

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

律师口才


E-BOOK
网络资料 免费下载

内容提要

运用口才是市场经济中不可缺少的活动，是人类从竞争走向合作的桥梁，是获取最大利润的手段。常言道：“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”一些西方人曾把舌头、金钱、原子弹并提，称之为“世界三大威力”。现在又把口才、美元与电脑同样作为“三大战略武器”，舌头独冠三大武器之首，足见口才的社会作用已被推到惊人的高度。本书是市场经济与口才丛书中的一本，立足实用性、针对性，收录了大量的古今中外诉讼论战实例，深入浅出的剖析和总结了作为律师这一特殊职业的口才需要和内在修养，是从事律师工作或其他相关谈判的重要参考书目之一。

第一章 法口——高悬的达摩克利斯之剑

第一节 律师口才——扶正法律的天平

一、口才——律师的必备素质

用生动、明确的口语表达自己的思想，不仅是人际交往的需要，也是社会主义精神文明建设的重要内容，而对于律师来说，口语表达能力则是必备的素质之一。

纵观古今中外，众多名人、志士和律师等不仅学识超群，而且口才出众。他们的演讲、辩论，思想深邃，语言犀利，或激昂陈词，气势夺人，或娓娓道来，亲切感人；或庄或谐，或幽默或朴实，激发人的斗志，唤起人生的热情，匡扶正义，除奸惩恶，为民伸冤昭雪，扶正法律，涤荡灵魂，留下千古美谈。

孔子、孟子、荀子、墨子、庄子、韩非子、鬼谷子等人都是“率其徒群、辩其谈说”的口才大家。孔子的学生孟子能言善辩，舌若利剑。孟子为坚持他的“行仁政而王天下”的政治主张，游说诸侯，宣讲论辩。这位有火气的傲然儒者，或答问、或驳辩，感情充沛，气势雄浑，善于掌握对方的心理，正确引导对方思路，婉转论证，步步紧逼，使对方不能不服。宋·苏洵曾高度评价了孟子的辩才，说他“口若悬河，沛然莫之能御。”孟子认为在辩论中“知言”甚为重要：波辞，知其所蔽；淫辞，知其所陷；邪辞，知其所离；遁辞，知其所穷。只有“知言”才能明辨是非，论辩有力。可以说，孟子的辩才为儒家思想的广泛传播做出了突出的贡献。

商鞅是我国历史上一位社会改革家，同时也是一位非凡的口才家。他由卫国跑到秦国，为实现他的政治主张，对秦孝公说以“霸道”。秦孝公极为赞许，让商鞅“语数日”而不厌。商鞅不仅善说而且善辩，为了变法，他曾与当时显赫的大臣甘龙展开了激烈的辩论，几番舌战，以雄辩的才能，赢得了胜利。

古人尚能如此注重口辩能力，并以此为契机，著书立说，成就功名，足见其重大意义。可以说，没有口才就不会有诸子百家的繁荣昌盛，便不会有名人辩士的诉争纷纭。同样，没有机敏诙谐的能言善辩，便不能称之为好律师。

口才，是律师才能结构的重要组成部分，是体现法律工作者业务素质的明显标志之一。市场经济的日臻完善和良好发展，使中国律师制度这棵大树更加郁郁葱葱，其正如融化冰雪的春风，带来了律师活动领域的满园春色。律师的任务就是通过业务活动，向当事人提供法律帮助，以维护当事人的合法权益，维护国家法律的正确实施。这些任务的完成无不有赖于律师的口才表达。在多数情况下，口语表达本身就是律师的职责，如通过口语表达来揭露、证明犯罪，解决一件件民事和经济纠纷。因而，口头表达水平和技巧的高低，直接关系到各类法律工作任务能否顺利完成。法律工作的实践表明，就同一案件而言，掌握了口语的表达技巧，其工作效果就好。否则，便会词不达意，显露偏差。律师口才的优劣、水平的高低直接关系到其任务能否完成及其工作效果的积极意义。

由于我国在一段较长的时间里法制不够健全，影响到我国目前律师队伍

的口头表达能力普遍偏低，很不适应工作的需要，并由此造成一些错案误案假案的反复出现。随着市场经济的发展，人们法律意识的增强，纠纷的数量和种类增多，各类违法活动也不断出现且作案手段日益复杂多变，因而给律师队伍提出了更高的要求，其中口头表达的能力与技巧就是一个很重要的方面。

二、口才——律师从业金钥匙

律师的代理工具是语言。律师与委托人接触，解答法律咨询，向证人核实证据，进行必要的调查访问和参与谈判，都要通过语言来进行交流。特别是在出席民事、经济、行政、刑事审判庭进行辩论时，要在法庭上与公诉人或对方当事人展开面对面的辩论。这就要求律师必须有善辩的口才，辩论发言要做到生动而不失于轻浮，形象而不失于浅薄，锐利而不失于偏激，感人而不失于过度。良好的口才，是律师代理获胜的一个非常重要的因素。有人说事实胜于雄辩，真理终究战胜谬误。但具体到一个现实的谈判、代理案件中，获胜、成功的一方并不总是握有真理的一方。我们常抱怨一些律师是“油嘴滑舌”，但另一些人却是“茶壶里煮饺子，有口倒不出”，这些人虽然自己心里明白事理，并拥有充足的理由和依据，但由于缺乏较强的口头表达能力，往往在辩论或代理中输给对方。不仅如此，许多辩论或代理意见并不是简单的对错判断，而是一些似是而非的东西，它需要律师的帮助去辩解、阐述。官司、代理的胜败成功与否，语言不是决定因素，但律师这种职业又确有专擅言辩、长于辞令，精于文状的特点。即使败诉，律师那些准确、得体、精美的语言，仍将长久地留在人们的记忆里，其职业形象是不会败的，这便是雄辩善言口才的微妙价值。

律师的口头表达能力与技巧具体体现在律师辩论的过程中。律师辩论是具有律师身份或者从事律师工作的人员，接受当事人的委托或经法院指定，在诉讼活动或民事活动或经济活动和行政活动中，针对某个具体案件的事实、情节、证据、适用法律和法律责任等方面所持的不同意见，而展开的相互争论和反驳的活动，即一种口头表达的活动。其辩论的目的一是为国家机关、企业事业单位、社会团体、公民提供法律帮助；二是维护法律的正确实施；三是维护国家、集体和公民个人的合法利益。体现在刑事案件中，主要是通过律师的辩论基本达到认定事实正确，证据确凿，定性准确，量刑恰当，不冤不枉，不轻不重。不该定罪的，决不能使其受冤；不该判刑的，决不能让他受刑；该轻判的，也不使其受重刑。体现在民事案件和经济案件中，通过律师辩论要基本达到查明事实，分清是非和责任，该胜诉的，不使其败诉；该败诉的，尽量使其少担责任，就算达到了律师辩论的目的，尽了律师的责任；其目的体现在行政案件中就是通过律师辩论，要使案情更加明确，责任更加清楚，行政机关的处罚更加准确，责罚得当，使无辜者不受罚，责轻者不受重罚，这就达到了辩论目的。

当然律师辩论能否奏效，除律师本身的辩论口才与技巧因素外，还会受到许多条件的制约，例如案件本身的限制，本来就是败诉的案件，律师也没有这种回天的能力——能使它胜诉，但可帮助当事人尽量少负责任。本来应该胜诉的案件，因证据不足或者收集不到证据，也可能败诉。这时律师的责任就是尽量帮助当事人收集证据，据理力争，辨是非，荡混浊，谋取胜诉。

但是，关键的问题还在于审判人员是否采取律师的意见。一般说来，律师的正确意见，倘能正确恰当地口头表达，法院是能够接受的，当然律师的正确意见被否决的情况也是经常发生的。主要原因在法院，但与律师也不是毫无关系的。律师本身也应深思：辩论意见是否正确，辩论有无疏忽等，找出症结研究提高。

律师辩论，除了上述法定目的外，还有律师自身所需要的目的，即律师自己要在辩论中得到锻炼和提高，要通过辩论来提高他的名望和知名度。应该说律师的这一目的和要求，是正当的、允许的，也是无可非议的。历史上许多有名律师，哪一个不是通过辩论的成功而名声大增的！

美国律师林肯的辩论技巧是令人钦佩的。下面是林肯巧妙揭穿证人伪证一例：

被告人小阿姆斯特朗被指控为谋财害命。证人发誓说某天晚上 11 点钟，他亲眼看到被告开枪将被害人打死。林肯在查明事实的基础上，先后采用两种手法进行辩论。他首先询问证人：

林：你发誓说认清了小阿姆斯特朗？

证：是的。

林：你在草堆后，小阿姆斯特朗在大树下，两处相距 20——30 公尺，你能看清吗？

证：看得很清楚，因为月光很亮。

林：你肯定不是从衣着方面认清的？

证：不是的，我肯定认清了他的脸蛋，因为月光正照在他的脸上。

林：你能肯定时间是在晚上 11 点钟吗？

证：充分肯定。因为我回屋看了时钟，那时正是 11 点 1 刻。

问到这里，林肯接着发表一席强有力的辩词，驳得证人无言以对。

我不能不告诉大家，这个证人是一个彻头彻尾的骗子。他一口咬定 11 月 18 日晚上 11 点在月光下认清了被告人的脸，请大家想一想，当时如果被告人的脸朝着月亮，那么站在被告东边距离 30 公尺远的证人就只能看到被告人的后脑勺，而不能看到被告的面孔；如果被告人的脸背着月亮，那证人也不能看清被告人的面孔，因为这时月光只能照到被告人的后脑勺；不管被告人当时是向着月光还是背着月光，证人都不能看清被告人的面孔。

林肯的辩论，铿锵有力，掷地有声，博得全场一片掌声和喝彩声，最后法庭宣告被告无罪释放。

律师口才——扶正法律的天平，当事人利益的保护伞。

外国的律师尚且如此，中国的律师又何尝不是这样的呢？众所周知的施洋大律师，为了维护劳工的利益，与军阀吴佩孚进行了一番针锋相对的舌战，驳得吴佩孚体无完肤，广大劳工大快人心，施洋大律师也名声大增。

三、口才——维护法律的利器

由此可见，无论外国律师，或是旧中国律师，无一不是以辩论作跳板，通过辩论驰誉天下；难道当代的中国律师，就甘愿这样默默无闻，而不凭自己的如簧之舌成就一番事业。试问：这样的律师到底有多大的作为？有多大的成就呢？

实践表明：凡是律师辩论开展得好的地方，那里的办案质量就高，反复

就少，当事人就满意。凡是律师辩论展开得不好的地方，那里的办案质量就差，当事人的意见就多，就不能很好地保证法律的公正公平的实施，法律的天平在某种程度上就会偏差。可见，认真开展律师辩论意义重大。

凡是有律师参加的案件，律师就要从各种不同的角度，对案件的事实、情节和证据进行全面的调查了解，在辩论中又可以向人民法院提供不同的辩论意见，以便人民法院审查和采纳。一般说来，律师所提供的事实和证据，都是客观的，实事求是的；同时，由于律师所代理的当事人在案件中的地位不同，所以他们提供的辩论意见也会有所差异。俗话说“兼听则明，偏听则暗”，律师辩论有助于人民法院听取不同的意见，从不同的方面来查明案情，有助于法院对案件作出正确的分析、判断和处理，有助于防止产生冤假错案。即使产生之，也容易得到解决。除此之外，律师辩论也有利于充分发扬社会主义民主，有利于促使当事人服判，有利于提高办案的透明度，有利于消除当事人对人民法院的疑虑，有利于矛盾的解决和人民内部团结的加强。

第二节 律师口才——大智大勇的载体

一、智勇兼备——辩家制胜诀窍

“大智大勇”是指律师的业务素质和知识结构。这里论及的素质和知识结构主要是指律师掌握运用法律知识的娴熟性和丰富性以及在实践中解决问题的能力、特点等内容。律师，不仅是勇者，而且应是智者。真正的大勇往往来自大智。律师实务的一个基本要求就是：解释与协调各种问题中所反映的社会关系，以及这些社会关系中所包含的各种问题；由此出发，去努力改变这个世界。如非兼有智勇，岂可得吗？

智，源于知；智慧，或者来自知识，但它必然是知识的升华。徒有知识，未必能成为智者；缺乏知识，则难以成为智者。随着我国市场经济的稳步发展和法制建设的逐步完善，社会主义建设的实践对律师的知识结构提出了较高的要求：对纵向的专业知识，要了解透彻，理解精深；对横向的社会知识，则要知之较多，有的也无妨“浅尝辄止”。一个有志于终生为中国律师事业奋斗的人，理应从个人的实际出发，不断更新、不断调整自己的知识结构，更好地胜任律师的工作。

一名合格的律师除应具备较为完善的知识结构——智的方面，还应具备较强的逻辑思维能力，其中最重要的是分析、判断和推理的能力。对情况作具体的分析，而后进行综合，得出整体认识，由此得出判断，并推知其它情况，做出合理的推论。律师应有这样的本领和技能，通过周密的观察和深入的思考，使复杂现象、混乱问题简洁化，但是，所有这些都离不开真实可靠的材料，因此，对情况、材料、证据作科学的分析论证，在这个基础上得出准确的结论，也是律师应当具备的素质。

1993年7月5日，一位影星在昆明的一个招待会上说了损害原告人云南华泰房地产旅游开发有限公司的言论，华泰公司即向昆明市中级人民法院提起诉讼。昆明市中级人民法院受理了此案，并公开开庭审理。云南律师事务所主任、高级律师马军担任华泰公司诉讼这位影星侵害名誉权一案的一审诉讼委托代理人并作了代理发言，法院一审判决被告人公开向华泰公司赔礼道歉，并赔偿3万元经济损失，诉讼费100元由被告人承担。

在当时，我国有关名誉侵权的法律规范、法理研究和司法实践均不十分完善，相应地增加了律师代理、辩护的难度。作为云南地区颇有名气的马军律师利用自己透彻、精深而又丰富、娴熟的法律专业知识，以大勇者的魅力，不畏对方名人的霸气，对簿公堂，据理力争，以翔实的资料、充足的证据、精彩的语言和犀利的口才以及大无畏的英雄气魄，在法庭辩论中，紧紧抓住关键环节，分析证据，适用法律，有智兼勇，步步紧逼，慑人心魄，使对方措手不及，露出败相。

律师还应当具备求实的能力。求实作为律师的业务素质是指用法议事都应符合事物或事物的原貌、原状和它本身内含的要求。以诉讼为例，就要做到：言有据，论有理，辩有节。求实对律师的要求是，对人（律师工作的对象）不抱成见，不带框框；对事（另一工作对象），不能夸张，不能缩小，否则，与“准”背道。差之毫厘，谬之千里，在运用法律上亦如此。基本事实清楚，依法应能走案；我们讲求实，决不能因案而异，因事而异，或者因人而异，因时而异；而应做到：案案事事，严肃郑重，脚踏实地，说“真”

话，讲“真”情，一篇辩词，一张状纸，都有律师的思想在闪光，有一颗律师诚实的心在跳动。无数实践证明：一案一事，无不体现出律师的品格、人格与情操。

最后，也是至关重要的一点，也就是律师必需具备较强的应变和表达能力——律师口才。前述各项素质和能力皆为律师的内部涵养，内心的品位，是内容；而应变和表达能力则是律师外部涵养。丰富的知识，严谨的哲思等借以显露和表现的途径、方式和手段，是形式，即“大智大勇”的载体。

律师的工作对象，不是错综而多变的“事”，就是复杂而能变的“人”；与此相关，律师的业务又不可避免地会涉及种种千变万化、错综复杂的社会关系、法律关系。适应这些客观上的要求，加强应变能力是绝对必要的。提高应变能力不仅在于临场的发挥，更要紧的在于要能预测可能变化的事物的发展方向。故此，铮铮的雄辩在“应变”的背景下，自然就有了高难度，大意义。从这个意义上说，它比文字表达能力显得更加重要，提高这方面的素质也更为艰难而迫切。

律师应是雄辩家。能达到“辩”而能雄的境界，是长期实践的结果；从素质的角度考虑，实现这种能力，实际上又为人的思想境界、思维能力、政治水准、业务能力、知识水平乃至品格、风度等等各种因素所决定。它决不是有些人说的仅是“嘴皮子功夫”。作为律师，必须不忘：辩而有力终至于雄，关键在于辩得正确。夸夸其谈，不着边际；胡搅蛮缠，信口开河；脱离实际，不知所云；这些状况，也可能做到口若悬河，但它非“饰”即“狡”，总之与雄辩无关。

山东一锅厂与安徽一皮包公司签订10万元合同，皮包公司收货后诈称锅有质量问题拒不付款。双方诉至法庭。锅厂方律师在调查核实确非锅之质量问题引起拒付后，依法出庭为厂方仗义执言。在法庭辩论中，为证明锅之坚固，律师抬手举锅，欲说：这样的锅难道说还有质量吗？松手，锅落地却砰然四分五裂，言出一半却已改作：这样的锅，我们锅厂是不出售的，只有摔不碎的我们才出售。本是意外之举，由于律师的神速应变，给人留下一种证明其锅的牢固而故意为之的印象，从而避免了被动的局面。随后，律师针对案件的具体情况继续进行辩护。

这就是律师应变的一个典型事例。该律师之所以能有此美好的临场发挥，在于其法律知识的娴熟；在于其确已经过查证并已证明锅无质量问题；是在于该律师具有丰富的实践经验、稳定的心理以及快速、迅捷的分析判断的逻辑思维能力。

二、口才——智勇兼备显实效

古希腊亚里斯多德认为形式的最高者，是实效性（该观点未必正确，但足以见其对形式的重视）。他曾比喻说：一块岩石，经过艺术加工就会神奇般地变成艺术品——内容仍为石头，而形式是使石头成为艺术品的实效性。内容无论多富有、多完善，没有形式的实效性，它只能是简陋的、残缺的，是不能实现现实中的公平和正义的。辩者艺术地巧用占有的全部材料，充分调动主观能动性，通过语言这种形式巧妙地驾驭证明自己提出的中心论点、辩论意见，加之淋漓尽致地渲染论述，有根有据、有理有节、轻重缓急，抑扬顿挫，就能够期望法院采纳自己的正确的主要意见，从而维护被告人的合

法权益和法律的正确实施。

事业的成功和失败，往往决定于某一次的谈话，这话绝不是过分夸张，足以说明口才作为人的思想之载体的重要性。在富兰克林的自传中，有这样一段话：“我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表的实行，当初那表上只列着几种美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这足以影响我的前途，然后我在表上特别列出虚心一项，我决心避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像当然、一定、不消说……而以也许、我想、仿佛……来代替。富氏又说，说话和事业的进行，有很大的关系，你如出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的助力。”这是千真万确的。一件事业的成败，常会在一次谈话中获得效果，所以，若想获得事业上的成功，必须具备能应付一切的口才。

据说有一个人对商业广告极有研究，曾在无机会中创造机会。他以求职的目的去拜访一大公司的经理。会面以后他始终没有把谋职的意思说出。他只和经理谈天，他在巧妙的谈话中尽量地把广告对于商业的重要和其运用的方法说出，他举了许多例子，他丰富的词锋引起了经理的兴趣，结果他没说出谋职，反而由经理主动请他替公司试办设计广告业务，他的目的达到了。这就是仅凭一席话给自己创造机会的人。他有才干，而且懂得怎样用巧妙的谈话去找他发展的职位。

历史上众多的大律师、大学者、大志士都曾借助于他们的玲珑铁口来展现他们的大智大勇及高风亮节。罗隆基先生是我国当代有才华的演说家和政治家，被誉为讲台上的雄狮，受到人们的尊敬和推崇。1919年他用如沸如炽般热情的演讲，点燃了清华园中的“五四”之火。大律师周享元是举世公认的口才大家。他对敌对友，谈话适度得体，随机应变，潇洒自如，柔中有刚，幽默不失严厉，庄重中蕴有谐趣。他从不盛气凌人，比如，在一次宴会上，有位西方记者问周律师，你们国库有多少人民币？周律师略一思索，说道：“十八元八角八分”。接着又加以解释：我国发行的人民币票面值有十元、五元、二元、一元、五角、二角、一角、五分、二分、一分，加起来是十八元八角八分。举座鼓掌，叹服不已，那位记者更是佩服。陈毅在外交活动中，也常常妙语连珠，义正词谐，不失儒将风度，这都是大智大勇和口才交相辉映的典例。

举世公认，在欧洲，演讲术被认为是“艺术之女王”。古希腊的演讲家们纯熟地掌握了口头语言的规则和形式，得心应手地掌握了逻辑规律，特别是掌握了判断与论证的规律，使演讲术成为政治斗争和社会意识形态领域斗争的锐利武器。狄磨西民是以律师的身份在法庭上演讲而著名。德谟克利特曾说：“言词比黄金更有说服力。”因此，口才学中的演讲术被认为是“古希腊社会政治成熟的首要标志。”

第二次世界大战期间，罗斯福、邱吉尔以及法国临时政府的首脑戴高乐发表了彪炳史册的演说。罗斯福以“越来越明显的是：靠恐惧维系和平并不比靠刀剑维系和平更崇高和更能持久”为题，作了一次气势凌厉、耐人寻味的演说，在战争来临之前，从思想上、精神上武装了美国人民。原首相张伯伦的绥靖政策失败之后被迫引退，英国正面临希特勒法西斯的压力，在危难之际，邱吉尔接受英王委托，出任首相。1940年他发表了《出任首相后的

首次演说》，在演说中他采用兵家的欲进姑退之计：“我没有什么可奉献的，有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水。”使英国人民看出了他的诚挚，他的奉献自己的一切包括其生命的决心。人民因此而拥护他。他带领英国人英勇作战，取得了反法西斯战争的胜利。戴高乐将军于1936年6月18日向全体法国人民发表了反法西斯广播演说，其演说词不到200字，但对稳定并激励法国人民濒于崩溃的心理，对于法国即将开始的反法西斯抵抗运动都起到了难以估量的作用。法国人民尊重戴高乐将军，称他是“六·一八”英雄。

三、口才——声誉前程紧相连

但是，巧舌利嘴对于律师尤为重要，它不仅是律师大智大勇的载体，体现着律师的涵养和能力，而且关乎律师的声誉和前程，涉及到公正合理地保护当事人的正当权益和各项法律制度的良好运行。口才的作用和意义以及其载体的外观实效性具体贯彻于律师实务的整个过程，如会见刑事被告人及法庭辩论，接见被代理人，询问证人，与审判人员交换意见以及进行法律咨询等等。

依我国刑法之规定，辩护律师可以接受被告人或犯罪嫌疑人的委托担当其辩护律师并有权同在押的被告人会见。被告人见到律师时往往处于矛盾的心理状态，一方面对律师抱有很大希望，盼望律师能替自己讲话，维护自己的利益，另一方面对律师持有若信若疑的态度。律师的会见谈话能否收到好的效果，

能否以事实为根据，以法律为准绳地做好当事人的思想工作，不仅与律师的指导思想、知识结构、阅卷的深入程度有着必然的直接的联系，而且与律师同当事人的谈话技巧或称口才有着很大的联系。如果律师能根据被告人的复杂心理，动之以理，晓之以义，娓娓道来，或轻或重、或缓或急，以诚相待，启发被告人说真话以做到罚当其罪，不枉不纵。在法庭辩护阶段，律师可充分利用口头辩护，在认定事实上可以协助法庭弄清楚事实的有无和真伪；在适用法律上，能在帮助法庭弄清事实的基础上，划清无罪或有罪、轻罪或重罪、此罪或彼罪以及量刑幅度等等原则界限。

在一起指控过失杀人案中，一名公安人员路遇市容管理人员正与个体户为沿街摆摊相互抓领纠缠，便主动制止。因其未着制服，市容管理人员以为其冒充，当该公安人员说明身份并掏出手枪后，市容人员反去夺枪，在夺枪和护枪的过程中，本已关住保险却子弹上膛的手枪迸发一张，当场致两人死亡。作为该公安人员的辩护律师，紧扣是谁打开的手枪保险，又是谁扣动手枪扳机这一关键事实，强调现有证据尚不能证明是被告人所为。经法庭审理，判决书认定“谁打开保险触动扳机，确实无法查清。”掏枪与走火伤人之间并无明确的因果关系，因而不能认定被告人构成犯罪，以本案事实不清，证据不足宣告被告人无罪。本案律师利用机敏的口才，紧扣关键事实，注重证据运用，体现了比较成熟的辩护技能。人们还记得，检察机关的起诉书指控江青反革命集团的主犯之一姚文元“参与策动上海武装叛乱”，但并没有举出足以认可的证据，经查不实。律师对这条指控，从事实的认定上作了有利于姚的有力辩护，被法庭采纳，否定了这条指控。

