一个参考标准，帮助他们寻找合适的律师为自己辩护。

本书对从事或即将从事司法工作的读者，领导干部、辩论爱好者、商务谈判人员、心理分析师等专业人士都有很好的启迪。

## &lt;&lt;舌战手册&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 辩护律师：站在法律金字塔尖的人

法律金字塔的底座——一般律师

法律金字塔的中层——调解律师

法律金字塔的塔尖——辩护律师

## 第二章 超级律师是这样炼成的

超级律师应具备的知识和能力

超级律师应极富创造力、想象力和积极性

超级律师应具备的其他素质

## 第三章 语言是辩护的第一利器

让听众折服的语言能力是最重要的

快速准确地理解书面信息

倾听和理解口头信息十分关键

书面表达——语言的另一副面孔

语言是辩护的第一利器

## 第四章 律师的风度、形象及论辩禁忌

人们为什么会互相观察

非言语信号非常重要

如何获取非言语信息

如何理解非言语信息

眼神的交流

手

手势

姿势和姿态

身体的移动

对得到允许在法庭上走动的

律师的建议和帮助

空间关系

## 第五章 善用记忆力

超强记忆力是律师的无价之宝

如何提高记忆力

## 第六章 证明与证据

证明

证据

与证据有关的两种情况

证据的重要性

## 第七章 要把重心放在法庭审判之外的“冰山”

做好充分准备很重要

培养自己的调查研究能力

调查中会遇到的障碍

随时注意到各种可能性

一个最具争议性的问题

调查员的亲身体验很重要

如何提高自己的调查能力

## 第八章 法庭审判就是一场戏

庭审是历史书写的一场戏

## <<舌战手册>>

案件卷宗通常包括的信息

庭审中，掌握恰当的节奏很重要

### 第九章 学会与法官打交道

学会与法官打交道的必要性

尽量多地了解法官

如何赢得法官的尊重

是否放弃陪审团

### 第十章 选择陪审团的技巧

陪审团是社会的均衡器

陪审团的组成

如何挑选陪审团

注意陪审员在庭审中的反应

帮助陪审团澄清事实

### 第十一章 奠定胜诉之基的开庭陈述

必须达到的目的

开庭陈述的具体步骤

开庭陈述的技巧

### 第十二章 传唤证人应遵循的原则

如果证人是普通公民

如果证人是专家

### 第十三章 直接询问的技巧与方法

直接询问的目的

问题与启示

直接询问的准备工作

直接询问的技巧

证人准备工作清单

如何有效地唤起对过去的回忆

如何有效地提出反对意见

或对付对方律师提出的反对意见

如何利用恰当的形象帮助你的辩护

确保庭审记录里包含你的案件的精华内容

### 第十四章 交叉询问的技巧与方法

交叉询问非常重要

交叉询问的基本因素

交叉询问的目的和规则

交叉询问的三个层次

### 第十五章 不可忽视的最后陈述

<<舌战手册>>

章节摘录

## <<舌战手册>>

### 编辑推荐

《舌战手册(哈佛法学院辩论学课程必读参考书)》给出了简明扼要，深入浅出的答案。

《舌战手册(哈佛法学院辩论学课程必读参考书)》对从事或即将从事司法工作的读者，领导干部、辩论爱好者、商务谈判人员、心理分析师等专业人士都有很好的启迪。



<<舌战手册>>

名人推荐

<<舌战手册>>

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>