不过话又说回来，说话的天才，不是天生的，而是从现实中锻炼出来的。俗话说的好，一分天才，九分努力，人若没有良好的口才，好像鸟儿没有羽

翼。一个律师要想有良好的口才，首先要有正确的发音，其次在说话的时候每一个句子要明白易懂，避免用艰涩词汇。别以为说话时用语艰深，就是自己有学问，有魄力的表现，其实这样的说话不但会使人听不懂，而且弄巧成拙，还会引起别人的怀疑，以为是在故弄玄虚。所以，说话是一种艺术，也是一种诀窍。无论在何种场合和环境，一个合格的律师在说话、辩论的时候要认清对方，坦白率直，细心谨慎，说话时不要唯我独尊。信口开河，放连珠炮都不是律师好的说话方式。信口开河并非表示你很会说话，相反的，证明你说话缺乏热诚，不负责任。至于说话像连珠炮，那只有使人厌烦，因为你一开口，别人就没有机会启齿了。

总之，一句话，律师口才——大智大勇的载体，如日中天，缺一不可。

第三节 律师口才——开拓市场的利器

一、市场经济的召唤

随着改革开放的进一步发展，特别是随着社会主义市场经济体制的确立，一个从经济基础到上层建筑的深刻变革在广袤的中华大地迅速展开，急剧推进。法律作为上层建筑的组成部分，也在不断完善和发展。传统的纠问式审判方式，已愈来愈不能适应新形势的需要，取而代之的是控辩式的审判方式。在控辩式的审判体制下，控辩双方的积极性、主动性将得到更大的发挥，律师的职能作用将更为明显地体现出来。对律师素质要求和工作要求，必将大大提高。律师的调查访问、举证、取证等艺术，将发挥越来越明显、越来越重要的作用。律师需要从思想上、素质上、方法上作好准备，以新的姿态和思想观念迎接市场体系变革的新时期的到来。

当前，律师事业正处于蓬勃发展时期。律师队伍日益扩大，律师业务日益拓展。律师的社会交往日益频繁，日益需要一种人与人之间的理解、和谐、协调的关系。而在这种交往中，能用书面表达方式进行交际的场合大约只占百分之十，而百分之九十的场合需要人们用口头语言交际，于是一个人的口才好与不好，有否感染力，就显得异常重要。签订合同、推销产品、讨索欠款、法庭辩论、询问证人、会见当事人以及日常朋友聚会、亲人交谈都会因善说话或不善说话而决定成与败，亲与疏等不同的结果。可见，口才特别是律师的口才表达能力，在日常生活和市场经济的往来中有着不容忽视的作用。

市场经济体制的改革与完善需要广大的法律工作者的积极参与和无私的奉献，而积极地参与又离不开口才。古今中外的著名舌战大师，不仅有远见卓识而且能言善辩。我们今天的市场体制的改革不同于历史上任何一次改革，它是一场革命，而不是细枝末节的修补，它是亿万群众共同的实践活动。市场的改革者必须宣传群众，动员群众，激发群众，以法治国，以法平天下，以法规范各种社会关系，保证市场经济健康有序快速的运转；同时改革者还要同反对改革的旧势力、旧观念作斗争，抵制一切腐朽的东西的侵蚀，所有这些工作的胜利完成，除了方针政策路线正确以外，还需要大批业务娴熟、思想开放的以律师为代表的社会法律工作者来维护法律、法规及行政条例正确实施和良好运作。而律师主要是靠“口”这个武器来完成自己的神圣使命。如果一个“敏于行而讷于言”的律师，在投标会上不能连贯地准确无误地说出自己的内心思想，在会见当事人时语言干瘪枯燥、拒人于千里之外而无引人入胜的妙语；在法律辩论中木讷无言或不能言尽其意，话尽其情，怎么能够称为好律师呢？怎么能够更好地胜任自己的使命呢？律师需要口才，口才只有通过律师的淋漓发挥才能显其犀利雄浑，绕梁之神韵。一个雄才大略的好律师，也一定是一位健谈的口才家。民主盛口才兴。口才的兴旺标志着律师队伍的日益成熟、市场的良好秩序和社会的公平与进步。

二、开拓市场的利器

律师口才作为开拓市场的利器体现在律师任务的完成和律师业务的实施过程当中。律师的任务是由其工作性质和职业特点所决定，并通过国家立法

赋予的。根据《律师暂行条例》的规定，律师的任务就是通过业务活动，向当事人提供法律帮助，维护其法定的权利和合法利益，以进一步达到维护国家法律正确实施的目的。维护各种法定的权利和各类合法的利益，或称维护当事人的合法权益，这是检验律师是否尽职尽责的重要标准，也是律师维护国家法律正确实施行为的表现方式。关于我国律师的业务范围，随着我国改革开放的深入，特别是市场经济的发展，法制的日趋健全，律师的业务也随之在不断地变化，扩大到社会生活的越来越广泛的领域。

随着“对内搞活、对外开放”政策的贯彻执行，经济体制改革的日趋深入，以及市场经济正在或者将要构成多样、复杂的经济关系的网络，从而强制性地要求有与相适应的管理方式，主要是把经济关系、经济活动的准则用法律的形式固定下来，把管理上的经济方法、行政方法最大限度地上升为法律手段。这在客观上为律师承担法律顾问的工作开辟了广阔的前景，同时律师在法律顾问中的口才的重要性也随之日益显著。沈阳市律师事务所应沈阳汽车工业公司的聘请，由 18 位能言善辩的律师组成律师顾问团，担任该公司的法律顾问。18 位律师除参与公司的重大决策和法律事务外，还为聘方所属的 15 家中型企业建立了顾问室，与之配合，进行工作，从而组成了律师顾问工作机构网，通过宣讲法律、代理诉讼、谈判、会见等有效而及时地逐个解决了与企业经营管理有关的法律问题，从而开拓了市场，提高了效益，为企业的良好运作打下了坚实的基础。

国家，具体地说人民政府以及它的行政管理机构，对经济、建设、文化、科学、文艺及社会生活等各方面的国家管理，必须纳入法制轨道，实现依法治国，克服多年来形成的政企不分，条块分割，政出多门，反复无常，统得过死，把企业、事业单位变成自己附属物的管理体制上的种种弊端。为此，政府法律顾问应运用自己的法律知识和口辩技巧积极促使政府官员增强法律观念，帮助政府职能部门健全各种规章、制度，理顺政府部门与公民之间的权利义务关系，取信于民，帮助政府职能部门设立和健全商品市场、劳务市场、金融市场和人才市场等。实践证明：凡是聘请了法律顾问并积极发挥作用的地方，无不取得了好的效果。上海市律师为聘方起草的《上海港口货物疏运暂行条例》，湖南岳阳律师的《岳阳市城市规划、建设、管理实施办法》等都取得了良好的社会效益。

劳务市场、人才市场、金融市场、土地市场以及知识产权市场等都是随着我国市场经济体制逐步完善和发展而兴起或正在组建的市场体系。市场经济在其本质意义上就是法制经济，而法制经济是离不开律师的铮铮法口的。律师接受当事人的委托，通过咨询、代理、调解和参加诉讼等活动依法维护当事人的合法权益，阻却非法侵害，从而规范上述市场的有序运作和良好秩序并开拓新的市场领域，完善我国统一的开放的多层次的市场体系。

关于出国劳务的纠纷案件，是随着改革开放而出现的新类型的案件。在 1993 年申红雨诉牡丹江劳务输出服务处、中国黑龙江省国际经济技术合作公司出国劳务合同纠纷案中，原告律师在辩论中充分发挥自己的口才和敏捷的思维，或答问、或辩驳、婉转论证：国家主管部门批准的劳务输出项目是建筑劳务，而被告派遣的是服务项目，超越了国家主管部门批准的范围，被告在未获得国家主管部门的批准的手续之前，即将原告用因私护照派出国外从事劳务输出，均是违法行为，原、被告之间签订的劳动合同无效，被告应承担主要责任。第三人中国黑龙江省国际经济技术合作公司作为被告的代理，

对合同无效也负有一定责任。原告为达出国目的，报假户口、填假学历，对协议未认真审查，自己也应承担一定责任。原告律师的发言观点明确全面，论据具体，可信可靠，据此援引法律提出请求很有说服力，经法院调解，双方达成协议，被告付给原告经济损失费 45000 元，于 1994 年 10 月 24 日一次付清，从而较好地维护了原告的合法权益，为更好地规范和开拓国际劳务市场提供了客观根据。

在 1993 年北京市王致和腐乳厂诉北京市顺义县致和腐乳厂侵犯商标专用权一案中，原告律师代理原告在一审败诉的情况下，依法提起上诉，并在二审和再审程序中据理力争。律师发言重点突出、论理透彻、感染力强，不落俗套，其发言有理、有力、有据，引起巨大的反响。后在法院主持调解下，双方达成协议，王致和腐乳厂接受顺义县腐乳厂的一元钱损失赔偿，从而维护了“王致和”著名商标的专用案，规范了商标权市场。

计算机软件市场是近几年在我国刚刚开拓和兴起的富有时代特点的市场，国家关于调整该市场的法律、法规、条例等不是十分完善，就更需要律师的参与，作为社会法律工作者的律师就有必要充分利用自己广博的法律知识，依照法律规定和国家的经济政策，在软件市场经营运作中维护当事人的合法权益，开拓软件市场。

1994 年 10 月新天地研究所状告太原某计算机有限公司软件侵权案拉开序幕。原告诉称被告的《劲翔华文 1.12》软件是对其独立开发研制的软件《中文之星 1.1》软件的剽窃、抄袭，请求法院判令被告立即停止侵权行为，赔礼道歉，消除影响，赔偿损失。被告太原某公司辩称《劲翔华文 1.12》软件是该公司独立研制，未侵犯原告的软件著作权。原告律师紧扣著作权和《计算机软件保护条例》的规定，以实为据，平铺直入，环环相扣，语言质朴生动，论证有力，以无法辩驳的事实说明了被告的侵权行为。法庭当庭认定被告的行为构成对原告软件著作权的侵犯，并判决被告停止复制、销售和公开道歉。

总之，我国目前正处在由计划经济体制向市场经济体制转轨的重要时期，对各种新兴的市场体系的保护应当是全面的，应当与有关的国际条约、国际公约相一致，但是由于现行规范措施的欠缺性，不完善性，使得一些企业和个人在从事市场经济的竞争中极易造成误解，甚至利用这一漏洞从事违法乱纪的坑骗拐卖，侵害国家和公民的合法权益，因此，律师口才做为开拓市场的利器显得更加重要和不可缺少。

第二章 法言法语，魂系经纬

第一节 有根有据，大地坚实

一、以事实为根据

虽然“事实胜于雄辩”，但事实自己并不会说话，需要雄辩，需要律师完美的口头表达。律师在咨询、调解、会见及辩论时要以事实为根据、以法律为准绳，做到有根有据，大地坚实，维护法律的正确实施，而不应事前不调查、不研究，辩论中信口开河，不着边际，恣意妄为，强词夺理，胡搅蛮缠；而是应当言出如山，庄严谨慎，严肃认真，反对言词轻桃，朝令夕改。

坚持以事实为根据、以法律为准绳是法庭辩论的基本原则。参加辩论的人，要说明某事是否合法，某人是否有罪，是什么罪，有何危害，都必须立足于充分的事实材料，依据确凿的证据。只有事实清楚了，自己提出的定性看法、量刑意见，才会有可靠的立足点，有充分的说服力，做到言之有据。如果律师对案情不明，甚至主要事实都没有掌握，不论其法口如何咄咄，在辩论中当对方提出有关事实方面的问题时，便会无言以对，更谈不到说服对方。因此，律师必须弄清案情，特别是弄清案情的主要情节，使自己的辩论有一个充分坚实的事实基础。这是获取辩护成功的首要条件。否则，一切交谈宏论，都会成为空话。

当然，法庭辩论要以事实为根据，并非要辩论者把大小巨细的事实都弄清楚，而只是把犯罪事实弄清楚。如果在辩论时列举大量的事实，但非犯罪事实，那是毫无作用的，对辩论也没有什么意义。例如，一个盗窃案，辩者说被告人学习成绩好，生活俭朴并乐于助人等企图减轻被告的罪责，尽管所举都是事实，但由于不是与犯罪相关的事实，被公诉人一驳，便无话可说了。

1991年1月12日，山东《知识与生活》杂志刊登了汪兆骞撰写的《梅开二度访杨沫》的文章，严重侵害了杨沫的人格和名誉。杨沫随即向北京海淀区人民法院提起诉讼。原告代理人高忆律师以大量的事实指出，被告名为访问记，实际根本未访，纯属编造杜撰出来，置法律于不顾，以损害他人名誉来欺世盗名，同时又科学地驳斥了被告所谓“新新闻主义”，实际是为损害他人制造口实。高律师的摆事实，讲道理，令人心服口服，从而依法维护了原告人的名誉权。

香港影星刘嘉玲于1992年7月，在上海中百一店、华联商厦发现自己的肖像被汕头雅丽丝实业公司作为商品广告张贴在该公司产品兰花油美容霜等近十种商品上，并作为广告宣传画高悬在店堂内。刘氏一纸诉状递到上海市中级人民法院，发动了一件轰动大陆、港、台地区的著名肖像侵权案件，刘氏代理人陶武平律师以其娴熟的法律知识和较强的辩论技巧，以事实为根据，以法律为准绳指出：被告以盈利为目的，未经原告同意擅自使用原告肖像，其行为已构成侵权。陶律师的发言以其独特性和司法实践性引起法庭的重视。经法庭调解，刘氏撤诉，被告承认侵权，自愿补偿原告10万元。

英国联合利华公司系“LUX”商标的所有权人。1990年始在中国境内发现大量假冒该牌香皂，对此，英方于1992年5月20日向上海市杨浦区法院提起诉讼，诉告12名被告假冒“LUX”商标的侵权行为。“LUX”商标侵权案是一起错综复杂的案件，侵权面涉及全国三省一市，假冒量大。一案涉及12

名被告是建国以来民事诉讼中罕见的。原告代理人王惠香律师在承办该案中凭其丰富的工作经验，扎实的知识产权的知识功底，以事实为根据，进行详尽的说理分析，把 12 名被告的主观动机和客观效果论述得有根有据，最后法院当庭依法作出一审判决：被告向原告登报赔礼道歉；被告赔偿原告经济损失 27 万元；销毁全部假冒 LUX 商标香皂。从而，维护了原告的合法权益。

法庭辩论的实践证明：谁能在辩论中坚持以事实为根据，把自己的论点建立在不可否认的、有说服力的事实基础上，谁就为自己的辩论成功准备了首要条件。反之，如果谁离开了事实根据，即使你能言善辩，也是不可能取得胜利的。

二、以法律为准绳

要在法庭辩论中成功，不但要以事实为根据，还要以法律为准绳，做到合情、合理、合法。以法律为准绳就是用法律衡量事实，来确定事实。法庭辩论的内容，尽管十分复杂，但归纳起来不外两类，一类是事实，一类是法律。就是说，法庭辩论的双方的争论总是围绕着划清事实和应用法律两方面展开的。辩论者只有弄懂法律，吃透法律，依据法律来分析事实，才能说明某人某事，是否违法，是否犯罪，所犯何罪，危害怎样。也才能断定该不该判刑，该判何刑，量刑何度。从而使自己在辩论中提出的论点有法律依据，在法律上能立得住，站得稳。反之，如果对法律知识不熟悉，不能言之有据，那么怎么能参加辩论呢？例如，有一辩护人，要论证被告犯的是贪污罪而不是盗窃罪，可是他不懂得贪污罪仅指非法占有公共财物的行为而言，而被告虽系国家工作人员，却非法占有、窃取了大量的私人财物，并非公共财物，因此，这种辩护显然在法律上没有依据，所以也不能成立。可见，以法律为准绳在辩论中何等重要。

1994 年 11 月公诉人认定被告人 ABCD 四人结伙盗窃 10 余次，盗窃财物价值 8000 余元，数额巨大，应按《刑法》152 条规定的盗窃罪处罚。律师辩论：从本案总的情况看，首犯 AB 参加盗窃次数多，数额大，适用刑法第 152 条处罚是正确的。但是，被告 D 在本案中是一般成员，参与盗窃三次，价值 1500 余元，根据“两院”关于办理盗窃案件中具体应用法律的若干问题的解答，不构成数额巨大，因此，对被告 D 适用刑法第 152 条处罚不当，应改用第 151 条处理。本案中，律师针对公诉人适用法律的错误，准确地进行了适用法律辩护，取得了满意的辩论效果。

南京金中富系与香港安家富顾问管理有限公司合资的期货公司，原告赵小妹在金中富期货公司开户，委托经纪人王某进行美盘咖啡期货交易。自 1993 年 1 月 6 日凌晨起赵小妹帐内的 35000 美元，被经纪人和有关领导下单，强行平仓、擅自砍仓，至同年 3 月 2 日的最后交易日全部亏损尽。赵小妹即向南京中级人民法院起诉，状告金中富期货公司。南京第三律师事务所律师孙志伦为原告赵小妹之代理人。金中富期货纠纷，曾在全国引起很大的反响，引起新闻界和有关方面的关注。孙律师运用娴熟的期货知识，正确运用法律，指出金中富经纪人越权代理和公司以“抄口数”的行为超额攫取客户佣金；利用职权进行误导，是违反国际期货交易有关规定的等等。孙律师的发言条理清楚，数据翔实，正确引用法律及有关规定逐步进行辩驳分析，使人听着

无不拍手叫好，维护了当事人的合法权益。该案不仅有重大的实际意义，还将促进我国期货市场立法早日出台，把我国的期货市场纳入法制的轨道。

股民黄某在 1993 年 4 月 28 日购入上海飞乐股份有限公司股票 48800 股，并于 4 月 28 日、29 日分批卖出 10000 股。5 月 1 日飞乐股份有限公司在《上海证券报》公告召开股东大会，要求全体股东于 1993 年 5 月 7 日前将送配股方案表决单函复公司，但由于飞乐公司董事会在公告召开股东大会的同日已召开了股东大会，上海证交所决定暂停交易飞乐公司股票，48 小时后恢复交易。持股人黄某认为在 5 月 3 日未能将飞乐股及时卖出损失了 84000 元的过错在于飞乐公司擅自提前召开股东大会，并状告到法院，要求赔偿。长宁区法院一审判决令飞乐公司赔偿黄某 50272.89 元。该案系一例股票案，在证券界引起了不小震动。张震方、潘洁两律师运用法律知识和机敏的口才技巧，对被告陈列“理由”，逐条引用法律规定予以一一辩驳，因其言之有理、有据、合情、合法，取得了辩护的成功。此案辩护的重要意义还在于通过这一案例，促使我国证券法早日出台，使我国的证券业市场操作更规范。

这是一宗涉外民事纠纷案。原告汤棣华为汤恩宝、于佳玲的养女，后加入美国国籍，并在美国定居。1986 年汤棣华就其养母的遗产问题回国提起了诉讼。这一案件由北京侨务律师事务所刘翠芳律师受理。在法庭辩论中，刘律师依法从案件的程序和实体上作了客观剖析，既符合以事实为根据，以法律为准绳的方针，同时也从程序上纠正了不符合条件的当事人，法院最终采纳了律师的代理意见，认为其意见既合情理又符合法律规定。刘律师在本案的代理中立场公正，既尊重了客观事实，又维护了中国法律的尊严，保护了当事人的合法权益，尽到了一个人民律师的职责，收到了较好的社会效益。

司法实践证明：在适用法律上并非所有的公诉人、辩论人、当事人都正确无误。如果对方在适用法律上确有不妥，自己就可以进行辩驳。同时，根据法律来申述自己的理由，阐明自己对案件定性和适用法律的看法。这样，就能推翻对方的法律依据，而使自己的论点成立，取得辩论的成功。

三、以理服人

律师辩论除应立足于以事实为根据、以法律准绳之外，还应做到讲道理，以理服人。道理人人会讲，但因各人的讲法不同，其效果就会截然不同。俗话说，一句话可以使人跳起来，一句话也可使人笑起来，这就说明讲道理的学问是很深奥的。一个好口才的律师，在辩论时，既要做到坚持原则，又要用词谨慎，决不能狭隘地计较你输我赢，企图用强词夺理的方法压倒对方，更不能义气用事，用尖酸刻薄、挖苦讽刺的语言刺激对方，把辩论场所变成吵架的地方，在群众中造成不良影响。

第二节 严词对抗，均衡简洁

一、律师代理，辩论取胜的契机

严词对抗，均衡简洁是律师口才的基本要求。律师在言辞表达时，应力求准确无误，不失言、不失控，做到言之有物，言之成理。说的每一句话必须以一定的事实为依据，有相应的证据证明它的正确性，使其符合人们的心理、事理和法理，切忌空话套话，不恰当的运用修辞和感情色彩的或粗野的攻击性言辞。

律师辩论的观点是与对方有明显分歧的，甚至是截然对立的。律师辩论必须针对对方提出的内容进行辩论，要千方百计地证明并要对方承认自己观点的正确，又要针锋相对地批驳对方的观点，有的放矢，设问引导，抓住要害关键，该褒则褒，该贬则贬，态度鲜明，语气果断，辞尽其意，做到以事论理，以法论理，有理不放弃，无理不强辩。

律师在言辞表达上也应做到均衡全面，应有尽有，详略得当，不能拣了芝麻丢了西瓜，只见树木不见森林，要充分进行事实辩、法律辩、情节辩等，力求准确无误地、客观地展现事实的真象。另一方面，律师必须用简洁、明快的语言阐明自己的观点，击中对方的要害。论辩择词应简洁、明了、犀利，做到言简意赅，要言不繁，一语中的，不拖泥带水，从而使自己的发言质朴而不浮华，精炼而不冗长，通俗易懂而不罗嗦或词不达意，必要时应慷慨激昂，气吞山河，语言隽永凝练，透彻精辟，妙语连篇，字字珠玑。

改革开放至今，随着社会主义市场经济体制的确立和逐步完善，社会主义法制建设已颇具规模。律师职业的讼辩、善言形象也逐渐从简陋向精美过渡。在这一新世纪嬗变期，律师的雄辩善言，精述讼理，严词对抗在宣传法制、促进市场经济的发展完善方面起着越来越重要的作用。

天津市大邱庄禹作敏等8人窝藏、妨害公务、行贿、非法拘禁、非法管制案是一起公开与国家司法机关挑战，严重践踏社会主义法制，在全国有影响的重大恶性案件，全国瞩目，从中央到地方各级领导十分重视，本案牵扯面广，被告人多，涉及证人多，案件起数多，涉及罪名多，案件拖得时间长。作为本案受害人律师田文昌仗义直言，有重点分层次，作了均衡简洁的代理发言，首先论述了该案的犯罪情节恶劣、危害严重：从侯洪宾、田宜正、宋宝被非法拘禁、殴打的犯罪事实入手谈起，抨击了被告人禹作敏无视社会主义法制，对内实行封建家长式统治，私设公堂对抗法律的罪行。范福合之死是引起案发的导火索，其后又以大量不可反驳的证据，揭露了以禹犯为首的犯罪分子，资助杀人凶手，以暴力阻碍公安、检察干警勘查现场、搜捕罪犯；围攻公安、检察干警、县领导，煽动不明真象的群众停工、停课、扣留公安干警的犯罪事实；揭露了以禹犯为首的犯罪分子无法无天，专横跋扈扣留殴打北京市国家安全局、来自14省公安、安全机关28名学员的犯罪事实；揭露了以禹犯为首的犯罪分子早在1990年就横行乡里，非法拘禁刘玉田一家二年之久，从精神上、生活上、行动上予以全面迫害的事实，和禹作敏以钱换权，获取重要机密的行贿罪行，最后对本案的每个被告人所犯罪行及所触犯的法律，分五个方面从犯罪的构成分析了犯罪的性质和各被告人应负的法律

田律师的发言层次清楚，逻辑性强，观点明确，说理透彻，重点突出，

脉络清晰，语言简洁精练，深挖了被告人的犯罪根源，同时论证了加强法制建设的重要性和在改革开放，建立社会主义市场经济体制的过程中，加强法制建设，两手抓，两手都要硬的重要性，从而使犯罪人得到了应有的惩罚，维护了受害人的合法权益，同时给人以深刻的启迪。

1994年8月的广西环注“802”特大爆炸案，其危害极大，后果极惨，损失极重，震惊河池地区乃至广西和全国，社会影响巨大。一声巨响，82人丧生，91人受伤致残，造成530万元巨大经济损失，是广西解放以来仅有一例。受害人代理律师紧紧围绕被告人犯罪情节特别严重，恶果极大这条主线为论和被告人辩护人展开了严词对抗，代理发言一开始就有力地论证了被告人犯罪情节特别严重，造成社会影响极大。不严惩不足以平民愤，不杀不足以告慰死难同胞和受残的不幸的人们，必须严律制裁。这一开头，就起了画龙点睛的作用，把整个案情的严重性、危害性摆在人们眼前，引起人们公愤以及对死者和伤残者的同情，群情激愤，收到较好的效果。接着又以均衡简洁的语言全面剖析了被告人犯罪的思想根源、作案动机，对被告人为泄私愤而敢冒天下之大不韪引爆炸药库的犯罪行为进行了层层揭露。律师的代理发言揭示了一个道理：“君子爱财，取之有道”，互让一点，未必酿成这一人间惨案。钱，可以使人拥有一切，也可以使人毁掉一切，留给人们一个永远记取的深思。另外，律师还以大量的人证，指证了罗兴佑等无视国家法律，公然进行一系列卑鄙行径包庇罗芝化等被告，走向犯罪的事实。并告诉人们，在亲情和法律的天平上，无视法律的尊严，搞亲亲相护，最终机关算尽，害人又害己。

该代理发言条理清楚，紧扣主题，前呼后应，语言质朴，毫不夸张，据实写实，引起人们的同情，引起人们的愤怒。“对这样罪大恶极的犯罪分子，必须坚决杀掉，否则不能告慰死者在天之灵，不能维护法律尊严，不能平民愤”。使代理发言达到了预定的目的，收到了良好的宣传效果和社会效果。

1987年11月2日晚，陈X与妻子发生口角和争执。一气之下，陈动手打了其妻的脸部，其妻感到不适，一会几倒地而死。检察院为之向人民法院提起公诉，要求适用刑法第134条第12款：“故意伤害他人身体致人死亡的，处7年以上有期徒刑或无期徒刑”的规定判处被告。被告聘请了上海市第七律师事务所项黎律师担任其辩护人。项律师在法庭上发表了言简意赅、义正词严的辩论词，对陈X是否构成故意致人死亡罪这个要害问题进行了探讨，由表及里，由浅入深，进行了详尽的说理分析，最后点明了问题的关键，不能客观归罪，应坚持依法办事。尽管篇幅不长，但却把当事人无故意致伤其妻的主观动机和目的，表达得简单明白，使人一目了然，是一篇合情、合法令人心服口服的辩护发言，最后法院充分考虑了项律师的陈述意见，对被告人从轻判处。判处了定刑的最低刑以下的刑期——有期徒刑2年。

在庭审阶段，律师的发问是严格按照法定程序进行的，它要求律师发问时必须具有紧迫感和果断性，发问要有力度气魄，用词要严谨犀利，对于对方虚伪陈述要进行针锋相对的严词驳辩，这样才能收到发言的预期效果。

例如一起强奸案的法庭调查后的律师发言。主要案情：被告人李××，系公司经理。被害人潘××，该公司出纳员。星期六上午潘约李晚上8时来财务室对帐，李如约前来，在对了一会帐后，李对潘进行调戏。潘躲进里屋，李跟进并将潘推倒床上欲奸。潘拒绝，说门口有人，李出去巡视一看无人，回屋后将潘奸污。被告承认与潘发生两性关系，但为通奸，潘××作证为强

奸。轮到律师发问：

律：被告人和你是什么关系？

潘：他是领导，我是部下。

律：据有关材料反映，被告人与你有暧昧关系，曾在办公室拥抱、接吻，你如何解释？

潘：那是他强行侮辱我，我不愿意。

律：既然是强迫，时间达半年之久且发生多次，你为何不告？

潘：他是领导，不敢告，怕挨整。

律：既知他是这种人，为何还约他晚上单独到你办公室对帐？

潘：因为工作忙，第二天要把帐拿出来。

律：你被调戏，为何不向外跑反躲进里屋，这岂不更危险？

潘：怕门口碰上人丢面子。

律：被告人出去巡视，你有足够时间跑出，为何仍在床上。

潘：我的一只鞋不知道被他甩到什么地方去了，不好跑。

律：你刚才说你一直在极力反抗，又说被强奸时还听到被告“咚咚”的心跳。按常识，一个人在对另一个人极力反抗时是不可能听到他的心跳的，你能解释这一矛盾吗？

潘：……（沉默）

律：当时隔壁还有人开会，你为何不呼救？

潘：我害怕，因为他是领导。

律：被告人利用他是领导的身份，对你进行过什么要挟与威胁没有？

潘：（沉默）。

律师这一连串有针对性的简短发问，像剥笋子一样，一层层地剖析和揭示了案情真象，从而看出是通奸不是强奸的实质。使法院作出了无罪判决。

二、律师实务的基本要求

律师的日常口才、接待口才、咨询口才、顾问口才、调解口才和谈判口才同样需要针对性、严肃性和简洁性。

律师在接待中要针对不同的人、不同的目的进行适当的口语表达，其口语表达要有一定的针对性，因为在接待的人员中，有的人性格傲慢，趾高气扬；有的人谈锋甚健，滔滔不绝；有的人寡语少言，难露声色；有的人喜欢怒骂溢于言表；有的人酸甜苦辣，深藏于心。不同意律师意见的，有的直抒己见，有的人却不露微辞。另一方面，律师接待时的语言应是简短明了，或开门见山；或直抒己见，表明观点，切忌罗罗嗦嗦，唠唠叨叨。

律师解答法律询问，一般要采用口头形式。用口头直接答复来访者，要做到口语表达时有明确的目的，可信的内容，灵活的方法以及简洁通俗的用语。

律师担任法律顾问的业务范围十分广泛，许多业务都涉及到律师口才问题，这就决定了担任法律顾问、处理法律事务中的口才特点：说实话，讲真情，讲原则，有分寸，讲效率，贵简明，善机变，巧应付。

律师调解时的口语表达同样要符合严词对抗、均衡简洁的要求，做到面面俱到，紧扣议题，用词要准确，鲜明，精练概括，严谨灵活和通俗易懂。

参与谈判是律师为当事人提供法律服务的重要方式。我国法律顾问的实

实践表明，需律师参与的谈判，名目繁多，内容庞杂。律师谈判是一个复杂的艺术结构体。有的表现为合作，有的表现为对抗，有时紧逼，有时让步，有时说服对方，有时拒绝对方等，变幻莫测，但是谈判仍然是有严词对抗和均衡简洁的规律和特点的，具体体现在它的目的性、原则性、对抗性和用词的灵活性、简洁性。对于不同的对手，一个好律师应当有不同严词对抗方式和均衡简洁的用词技巧：

聪明的对手，思路敏捷，机灵颖悟，与他们谈判时要发挥律师的能言善辩的才能。

迟钝的对手，理解力与反应都较差，律师在论证中要对所涉及的问题进行详尽的陈述和辩解。

知识高深的对手，对知识性谈判抱有极大的兴趣，不屑听肤浅、通俗的话，律师应充分显示自己的博学多才，多作抽象推理，致力于各种问题之间的内在联系。

文化低浅的对手，听不懂高深的理论，应多举明显事例。

而对擅长说辩的人，须注意他们习惯，可转换论题，律师应更加牢固掌握辩论中心议题。

有地位的人，对政治风云的变幻，往往会有一种难以自制的敏感，与他们谈判，必须注意权势的分析和影响。

与军人谈判不要忘记他们最讨厌吞吞吐吐、优柔寡断，最好让他们感觉到律师说话的果断、干脆。

刚愎自用的对手，不宜循循善诱时，应严词利语，激动其情感。

脾气急躁的对手，讨厌喋喋不休的长篇说理，用语须简洁明快。

思想顽固的对手，对他硬攻，易造成僵局，形成顶牛之势，应看准其最感兴趣之点，进行转化。

总之，掌握了上述口语表达技巧，做到了表达时的严词对抗，用语时的均衡简洁，就能很好地开展自己的工作。

第三节 锁链证据，环环相扣

一、锁链证据的魅力和威力

在刑事案件中，律师为了证实被告人犯意产生的被动性，有这样一段回答：

问：你与第一被告谁先提出去偷盆景？

答：第一被告。问：当时你怎么说？

答：我说我不喜欢盆景，不干。

问：你怎么又同意去干了？

答：他说可以卖好价钱，由他卖了后，两人平分。

问：第一被告原来是干什么的？

答：他干过买卖花木的个体户，知道行情。

短短的几句问答，一环扣一环，环环套紧，符合逻辑，给人们造成一个思维定势，即被告人的犯意是在他人引诱下产生的，主观恶性较轻一些。

香港电视连续剧《流氓大亨》中，有一段精彩的法庭辩论。食品公司经理之养子钟伟舜，贪图富贵，竟用小车撞死亲生父亲，然后到电影院看电影，散场时故意调戏妇女，与人大打出手，被警察拘留。钟伟舜企图制造假象，以便证实生父被杀时他不在现场，钟伟舜终被指控传至法庭，主控律师利用锁链证据，步步为营，环环相扣，巧妙地将钟伟舜引入早已设计好的圈套里，逼其回答自相矛盾，让他在答话中将自己暴露得淋漓尽致。

问：请问，你能不能再一次肯定，你当晚确实是9时20分入电影院看电影？

答：我记的十分清楚，我肯定是在9时20分入场的。

问：好。我再问你，你入场的时候电影开映了没有？

答：我觉得……好像开始了一阵。

问：这就怪了。我到该电影院调查过，该电影院一向习惯9时25分开映，你9时20分入场，为什么电影已经开始放映了呢？

答：这……或许我看错表，当时可能是9时25分。

问：好，就算你当时看错了表，你是9时25分入场的，据我调查所知，该电影习惯在正片放映之前先放三分钟广告片，两分钟预告片，那么请问，当晚电影院放了哪些广告片？

答：对不起，我对广告片没兴趣。

问：难道你对自己赞美食品公司的广告都没兴趣吧？

答：（迟疑了一会）哦，我记起来了，是放了赞美食品公司的广告，总之关于我公司的广告太多了，我一时记不清楚是不是那晚放的了。

问：那又错了。我去该电影院调查过，该电影院素来与赞美食品公司没有任何联系，素来未放映过有关赞美食品公司的广告，而当晚也不例外。我再问你，当晚放映了哪些预告片？

答：我不记得了。

问：你对广告没有兴趣，难道对预告片也没兴趣？

在这段富有戏剧性的对白中，律师利用一系列的调查过的事实材料，充分发挥环环相扣、诱问否定的口才技巧，让法官和听众看出破绽，从而为下一步论证钟伟舜很可能先杀父，再入电影院打下坚实的基础。

由此可以看出，环环相扣的锁链证据在律师口才表达时的无穷魅力和威力。

二、锁链证据，合法权益的保护伞

所谓证据就是证明案件真实情况的一切事实，它是正确认定案例事实的客观依据，是揭露当事人捏造事实，强词夺理，促其如实陈述的有力工具，同时也是当事人论证自己的观点和要求的有力论据。律师调查收集证据要客观全面，既要收集有利的证据，也要涉猎不利的证据，以便做到心中有数，破敌有术。收集证据不仅有客观真实的质的方面的要求，还要求有足够量的证据，力争每一与诉争目标有关的事实和情节都要有相应证据加以证明和确认，收集的证据要有相关性，要形成完善的证据锁链。有了充足的证据，还应掌握正确巧妙地运用证据的口辩技巧，这就是环环相扣的要求。每一诉争活动都是一个有机的相互联系的过程，其过程中的每一个因素，每一个环节都有其内在的本质的联系。作为证明其因素和环节的证据之间也有着客观的联系。因此律师在辩争时一定要深入详尽地把握住证据间这种内在的联系。并因势利导，为己所用，为辩所用。做到言之有理，顺理成章，杜绝证据证明时的断层和空白现象。由于辩争事实之间，各种证据之间的联系是客观的，并不以律师的主观意愿而波动，所以，在唇枪舌剑的针锋相对中，律师应力图再现这种客观的联系，使之昭然若揭，为法官和当事人所认知，并利用环环相扣、步步为营的辩争方法，使诉争目标倾向于自己的辩论要求，从而得出料想的辩争结果。

下面这个案例是我国首例“安乐死”杀人案，辩护律师利用证据锁链，环环相扣地作了不属于犯罪行为的无罪辩护。

死者夏素文，女，1984年患有肝硬化腹水症。1986年6月，死者之子王明成将其母送入市医院，医生蒲连升和院长作出无法医治的诊断。经王明成要求，蒲为病人办理出院手续，并开“复方冬眠灵100mg肌注”并注明“家属要求安乐死”。注射时，护士蔡某故意将1/4的药液排在地上，后又经王明成要求，蒲同意并让护士赵某又注射一针100mg，夏素文于第二日凌晨死亡。检察机关以被告人蒲连升、王明成犯有故意杀人罪起诉至法院。

辩论律师针对指控内容，辩称如下：

1：死者的主要死亡是肝脏疾病（有法医鉴定书为证）；

2：针对起诉书认定：“冬眠灵加深了患者的昏迷程度，促进了患者的死亡。”律师作了如下辩护：夏的死因，完全由于疾病本身即肝硬化晚期，肝细胞高度衰竭，最后并发肝病所致。

其死与冬眠灵之间无必然因果联系，（紧扣其死因），被告供述及大量证人证言，均已证明夏素文死亡不可避免。

死者两次接受药物总量不超过正常剂量（有药典规定为证）。

两次注射间隔14小时。药物的最强作用时间已过。

患者体温升高，与冬眠灵的药理作用难以吻合，可见夏之死并非由此引起。

该案律师以夏之死因为轴心，利用证据锁链，相互印证，环环相扣，从而雄辩地证明夏某之死非被告人行为所致，成功地进行了无罪辩护。

离休干部郝正清1986去世后，身后留有5000元存折和衣物等遗产，她

有四女一子，郝正情在患病期间先后立有三份不同形式、不同内容的遗嘱。在分割遗产时，子女各有不同要求，为此引起诉讼，上海市第四律师事务所徐煜律师受当事人委托作了代理发言。

首先指出案件的主要问题在于三份遗嘱的效力问题并叙明有关法律规定的。

第一份遗嘱形式合法，内容有效，在当时具有法律效力。

第二份遗嘱是由郝正清之弟所写，形式和内容均有违法之处，客观上不会产生任何法律效力。

第三份遗嘱是被继承人和原告（次女）对话形式的录音遗嘱，据法律规定，此份亦无效。

综合以上三份遗嘱，应按法定继承析出遗产。

按继承法规定“立有数份遗嘱，内容相抵触的以最后的遗嘱为准”上海市高级人民法院又具体规定：“数份内容相抵触的遗嘱，其中无公证遗嘱，最后所立遗嘱不符合法定形式条件的，应按法定继承处理；最后非真实意思表示的，则应以相近的前一份确是被继承人真实意志表示的合法遗嘱为准。”从本案看，三份遗嘱内容相抵触的，故应按法定继承处理。

本案被继承人有三份遗嘱，事实清楚，而有关继承法的规定和司法解释又较多，要逐一认定三份遗嘱均无效，难度较大。该案律师紧紧抓住遗嘱问题上的各种法规，从形式、内容，以及相互冲突的规范适用上，环环相扣，说理透彻，论证严密，一气呵成，水到渠成。由此可见，律师的辩说词除了有较深的法学理论功底之外，适用法律时，论证贴切有力，恰到好处，也是一个重要方法。

1981年6月3日晚，公交公司71路汽车售票员胡某负责后门售票。该车停靠成都北路车站时，胡某伸头向窗外探视，未见站台上有人候车，她让车上仅有的一位乘客从后门下车后，习惯性地带动了中门的铃阀，随即关闭中后门，并打铃示意开车，就在车辆起步的一瞬间，见有人在中门外扒车欲上，即伸手打急铃示意司机停止起步，这时听到车下有人呼叫出事了，才知车外有人轧伤，黄浦区检察院以重大责任事故案，对胡某提起公诉，郑传奇律师调查事实后，依法进行了有力的辩护，最后法庭采纳了郑律师的意见宣告胡某无罪。

1. 经查实，车站上无人候车是事实，有驾驶员、前门售票员和后门下车的乘客及车站附近居民张某作证。由此证明，被告当时的操作并无违章。

2. 死者右脚被中门夹住之说不能成立。依据：客车厂提供：该车前、后、中门均系四页折叠，启闭时由两边同时向中间挺闭的汽闭式泵式车门，不能作单面运动。如脚被夹住，必在两侧同时形成挤压伤痕，可是死者只是单面有伤，明显不是被车门夹住所致。经辩护人会同有关单位对原车原人在原地作了反复勘察实验证明：死者如被夹住不可能只有右脚单面有几处伤痕。

3. 所谓“胡犹豫不决，不采取紧急措施”的指控不符合实际情况。据当时的现场勘验结果，车从起步到刹停只运行6.45米，至少需时5—6秒。而胡某是后座售票员，对起步的车辆无直接制动权，在这5—6秒钟内，其指挥车辆行动，必须有下列过程：

情况反映到大脑，大脑指挥行动，伸手打铃通知前座。

前座接到紧急讯号，马上打铃或口头告诉司机急刹车。

司机闻警立即制动，才能将已起动的车辆刹住（其中还有惯性的因素存在）。

此过程所用的时间不能再少于5—6秒，因此胡某没有“犹豫不决”的时间存在。故指控“不采取紧急措施”是没有根据的。

本案对车辆在5—6秒钟内从起步到刹车，及被告在这5—6秒钟以内从反映到动作作了详尽而又科学的阐述。该辩护词极其敏锐的从5—6秒钟着手，环环相扣，层层剖析，把当事人是否构成重大责任事故这个要害问题，表述得简洁明白，扣人心弦，令人心服口服。

第四节 穿透力 感染力 表现力

一、三力齐发，攻无不克

有人说：语言既可以把活人打入坟墓，也可以把死人从坟墓里召唤出来；它可以把白说成黑，也可以把黑说成白。

俗话说的好：话有三说，巧说为妙；巧言一席，强似雄兵百万。

在中外古今历史上，流传着许多能言善辩者运用三寸不烂之舌退却千军万马、扶危济国，安邦定国的故事。春秋战国时的名士烛之武，说退百万雄兵。南阳卧龙诸葛先生，凭一张利嘴，舌战江东群儒，说服刘孙联合，赤壁一炬，覆没曹军 80 万，奠定三分天下的局面。

律师名辩繁若星辰，不胜枚举，惊世之言，久传不衰。古希腊智者派讼师普罗棕哥拉斯与其学生欧提勒士的半费之讼；费城律师汉密尔顿的新闻自由之辩；齐卿晏子关于盗犯的两淮橘枳之辩；博易、雷满的《苏报》民主革命之辩；林肯律师的上弦月之辩；中国春秋刑名学家邓析的两可之辩，均为诉讼言辩的传世名篇。

任何雄辩善言的口才都具有犀利的穿透力，强烈的感染力，浑厚的表现力，这也是能仁贤辩者们借以展现自己，并受到人们的爱慕和传颂，留下千古美谈的玄机所在。

有一天，一位老态龙钟的妇人来找林肯，哭诉自己被欺侮的事。这位妇人是美国独立战争时一位烈士的遗孀，每日仅靠抚恤金维持风烛残年。前不久，出纳员竟要她交付一笔手续费才准领钱，而这笔手续费等于抚恤金的近一半，这分明是勒索。素有修养的林肯听后怒不可遏。他安慰老妇人，答应帮她打这个没有凭据的官司。因为那个狡猾的出纳员是口头进行勒索的。法庭宣布开庭，在原告申诉之后，被告果然矢口否认。因无证据，形势对老妇人不利，这时林肯站起来，首先以真挚的感情述说独立战争前美国人民所受的深重苦难，述说爱国志士如何揭竿而起，怎样忍饥挨饿挣扎于冰天雪地，流尽最后一滴血。讲到这里，突然间他的情绪激动起来，言词有如夹枪带剑，锋芒直指那个企图勒索烈士遗孀的出纳员。他说：现在事实已成陈迹。1776 年的英雄，早已长眠地下，可是他们那老而可怜的遗族，还在我们面前，要求代她申诉。不屑说，这位老妇人从前也是位美丽的少女，曾经有过幸福而愉快的家庭生活，不过她已牺牲了一切，变得贫穷无依，不得不享受着革命先烈争取来的自由的我们请求援助和保护，请问，我们能熟视无睹吗？”

发言至此嘎然而止，听众的心早被感动：有的捶胸顿足，扑过去要撕扯被告；有的眼圈泛红，为老妇人流下同情之泪；还有当场解囊相助。在听众的一致要求下，法庭通过了保护烈孀不受勒索的判决。

林肯正是抓住了老妇是先烈遗孀这一事物的关键，用富有感染力的语言，尽情渲染了人们对遗孀的同情心理，取得了辩论的成功。

律师论辩要穿透现象的迷惑，抓住事物的本质，常言道，打蛇打七寸就是这个道理。论辩是以真理的名义进行面对面的决斗，时而唇枪舌剑，时而刀光剑影，时而炮火连天，不论其论辩方法如何，或针锋相对，正面迎击，或迂回绕，旁敲侧击；或以退为进，暗渡陈仓或釜底抽薪，穷追不舍；或诱敌深入，瓮中捉鳖等，论辩双方欲置对方穷途末路而后快，都是气势咄咄逼人，乌云压城城欲摧，极富感染力和表现力，只有这样才能兵马所至，无

坚不克。

因此，律师在选词用语时，应讲究语势的连贯和动人的力量，选用的词语要褒贬色彩鲜明，较多地运用语气词表示各种复杂的感情，比较注意口语修辞，经常运用排比、对偶、反问、设问等句式增强语势，来表示肯定、否定、说服、证明、反驳等意思，有时还应选用一些呼语、应答语，加强对话之间的衔接，有利于渲染口才气氛。

古希腊著名的《帕拉梅德斯辩护词》就有一段极富感染力和表现力的提问：

帕拉梅德斯被奥德赛诬陷犯有卖国反叛罪。在法庭上，帕拉梅德斯利用其敏锐的洞察力抓住对方的弱点和漏洞，运用了铿锵有力的联珠式的提问：

请你说说，如果没有勾结串通，这件事又怎样发生的？如果外邦人没有派人到我这里来，而我又没有派人到他那里去，这件事是用什么串通的？如果没有串通，……用什么方式联系呢？谁跟谁联系？希腊人与外邦人？互相怎样听和说？是一对人单独谈吗？

在李谷一与韦唯在南阳的名誉侵权一案中，原告李谷一代理人巩沙律师在其代理词最后部分关于韦唯证言的效力做了极富感染力的发言：

“通过上面几起争议事实的简单对比，可以看出，韦唯以自身一证对证人多证，从法律上应该认定哪个事实呢？我想，自然不能认定韦唯这个既是消息源，又与报道有直接利害关系的所谓“经历之证”为事实吧！……尤其本案发生的事实都是两年前的事，在证人证言里挑出点毛病是很正常的，所以，证人证言大体一致，能够互相印证，应该说可以作为认定事实的根据。民事案件的责任，一般情况下，一方能够百分之百的有理吗？一方能够百分之百的无理吗？比如证人韦唯的证言，给法院出的证与昨天当庭作证前后时间不过一个月零几天，但却几处有出入，这种证言不稳定的情况下，用她的语言时难道不需要多加分析吗？”

巩沙律师的发言，富有逻辑，观点鲜明，语言通俗易懂，颇有激情，加之律师抑扬顿挫的口才表达技巧，很能赢得旁听者的同情、理解和支持，也能易被法庭所采纳。

二、聚理成势，以势慑人

穿透力讲的是掌握事物的理和本质；感染力、表现力是讲的事物的势和外表现。律师在口语表述时要做到聚理成势，以理服人，以势慑人。理为内核，势为表象，只有这样才能做到情真意切，慷慨激昂，言之有物，情文并茂，论辩起来一气呵成，犹如飞流直下的瀑布，具有一泻千里的气势，字字如钟，叩击人们的心弦。鉴于上述，律师辩论必须注意语气的节奏和论辩的语调，做到有感而发，发而有序，序而动人。高亢型节奏给人一种威武雄壮的感觉，声音偏高，起伏较大，语气昂扬，语势多上行。低沉型节奏使人得到的印象是低缓沉闷，声音偏低，语流偏慢，语气压抑，语势多下行。凝重型听来一字千钧，句句着力，深意省人，蕴藉尽出。声音适中，语流适当，既不高亢，也不露低沉，重点词语清晰沉稳，次要词语不滑不促。轻快型听来语不费力，而多扬少抑。紧张型往往显示迫切、紧急的心情。声音不一定很高，但语流轻快，句中不延长停顿。舒缓型是一种稳重、舒展的表达方式，声音不高也不低，语流从容，既不急促，也不大起大伏。不论是事实申辩，

案情探讨，驳斥谬论，还是日常对话、鼓动宣传、叙述事实等，律师对上述语言节奏用起来应互相区别，不可混淆，但又相互渗透，有主有辅，适当把握，才能显示出技巧的感染力和表现力。

姜某是一个颇具影响的杀人犯，她的辩护律师在法庭上有一段感染力很强的陈述：“审判长、公诉人，现在站在法庭的被告，是故意杀人犯姜某。而过去，她和死者是知青和农民的关系，是被侮辱者与侮辱者的关系，是被损害者与损害者的关系……然而法律是无情的，鉴于姜某有被侮辱的起因和自首的情节，提请合议庭在量刑时予以考虑。”律师的发言体现了同情和痛惜之情，扣人心弦，声声入情，句句在理，使在场的人为之感动，并切实达到了减刑的辩护目的。

1983年8月，巴拿巴海洋霸王航海公司所属“贝尔”轮在罗马尼亚康斯坦萨港向原告前联邦德国格布·舍马克尔合伙有限公司订购了一批食品和机械备料。货发后，原告多次发出索款通知，海洋霸王航海公司均置之不理，反而在1983年12月通过香港中间商将“贝尔”轮出售给被告上海市对外贸易总公司。而后者得到“贝尔”轮后，便立即将船拆解。这样，当原告通过前联邦

德国律师协会转而委托上海第三律师事务所代理起诉此案时，贝尔轮实际已不存在了。原告代理人和被告人之间，对本案中谁是债务承担者问题，海事留置权及其时间效力问题和承债船已被拆除，是否还存在优先债权等问题分歧很大。

王中一律师接受委托，向上海市中级人民法院提出诉讼，并在代理词中广征博引，或开门见山一语中的，或诱使对方自我否定；或多方诱导，理中说理；或无情揭露，淋漓尽致；或欲抑先扬，欲扬先抑，比较对比；或层层深入，反复论证；或设喻，或类比；或反证；或归谬，表现口才的气吞山河的威势和感染力。最后本案以法院调解协商结案。原告前联邦德国格布·舍马克尔合伙有限公司如数追回欠款。对此，前西德、美国和香港等地司法界反响强烈，它表明，在对外开放形势下，中国法律界是真正尊重国际法惯例的，真正保护外资外商的合法权益的。此案例曾得到司法部长肖扬的表扬，一些高等学校的法律专业还将它援引作教例。

卡耐基说过：动之以感情较诸发之以思想，成果更大。

热情会将一切相反的意念燃烧殆尽。

律师要用真诚的感情，去感染听众，用充满激情的语言，打动听众，做到动之以情，晓之以理，最忌讳的莫过于语调平淡，照本宣科，一无感情，二无深意，用冷冰冰的话语如和尚念经似地读稿子。朱光潜曾批评之：装着对自己所说的话毫无情感，把自己隐藏在幕后，也不理睬听众，不偏不倚，不痛不痒地背诵一些冷冰冰的条条儿，玩弄一些抽象概念，或者罗列一些干巴巴的事实，没有一丝丝的人情味，这只能是掠过空中一种不明来历的声响，所谓“耳边风”，怎样叫人发生兴趣，感动人，说服人呢？

所以，称职的律师不管讲什么内容，都必须充满激情，做到以情动人，以情感人，以理服人，这样才能获取较好的效果。

第三章 律师会见与口才

第一节 打开当事人话匣子

一、为何要打开当事人话匣子

律师会见当事人是解决当事人所面临的纠纷的最初阶段，律师会见当事人的工作是一种基础性工作。因为这一点，所以这一工作对日后纠纷解决的进程和结果无疑会起到决定性影响。如果一个人走路的方向错了，很难想象他能及时准确地到达目的地。律师会见当事人就是为了理解其当事人及其所带来的困难和问题，并在此基础上确认帮助当事人解决纠纷的正确思路和途径，故而它的重要性不言而喻，一目了然。

律师会见当事人除了是理解当事人及其所带来的困难和问题的主要手段外，它也是解决纠纷的程序。例如经过一次会见，许多当事人就会“放弃”其请求或者不再耿耿于怀，或者决定求助于别的部门，或者延缓了其行动。同时，在经过律师对当事人的会见后，许多纠纷得到“变革”或者被赋予新的解释。有时，一个被错误地解释的人际问题会变革为一个法律纠纷。而在别的时候，则会出现相反的结果：当事人开始希望起诉，而后来认识到别的途径也许会更加恰当适宜。

会见当事人也是其他的诸如调解和实地调查这些纠纷解决程序或者准备程序的重要组成部分，也是诸如谈判之类的程序的重要附属程序。

正因为律师会见当事人是他借以理解当事人及其所带来的困难和问题的主要手段，因此，律师在会见当事人时最重要的是打开当事人的话匣子，也就是说，应该使当事人解放自己，这就意味着毫不隐讳地、真诚他说出自己所想的和所感受到的，即敢于正视自己。律师需要小心地查明当事人的真正意图，需要提供最充分的合理机会使当事人的利益得以发掘，以及需要使当事人消除为了单纯的省钱的目的而知而不言，或言犹未尽。

当一个专职人员——不管是律师、顾问还是调解人员在会见一个当事人时，他一般有两个目的：了解尽可能多的信息以进一步理解问题，以及建立一种包含信任的融洽关系。作为一名律师到底想要什么样的情报呢？实际上，律师想要所有的用来帮助当事人处理问题的情报。而真正的困难就在于决定什么是当事人真正的问题，举一例子：你的一个当事人告诉你，他看到他的一位邻居开车撞在他停在自己房子前面的新汽车上，他找他的邻居说理，而他的邻居却叫他不要胡搅蛮缠。你的当事人得花估计上千元来修理其车头挡板的损坏部分。他想要起诉。你快速作出决定，认为可以确定案情的构成因素具有过失的性质。然而，为了解决当事人的纠纷，你充分了解了问题吗？你是准备好作出决定，认为你的当事人应该主张其法律权利还是你首先需要更多的情报呢？

律师在打开当事人的话匣子后才知道这一情况涉及的问题很多：

律师：您跟那位邻居是什么关系？

当事人：我们隔壁而住。

律师：你们过去有何种交往？

当事人：我们相处得不好。他养些狗，关在后院里，整夜整夜地吠叫。有时我朝它们扔罐头盒，这会使得它们安静一会儿。一天晚上，在我朝他的院

子里扔了一些罐头盒以后，他用猎枪朝我居住的房屋射击。

律师：你的邻居朝你的房屋开了一枪以阻止你向他的狗扔罐头盒。那一定令人非常不快。

当事人：岂止是令人不快，我为我的孩子担惊受怕，他们喜欢在后院里玩。记住，我把他们关在房子里，事实上是关在房子的另一边，以避免我的邻居。

现在，问题看起来更复杂了。你还会知道更多的情况：

律师：你说你要起诉你的邻居，通过起诉，你想达到什么目的呢？

当事人：他的狗使我夜不能寐，他欠我的钱，他威胁我的家眷，我要这一切结束！

律师：听起来你想要他赔偿你的汽车损失，让他的狗安静以及停止向你的房屋打枪。

当事人：是的。

律师：我猜总的来说，你也想处理好你和你邻居关系上的困难和危险，是这样吗？

当事人：是的。

律师：很好，让我们探讨一下我们可以设法达到您的目标的各种各样的方法。

有关案件的事实，你知道得越多，你就会有更多的机会来帮助你当事人开辟解决他的问题的适当途径。对一名想尽力帮助其当事人的律师来说，“感觉就是事实”。在会见中，感觉跟诸如损害的程度之类的客观事实起到同等重要的作用。在以上例子中，律师能够在对那位邻居起诉的过程中超越当事人的地位并知悉了一个潜在的额外利益——为当事人的孩子把后院变得安全起来。不理解这一利益，律师不可能帮助当事人获取其真正需要的东西。

二、不同会见阶段的口才要求

毫无疑问，有几条途径通往确定当事人的问题和法律地位这一任务。我们将论述的是我们发现有用的一条概括性途径。根据这一途径，确定当事人的问题和法律地位的会见程序被分为三个阶段：（1）问题的初步确认；（2）按年月顺序进行概要回顾；（3）理论启用与核实。

（1）问题的初步确认阶段的口才要求——提问

在这个阶段，律师叫当事人对至少以下问题进行一个概述：导致这一问题的潜在交易；当事人希望得到的补偿。在这一阶段中，律师鼓励当事人以任何看起来轻松自如的方法来描述以往的情况。律师克制自己，不给当事人的陈述下达任何特殊命令，并允许当事人以放任自流的叙述方式进行陈述。律师只要求一个概述并克制住不问任何细节。

（2）按年月顺序进行概要回顾阶段的口才要求——鼓励陈述

在这个阶段，当事人被鼓励对隐藏在问题背后的过去交易按年月顺序进行一步一步的叙述。当事人被要求从他认为是问题的开端那一点开始叙述，然后一步步地前移，一直叙述到现在。在概要回顾中，律师并不试图对当事人在按年代顺序进行的叙述中所提到的各点进行仔细的斟酌。

（3）理论启用与核实阶段的口才要求——询问核实及告知初步意见

在概要回顾阶段的尾声，律师对整个事情的经过在头脑中回顾一遍，以

决定有哪些潜在的案由和潜在的辩护行为可能用得上。运用他的实体法知识有意识地问自己：“鉴于这种情况，所有的具有潜在运用价值的可行性法律程序及理论有哪些？”

律师完成了试探性判断后就开始了理论启用与核实阶段。在此阶段，律师进行仔细的审查以决定在具有潜在运用价值的案由和辩护行为中，有多少是可行的。这一审查，因其关系到任何一个特定的理论，意在找出是否有确定某些实体要件的存在的事实，这些实体要件是提起被律师看作是具有潜在运用价值的案由与辩护行为所必须的。所以，如果一个被看作是具有潜在的使用价值的案由是一个违反合同的行为的话，那么律师的调查就应该致力于细致地决定是否可以确定以下事实：协议的达成；原告的履约行为；被告的违约行为；损失。

理论启用与核实阶段是律师用系统的方法，有意识的探索所提示的特定的法律理论是否真正可行的阶段。在这个阶段中，核实、提炼以及对这些判断进行排队和替代贯穿这个阶段的始终。

三阶段会见的目的：防止过早判断。这种划分的目的在于增加善于鼓励人的律师分析案件的透彻性，以防过早地决定什么是当事人的问题和该做些什么以解决当事人的问题。

在法律会见中，律师在不充分的情报的基础上进行案件分析是司空见惯的事。换句话说，律师并没有完全充分地打开当事人的话匣子，使之知无不言，言无不尽。一个普遍的策略就是对于当事人希望得到的补偿没有进行初步的调查，听完当事人对问题的初步陈述后，律师没有询问当事人要求办的事情，而律师自认为当事人希望得到什么样的补偿。这种主观看法的影响下，律师开始询问可能为取得自认为是当事人希望得到的结果所必须的情报。但是这种询问在很大程度上被经常证明是浪费时间，因为所获取的情况跟当事人实际希望得到的补偿没有什么关系。

以下的例子很能说明问题。当当事人开始谈论别人借他的到期该还的钱时，律师自认为当事人所希望的是提起诉讼追还欠款。之后，律师的询问旨在证实当事人为可行的追还欠款的案由。但是当事人的兴趣在于弄清什么样的担保协议将是可取的，因为当事人所希望的是在保证能得到偿还的前提下延长贷款。因此，律师有关原协议的达成以及借方违约的性质的提问，在很大程度上与当事人的愿望是风马牛不相及的。这些提问也许还会使当事人灰心丧气与恼怒。当事人想要谈论的是达成新的协议这一问题。

在获取当事人对其问题的初步描述的过程中，律师没有意识到当事人的描述可能是不完全的或者是不确切的，这种情况是很普遍的。这种没有完全打开当事人的话匣子的结果，是律师经常着手提许多有关这一错误问题的问题，而且有时还着手设法解决这一错误问题的办法。

在会见开始时，许多当事人不愿意把自己的心事全盘托出。下面有这样一个例子：当事人失业了，这样就出现了这一工作合同的终止是否合法这一不折不扣的问题。由于失去了工作，当事人无法按期交付房租。她现在收到通知说她被指控实施了非法占有。当被告在描述其问题时，当事人只字不提其失业之事。这一事件似乎与她目前的问题没有关系。此外，当事人不愿讨论这一情况，因为这会牵扯到有关她和其前顾主的关系的个人问题。

另外，许多当事人很少弄懂他们的问题真正实际涉及到了什么。当被要求对其情况作出初步描述时，他们经常不知不觉地忘记提起构成真正的问题

的事实。例如，一个正在倍受工伤之苦的人也许弄不明白其痛苦的真正根源是“医疗失误”的结果，当被要求陈述其问题时，当事人把其描述大致局限于以下范围之内：“我是因工受伤的；我已经三个月不上班了；我似乎不见任何好转；我没法工作，所以公司已经停止为我支付医疗费。”

简而言之，律师经常忘了想一想，当事人在会见初始所描述的仅是冰山之尖峰，甚至也许是看错了的冰山。

而且，律师经常未能够启用相关的法律理论。听了几个事实以后，律师不仅快速决定案件的属性，而且正快速决定什么样的法律理论将被用来解决此问题。以后，律师就着手了解与这个理论有关的事实，但从未费心了解可能会使人联想到运用更深的法学理论的情报。这种情况类似于医生只听病人陈述几种症状后就作出一个一锤定音的诊断，然后再进行其余的检查，好像这个诊断是唯一需要调查研究的。这样的医生，跟律师一样，从不给病人说出其知道的所有情况的机会，因为医生过早地决定了问题之所在。

三、如何巧妙打开当事人话匣子

下面我们谈谈律师会见当事人的策略与技巧，换句话说，即是如何充分地打开当事人的话匣子。律师会见当事人并打开其话匣子的方法包括两个方面：倾听和询问。

首先谈一下如何倾听才能打开当事人的话匣子。当事人完全有理由不愿意或者无法提供所需的情报。他也许相信这些情报会威胁他的自尊，对案件本方不利，与他人对他的期望相矛盾或者透露这些情报是不合时宜或不礼貌的。此外，透露一创伤性事件，会使陈述者的不愉快死而复生。当事人也许认为这些情报与案件无关。例如，一个当事人正接受会见，这一会见与她的离婚有关。她需要他人的重视，她需要自尊，她甚至需要经济保障。然而她会觉得她的这些需要与其离婚问题无关。陈述者也许更需要讨论别的事。最后，当事人也许会心理紧张或者害羞或者记忆不清。

人们总结了律师会见当事人时的几个通过口才建立相互间信任的技巧。这些技巧帮助当事人克服阻碍其提供所需情报的勉强与无能心态。然而最重要的是在理解中注入感情。其基本含义是会见者应该：“用恰当的语言表示律师正认真倾听；用恰当的语言表示律师已经理解；当时不作评判。”注入感情的理解是宝贵的，因为它有利于形成一种友善关系并使叙述者受到感化从而不中断倾诉。此外，它还会影响已被透露的情报。听者的非评判性理解表示得越多，诉说者披露更大范围的有关自己的情况的机会也就越多。注入感情的理解也有利于在律师和当事人之间建立一种充满人情味的关系，这种关系本身也许提供了一种衡量满意的尺度。

“积极倾听”是表达注入感情的非评判性理解和获取情报的一种特殊有效的方法。在积极倾听中，会见者对其认为与陈述相联系的内容与感情加以重新表述。这儿有一个例子：

当事人：星期一、星期二和星期三，我都给张医生挂了电话。我要问他我怎么那么疼痛，当电话终于接通时，他说我的行为就跟一个孩子似的。

律师：当你费了一番波折接通了张医生的电话，并问他你怎么那么疼时，他告诉你他认为你的行为欠妥。我想你觉得难堪。

当事人：难堪？我怒气冲天，暴跳如雷。我直接到你的办公室里来了。这样，律师通过深表理解的语言使双方之间达到了感情上的一致性，因而也就更容易沟通了。

同时，注入感情的言词反应和一般的言词反应大不相同。这儿有这样一个例子：

当事人：当我回到家时，我发现她已经搬走了。她什么都拿走了，家俱全没了。房子空空如也，我开始愤怒了。

律师 1：我理解你的愤怒。

律师 2：我猜过一阵，你就平静下来了。

律师 3：我猜你觉得不该遭此报应。

律师 1 肯定了这种愤怒反应的适当性。律师 2 把这一感情当作没有关联的事来对待并把谈话转到了另一时区。律师 3 扮演了业余心理学家的角色。他试图分析这种反应的原因。对当事人所说的事情没有一个律师采取了简单的镜式反应——“你确实愤怒了。”

积极倾听在诸如谈判和调解之类的程序中，也是很有用处的。在调解中，积极倾听能够产生一种附带好处：它能帮助其他当事人理解说话者的观点和感情。当调解员对与陈述相关联的内容与感情作出反应时，跟原说话人进行陈述时相比，当事人就会有更好的机会来理解这些内容与感情。当当事人的感情处于错综复杂状态时，这尤其如此。

在倾听的过程中，当时不作评判，也就是当当事人在作陈述，正打开他的话匣子时，律师用肯定性言词鼓励其继续陈述是非常管用的。当事人可能会重复自己的话，不要制止他。让他完全倾吐出他欲说的东西。当事人的讲话可能是滔滔不绝的雄辩，也可能是对对方当事人的诽谤或侮辱。有时，当事人说话时，似乎没把律师当作信赖的对象，而把他作为陪审团来说服；但是，你应当听完他的叙述，一定要全部听完他的叙述。因为你不应滤过其中的任何事实，当然从当事人的话中提取事实要通过删去许多无关叙述的过程。与其冒遗漏掉关键性事实的风险，倒不如多听一会儿多余的叙述。当你的当事人向你叙述时，不要打断他，把你的问题保留到他停顿的时候再提。以下这些前人的经验是适用的：注意倾听那些在业务中为我们提供第一手资料的当事人的话，应当在他讲话之前以指导，而不是在他讲的过程中打断他，因为对于当事人来说，这种做法会打乱当事人的叙述次序；而当事人从自己的叙述次序中被拖出来去回答你的问题时，他就不得不停下来回忆，这样反而会把叙述时间拖得比让他按自己的思路讲更长。律师不应满足于只听一遍当事人的叙述，应当要求当事人反复重复同一件事的叙述，这不仅是因为在第一次叙述时会因记忆的缘故而遗漏某些事情（在办案中常会发现，没受过教育的人特别容易出现这种情况），还在于我们能够发现几次叙述是否对得上号。

打开当事人话匣子的另一个重要方面是询问。这里首先谈的是律师在会见当事人时可以询问哪些问题。第一种问题是广义性问题。这种类型的问题涉及面广，足以允许当事人选择论题：

1. 广义的问话：

“你怎么有兴趣拜访律师？”

“今天什么风把你吹来了？”

“关于此事，你能够跟我多说一点吗？”

“你与此公司是何关系？”

一个广义的问题能够使当事人更愿意说话，还能够提高当事人选择确切论题的能力。所以，它有可能促进友善关系并诱导出其他类型的问题无法引出的情报。但在某些情况下，广义性问题可能会导致不自在，或者引出不够确切的情报。当这种情况出现时，律师应该暂时放弃这类问题。

2. 狭义型问题：这类问题专问用于诱导出具体的情报。

“你是在哪里出生的？”

“你的租金是多少？”

在一些情况下，这种类型的问题同样可以提高当事人的自在程度、改善友善关系以及激起口忆。但在另一些情况下，它们可能会堵塞情报流或者使当事人有被打断之感。

3. 启发型问题：这类问题暗示了答案。

“当他拐弯时，他看上去像喝醉了吗？”

“那门是敞开着的，是吗？”

启发型问题（跟只需要作“是”与“不是”的回答的一般疑问句一样）的重大危险在于这类问题可能诱导出不准确的答案。其潜在的优点是当提问者对事实几乎是胸有成竹时，它可以加速情报的收集。

下面我们谈谈提问的方法。

在当事人陈述完毕后，律师可以对有关问题进行提问，其方法较为多样，并有严格的要求。

1. 探测提问。在询问开始时，询问人员可提出一些用于了解当事人心理和态度的提问，要求当事人作简要答复。如“你对案件有什么看法”，“你对对方当事人有什么看法”等。

2. 渐进提问。按照案件发生发展和当事人感知案情在时间上的先后顺序进行提问。在询问具体情节时，可采取由远到近，由大到小地逐步缩小空间范围的方法提问。渐进提问法的优点是便于当事人回忆，但提问的组织一定要严密，不能有遗漏。逻辑推理在组织提问中有重要的意义。

3. 揭露提问。对当事人陈述的前后矛盾，可在进行揭露的同时提问，要求当事人进行解释。这样，可促使当事人进一步回忆，增强陈述的可靠性。

4. 反问提问。借当事人的回答来进行提问，以进一步证实案情，促使当事人的回忆。如当事人陈述看见被告人用石头猛击自己，这时，律师立即反问被告人所用石头是从身上拿出来的是还是随手在地上捡的。

5. 交叉提问。在当事人陈述矛盾太多或当事人故意作虚假陈述时，律师可对需要询问的几个内容交叉地询问，以打乱当事人的虚假陈述计划。同时，使当事人在交叉询问中解释矛盾。

6. 分散注意提问。在当事人作虚假陈述时，可采取其他方法分散当事人的注意，在当事人麻痹大意时突然发问，这时，当事人有可能不假思索地如实回答。

德国学者斯登把提问的方法分为六种，可供参考：

1. 决定问。即带有疑问的发问。律师发出带有疑问的提问，让当事人自由决定回答。如问“当时对方当事人穿的衣服是什么颜色？”“还有哪些人知情？”等。这种提问的好处是可以排除暗示。2. 不完全选言问。要求证人只对提问作“是”或“否”的回答。如提问：“对方当事人当时所穿的衣服是红色的吗？”“某人是否知情？”这种提问还有较强的暗示性。3. 完全选

言问。提问包括几种可能，让当事人自由选择。如“对方当事人当时所穿衣服是红色还是黑色的？”当事人的回答可能是其中之一，也可能都不是，而是另一种颜色。这种发问与前种发问相比，暗示性较小。

4. 期待问。律师对当事人所提出的问题，期望当事人作出肯定或否定的回答。如问“你怎么会认识对方当事人呢？”“被害人不会作反抗吗？”前一提问是期待当事人作否定回答，后一提问是期待当事人作肯定回答。这种提问仍具有暗示性。

5. 前提问。提问是以某种事实的存在或不存在为前提，但如果事实上某种事实与提问正好相反，这种提问就具有欺骗性。因此，这种提问方法不宜采用。

6. 附加问。即对当事人的回答再进一步提问，以求回答完全。如当事人回答与对方当事人相识，律师可进一步提问：“你与他是朋友关系吗？”

第二节 说服证人讲实话

证人是指根据公安机关、人民检察院和人民法院的要求，陈述自己所知道的案件事实情况的人。证人证言就是指证人就其所了解的与案件有关的事实情况，向公安机关、人民检察院和人民法院所作的陈述。证人以了解案件情况为其基本特征，因此，在诉讼中的证人不能随意选择或代替。我国刑事诉讼法规定，凡是知道案件情况的人，都有作证的义务。可是，证人在对待作证义务的态度上，却大相径庭。有的证人拒不作证，有的证人有意作伪证，有的证人隐匿罪证。这些证人都不能给律师、公安、司法机关工作人员提供真实可靠的证言，甚至可能给律师的工作增添困难。因此，律师在会见当事人的时候，如果遇到当事人对作证有消极性反应时，一定要说服证人讲实话，以使自己的办案工作顺利进展。

证人在作证的时候，需要律师说服其讲实话的情形一共有三种，即拒绝作证、伪证和翻证。拒证与伪证均属证人作证时消极心理活动的表现，或者说是证人作证时的两种消极的态度。拒证使询问人员无法获得证人的证言，从而使询问人员，这里主要指的是律师，不能了解到案件中的真实情况，影响对案情的判断；伪证不仅使询问人员不能获得案件的真实信息，而且使律师获得虚假的信息，从而使律师可能对案情作出错误判断，影响到对案件的公正处理。所以，拒证与伪证对诉讼活动具有极大的危害性，更会极大地使律师的工作遭到困难和障碍，如何说服证人说实话是律师遇到的难题之一，必须很好地解决它。翻证则具有两重性。如何说服证人讲实话，以确定真正的证据同前者的意义一样重要。

说服证人讲实话的前提是律师必须了解证人不讲实话的原因何在，只有清晰地了解证人不讲实话的原因，才能有的放矢，有策略地、有针对性地采取措施，来说服证人讲实话。因此，了解证人不讲实话的原因就显得非常必要了。

拒绝作证一般有两种主要的心理活动因素。一是证人本身缺乏正义感、道德感和义务感，缺乏对诉讼活动和惩罚犯罪的关心，从“事不关己，少惹麻烦”的私利出发，而产生拒绝作证的动机；二是证人虽有一定的正义感、道德感和义务感，但因各种因素的作用，抑制了主人道德感、正义感和义务感。

下面我们讨论如何说服证人讲实话的口才技巧。说服证人讲实话的口才技巧主要有五个方面需要做到：

一、心中有数才能言之有理

心理准备是律师进入询问前使自己的心理活动集中于询问活动，并对与询问有关的事项做好充分考虑的心理活动。心理准备是询问证人的基础，在很大程度上直接关系到询问的成功与失败。

心理准备包括熟悉案情、了解证人的心理活动特点和询问前的心理调节。

1. 熟悉案情——确认说服的方向

熟悉案情是心理准备的第一步，它的任务是通过熟悉案情掌握案件的发生发展情况；案情是哪些人知情，知道哪些情况而不知道哪些情况；证人是

怎样感知案件事实的；证人感知案件事实的清晰程度等，从而对需要询问什么和怎样询问作出判断。

如果是重复询问，则要通过熟悉案情来分析证据同证言的矛盾，确定以前没有涉及的询问事项和需要进一步核实的情节；分析证人以前作证的态度和动机；通过研究陈述过程，发现证人陈述时可能出错的因素等。

熟悉案情可以使律师做到在询问前心中有数，便于律师了解证人心理特点和制定询问计划，并在询问中能准确提问和及时发现陈述的矛盾和错误。如果律师对案情不了解，即使证人作伪证，律师也难以发现。所以，熟悉案情还是律师准确揭露证人伪证和发现证人陈述错误的基本前提。在多数情况下，重复询问与律师不熟悉全部案件情况有关。

应该提出，由于犯罪被揭露的程度不同，律师有时不可能熟悉案件的全部情况，甚至所掌握情况的确实性还受到怀疑。这时，律师对案情的熟悉只是局部或不确定的。但熟悉已掌握的全部案件材料仍是必要的。

2. 了解证人的心理——对症下药进行说服

了解证人的心理活动的目的是掌握证人作证的态度和作证动机，以便于采取相应的询问策略和方法，使询问能有的放矢进行。

了解证人的心理活动常常是在观察、了解和调查证人的个性特征，与案件的利害关系以及认识水平等因素的基础上，通过心理分析和逻辑的方法来进行判断和预测的。这种判断和预测是询问策略方法的选择和适用的基本前提之一。

掌握证人心理活动的第一手资料是判断和预测证人心理活动的基础。这些资料包括证人的年龄、性别、文化程度、宗教信仰、民族、社会地位、职业、政治立场、一贯表现、性格、气质、与被害人及其亲友的关系、与被告人及其亲友的关系、与案件的判决处理是否有利害关系、与前次询问中的态度和已作的陈述及陈述能力、已经采用过的询问方法、可能影响证人心理活动的其他客观因素等。在充分占有关于证人心理活动的第一手资料基础上，进行心理分析和判断、预测才是有效的。

对证人的心理分析通常是根据心理现象的普遍规律，通过所掌握的证人心理的第一手资料来推断证人的心理活动，或者运用逻辑学的方法，在对证人心理活动提出假设的基础上，运用第一手资料进行推理、论证，按照推理的规律对各种假设进行推敲、比较，然后选择其中或然性较大的一种或几种作为分析结论。询问的策略方法有时就是建立在或然性较大的假设基础上的。

对证人的心理分析包括现时心理分析和将来心理分析。现时心理分析就是对证人现时心理状态和心理活动的内容、特点作出判断。现时心理分析是制定询问计划的前提；将来心理分析是在现时心理分析的基础上，结合将来采取的询问策略和方法以及可能出现的对证人心理活动产生影响的其他刺激，预测证人心理活动变化发展的方向。这种预测实际上是对什么样的心理活动在什么样的刺激下将会发生什么变化所进行的预测。例如针对具体的证人的心理活动，推测其在询问中的发展变化方向。

对证人的心理分析具体来说是对证人的作证动机、作证态度、对询问策略和方法的适应性、询问前的心理状态等进行的分析。这种分析的理论依据在于任何心理现象都有其连续性和因果性，都要通过一定的行为表现出来。即任何心理现象的产生都是前一心理活动的发展，都是一定事物刺激下的产

物，都要通过一定的言行举止表现出来。

3. 询问前的心理调节——保证说服前的良好状态

在熟悉案件和准确掌握证人心理活动的基础上，询问律师应作好询问前的心理调节。心理调节的内容包括使自己的注意和思维活动集中到询问工作中去，稳定自己的情绪，排除各种无关的干扰，保持充沛的精力和体力，律师同书记员或记录员作好询问前的配合（沟通心理上的联系）等。

二、巧言营造融洽气氛

营造融洽气氛即建立良好心理接触。社会心理学认为，一个人的生活活动是在同其他人的经常交往中进行的，于是就产生了一定的相互关系。相互关系的一个重要内容是心理接触，也就是相互交往、相互影响、相互了解的过程。心理接触的实质是信息交流，心理接触的前提是交往的参加者理解并认识到相互交往或共同活动的必要性。

从询问的角度出发，接触就是“知觉和掌握参加交流者的信息的心理上的适当环境”。有了这样适当的环境，询问人员和证人都才可能正确知觉和掌握对方在交往中发出的信息。所以，心理接触是进行询问的必要条件。

询问人员同证人建立良好的心理接触是指在他们之间建立起一种使双方都能准确地、认真地行使和履行自己的诉讼权利和义务，使双方都能在有利的气氛和条件下实行自己的行为的良好关系。缺乏这种良好的关系，不仅证人的消极心理得不到转变，而且证人的积极心理有时也会向消极方面转化。

心理接触的任务是创造有利于询问和从证人那里获取信息的环境，最终目的是获取证人的真实证言。

同证人建立良好心理接触之所以是必要的，是因为任何情感、信息的交流都需要有良好的环境，都需要有交往双方的互相信息和了解，都需要有交往者具有交流信息的兴趣和愿望，都需要消除交往中的冲突和隔阂。只有在上述条件下，人们才能够和愿意互相传递相关信息。

如何才能巧言地营造融洽气氛呢？下面这些谈话技巧可以利用：

1. 唤起证人对询问活动的关心和兴趣，把他们的思维和注意引导到询问活动中来。2. 消除证人不必要的紧张情绪，使他们平静下来并恢复平常。3. 在证人面前树立公正无私、精明强干、明察秋毫和认真负责的形象，建立询问所需要的威信。4. 使证人感到律师和蔼可亲、通情达理，取得证人的信任和好感。

有人把心理接触的职能分为策略任务，即创造从证人那里获取信息的环境；启发职能，即使证人的思维活动积极起来，以便把它们纳入询问所需要的轨道；检查职能，即把询问中得到的信息同已掌握的信息进行对比；情感性职能，即律师以自己的正义感去正人，以自己的乐观主义去感染他们；伦理道德职能，即善于博得证人的好感，取得他们的信任。

在询问的每一阶段，建立和保持心理接触的口才各有自己的特点。

在询问的开始阶段主要是不拘形式的交谈，目的是核对和了解证人身份，解除证人的紧张情绪，对证人的作证态度、性格、能力等作出初步的判断。通过这种交谈，询问人员（律师）可向证人提出思维的任务，以技巧的提问引起证人对询问的兴趣和关心。如果这一阶段一开始就出现证人同律师有隔阂，则要努力消除这种隔阂。因此，在这一阶段，律师应最大限度地发

挥主动性。

在询问的主要阶段，则是保持和巩固已建立起来的心理接触，使证人的思维始终集中到回忆和陈述上来。为了达到这个目的，律师应在这一阶段最大限度地发挥证人的积极性，使其注意不断积极化。

必须指出，在询问结束时，同证人建立良好心理接触仍然是十分重要的。在询问结束需要证人用书面语言陈述时（许多情况下律师都会提醒证人在事后可用书面文字对作证进行补充或纠正），保持这种心理接触是使证人在书写时仍具有较高积极性的必要条件。在宣读或让证人阅读笔录时，应使证人有较大的兴趣和注意，使他能积极参加讨论，提出自己的修改意见，补充遗漏和遗忘的情节。律师同证人的心理接触并不以询问结束为终结，为了重复询问和为以后的诉讼活动（特别是开庭）而保持这种接触仍然是重要的。不但如此，证人还会把同律师形成的关系的特点传播给其他证人或被害人、被告人等。

能否同证人建立起良好的心理接触，主要取决于律师的交际能力、声望、个人品格和方法。因此，为了在询问中建立和保持良好的心理接触，询问人员必须做到以下一些谈话技巧：

1. 先自我介绍。在开始询问前应首先向证人作自我介绍，出示身份证件，说明自己的职务、职称、姓名，让对方先了解自己。因此，律师不应以势压人，要求对方在不明了自己身份的情况下回答提问。

2. 概述询问内容。询问人员应简单说明询问的目的和要求，或简单介绍案件有关的情况（但切忌谈详情，以免暗示），以引起证人的兴趣和注意。

3. 闲谈以消除紧张。在证人显得过分紧张时，询问人员应以策略而技巧的语言使紧张的气氛得到缓和，减轻证人的压力。如让证人喝口水，作一些闲谈等。

4. 心平气和地谈话。任何时候保持心平气和，对证人不要有任何粗暴、侮辱和轻蔑的表示，对证人的伪证、拒证或者无关紧要的陈述都要有耐心，表现出认真听取。在任何情况下都不应表现出对回答的满足和失望情绪，否则会给证人以某种暗示。

5. 表明自己感兴趣。在询问中努力表现出对证人陈述的高度兴趣，善于倾听证人的陈述，以此促使证人对询问和陈述产生更大的积极性。如果在证人陈述时心不在焉或者表现出某种不耐烦，在证人陈述时同别人说话，出去打电话等，都会影响到证人陈述的积极性。

6. 不过分指责。在证人认识到自己伪证、拒证和误证的错误时，不要过分指责对方，使证人感到律师的豁达。

7. 文明取证。禁止用任何欺骗的方法、粗暴的态度和采取给证人造成肉体痛苦的方法获取证言。不然，会破坏心理接触的建立和保持。

8. 进行必要的解释。律师还不应让证人在传唤时过长时间的等候，在不能按时询问时，应向证人说明情况，取得谅解。

9. 表达善意。在询问结束时，律师应考虑到证人回家的时候是否太晚、交通工具怎样、食宿怎样，以及下次询问的时间安排。如果认为可能不再询问，也应向证人说一些诸如“您走好”之类的话，还应将证人送出大门。这既是社会生活的礼貌要求，也是使证人在以后的重复询问中保持积极性的因素之一。

三、妙语解开心中事

只有巧妙地解除证人心理上的障碍，才能消除证人拒证、伪证等消极现象和对抗心理。

询问的目的在于获取证人的真实证言。证人在对抗心理的支配下，不仅不可能提供真实证言，而且还可能提供虚伪证言。因此，为了完成询问任务，律师应首先转变证人的对抗心理。

转变证人对抗心理的可能性的依据在于：

1. 证人的对抗心理是在一定主客观因素的支配下产生的，律师如果能够改变并消除这些因素，则从根本上消除了证人对抗心理。

2. 人的心理是随着环境的变化而变化的。在询问中，律师不断地采取各种手段以影响证人的心理，对证人心理施以各种刺激。如果这些影响和刺激具有较大的适应性，则证人就能产生律师所希望的心理反应，对抗心理就可能被积极配合询问的心理所代替。

因此，转变证人对抗心理的策略实质上是心理影响的策略，是各种心理影响的措施方法的实际运用。

但是，心理影响的方法只有在证人愿意接受影响的内在条件下才能起作用。在影响前，证人应在心理上和情感上有所准备。有时，会出现相反的情况，即证人出现理智障碍和情感障碍现象，表现为完全不能接受心理影响，证人的心理裂痕尖锐地反作用于律师，对询问完全从相反的角度进行理解。产生这种现象的原因是未建立起良好的心理接触，甚至是由于律师的侮辱、怀疑和非礼表现所引起的（这时，任何逻辑论证都不可能使证人信服），或者是证人有其他严重的精神负担。因此，克服证人的理智和情感障碍，同证人建立良好的心理接触，表现出对证人的信任和关怀是实施心理影响的前提。

采用心理的方法转变证人的对抗心理实质上是律师通过改变和施以各种刺激，用以改变证人的心理状态和心理发展的过程，控制证人的思维活动，改变证人的某些认识和观念，改变证人对待询问的态度，使证人在这个过程中受到教育。心理影响的目的是变消极心理为积极心理。

在询问的过程中，询问人员都要努力并善于发现证人有无对抗心理。因为，证人的对抗心理有时是被证人用十分“巧妙”的方法隐藏下来的。例如：有时，证人的陈述讲得很流利，从形式上给人一种真诚的感觉。但实际上，这种流利的陈述可能是事先背熟的，它和事实有很大出入。有这样的案例：证人讲话停顿时间拉得太长，且不是回忆发生困难，而是证人在思想上对是否如实陈述在进行斗争。还有位证人陈述时偷偷注意律师的表情和反应，这是证人在分析自己的伪证是否被律师所相信。

在发现证人有对抗心理后，律师要仔细分析产生对抗心理的主客观因素。这种分析可按照产生伪证和拒证的分析来进行，但须对各种因素的作用大小作出分析和判断，以便及时地消除产生对抗心理的主要因素。一般来说，在找到证人对抗心理产生的因素后，消除这些因素的方法是不难发现的。例如，有一位会计在炒股中知道经理曾泄漏内幕消息给股民，但因该会计也接受了一些实际利益及回扣，便佯称不知。经律师调查后告知以法律后果，才如实作证，说了实话。但值得提醒的是，在证人拒证时，应认真分析是對抗心理在起作用，还是证人确实不了解真情；在证人作出虚伪陈述时，要分析

是出于故意还是因回忆和陈述不清产生的误证。

四、口头提示帮助回忆和陈述

在证人的回忆和陈述发生困难或有可能出错的时候（事实上，这种情况在每一位证人身上都有不同程度的表现），询问律师应帮助证人回忆已被遗忘的事情，引导其正确陈述。

帮助证人回忆和陈述有时具有较大的危险性。这是因为律师对证人的回忆和陈述的“协助”往往与“暗示”难以区分。对证人回忆和陈述的帮助如果掌握不好，即使造成“暗示”也不自知。如证人在回忆发生困难时，律师的提示可帮助证人进行联想，但也可能使证人受到提示的暗示。所以，在提示证人回忆时，应着重避免在案情的关键事实和情节上给予暗示。

帮助回忆和陈述之所以是必要的，是由记忆的特点所决定的。

在询问中，遗忘是十分自然的现象。所以，律师不必担心证人声明他忘掉了某个情节，而应当警惕证人过分容易地说出一件很久以前发生的事件的详细情节，这可能证明陈述是事前背熟的。

帮助记忆的方法主要有：

1. 创造良好的回忆环境。询问地点的安排要尽可能照顾到证人的回忆，周围要避免过多的干扰。在证人紧张时，应设法减轻证人的心理，缓和其情绪。

2. 表明不强求回忆。在证人回忆发生困难时，律师不应强求证人回忆，而应该让证人松弛一下，谈一些无关的事，或陈述其他记忆清楚的情节，证人可能在以后的陈述中想起先前被遗忘的情节。

3. 在提问上跳跃不应太大。除非证人错误太多，不要过多地插话。应让证人充分地陈述，如无特殊情况，不应干预证人的自由陈述。提问应富于逻辑性，使证人能循序渐进进行陈述。

4. 利用联想唤起证人回忆。

由于记忆的过程是把被认识了的事物的许多单独而互相联系的部分和细节在心里记下来。那么，重新想起这些事物也是以同样的方式进行的，即通过回忆一个部分或细节而联系到另一部分或细节。这种回忆的方法就是联想法。由于证人有时并不能自觉地科学掌握回忆的方法，律师就有必要给予必要的帮助，使其能正确地利用联想来回忆。

帮助证人回忆可利用时间或空间上接近联想，相似联想和相反联想。

为了产生时间联想的作用，可要求证人按事件发生的时间顺序进行陈述，但不是从事件本身谈起，而是从更早一点的时间谈起，一直谈到事件的后果产生为止。某些忘掉了细节在按先后顺序陈述过程中，或者谈到事情的后果时，都可能浮现出来。开始陈述的时间，应提证人记忆比较深刻而又离事件发生最近的时间。

要确定某种情节发生的时间，最好能回忆起该情节的各个细节的发展情况、发展的过程的时间，以及该情节的前后情节发生、发展的时间，然后再将所有的时间段落综合起来，这样就可能使证人回想起各个事件或情节发生和相隔的时间。

相似联想可用于回忆被忘记了姓名、人的相貌特征等，律师可提出与被回忆的事物较为相似的提问，让证人进行回忆。有时，也可以利用相反联想，

如通过与应该想起的客体相反的客体进行回忆。如高和低、大和小、胖和瘦、白和黑等。例如，一证人忘记了一金融诈骗犯的相貌，当律师提到眼睛时，他突然想起该金融诈骗犯眉上面有颗黑痣。

利用联想回忆被忘掉的事物，要尽可能地注意证人的记忆类型。如证人习惯于视觉记忆，那就利用空间联想来帮助回忆。由于证人在询问中难免会产生遗忘而不自知，所以，在询问证人结束时，应告诉他以后还应该仔细回忆，如果发现有忘掉而遗漏的应立即报告。

5. 现场询问。在证人不能准确进行回忆或回忆发生障碍时可将证人带至发案现场或证人感知事件所处地点，让证人在现场进行陈述。证人在现场可能会回忆起遗忘的情节。因为，在这种情况下，证人通过重复知觉，可帮助他们恢复和活跃记忆。

6. 提示有关物证。使用与被遗忘的事实有直接或间接联系的物证。回忆的过程，不仅依赖于思维过程，而且依赖于直接的知觉。证人看到了他在感知案件事实时看见过的物体，就会回忆起与该物体有关的情节，进而回忆起与案件有关的情况来。

7. 向证人提示其他证据。例如向证人介绍他人的证词，被害人的陈述，被告人的供词等。但必须注意：不能向证人介绍某人的一切陈述，而仅仅是其中有助于恢复记忆的某一部分。有时，还可以提示证人以前的陈述，但不应采取暗示的形式，这种提示只有在证人的陈述发生前后矛盾时才能使用。

帮助陈述的方法：

1. 提高证人对陈述事物的理解能力和陈述能力，使证人准确理解律师的发问和自己的陈述。

2. 减轻证人陈述时的心理负担，使其认真思考再作回答，防止急于回答提问而导致的词不达意。

3. 克服证人陈述时的不利心理倾向。证人由于对犯罪的憎恶，可能使陈述带感情色彩而缺乏准确。这时，询问人员（律师）应向证人进行必要的说明，要求其如实提供证言，和怎样才能如实地陈述。

五、评价以确认说服结果

评价是询问律师准确判断证言真伪和确定其证明力，以及反省整个询问活动的特定的心理过程。

评价之所以是必要的，是因为案件事实和证据虽然是客观的，但这种客观性只是借助于正确的思维方法才能反映到律师的头脑中去；是因为证言还存在虚伪的可能性；还因为运用证言来再现犯罪过程仍需要科学的思维方法；评价还是重复询问的必要前提。

询问律师的评价活动可能运用信息论的原理和反省思维的方法来进行。

按信息论的原则，信息在从一个人传递给另一个人的过程中会产生偏误，但并未达到操同一语言的人不能相互了解的程度。信息经过多级传递，它的损耗也随之增加。如证言发生失误，可能是由于证人的错误知觉或感觉器官有毛病；或者不善于表达他知觉到的情况；或是律师对证言的解释不正确。因此，律师应当认识到，证言所反映的情况只能尽可能地接近案件事实，而不可能与案件事实完全一致。

反省是个体回想自己的思想和行为，检讨其中的错误的心理过程。反省

是一种确认正确的思维方法。

询问律师运用反省思维的目的，是使自己在回忆整个询问活动的过程中，肯定询问中正确的一面和真实证言，检查工作的失误，发现证言可能出错的地方，并借以发现纠正错误的方法。

第三节 与同行平等对话

律师与同行之间的平等对话对律师业务活动的作用是不可轻视的，这是律师与同行之间建立平等互助的人际关系，并在此基础上搞好业务工作的一个重要方面。律师的人际关系良好，与同行之间能建立和谐的平等对话、互相协作的关系，将会产生三个巨大的作用，即人际关系的整体效应、人际互补、沟通信息渠道。下面我们分几个方面谈律师与同行平等对话中的口才技巧。

一、与陌生的律师对话的口才技巧

在律师会见的各类对象中，与陌生的同行的交谈可能是难度较大的一种，如果处理不好，就会出现困惑、局促、气闷、相顾无言的冷落难堪的场面。

与陌生的律师对话的口才技巧，主要有以下一些：

1. 乐于交谈对话

律师必须有一个同陌生的律师同行交谈的愿望，使自己乐于同陌生的律师同行交谈——这是解决好同陌生的律师同行对话这一难题的关键。许多律师对参加有陌生的律师同行在场的谈话，都有畏惧心理，怕在同行面前出丑露馅，被同行看不起，有的甚至见了陌生的同行一言不发，这其实是不明智的。

2. 从闲谈中了解对方

同陌生的律师同行对话的最大困难是不了解对方。因此同陌生的律师同行对话，首先要解决好的问题便是尽快熟悉对方，消除陌生。你可以先行自我介绍，再去请教他的姓名和职业，然后试探性地引出彼此都感兴趣的话题。如果你没有向对方先谈你自己的情况就开口问这问那，一般情况下，他可能并不乐意回答你的问题，你在哪方面谈了自己的情况，对方多半也乐意就这方面谈谈他的情况。

3. 巧引话题

同陌生的律师同行会见，如何才能巧引话题以促使会见取得良好的效果呢？这儿有两种，一种是没有特定的专门的法律事务，而只是同行之间的随机交谈对话；另一种是有特定的专门的法律事务的对话。前一种情况巧引话题的技巧在于迅速找到他的特点。你可以设法在短时间里，通过敏锐的观察初步了解他。他的发型、他的服饰、他的领带，他的烟盒，打火机，他说话时的声调以及他的眼神……都可能给你提供了解他的线索。这儿有这样的一个例子：

张律师与某市的李律师第一次会见，张律师热情地接待了李律师，双方也都向对方作了自我介绍。这之后由于双方一时没有找到合适的话题，于是出现了短暂的冷落场面。这时张律师发现李律师眼圈有血丝并发黑，显得很疲惫：

张律师：你是坐火车到本市的吗？

李律师：是的。由于走的太急，没有买到卧铺，所以在硬座上坐了 26 个小时，把人给折腾坏了。

张律师：你们所里的律师出差经常遇到这种情况吗？

李律师：很多。还有比这更加严重的呢！有时到外地，人生地不熟，好长时间都找不到吃饭和休息的地方，吃方便面都没有热水，有时真有种身陷困境的感觉。

张律师：我们所也有许多这样的情况。比如我上次到……

该例中，张律师正是通过对对方的敏锐观察而迅速地找到了律师们共同的话题——出差的所遇所感，使得双方交谈有了一个良好的开端，最终相见甚欢。

第二种情况是陌生的律师同行有特定的专门的法律事务与我方律师会见。这时，我方律师的巧引话题的技巧是开门见山，直奔主题，从而给对方律师一个办事效率高，不拖泥带水的良好印象。

如果是我方律师去对方律师所在地方去会见，则我方律师可通过观察对方律师的居住场所，以此为依据来了解对方，以便巧引话题。比如对方律师墙上挂的什么画，橱子里放的什么摆设，台板下的照片，书橱里的书……这一切都会向你自然地坦露关于主人的情趣、爱好和修养，以及他在法律专业中哪些最擅长最熟悉。这儿有这样的一个例子：

张律师去王律师那儿，到了之后，发现他的书橱里有许多破产法方面的书籍，于是张律师巧引话题：

张律师：你这儿有这么多的破产法方面的书，是你对它特别感兴趣，还是你这儿的破产案件较多呢？

李律师：最初主要是遇到一起非常棘手的破产案件。该案件涉及到破产程序中的债权人自治的问题，于是就找了不少的资料，一看发现这个问题非常有意思，也就渐渐地发生了兴趣。

张律师：我国现在的破产法条文过于简单，而且适用主体、适用范围、失业救济等许多方面不是很完善。

4. 表明自己的兴趣与赞叹

在同陌生律师同行交谈时，要特别表现出对他的职业、性格、爱好和兴趣的欣赏。在对方律师的谈话过程中，不时地插入一两个问题，或由衷地表示你的赞叹、感慨：“啊，这太有意思了。”“真想不到，会是这样的吗？”让对方律师觉得你很愿意听他谈话并同他交朋友。你的这种态度很可能使他十分高兴并因此在第一次谈话时就把你看成他的知己。第一次交谈，你如果表现出对对方的不感兴趣，神情冷漠，一言不发，他讲话时，你一言不发，心不在焉，甚至连看也不看他一眼，他立刻会认为你是一个骄傲无礼的人，他把你的冷落看成是一种侮辱而可能在心底会永远恨你。

5. 轻松漫谈有诀窍

同陌生的律师同行交谈对话，要努力造成一种轻松愉快的气氛。首先从你自己做起，你同他谈话要直率而坦然。最要紧的是使对方不感到拘谨。尤其是对那些比较害羞，很不习惯于同陌生人谈话的人，你一定要使他放松，可以先同他谈些无关紧要的事，越随便越好，就像同老朋友谈话一样轻松、自在。要尽可能让对方律师多谈话。在谈话过程中，要随时留心对方态度的变化。不要以为你感兴趣的对方律师也一定会感兴趣。对对方的兴趣，你倒是要充分尊重的。当对方谈兴正浓时，你千万不可打断他；而当对方兴趣转移时，你则不要再纠缠原来的话题，而应随机应变巧妙引出新话题。要认真倾听对方律师的讲话，但不能一眼不眨地紧紧盯住对方（任何人都受不了这种眼光）。你的眼神要随时表现出你对他的理解、信任和鼓励，而不是怀疑、

挑剔和苛求。一道严厉的目光，会使对方律师把只说了一半的话吞回去。

二、尊敬地与老律师对话

老律师与同行的对话是非常重要的，因为他丰富的法律工作经验是他个人，也是社会的一笔宝贵财富，因此，同老律师对话，从他那儿吸收一些巧妙的办案技巧，无疑可使你获得很有价值的知识，使你能避免在从业时少走许多不必要的弯路，从而使你早日踏上平坦的律师工作大道，早日取得成功。

与老律师对话时，除了尊敬这一贯穿始终的技巧外，还有以下一些对话技巧可以利用：

1. 提起他们最精彩的往事

多数老律师都喜欢缅怀往事，在他们的法律工作生涯中都会有在他们看来最光辉灿烂的一页。如果你能引发他们谈谈这光辉的一页，这对于他们实在是一件最快乐、最得意的事情。而对于年轻的律师来说，借以了解一个成功典范的过程和片断，熟悉一个动人的故事，这又何尝不是一个难得的学习机会？因为在老律师漫长的岁月中能保持极为深刻印象的事情，总是那些最激动人心最令人感兴趣的一些极有意义的往事。

2. 引发他对各法律问题的看法

有些老律师，最喜欢向青年律师谈他对当前各种办案技巧、法律问题的看法，而在谈这些看法时，每每拿他知道的过去的事情作对比，那么，年轻律师去同他交谈，想引出一个他愿意谈的话题，就绝不是一件困难的事。他年轻时的法律专业，他就读的法律院校，印象最好的律师，那时的法官、当事人、证人……欢乐的、严峻的、可喜的、可忧的，从中你对各种办案技巧及法律问题就会有一个清醒的认识。

3. 提高音量放慢速度

老律师大都重听。同他们谈话，要适当地加大音量和放慢速度，但切不可完全地把他当成一个聋哑人，你不能表现出对他身体的怜悯，同他谈话，更不能带有讥讽的神气，那是让他绝对忍受不了的。

4. 巧妙话别

老律师也许是很难找到一个同他交谈的对手的缘故，当他看到了一个像你这样很高兴同他谈话的对手时，他很可能死死抓住你这样的年轻律师不放，不让你离开他的身边，有时甚至当你起身告辞时，他还要拉你坐下来或招呼你过来，继续与你交谈。一般情况下，听老律师讲话是不能表现出厌烦情绪的，你不能随便找个借口或作个暗示借以离开他；即使他把已对你说过两次的东西第三次同你讲起，你也必须耐心倾听。难道就这样永远地呆在他的身边，无休无止地听他谈下去吗？你要抓住时机！在他讲完了一个故事或者很明显他说完了一段话时，你应立即起身告退，千万不可迟疑，你稍一犹豫，他也许又开始了另外一个故事，那么你只好再坐上一小时。下面有这样一个例子：

张律师：您说的这个案子确实是非常有意思！

老赵律师：这个案子的关键点是要确认对方违约的事实，而要确认对方违约，就必须及时到银行，到工厂收集证据，证明购方未完全足额及时地交付货款。这就是我的结论。

张律师：您说的完全正确！时间不早了，我就不打扰您休息了。以后有

机会再来向您请教。您不必送了。

赵老律师：好的，你慢走。以后咱们有机会再聊。

这一例子中，张律师就是抓住老赵律师说的“这就是我的结论”这句明显地说完了一段话的时间和机会，及时地得体地插话应答并巧妙话别，使老赵律师的下一个故事还没开始，并且两人心情都愉快轻松，谈话结束的巧妙自然。

三、谦虚地同主任律师、名律师对话

主任律师和名律师都是在本行业相当出色的优秀律师，他们经验丰富、才华横溢，社会地位高，有风度，是律师界的成功者的典范，因此，同他们对话一定会使你受益匪浅，甚至受用无穷。但是，同主任律师、名律师谈话，往往紧张，这是因为同别的对手谈话一般不会有什么顾虑，即使谈话失败，也不至于对自己产生多大影响，而与主任律师、名律师谈话则不同，其成败将直接影响领导对年轻律师的认识与评价，有的甚至会在相当程度上影响业务的顺利展开。因此，如何同主任律师、名律师对话，是一个很重要的且必须慎重对待的问题。

同主任律师、名律师对话有这样一些谈话技巧可以运用：

1. 不作应声虫。

我们坚决反对在主任律师面前一味奉承的庸俗做法。对主任律师本人，应该向他们表示应有的尊敬，对主任律师的主张，也必须加以重视。一般情况下，主任律师的确具有某种权威性，但如果我们被这种权威性吓倒，在他们面前永远只说“是是是”“对对对”“好好好”以至对自己认为是正确的意见也不敢坚持，始终以主任律师的意志为意志，那就失去了人格和尊严。企图以这种“叩头”政策换取领导对自己的信任，是一种近乎卑劣的行为。事实上，多数明智的主任律师对那些缺乏主见，唯唯诺诺，永远只知道看主任律师脸色行事的年轻律师并不欣赏，因为这种人对于工作的开展毫无作用，有时还会给事业带来损害。不可否认，昏馈的主任律师也有。对这样的主任律师采用“叩头”政策也同样不可取。这正如一个比喻所说的那样：“如果他是一个昏馈的人，那他就像一个喝醉酒的船长一样，你对他一味奉承和随声附和，也一样不能保证你的安全。”

2. 直言自己的不同意见。

同主任律师谈话，不等于一切唯主任律师之意是从，而应在共同搞好工作的认识前提下，在充分表明自己对主任律师本人尊重的条件下，如果我们年轻律师同主任律师有不同的意见或者观点，那就不妨直截了当地说出来。不要回避，也不要吞吞吐吐、欲言又止，一副言犹未尽的样子，这样做了，或许反而会受到主任律师的重视。

3. 谈出心理话。

同名律师谈话，年轻律师往往有一种自卑感。其实名律师也是一个有血有肉的活人，把他们看得过于神秘和高深莫测，把他们看成是超人，必定会在相当大的程度上妨碍同他们的谈话。在名律师面前，年轻律师只需要两个字：真实。

4. 说好开场白。

同名律师对话的开场白十分重要。你不必一开始便消极地询问对方。下

面是一个很不成功的开场白的例子，请引以为鉴：

名律师走进房间，张律师一见就立刻迎去。

张律师：“怎么好久没有见到你办的大案要案了？”

名律师一时语塞。

张律师：“这些日子，怎么老是听不到你的消息？”

名律师：“这……”

上面这个例子中，张律师的开场白等于迎头给了名律师一盆冷水，想要继续下面的谈话大概就不可能了。

5. 不要玩弄语言技巧。

在名律师面前不要玩弄任何语言技巧之类的小聪明，即使你是一个非常聪明的人。他既是名律师，他的眼力、他的思维，大概总要比你年轻律师高出一筹，你要是在他们面前玩弄点什么花样，他一定会感到十分好笑，而且一旦指出你的可笑举动，你简直就无地自容了。要敢于在名律师面前承认自己的无知。名律师，或者其他大人物，对于这一点是相当宽容的。在名律师面前想要掩饰自己的无知，既吃力又冒险。

6. 具体地赞美。

赞美名律师，越具体越好。对一位名律师说：“你办的案子太有意思了！”对一位名律师说：“您的办案技巧太高明了。”这种称赞对于名律师来说一点也不新鲜，他听得实在太多了，你只不过是重复一遍而已。他听了不会有任何反应。要是具体些，他就听得进去了：“您办的那个房地产案子的辩论词，我们许多人都能背下来，那最后的反驳简直是惊心动魄……”“您上个月在天津的一个欠三角债的追偿的案子，调查取证真是太漂亮了。原来我们都觉得取证难度太大，成功可能性很小，现在大家才知道真正的调查取证的高明技巧了。”这种称赞使他感到了真诚，他容易接受，并且很乐意地与你交谈。

第四节 听听法官怎么说

我国人民法院是代表人民行使审判权的。律师是国家的法律工作者，是社会主义法制的维护者和宣传者。审判员和律师在承办案件中只有分工不同，没有高低、贵贱之分。在双方配合办案中有共同的政治基础、法律理论基础，有共同可吸取的经验，有共同的心理和情感。但是，正因为分工不同，决定了各自工作的特点，这些工作特点的不同又产生不同的心理状态和思想感情，因此，作为律师来说，经常听听法官的说法，从听法官对案件的看法、对案件的思路、法官最注重哪些方面，法官对律师有何要求，只有在充分了解了法官的这一切后，才能正确地运用法学理论，找到案件的突破口，进而用自己雄辩的口才和充分的法律根据去说服法官，从而促成律师想要获得的判决或裁定。

在最广泛的意义上，律师的口才艺术就是为了促成己方欲获得的判决而以口头的形式向法庭阐述案子的方法。我倾向于简单地把它叫做“说服的艺术”。这是雄辩术的最早的经典定义。该定义意味着律师的目标就是不惜一切代价地进行说服，而这种含义一定会招致道德上的非议。有位希腊人曾这样的论断：“法庭演说的首要的和根本的职责就是说服法官并将法官的头脑引到发言者所欲达到的结论上来。”

要想说服法官，就必须经常听听法官怎么说，而如果经常听法官的谈话，你就会发现法官经常说的而且最注重的是两个方面：一是法官是在为判决而寻找材料，二是法官对会见律师的口才有特定的要求。

一、换位思考寻求说服技巧

法庭的第一位法则——永远牢记，是法官总是在为判决寻找材料，法官在整个办案过程中所考虑的基点总是判决。实际上，法官对律师的表演并无兴趣，他一直在寻找的只是最终能够体现在他的判决中的关键事实与关键的法律原则。

法官的工作是极为困难的，他的地位并不那么令人羡慕。有如此之多的偏见、谎言、欺骗和捏造，以致有时即使基于事实也很难得出正确的结论。对于同样的事实，不同法庭的法官却会有不同的观点，这正表明了上述的困难。复杂而困难的法律问题经常出现。常常有众多的法可以适用，以至几乎任何一种观点都能找到法律依据。置身于如此环境的法官非常像是置身于完全的黑暗之中。在履行其艰难使命的过程中，他需要帮助和协助，而律师恰恰能够提供这种帮助和协助，任何来自这一方面的帮助和协助总是会得到理解的。

例如一位法官曾经和人谈起一些律师的辩护。这些律师兴致勃勃地走进法庭，他们讲话适度、有力，举止得体，并在各方面都展示了所谓“良好外貌”。他们离开法庭时，受到了初级律师及其当事人的感谢。这一切似乎运转良好。但是，法官说了：“当我晚上回家研究如何撰写判决书的时候，发现我面对的是一片空白。表面上看来是多么成功的说法竟然一点也无助于实现我的职责。仔细一分析，那么一些说法主要是由一些俗套和无需证明的东西所组成。”相反，能够赢得法律的信任并为法官提供了他们所需的材料的倒常常是一些不流畅的发言，这种发言带有各种各样礼仪的姿态上的缺陷，

但却明显地是全面研究与仔细思索的结果。律师的职责就是帮助法庭达到有利于他的当事人的判决。我们总是习惯于想象出一种这样的一幅景象：在激烈的法庭辩论之后，法官如何坐在他的办公桌前撰写判决书。此时，那些在法庭上浮夸地提出的极端主张对他毫无用处。他需要清晰的术语，有节制地阐述出来的原则，对事实的冷静叙述，这些都将在他的判决中居有一席之地。想象一下如果你是法官而不是作为当事人的代理律师，你自己会如何作出有利于你的当事人的判决，这是一种非常好的演习。你可以据此而塑造你将在法庭上进行的演讲。你将惊讶地发现，法官在作出判决时所采用的还是你经过上述准备而在法庭辩论中所使用过的东西。由此，你已经为法官提供了判决的材料，法官将倾向于最先使用这些材料，因为它们最适合他的口味；若是你的对手越是运用那种浮夸的而对法官又没有什么帮助的辩论方法，法官则是愿意采用你的材料。

归根到底，律师的口才艺术是一个说服法官的问题。在法庭活动的整个过程中，无论是在什么地方还是在什么时间，所发生的不过都是一个人的头脑对另一个人头脑的影响。当法官穿上制服时，他并没有因此被夺去了人性。虽然法官宣誓要毫无偏见和毫不畏惧地对所有的人执行正义，但是，公正性（它是法庭作为法律殿堂的标志）决不意味着法官的头脑已经变成了一部只会判决的机器。其实，法官头脑的运转与其他人的头脑一样。因此，对于律师来说，不仅要了解案件本身，而且要了解法官，这对律师的工作是大有益处的。

在律师活动的领域里，法官是最重要的人物。如果不能适当地理解法官，律师的工作就会变得十分困难。而他若能够理解法官，他就能顺利地工作并获得或维护他的利益。这种理解有助于避免可能的冲突。律师界正在不断地观察法官，法官的爱好、嗜好、弱点和个性都被人所知。用这些知识加以武装，律师就可以避免接触法官的敏感区。甚至在法庭辩论的过程中，也应当注意法官，必须注意法官对每一个提议的反应，以便根据其变化进行调整。例如，当律师界的一位著名人物在一次开庭的关键时刻发现其下属正在埋头大记笔记时，他勃然大怒，他把这位下属掀起来说：“你为什么不看辩论？真正的好戏并不在笔记本上。”

二、法官喜欢的律师会见口才

上面我们主要谈的是律师应听听法官怎么说的第一方面，即法官是在为判决而寻找材料；律师听听法官怎么说的第二个方面是法官对律师会见的口才有特殊的要求。下面我们就谈这第二个方面。

法官对会见律师的口才有特殊的要求，主要是要求律师的口才要简洁、有条理、清晰准确地引证法律规则、幽默、有文采。

1. 简洁

律师的口才艺术中，最令法官感到喜欢的是语言的简洁。在现实生活中，律师与法官的工作特点不同，导致律师和法官有时候出现互不满意的情况，于是便有律师说法官听不进律师的辩护，独断专行等等。其实，法官们并非什么话也听不进去，如果你的辩护简洁明了，论点突出，那么法官们也是真诚地希望从你的辩护中学到点东西的；然而，许多律师却无法使法官信服他们的论点，因为他们的辩护是那么冗长、晦涩，而在口头辩论中则犯差不多

同样的毛病——论点模糊。

法官们每周要聆听许多次法庭辩论，阅读许多的辩护词。另外，每个月还要接待许许多多的直接上诉和二审诉讼，还有一大堆的司法申请，因此每一位法官都认为，会见律师的语言的简洁是非常重要的。例如，有位法官就曾说：“冗长的语言常常使我心烦意乱，疲惫不堪。”

简洁是智慧的灵魂，它也是一个律师成功的一个重要因素。简洁能给人产生极深的印象，它能使法官吸取所说的一切而无一遗漏。简练的语言要比冗长拖沓的讲话更为有效，但要作到简洁却是不易的。对案件的准备时间越长，会见和辩论的时间反而会越短，反之，在案件的准备中没有花费足够的时间，辩论就会是冗长而模糊的。这种冗长模糊的讲话当然不会产生理想的效果。讲话拖得太长，自身的弱点反倒容易暴露，漏洞也易引起人们的注意，而关键的重点反倒得不到应有的强调。某些以简洁著称的律师习惯于反复思考之后再发表意见，他们选择那种能留下深刻印象的语词来表达自己的意思。另一些著名的律师则是以平和、谦逊以及相对缓慢步步为营的方式来达到他们的目的的。整个谈话一环紧扣一环，直至在不知不觉中形成了整个链条。但是无论采取何种谈话的方式和态度，一个有效的谈话都会使谈话人居于一个非常有利的地位。

2. 有条理

有一个原则是普遍适用的，即任何优秀的律师在他会见法官进行阐述时必定是条理清晰的。以下是一个普遍为人所知的事实：只要对案子进行了技艺高超的陈述，也就几乎无需对此再进行辩论了。例如，我曾经听一位优秀的律师说过：他从不辩论一个案子，而仅仅是在陈述一个案子。这位律师对案子的陈述安排得如此有条理和如此机敏，以至他希望从中得出的结论会必然出现。“我不是在和你争论，我只是在告诉你。”——这一句话包括着极深刻的含意。在这一方面，我要大胆地向那些有雄心成为杰出的律师的人进一言：不要忽略了在准备案子时的那些机械性的工作。在办案过程中，有条理地组织文件的重要性远远地超出了人们时它的一般认识。当我们需要一页文件时，发现它不见了，我们当然会感到不便与烦躁。同样，当一个法官发现和他会见的律师的讲话不成系统，缺少许多必要的内容时，他也不可避免地要感到恼怒。如果在会见时发生此类情况，会见的连续性就会因此而被打断，法官会大光其火，良好的会见谈话效果可能因此而不可挽回地损失了大半。其实，只要预先仔细考虑一下并对会见谈话的内容加以调理，就足以避免上述这一切。

3. 准确地引证法律

同样要强调，应当清晰地、准确地引证法律规则。应当用单独一页纸列出你打算援引的法规条文，当你打算在和法官会见时援引法规的时候，应当沉稳地和不慌不忙地宣读他们的名称，并且指出该法规的生效年号、卷数和页码，让法官有时间把它们记下来。我们不止一次地看到，由于不能遵守这样一个简单的规则，而引起了多少烦恼和浪费了多少时间。

例如，有的法官指出，有的律师的引证非常不当。“他的引证常使我困惑不解，引证的东西和要证明的内容一点也不相干，不知是故意的，还是把它放错了地方，或者仅仅是个小失误。可不管怎么说这样总是太粗枝大叶了。我们当然不能因为一个粗枝大叶的会见谈话而对当事人怎么说，但这总是会对法官们产生一些潜在的影响吧？”

4. 幽默

大概从没有人成功地为幽默下过定义，但是当所有的人听到幽默时，都会知道这就是幽默。幽默确实是律师的资质中最有价值的因素之一。幽默具有难以捉摸并且几乎难以估量的心理影响力——甚至说它具有生理上的影响力。以下案例并不是罕见的，有时律师和法官在会见时处于严重的对抗中，此时会见气氛变得越来越紧张，一触即发，法官与律师的神经都绷得紧紧的，突然，某人于此时插入一句诙谐的戏谑之语，局面于是大变。幽默作为缓解剂是攻无不克的。“忍俊不禁”这一成语的含意是相当正确的。避免和法官发生严重对立却又完全充分地维护律师和当事人的合法权益是律师会见中的准则之一，也是律师才华、智慧表现最显目、最产生效果的地方。一位成熟的律师在这方面往往有自己独特的优势。

5. 有文彩。

有文彩的律师讲话，往往能使法官兴致勃勃，调动起法官认真听取的积极性，而枯燥无味的谈话则会令人望而生畏，索然无味。因为法律本身也不是枯燥无味的一些机械性规则，而是充满着人类的文明智慧和人情味的。一旦律师的谈话刻板呆滞，便标志着该次谈话的基本失败，这一点非常重要却往往被律师们所忽视。

第四章 法律咨询口才

第一节 谙熟玄机 洞开话题

所谓口才，是指一个人口头语言表达和表述能力的总和。一切社会都离不开语言，语言是人类最重要的交际工具。律师在开展业务中对语言的使用有两种基本的形式，一是使用符号语言的书面语言交际，一是使用声载语言的口头语言交际。在律师法律咨询之中，这两种口才必须同时要予以使用。

法律咨询是咨询业中很重要的一种咨询业务。现代经济生活和社会生活是非常复杂的，涉及到诸多领域；在每一社会领域之中，法律的因素是无时无刻不存在的。面对社会生活和经济生活之中出现的各种法律问题，无论是企业还是个人，或是由于没有受过专门法律训练、缺乏法律常识，或是由于不可能拥有各种领域的专家和技术人员（包括法律专业人才），不可能对这些法律问题自己进行处理。因此，法律服务是现代社会中必要而紧迫的中介服务业务，而法律咨询在法律服务业务中很重要。

在法律咨询业务之中，律师口才是这一业务得以开展、发展和取得良好效果的决定性因素。

所谓法律咨询，就是指由专门设置的法律服务中介机构或有执业证照的专门法律工作人员，针对有法律疑难、法律困惑的来访者、咨询者提出的法律问题，进行答疑、解析、指引，以帮助来访者、咨询者明白其所处法律疑境的法律问题实质、解决这些问题的出发点、途径以及程序、解决这些问题时应注意的问题及可能出现的情况、解决这些问题应具备的证据和资料以及对该法律问题之解决结局作可行性预测和分析；如来访者、咨询者确因主观、客观原因，以致于不能亲自办理这些问题又必须需要提供法律服务的，在证得其同意的情况下，在已经获得咨询信息的基础上，法律中介服务机构或法律专业工作人员应不畏艰难、斟酌利弊，于时机成熟时果断地为来访者、咨询者承担法律代理业务。

可见，法律咨询过程的自始至终都需要律师有明智的思维、广博的知识和流畅的言辞，都需要律师有优秀的口才。而明智的思维、广博的知识和流畅的言辞则形成律师法律咨询口才的三个机制性要素和四个玄机。

一、博深的知识：口才玄机之一

法律咨询是法律工作人员利用自己所掌握的法律专业知识和相关学科知识的过程。法律工作人员所掌握的法律专业知识的广泛与否、知识功底厚实与否，可以在法律服务的各个过程、各个环节得以体现；在法律咨询的过程之中，法律工作人员对其专业知识造诣的深浅直接决定着咨询服务的质量，决定着咨询工作的成功与失败，以至决定着咨询者对其面临的法律问题处理和解决的成功和失败。

因此，提高自身的法律专业素养，涉猎各种法律知识和法律技巧，博览各行各业的知识，锻炼自己的法律口才，是法律工作人员提高法律咨询工作质量的关键，是法律工作人员承揽法律业务、取得咨询者信任、做好咨询者心理工作的前提条件。

法律素养的高低，是法律工作人员面临的第一堂课，锻造这方面的才能，

一是依靠自己对法律知识、法律理论以及法律精神的学习和研究，一是依靠自己在长期的法律业务实践中丰富经验的积累。理论和实践的结合，化外在知识为内在知识，丰厚的基础才能得以建立、取胜的诀窍才能得以把握。这是法律工作者必须熟知的真理。

二、敏捷的思维：口才玄机之二

法律咨询是法律工作人员利用自己所掌握的心理知识知识和所积累的心理经验，揣度咨询者的心理发生和发展过程，分析咨询者言谈举止中的真伪虚实，把握充实证据材料、寻找问题焦点、攻克问题难关的过程。

在这一过程中，法律工作者应该通过语言、文字等媒介，利用自己所掌握的各方面的知识，沟通对话者双方的心理，取得信任感和认同感，打开咨询者的话匣子，给咨询对象以帮助、启发和教育，使咨询对象的认识、情感和态度发生变化，解决其在法律问题中产生的各种不正常或不良心理问题，以便以一种健康、合理、合法的观点去认识和思考其所处的法律逆境，帮助其以健康、合理、合法的途径和手段去解决其所面临的法律问题。

《史记·滑稽列传》中载有这样一个故事：楚庄王十分爱他的一匹马，这匹马死后楚庄王下令群臣为死马服丧。大臣们议论纷纷，都说不可；楚庄王下令：“谁再阻止，判他死罪！”宫中有个戏子听说此事，进入殿门就仰天大哭。楚庄王问他为什么哭，他答道：“这匹马是大王最心爱的。以楚国之大，什么东西弄不到？现在以大夫礼埋葬这匹马，太寒酸了！我要求用君王的礼仪来埋葬。”楚庄王问：“怎么个埋葬法呢？”戏子说：“我请求雕玉作棺，刻梓为椁，齐王、赵王走在送殡队伍之前，韩王、魏王担任后卫。这样各诸侯知道了，就知道大王贱人而贵马的事了！”楚庄王听了之后如梦初醒，改用了六畜之礼葬之。这里戏子运用了归谬法的逻辑方法，智胜了楚庄王。

法律工作者在咨询业务中应该始终遵循着教育的而不是临床的、治疗的或医学的模式，教会咨询者和咨询对象模仿某些合法的、合理的新的行为，劝导他们放弃某些不合法、不合理的旧的行为，从而最大程度地发挥其已经存在的能力，或者形成更为适当的应变能力，扫除其生活中遇到的法律障碍或非法律障碍。这就要求法律工作者必须强调的人的力量与价值；强调认知因素，尤其是理性在选择和决定中的作用；研究个人在制定总目标、计划以及扮演社会角色方面的个性差异；充分考虑情景和环境的因素，强调人对于环境资源的利用以及必要时可以改变环境。

法律工作者同时必须又是一个心理学专家，心理攻坚和心理帮助是法律咨询业务过程中的两个方面的难题。灵活利用心理资源，是决定法律咨询工作质量的又一重要方面。

三、流畅的言辞：口才玄机之三

法律咨询过程也是法律工作者施展其才华、表现其知识和理论蕴涵、说服别人和教育别人的过程，因此，良好的口才也是致胜的关键因素。

律师在法律咨询过程之中要现身说“法”，关键就体现在这个“说”和“法”字上，“说”者，口语表达也，即为口才；“法”者，法律知识，法

律理论之谓也。

这就要求法律工作者善于控制特殊的对象、驾驭特殊的时间、利用特殊的环境、终结特殊的目的，必须要有必胜的信念和刚直的气质，正义的情感和敏捷的思维、过人的记忆和机智的应变，必须要有详实的口语提纲、合法的言辞、平稳的语调、得体的态势，并且善于引用证据，以事实为根据，以法律为准绳，语锋敏锐、口齿伶俐、表达清楚、鞭辟入里，充分调动自己的语言才能，言词符合法律规定和原则，言辞标准、言辞流畅、语音平缓、语调适中，充分运用和掌握咨询对象的心理特征，在逻辑思维与法律思维的基础上，打好一场胜利的言词防御战、遭遇战和攻坚战。

四、洞开话题：口才玄机之四

与咨询者对话，如何打开咨询者的话匣子？

有的咨询者羞愧难当，不好开口；有的咨询者性格内向，沉闷寡语；有的咨询者半遮半掩，不好直说；有的咨询者抑郁寡欢，痛哭流涕。

律师应该以其特有的职业嗅觉，寻找合适的话题，循循善诱，逐渐开导，把咨询者的话匣子打开。这是咨询工作的第一步，也是咨询口才的第一步要求。例如：

律师：请坐。请问您有什么事？

咨询者：律师，我有重要的事情需要你帮忙。但是我又不知从何说起。

律师：慢慢说、慢慢讲。到底发生了什么事？

咨询者：律师，不知你能不能帮助我？我只是想到你这里来了解了解情况，没有别的什么意思。我害怕我一旦对你讲出来以后，对我不好。我真是烦死了！我真是不知道该怎么办才好。

律师：对律师讲，是最安全、最可靠的。我们律师遵守法律和法规办理业务，对当事人提供的一切材料和证据，都对外保密；一旦泄漏出去，我们就违背了国家的法律和法规，违背了《律师法》，是要受到法律惩处的。这一点你完全可以放心。

咨询者：那你首先必须答应要帮助我。

律师：在我的业务范围之内和能力范围之内，我一定会帮助你的。你不是寻求帮助来了吗？现在可以帮助你的人就在你面前，你为什么还要犹豫呢？

律师如果能够按照这样的谈话思路，去打开当事人的话题、消除咨询者的疑虑，那么一定能够取得口才上的成功。

第二节 通晓业务 明辩事理

在生活中，有的法律权利和法律义务是通过非诉讼的方式解决的，而有的则是通过诉讼的方式解决的。在非诉讼方式中，有的是通过当事人自我调整、自我和解、自我消化的方式解决的，而无须法律工作人员的介入；有的则由于当事人存在心理障碍，自感问题比较重大或棘手、或缺乏相关的法律常识，便必须求助于律师，通过律师介入的方式，求得法律帮助，以妥善解决自己遇到的法律问题。律师介入的非诉讼法律事务是律师介入诉讼法律事务的前提和起点，而法律咨询又是律师办理非诉讼法律事务的第一道关口；无论是诉讼法律事务，还是非诉讼法律事务，只要有律师介入，便涉及到一个基本问题——律师口才。律师口才是律师介入法律事务的先决要素和前提条件。

律师要做好法律咨询工作，必须熟知法律咨询工作的性质、特点和工作要求、工作方法，这样才可能使自己内在的、超人的口才在整个咨询过程之中得以贯彻和发挥，取得出乎意料的成功。

一、通过什么施展悬河口才

法律咨询是律师办理非诉讼法律业务的基本形式，也是律师施展自己悬河口才的基本形式。

律师办理非诉讼法律事务，是指律师接受公民、法人和其他组织的委托，通过诉讼外的途径办理法律事务的一种业务活动。所谓非诉讼法律事务，是与诉讼法律事务相对而言的，具体指无争议法律事务，或是已经发生争议，但又不必通过诉讼程序，而是通过律师提供法律帮助，或者通过律师进行诉讼外调解、提请仲裁等非诉讼方式来解决的法律事务。

在整个非诉讼法律事务的办理过程之中，没有司法机关的介入，当事人意思表示完全自由，不受任何外在强制约束。这其中只有律师的介入和参与。律师在介入和参与的过程之中，其个人所作的任何意思表示都没有法律上的效力，律师只能利用自己的语言才能，施展自己的口才，对当事人进行提议、说服和教育，以起到影响当事人的决策的作用和效果。因此，办理非诉讼法律事务是律师施展其口才才能的基本形式。

律师办理非诉讼法律事务，是律师运用自己的口才和所掌握的法律专业理论和知识，作为法律专门人员介入法律事务，为当事人提供法律业务知识咨询、法律信息咨询、法律处理程序咨询的过程，因此，法律咨询是律师承办非诉讼法律事务的重要的、基本的形式，也是律师表现其职业口语才能的最重要最基本的形式。这种法律咨询形式包括：

利用自己的职业口才，为当事人参加商务谈判或签订法律文书提供专项咨询服务。例如，了解谈判的项目和委托人的意图，根据项目的需要和委托人的意图，收集有关资料、情报、法律和政策；根据掌握的资料情况，利用自己的职业口才，向委托人提出法律意见，与委托人共同研究谈判的策略与方案，并代理委托人草拟、审查有关法律文书；认真听取对方当事人的观点和理由，利用自己的职业口才分析双方在谈判中的共同点和分歧点，根据谈判的进展情况，及时与委托人协商完善谈判方案，对于谈判中提出的法律问题，律师应利用自己的职业口才准确地予以解答。

利用自己雄厚的业务知识和超凡的业务口才，为当事人咨询办理单项法律事务或特定法律事务。例如，为当事人实施的某项法律行为或具有法律意义的事实，利用自己的业务口才提供行政咨询、法律咨询，或利用自己的业务口才为当事人履行特定的法定义务提供法律咨询。

利用自己超凡的口语才华，以中间人身份主持调解，进行见证。即双方或多方当事人之间已经发生争议，或者需要实施某项重大的法律行为，为了确保其真实、合法、可行，往往几方当事人共同聘请律师出面主持调解或给予见证；律师以中间人的身份，站在客观、公正的立场上，坚持自愿、合法原则，公平合理地处理各方的权利义务关系，兼顾各方当事人的合法权益，利用自己出色而超人的口语才华，宣讲法律，对双方当事人进行说服教育，劝解调停。

利用自己出色而超人的口语才华进行律师见证。即律师应当事人的请求，运用口才依法对自己亲身所见的法律事实或法律行为的真实性、合法性予以证明的一种活动；在双方或多方当事人特定的法律行为时，接受聘请的见证律师必须亲临现场，目睹监督当事人的法律行为。虽然律师见证仅仅是就其亲自在某一事项进行过程中的所见所闻进行客观地证明，不需要进行分析研究、判断推理，但在实施过程之中，律师必须运用自己的口才功能，为当事人提供力所能及的咨询，保证当事人实施的行为合法、合理。这实际上也是一个说服、劝导、教育和咨询的过程，是律师施展其口语才华的过程。

二、勤勉经营：律师咨询口才之原则

所谓法律咨询，是指律师对于国家机关、企业事业单位、社会团体和公民个人，就社会生活和在生产、经营、管理、流通领域中涉及的法律问题所提出的询问，利用自己敏锐的思维、广博的知识和非凡的口才，给予解答、作出说明、提出建议及解决办法的一种业务活动。律师法律咨询是律师为社会各界提供法律服务的一种重要方式，也是律师施展其口才功底的重要方式。

律师解答法律咨询，是利用自己的职业口才，向咨询者进行法律、政策宣传教育的一种最直接、最容易见效的方式，所以及时、有效地帮助咨询者提高认识和增强法制观念，为国家司法机关密切联系人民群众起到了桥梁和纽带的作用，有助于提高律师的法律政策水平和业务能力。律师解答法律咨询的方式有：口头解答。即使用声载语言进行交际，为咨询者进行解答和排忧解难。书信咨询。即使用符号书面语言，为咨询者进行解答和排忧解难。出具法律意见书；应邀参加洽谈会；谈判时解答法律咨询；审查修改咨询者的法律文书。

律师解答法律咨询必须掌握的口才要点有：

律师必须利用自己的职业口才，坚持以事实为根据，以法律为准绳的原则，坚持伸张正义、抑恶扬善的原则，坚持息讼解纷的原则。

律师要善于运用自己的口才，具有关心群众、热心为人民群众提供法律服务的思想，要有对工作高度负责的精神。

律师在接待来访中要注意文明礼貌和坚持谦虚谨慎、平易近人的工作作风。

律师在解答法律咨询时，要有良好而流畅的口语才能，回答问题要清

楚、准确，并提出解决问题的建议。

律师在解答法律咨询时，必须依照法律的规定来解答，决不能感情用事，违背国家的法律和党的政策，乱出主意。

律师解答法律咨询后，如果发现确有错误，应当主动予以纠正。

以上六条口才要点综合地形成了律师咨询口才的一个基本原则：勤勉经营。这可以概括地总结为严肃、谨慎、勤奋、勉励和合法十字方针。

三、犀利的目光，灵敏的嗅觉

律师在解答法律咨询时，首先应要求咨询者提供真实的事实，其次要靠律师从咨询者的陈述中找出矛盾和问题，通过提问，辨别真伪。在弄清事实真相的基础上，严格依照国家法律、政策的规定，利用自己的职业口才对咨询者的询问作出准确的解答。当人民群众的合法权益受到非法侵害而提出法律咨询时，律师应当支持受害者的正当要求、认真负责地为受害者提供多种形式的法律帮助，依法保护当事人的合法权益；对于因民事、经济、行政方面的问题已经发生纠纷的法律咨询，律师应当在弄清事实、辨明是非的前提下，利用自己的口语才能对咨询者多做说服教育、劝解调停的工作，促使纠纷能够得到正确、合理的解决，尽力防止矛盾的激化，以免造成不良影响和不应有的损失。对于刑事纠纷，律师也应利用自己的口语才能帮助咨询者分清罪与非罪的界限，并为其提供合法解决的途径。

这必须要求律师具有深刻的洞察力和辨别力，能够分析咨询者言词中的真伪，洞悉咨询者的心理因素，旁敲侧击，发现对解决案件有用而又有利的材料，帮助咨询者正确而合适地解决其所面临的法律问题。因此，律师敏捷的思维表现为法律咨询过程中的深刻的洞察力和辨别力。

四、哲学家的棋局，心理学家的疗效

在法律咨询过程之中，律师应该善于运用自己的口才，用客观的、联系的、发展的、系统的、整体的和具体问题具体分析的观点和方法，去分析和解决咨询对象所提出的各种问题，取得全面而正确的认识。

律师应具有高尚的职业道德，例如热爱律师事业、保护咨询对象利益、钻研法律咨询业务；律师应具有全面的知识结构，例如哲学的、社会学的、教育学的、心理学的和法医学的知识；律师应具有优秀的心理品质，例如敏锐的观察力，良好的记忆力、丰富的想象力、创造性的思维能力、流畅的语言、浓厚的兴趣、热烈的情感和坚强的意志等。

律师在法律咨询过程之中，应遵循交友性原则、教育性原则、疏导性原则、尊重信任与细心询问相结合的原则、明确与委婉相结合的原则、整体性原则、保密性原则等原则，通过语言、文字等媒介，给咨询对象以帮助、启发和教育。例如在离婚案中，咨询者问：

“我与她实在过不下去了。我们情感合不来，我们经常吵架。律师，请帮助我与她离婚吧。”

律师：“你和她为什么吵架？”

咨询者：“她不顾家务，到处乱跑；她心里根本没有这个家。”

律师：“你爱人是干什么工作的？”

咨询者：“她干个体。”

律师：“干个体比较辛苦，工作没有时间性和节奏性。你是不是该多体谅体谅她？”

咨询者：“我体谅她，谁体谅我？我必须与她离婚！”

律师：“离婚是你的自由和权利，你完全可以凭自己的意志提出这个请求。不过，法律规定夫妻感情确实破裂的，才可以判离。你认为你和她的感情已经破裂了吗？”

咨询者：“我们的感情已经完全破裂。如果不是由于我们的孩子，我早就和她离婚了！”

律师：“其实我认为你们的感情没有破裂。你回去再好好考虑考虑，如果决意要离婚再来找我代理，好吗？”

在这则对话中，律师巧妙地动用了心理学方法，通过法律咨询和口才，使咨询对象的认识、情感和态度有所变化，解决其在生活中、工作中出现的法律问题。

五、明晰案情，晓之以理

事实是案件的基础，法律是基于事实而适用的，了解案情、掌握事实是极为重要的因素，在大多数情况下具有决定意义。若在事实上有疏漏和不确切之处，或有含糊其辞和不正确的情况，对于咨询的成败就会产生疑虑。但是案件的记录上的一切资料并不都是必须的或重要的，相当数量的材料是没有意义的，但却以某种方式进入了记录。

律师在收集材料时，必须以把握事实为出发点，分出主次，进行认真的筛选，大量没有必要和不相干的细节应当被略去。在搜集大量事实材料的基础上，总会发现决定案件的关键点，这一关键点是从一大堆混杂的细节中选择出来的。咨询律师应该利用自己清晰而流畅的口语才能，和蔼可亲、循循善诱地和咨询者开展谈话，必要时亲临现场或寻找相关关系人进行摸底调查，尽可能多地了解案情的相关资料和证据，从已经掌握的材料和证据之中进行筛选，去伪存真、去粗存精，争取掌握事实材料中的关键点。在与当事人的谈话中，要克服当事人的心理障碍因素，把握当事人的心理特征，分辨虚实和真伪，切中要害，寻找突破口，全面而真实地掌握案件的事实材料。例如在民事损害赔偿案件中，咨询者谈：

“律师，请帮助我治治那小子！他竟然敢拿木棍打我，还把我打成腿部骨折！这是我的医院诊断证明和所有的医疗费用证明，请您过目。”

律师：“他为什么打你？”

咨询者：“她嫌我跟他姐姐谈恋爱，关他屁事。你说对不对？”

律师：“你和他姐姐是什么时候谈恋爱的？”

咨询者：“我们已经谈了十几年啦。她死也是我的人啦！”

律师：“你是不是对她不好？”

咨询者：“她对我好就行。”

律师：“那你们为什么不结婚？”

咨询者：“国家提倡晚婚，咱得响应号召，你说是不是？”

律师：“他在哪里打的你？”

咨询者：“在他们家。”

律师：“你去他们家干什么？”

咨询者：“去看丈母娘呗。”

一个善于分析、分辩虚实和真伪的律师，从这则对话中不难发现咨询者其中绝大多数陈述都是假的。本案的事实情况是：该男青年与女青年谈恋爱，后女方发现男方品行不端，便表示要断绝恋爱关系；男青年不死心，某日身带匕首进行威胁，当即被女青年的弟弟用木棍打倒，造成腿部骨折。

六、雄厚的底蕴

1. 深厚的专业功底。

律师在法律咨询的过程之中，要现身说“法”，这就要求律师必须知法、懂法、信法，对法律有广博的阅览和深刻的研究。

法律是一门独立而又综合的学科，是一门社会人文科学。法律决不是一般人所理解的法律文件和法律法规条文的简单相加和重复记忆，法律既包括现行法律法规的总和，又包括对现行法律法规不合逻辑、有漏洞、甚至错误的地方的法理批判和对完满法律状态和法律制度的法理思考和法学研究，既包括对本国法律历史和法律现状的比较研究，又包括对本国法律历史、法律现状和外国法律历史、法律现状的比较研究，这个学科的广博性是不能一语穷尽的。

作为律师，要锻炼好自己的口才，则必须有相当的法律专业功底。雄厚的法律专业功底是律师口才这条源源不断的河流的生命之源，没有这个“源”，便没有律师口才这个“流”，二者之间是源和流，原因和结果的关系；要想使律师口才这条河流生生不息、源源不断、长流不停，则必须培育好源头、养护好源头，使其永不枯竭。培育好源头、养护好源头，就是指律师必须不畏艰难，勤勉为本，孜孜探索，广览各种法律知识，谙熟各种法律理论，努力提高自己的法律修养和法学修养。只有这样，才能使自己的口才时如涓涓细流，娓娓道来、情深意长；时如湍湍急流，有理有据、令人折服；时如汹涌江河，气吞山河、慷慨其辞；时如怒吼波涛，卷吞天空、浪中淘金。

2. 广博的知识涵养。

一个人的修养、涵养包括人格涵养、性格涵养、知识涵养、言谈涵养和举止涵养等几个方面，其中绝大多数的涵养是后天经验积累和后天锻炼的结果，而知识涵养是所有其他涵养形成的基础。

一个人的口才是其涵养基础的一扇窗户，是表现其人格、知识、性格的重要途径，因此，也就是其人格层次和知识水平的显著标志。是否有恢宏的人格，是否有博深的知识基础，取决于他的知识阅历、知识涉猎范围和求知的艰辛程度。律师咨询业务涉及的知识范围是相当广泛的，这就要求律师必须坚持从自我修养作起，拓宽自己的知识面，提高自己的人格修养和知识修养，使自己的口才与众不同，提高到一个新的档次，达到一语道出、四座皆惊的口才效果。这里有一例可以借鉴：

咨询者（某大学生物工程学教授）：律师同志，我在长期的教学过程中研究发明了一种新型水稻品种，请问我能申请专利吗？

律师：根据我国《专利法》第 25 条的规定，动植物品种的发明是不能授予专利权的。因此，您研究出的这种新型水稻品种是不能授予专利权的。这是因为，我国是一个农业和粮食生产大国，粮食生产关系到我国十几亿人口

的生计问题。我国现在的农业生产水平还比较低，现有的大半生产还尚满足不了国内的生活需要，我国每年还要从泰国、缅甸等国进口 2000 多吨大米才能基本满足国内的需要；当然我国也向发达国家出口大米，但那主要是为了农业创汇和国际收支平衡。动植物品种一旦被授予专利权，就会形成农业生产领域的垄断，对我国粮价和人民生活水平造成严重的影响，因此，我国专利法规定不授予其专利权。世界上许多发达国家都规定动植物品种可以授予专利权，那是符合他们国家的国情的；他们国家的动植物品种在我国同样是不受专利保护的。这正是中美知识产权谈判的矛盾焦点。（请注意这段话说明了律师的知识面是很广的）

咨询者：那难道说我辛辛苦苦研究出的成果就不受任何法律保护吗？

律师：也不是绝对这样。法律同时规定，动植物品种的生产方法是可以授予专利权的。这就是为了照顾和鼓励科研工作者的积极性。因此，您的水稻品种的培育、栽培和育苗的方法，是可以提出方法发明专利申请的。如果您有这个意思，我可以为您代理申请（这段话说明了律师专业知识的精练）。

3. 流畅的语言。

这是律师法律咨询的第三个机制性要素，也是律师口才的最重要的要素。律师在进行法律咨询时，必须使用平稳的语调、适中的语音、良好的语感，注意语言的连贯性，该停则停、该顿则顿、该缓则缓、该速则速，不要结巴、语无伦次、含糊不清；注意态势语言和口才语言的结合，眼神要和蔼而自信，平视咨询者的视角，不要心不在焉、东张西望；口齿清晰而伶俐，不要使用晦涩难懂的词语；尽量做到平易近人，神采奕奕，给人一种有自信、有力度、亲切感人的效果。

相传古希腊时期哲学思想非常发达，很多哲学家都是雄辩家。在这些哲学派别中，尤以智者学派的辩论最为高明，这除了他们掌握着深刻的哲理之外，还在于他们个个口齿犀利、舌唇尖锐，原因就在于苏格拉底在他开设的学院里经常让弟子们自由辩论，很多哲理就是在互相辩论的过程之中迸发出来的；其中苏格拉底还身先士卒，每天口含一块鹅卵石，以矫正自己的口吃和锻炼自己的“舌功”。律师不一定要学习他们的方法，但必须要学习他们的精神，通过一切方法锻炼自己的口齿、发音和语感、语速、力争在口齿、发音和语感、语速方面比别人胜一筹。

总之，通晓咨询业务、明辨案件事理，是律师才华、律师口才形成的先决条件、前提条件。雄辩的口才、智胜的语言就决不是巧妇为无米之炊的夸夸其谈，这建立在律师雄厚的业务知识和办案经验，深入的调查取证和掌握事实材料的基础之上的。

有人认为，法律咨询的口才艺术不是从书本上或老师那儿学来的，在这一领域里的“艺术家”更像诗人、剧作家或者小说家，即更像那些从事与生活、人类活动、情感、感性和情绪等有关的艺术的行家，他们自身中的某种生来就有的东西形成了共性中的一部分；法律天才在具有杰出资质方面各不相同，虽然他们在专业领域里同样达到了惊人的成功，因此，要想从研究律师界的著名人物的生活而得到一张资历表，以保证在本专业中获得成功，这是不可能的。

但是，尽管我们在天资方面有着这样那样的差别，深入了解案情、掌握事实材料、懂得咨询诀窍、具备雄厚的专业知识，都是雄辩律师所应具备的第一素质，舍此，任何一个有雄辩才能的人，他的“口才”恐怕只是无稽之

谈而已，根本不可能形成法律上的雄辩。因此，通晓业务、明辨事理，这是一个成功律师所应具备的第一修养。

第三节 和言悦色取诚客户

当事人求助于律师咨询，是由于当事人所遇到的法律问题比较棘手，当事人自感苦恼并且感到自己无法解决或解决得不好，一般情况下这时已经产生了纠纷，或者虽然没有产生纠纷但足以使当事人感到问题比较尖锐。律师法律咨询工作往往是在这样的背景下开始的。此时的律师咨询，已经成为一种法律关系产生、变更和消灭的直接契机，也就是说，咨询的开始便标志着律师作为法律专业工作者在具体法律关系中的介入。律师的介入实际上是律师口才的介入，律师口才在整个律师承揽的法律事务之中贯穿始末，起着相当重要的作用，而在律师法律咨询之中，其表现尤甚。

当事人求助于律师咨询，其结局往往有三种可能性，一是经过咨询，当事人知道了解决问题的方法，胸有成竹地辞谢律师、准备自行解决；一是经过咨询，当事人感到解决问题的自始至终都必须要有律师的帮助才行，于是律师便以咨询专业人员的身份参加到非诉讼法律关系的整个过程之中去，帮助当事人解决问题；一是经过咨询，发现问题比较复杂、矛盾比较尖锐，在律师的提议下，经过当事人同意，使得案件从非诉讼阶段进入到诉讼阶段。律师法律咨询工作自始至终都是在非诉讼的阶段和形式下进行的，是律师办理非诉讼法律事务的基本形式。这也是律师运用自己的职业口才，对咨询者进行说服、教育和法制宣传的过程。律师口才在其中扮演着主心骨的角色。

一、知彼知己，百战不败

律师法律咨询的对象是人，是有血有肉、会思维会说话的人，而不是其他有生命或无生命的、同样是客观存在着的实体或目标。

由于律师的工作机构不同于司法机关和其他行政执法机关，而是一种专门提供法律帮助的社会服务性机构，因此，社会上的各种人员对律师还是比较尊重、比较信任的，当他们在工作和生活之中遇到某种法律问题或法律现象，或当其涉入某种法律关系之中而又疑惑重重、举棋不定时，总是乐于先寻找律师问一问、咨询咨询、请教请教，弄清楚是什么、为什么、怎么办，这就决定了律师法律咨询的对象具有不特定性、复杂性。

到律师事务所来询问有关法律问题的人员，成份极为复杂，有代表单位、部门而来的机关、部队、企事业单位、社会团体的负责人和工作人员；有代表家庭、个人而来的干部、知识分子、工人、农民、城市居民、个体工商户；有权利被侵害的受害人及其亲友；有刚受到行政处罚的违法人员；有尚未被逮捕的现行犯罪分子。其中，有的受过良好的文化教育，文化程度很高；有的是文盲、半文盲，理解能力较差；有的年老体衰、孤立无靠；有的心胸狭窄、处于犯罪边缘等等。面对如此复杂的咨询对象，律师不可能在短时间内对其人格、特征、心理、文化背景等方面作深入的认识和研究，但是律师必须利用自己丰富的执业经验和深刻的洞察和认识能力，尽量在最短的时间内对于咨询对象作一全面而深入的了解和认识，这个过程包括：

1. 从和咨询对象的第一次接触中寻找第一感觉。

第一感觉又称第一印象，系指心理学上交往的双方在第一次正常接触中形成的彼此对于对方在心理上的接受程度、情感效应、背景揣度和个性测定等心理反应和变化。

第一感觉在人际交往中往往会形成良性、中性和恶性三种情感效应。恶性的情感效应在以后的人际交往中会成为严重的心理障碍，导致交往的失败或心理上产生更大的负情感效应；中性的情感效应虽然不致于形成交往中的心理障碍，但由于对对方既不接受也不拒绝的心理，使得这种交往上也不能十分顺利地进行，至少需要付出努力。相反，良性的情感效应不存在上述问题，双方均能在良好印象的基础上展开交流。

不管是什么情感效应，其产生的基础都是来自于对对方心理特征、人格品质、学识背景、阅历情操、性格取向、语言特色等因素的直觉判断。由于律师法律咨询的业务特征，这就要求律师在进行咨询的过程中，在极短的时间内尽量以最快的速度形成对咨询者的第一感觉，并力求使得这种第一感觉更为准确、更为贴切，尽量排除个人情感因素的制约，在自己业务经验的基础上，凭自己的直觉能力去感知对方，形成第一感觉并在这种感觉的基础上，展开更加深入和满意的咨询工作。

2. 进一步加深对咨询者的了解。

第一感觉毕竟是感性的，有可能发生偏差和错误，导致律师判断的失误。在形成第一感觉的基础之上，律师应该通过询问，掌握咨询者的一些基本情况，例如年龄、出身、家庭背景、学历、专业、工作情况、法律问题产生的根源、原因、实质和证据资料的占有情况等等，以使咨询工作得以顺利进行，为咨询者提供高质量的、令他心诚悦服的解答。假如通过谈话掌握上述情况有困难，或因咨询者有心理障碍，或因咨询者有不可告人的原委，或因咨询者谈话中掺入的水分过多，则律师有必要通过电话、写信或亲自深入咨询者的生活、工作场所之中去等方式，以加深、落实对咨询者基本情况的进一步了解。

例如，对于一位私自拆看女儿信件而与女儿产生隔阂的母亲咨询者，律师应该详细地询问咨询者的年龄、职业、文化水平及其女儿的年龄、学习情况和母女平时相处的关系情况，然后对她用友善的语气加以说服和教育：“我国婚姻法规定，母亲对于女儿有监护和教育的权利和义务。但母亲在行使自己的权利时，应该注意方式和方法，不要造成对子女的身心伤害，不要侵犯子女的人身权利。你私拆女儿信件的行为，是侵犯你女儿人身权利的行为，而不是你行使对子女的监护教育权的表现。因此，你是不对的，应该虚心地向你的女儿道歉。”

二、深入浅出，洞悉案由

正因为咨询者的社会成份极为复杂，其所处的社会关系也就纷繁多变，其所面临的、遇到的法律问题也就有各种各样的形态，律师咨询解答的内容也就特别广泛，咨询者提出的各种各样的法律问题有可能涉及到宪法、刑法、民法、经济法、行政法、民事诉讼法、刑事诉讼法、行政诉讼法。内容涉及民政、劳动、兵役、文化、教育、卫生、交通、建设等等法律的各个领域。这就要求负责咨询解答的律师不但要具有较全面的法律知识、丰富的社会阅历，还必须对心理学方面的知识以及其他社会科学和自然科学方面的知识有较为广泛的了解，才能做到有问必答、应付自如。

所以，律师在进行法律咨询的起初，应通过和当事人的谈话或其他方式，尽量全面地对所要咨询的法律问题作一初步的了解，以使咨询能够顺利进

行，得到满意的咨询结果，对问题的解答取得令人满意的效果。

三、必胜的信念和刚直的气质

所谓信念，系指人们对某种思想体系的极度尊重和信服，并以之为行动准则的思想观念，也就是我们通常所说的信仰或世界观或人生观。

律师进行法律咨询，应内心充满自信，既包括对自己能力和阅历的自信，也包括对于能够与咨询者取得良好的谈话气氛和契机的自信；既包括对自己口才的自信，也包括对咨询者进行心理诱导能够取得成功的自信。只有具备了必胜的信念和坚强的自信的基础上，才能使律师以堂堂正正的仪态出现在咨询者面前，烘托出律师坚强不屈的人格和广博深厚的业务造诣，博得咨询者的信赖。否则，如果律师自身内心缺乏自信，没有必胜的信念，对自己持否定态度，则会显得唯唯诺诺，没有气势，自己对自己都没有把握，更何况于别人怎么能对自己产生信任感呢？因此，律师必须有信念和自信。

律师也同时应该具备律师应有的气质。所谓气质，系指反映人的精神状态的生理、心理等素质。气质，人皆有之；但由于人们有着各自不同的世界观、体质、经历、职业、情感和意趣等等，形成了每个人不同的气质；而每个人的不同的气质类型，又逐步表现为每个人不同的志愿、性格、风格和风度等等特征。气质对一个人有着相当重要的影响，其中每个人的口语表达行为，十分鲜明地体现着他的气质特征。

由于每个人的气质不同，一般口语表达者的精神状态也千姿百态、各不相同。一般来说，抑郁质、粘液质类型气质的人，口齿混浊、语速缓慢、语调低沉、语音单调生硬，整个语言过程仅仅是一个单纯的语言、思想表达过程而已，没有感染力，很少能引起听者的心理共鸣或情感共鸣；而多血质和胆汁质类型气质的人，则口齿伶俐、语速快捷、语调高昂、语音抑扬顿挫，整个语言过程不仅是一个语言、思想表达过程，而且也是一个情感和交流过程，即通常所说的快人快语，具有感染力，能够迅速引起听者的心理共鸣或情感共鸣。由于律师特殊的业务特征，我们希望每个律师都是多血质或胆汁质类型气质的人，而不是抑郁质或粘液质类型气质的人。当然，人的气质类型绝不仅限于上述四种类型，每个人的气质也绝对不可能强求相同。

但是，律师由于其执业的特殊需要，应该使得自己的气质由内向型转变为外向型，至少也应该以外向型气质为主、以内向型气质为辅。这是所讲的外向型气质，并不是无度的、绝对的外向，而是外向、开朗中有沉稳和稳健；只有这样，律师在法律咨询的过程中才能迅速取得咨询者的信任，使得自己在咨询工作中有着出色的语言口才表现。

四、正义的情感

人的意识领域由知、情、意三部分所组成。所谓知，是指知识和理性；所谓情，即指情感；所谓意，即指意志或称意志力。人人都有感情，情感与理性、意志的关系是非常密切的，情感有时与理性、意志是统一的，而有时又是矛盾的、相反的。情感是人们接触事物而激起的喜怒哀乐的基本物质，或者是向某种生活相联系的体验，并表达心境的真情实感。

律师法律咨询时的情感，系代表法律的正义的、道德的和力量的情感，

不允许在咨询过程中在个人情感中掺杂私人情感，既要深沉，即深厚、隐伏和沉着、持重，具有掩而不露、从容不迫、沉着冷静的特性；又要灵活，应视不同的咨询对象、不同的谈话环境，情感可以有限度地变化、有限度的灵活表达，例如对于民事侵权案件的加害人，或刑事案件中的犯罪嫌疑人，在咨询时既要沉着、冷静，以维护法律的尊严为己任；又要视不同的情况，表现出对咨询者的帮助的愿望和热情，取得咨询者的信任，而不致于生硬、刻薄，造成咨询者的绝望、对抗情绪。

总之，律师代表的是人民群众最纯真的、最善良的、最美好的情感，对社会各种丑恶、腐败行为深恶痛绝的正义情感，也是最有价值、最可信赖、最高尚的情感，因此，它更丰富、更具有正义性、效用性和限制性。

五、友善倾听

根据人类心理的发生、发展和变化规律，它是一个心理因素或一种心理因素产生并起作用的时候，总会在人的意识或心理中产生感觉、知觉、记忆、思维、想象、注意、智力、自我评价、情感、意志、人格和人际交往等方面的效应，这种效应可能是正效应，也可能是负效应，只要它一产生，便会在其大脑皮层中产生兴奋刺激，促使其以身体语言（例如欢跳等）或口语语言将其愿望表达出来；如果不能适当地表达出来，时间长了，便会形成郁结心理障碍，严重的情况之下便会使其产生心理病症。

人们在表达其愿望的时候，总是要寻找一个合适的对象，以期引起他的注意或情感的共鸣，达到交流和评价的目的。

在律师法律咨询中，咨询者的问题不仅仅是一个期望获得评价和交流的问题，而且是一个希望获取帮助和指导的问题，所以这就要求律师应该从心理学规律出发，循循善诱，使自己成为咨询者的最佳表达对象，取得咨询者的信任，以使法律咨询工作进行顺利；以自己的专业经验、专业知识和社会阅历，帮助、指导咨询者，使其不仅在心理上有获释的愉悦感，而且得到理念上、情感上、道义上、法律上的客观现实支持。

六、语风、话锋——律师口才的输出阀

律师在进行咨询时，应语气和缓、语调平稳、口齿清晰、语言适中。

所谓语气和缓，是指律师在咨询时应该尊重咨询者的情感和心理，避免说过激的语言或容易造成伤害的语言，在谈话中不要制造误解，尽量与咨询者迅速达成沟通，以平易近人、和蔼可亲的语气与对方进行交流。

所谓语调平稳，是指律师在进行法律咨询时应该沉着冷静、稳妥谨慎，注意不要掺杂任何个人偏激情感或主观好恶，既是一个态度诚恳、语言中肯的帮助者，又是一个肃静沉稳、语锋细腻的法律工作者，要避免不合时宜地、过分地、激扬文字般地宣泄自己的情感和像演说家似地，过分夸张地进行语调上抑扬顿挫的变化。

所谓口齿清晰，是指律师在进行法律咨询时应该吐字清楚、发音准确、语速适中，不要吐音含混、过多使用连音或卷音、变音，也不要像发射机关枪似地语速太快，以避免造成对方听不清楚或厌烦心理。

所谓语言适中，是说律师咨询时的谈话既要遵循法律和政策的一般规

律，不做有悖法律的事、不说有悖法律的话；又要遵循咨询者的情感和心理特征，尽量不说刺激对方、伤害对方或有损谈话气氛的语言，给咨询者以获释感、得助感和充分的信任感。

总之，律师在法律咨询过程中，只要注意上述几个方面的问题，社会赢得律师法律咨询成功的先决契机，就能够取得咨询者的充分的信任感，使咨询者感到可靠可信，随之便会产生心理上的依附感和依托感，双方在心理上才能取得互通性。这为法律咨询的继续进行奠定了良好的基础和开端，是至关重要的；这也是律师施展其口才的基础和前提。

第四节 明问秋毫 洞烛先机

律师法律咨询工作开始以后，便使得咨询工作进入了正题。这个过程不需要过多的客套话，不需要过多的寒暄，更不需要兜圈子。切入正题之后，便开门见山地就法律问题和相关问题展开了对话。

此时，当事人的谈话由于受情感、阅历等因素的影响，可能有遗漏、有不详之处、有不实之处、有避而不谈之处甚至有虚拟之处、错误之处，此时的律师，就要求必须用心地去听、用心地去记、合乎时宜地插话和提问，话锋细腻、明察端倪、旁敲侧击、洞烛先机，尽量详尽地掌握咨询者的个人情况、案情、事实、材料和证据，对自己以后作出业务判断和法律评断埋下伏笔、打下基础。

咨询者来咨询以前，总是有两种矛盾交叉的心理。一方面，他们对律师怀有特殊期望，崇拜他们在法律业务方面的绝对权威，相信一定会从律师这里得到法律帮助，解决自己的法律问题；另一方面，又对他们有所担心，担心自己不能遇到一位热情而又有耐心，学识渊博的律师，担心自己会遭到冷遇或提出的法律问题会被视之以非难，等等。所以，初到律师事务所时，一般比较拘谨，带有观望的态度。律师应当热情接待咨询者，创造一种和谐的交往气氛，相互建立一种信任感，使咨询者的紧张心情松弛下来，由观望变为信任，产生亲切和愿意交往的心理。这是咨询工作能顺利进行并富有成效的重要保证。

一、聚精会神，适时插问

律师应注意倾听那些在业务中能够提供第一手资料的咨询者的话，应当在他讲话之前给以指导，而不是在他讲述的过程中打断他。因为对于咨询者来说，这种做法会打乱当事人的叙述次序；当咨询者从自己的叙述次序中被拖出来去回答律师的提问时，他就不得不停下来回忆，这样反而会把叙述时间拖得比让他按自己的思路讲更长。

咨询者可能会重复自己的话，不要制止他，让他完全倾吐出他欲说的东西。咨询者的讲话可能是滔滔不绝的雄辩，也可能是对对方的当事人的诽谤或侮辱，律师应当听完他的全部叙述，因为律师不应当漏过其中的任何事实。

当然，从咨询者的话中提取事实，必须删去许多无关的叙述。与其冒遗漏掉关键性事实的风险，倒不如多听一会儿咨询者多余的叙述。所以，当咨询者在叙述时，不要打断他，把自己的问题保留到他停顿的时候再提。

二、以柔克刚，通俗易懂

法律解答不是法律研讨，必须使用通俗易懂的语言，使咨询者易懂易记，知道其意思是什么。当然，通俗并不是等于庸俗，例如个别律师在为犯罪嫌疑人提供法律咨询时，见其说假话，就斥责犯罪嫌疑人，讲话粗俗，语言不美，有失律师的形象。

解答之中，不宜乱用或滥用法律术语和名词，法言法语是专业行话，在群众中间最好少用少说，因为咨询者不一定能够全部听得懂；如确因必须使用时，也应应以人们日常生活中通常的说法深入浅出地解释清楚。

还必须注意，使用通俗语言，并不是说可以在解答中随意使用方言俗语，应将二者严格地区分开来，也即要使用净化的通俗语言。

例如在下面这则律师的谈话中，就比较的晦涩难懂，令咨询者费解：“根据法律，你持有的汇票为瑕疵票据，缺乏绝对必要记载事项，没有金额和受款人记载，出票人又没有授权补记，因此银行不予承兑是有法律依据的。”律师应该将什么是瑕疵票据、什么是绝对记载事项、什么是授权补记，用通俗易懂的语言能解释清楚，这则谈话才算得上是一则完满的谈话。

相比之下，下面这则谈话则显得比较易懂：

律师：根据我国《票据法》，你持有的汇票是无效票据，银行不予承兑是有法律根据的。因为，第一，这张汇票上没有记载确定的金额，也没有记载受款人的名称；根据法律，缺乏这两项事项中的其中的之一，该汇票就是无效票据。第二，出票人对于空白汇票，应该授权代理人补记。你的汇票既没有出票人的授权，又没有对空白事项加以补记，因此是无法弥补了。第三，银行表示拒绝承兑，现在唯一的办法就是向法院提起诉讼，要求出票人偿付你的损失。

律师咨询时使用通俗语言，提问简捷明确，善于抓住关键问题。由于咨询者往往只顾自己叙述方便，总是谈得漫无边际，眉毛胡子一把抓，个别甚至讲得海阔天空，不分主次，认为什么都重要，抓不住纲领和要害。为了让咨询者的叙述尽量省略去不必要的过程和枝节，避免讲得冗长和零乱。把他们的引到案件的关键问题上来，把握案件的要害，律师应必要时设问引路，向咨询者提出问题，让其围绕案件关键问题进行回答。

这就要求律师必须使用通俗易懂的语言，以谈话音的身份而不是以一个高高在上的法律工作者的身份出现；双方只有在平等的身份和使用平等的语言的基础上才能达到彻底沟通。

三、不同对象，区别对待

热情诚恳的语言，通俗易懂的言语，适用于一切形式的法律咨询。但是，在法律解答中，区别不同的对象，是为了更好地选择与对象相适应的接待方式和解答方法。区别对象应把握好如下几个标准：

1. 从年龄、性别上加以区别。一般来说，对年老的来访者和咨询者讲话时，声音要稍高些，速度要慢，但态度要谦和，听话要有耐心；接待女性来访者和咨询者，要注意掌握女性一般有话不直说的特点，区别其反映或询问的内容，细心地开导，然后加以解答。

2. 从性格上、神色上加以区别。有些咨询者神色慌乱，有些咨询者性格桀傲而放纵，有些咨询者神情抑郁而沉痛，有些咨询者目光狡黠而圆滑，等等不一。对于这些咨询者，律师应以冷静沉着的态度稳定对方的情绪，通过观察对方的神色来推测问题的性质和事情的严重程度，通过聆听对方最新的话语来体察他的性格为人和知识程度；据此，律师可以相应调整咨询的先后次序，确定解答前发问的方向、重点、详略和谈话的语气基调，选择合适的解答方式和策略。

3. 从思维和口语表述的差异上加以区别。有些来访者思路清晰、语言简明流畅，有些咨询者思维缓慢零乱、语言重复罗嗦，表意不明。这就要区别对待。对于思路清晰，语言流畅的咨询者，可以不问或少问，根据他陈述的

情况归纳一下，即可作出简明扼要的回答；对思维缓慢，表意不清的咨询者，应当适时地插入适当的问话，引导他抓住重点、说出中心问题。区别对待可以避免在解答过程中咨询者又说出新的情况和新的问题，从而造成时间和精力浪费并影响解答效果。

4. 从社会成份上区别。对于机关、企事业单位，社会团体负责具体部门工作的来访者和咨询者，适宜于采用商量、讨论的语气解答问题；对于有过错的青少年咨询者，适宜于采用鼓励、劝导的方法解答问题；对于咨询的高级知识分子，应当照顾他们的自尊，尽量采用建议，释义的方式解答问题；对于咨询的工人、农民，适宜于用朴实无华，通俗入情的分析、比喻、说明的方法来解答他们所提出的问题。

四、天才的思维，机敏的反应

战国时期机智善辩的晏婴代表齐国出使楚国，楚国君臣共谋，设计凌辱晏婴。在楚王为晏婴举行的宴会上，楚国两个官吏捆绑着一个齐国人从楚王和晏婴面前经过，并对楚王说：“这是齐国的小偷。”此时楚王十分得意，用嘲讽的口吻问晏婴：“你们齐国人本来就擅长偷窃吗？”面对楚王咄咄逼人的攻势，晏婴立即进行了反驳。但是，他没有和楚王正面交锋，对齐人是否惯窃的问题也避而不谈，却出人意外地讲了一种自然现象：橘树生长在淮河以南是橘树，生长在淮河以北就成了枳树，结出的果实又酸又苦。二者之所以有这种区别，是因为生长它们的水土不同。接下去晏婴辞锋一转，机巧地把二者紧密地联系起来：“现在有人生长在齐国不偷窃，一到了楚国就偷窃，莫不是你们楚国的水土使得老百姓善于偷窃了吗？”这一反驳，出奇制胜，使盛气凌人的楚王陷入了败局。这就是晏婴使用敏锐的思维的結果。

人类思维是相对于感性而言的，是在感性材料积累的基础之上进行的理性化处理，是人脑对于客观事物间接的和概括的反映，是通过概念、判断和推理等形式能动地反映客观世界，又能动地反作用于客观世界，并在一定条件下起主要的决定作用。

思维形式有逻辑思维和形象思维之分。所谓逻辑思维，是从具体到抽象，从次要的特征中抽出一切主要的特征，从一切细节中概括出重要的东西，使现象的本质以其最明显的形式表现出来；所谓形象思维，一开始就是与具体感性的特征和细节的选择紧密地联在一起的，通过对现象本质的概括和认识，并通过其代表本质的具体感性的特征和细节而最充分、最富有感染力的形式表现出来的。政治性、法律性和理论学术性的口才，其思维形式往往是逻辑思维形式，而生活性、艺术性的口才，其形式主要是形象思维式。律师法律咨询的思维形式应该主要是逻辑思维。

律师应该由咨询者提出的法律事实与证据，到据事说理、认定性质、分清责任、据实析理，作出自己的业务判断和法律判断；遵循提出问题、分析问题、综合问题、指明问题的性质并提出解决问题的办法，进行推想思维。

在和咨询者的谈话过程之中，律师应充分地调动自己的逻辑判断和逻辑思维动能，一方面要仔细聆听、边听边记、适时发问、鞭辟入里、细微观察、明辨真伪，另一方面又要善于对咨询者的谈话内容进行理性整理，包括概括和总结，去伪存真、善于分析、把握分寸、捕捉重点、寻找关键，以敏捷的思维对咨询谈话的内容进行整理，及时而又准确地得出自己的业务判断和法

律判断，然后引证论据、旁征博引，对咨询者进行解答、说服和教育。

五、独具慧眼，机智应变

德国伟大的军事学家克劳塞维茨以他既曾被拿破仑俘虏、又曾在滑铁卢战役中取胜的经验在评价拿破仑时说：“他打得是那样地才华横溢、随心所欲，全无什么固定的计划和规矩”，以致于机敏、灵活和应变能力成为选择军官的第一标准。我国战国时齐国晏婴出使楚国，楚王为羞辱他人矮小故意让他从小门进入，晏婴与楚王展开了一场“从狗洞是进狗国”的精采之辩，何尝不是对“伶牙俐齿敌千军”的最好佐证呢？

严格地讲，应变能力是理性思维能力的特殊外在表现形式。

应变能力是应付能力、对付能力、对待能力和对答能力等方面能力的综合，例如随机应变、随机应对、随机应战等。应变能力，是能够适时变通、灵活动用而不拘常规和意外发生的变化或事故的能力，是指律师在法律咨询时，遭遇到意外的非正常阻碍、干扰或者虽属正常性又是律师意料之外的情况之下，采取紧急的有效的措施，平息、安定、排除意外，并能继续进行咨询谈话的一种才能。

在律师咨询之中，律师应以机智的应变和平缓的语言，从细节入手提问，不遗漏任何细节的考虑，明察秋毫，寻找突破口、关键点，把握案情的性质和解决的关键。

对于善意提问者所提出的易于解答的问题，经过思索之后，迅速作出准确答复，并继续进行原来的法律咨询工作；对于善意提问者提出的不宜当场回答的问题，可以告诉提问者待咨询工作结束后个别回答，或可以就提问的实质性基本观点作出简要回答。对于恶意提问者所提的问题，也可以拒绝回答或针锋相对地给予答复。当发觉自己说的不够完整时，在适当时机，要不露痕迹地予以补全，并注意改正的效果；如果自己说的离题了，要有迅速拉回来的能力；如自己说错了，在归纳时应予以巧妙地补救。

律师咨询中的应变能力，要求律师必须镇静、敏感、巧妙、听正压邪、以理抑情、以实论理、以理服人，在谈话时必须要有坚实的知识基础、果断的判断和处理、准确的思维和应变、迅速的反应能力、灵活的反应速度、话锋细密、直切主题、不遗不漏、旁敲侧击、以有知推无知，争取准确而又全面地把握事实，为咨询者提供正确、合法、可靠而又可操作的处理意见。

六、明问秋毫，从有知推无知

解答法律咨询，需要在观察的基础上，采用仔细聆听和适当发问相结合的方法，听明白对方询问内容的全部内涵。善于答的人，必须首先善于听、善于问，听和问是答的前提依据，只有听全了才能答准确。对于任何来访者和询问者都不能简单地听其一面之辞、不负责任地听其一面之辞。律师在善于听、善于问的基础之上，要开动脑筋，用心地去记，对所听之内容进行整理分析和综合；发问要语言细密、不遗不漏、话锋严格、明问秋毫，从有知推无知，作出准确而又全面的分析和综合。

听是为了正确地答，问是为了更好地听。解答中，问的形式主要有：

1. 引导式发问。即用简洁明快的提示式的发问，循序渐进地将咨询者的

叙述，以尽可能快的速度引向法律问题的中心和关键，以省去许多不必要的周旋和许多多余的谈话。

例如，对于因民间借贷引起纠纷的当事人咨询，在咨询者繁杂冗长的报怨之中，律师可以适时地插问：“您说某甲借了你的钱，有什么证据吗？”“除有这些证据之外，还有什么证据吗？”等等。

2. 澄清式发问。即通过环环相扣的重叠式问句，以符合严格逻辑的修辞语句，了解、澄清咨询者疏忽、遗漏、存在错误理解和错误认识或避而不谈、密而不宣的情节和细节，使有关案情的客观全貌能够得以还原和保真。

例如在上面所举案例中，律师可以问：“您和某甲的借据是什么时候立的？”“当时有其他人在场吗？”“还有没有其他约定？”“是不是签完字就借给了他款？”等等。

3. 限制式发问。即通过铿锵有力、理直气壮、符合法律和政策的提问，明确咨询者与律师之间的责任，阐明一切解答都是在假设咨询者反映的情况属实的情况下作出的，如果咨询者故意隐瞒某些重要情况，解答则无效，律师不负任何责任。

例如在上面所举案例中，如当事人过于罗嗦，则可以适时地插话：“您应该尽量地说些与你们借款有关的事情。”“您不要过份埋怨他，说出所有对您有利的事实。”“您所说的是否全部属实？您是不是还遗漏了一些事实，比如说，对您不利的一些事实？”等等。

实践中，律师应巧妙地、灵活地结合上述三种发问方式，细致入微地进行法律咨询工作。

实践中，有的咨询者故意回避对自己不利的情节，不作叙述；有的咨询者故意夸大其词，杜撰对方的责任和过失情节，甚至是故意地谩骂和侮辱；有的咨询者还别有用心、别出心裁，故意编造一些有利于自己的情节和证据，杜撰一些不利于对方的情节和证据；有的咨询者则避实就虚，故意将实质性问题隐瞒不谈，而对一些非实质性的琐碎情节则大加渲染、夸夸其谈，以争取对自己有利的说词。

这就要求律师必须听问结合、发问细密、话锋严格、明察秋毫、从有知推无知，力争作出准确而全面的分析。从有知中推无知，发现隐藏在谈话内容和话题背后的事实和材料，洞烛天机，明察真相，是对律师进行法律咨询的特殊要求。

在这种情况下，实际上是律师和咨询者之间展开了一场口才战和反口才战、思想战和反思想战、心理战和反心理战，律师应基于律师口才学对其自身的特殊要求，从细微处见宏大、从虚伪中见真实、从无知中见有知，透过咨询者叙述中的表面现象，看到隐藏在背后的实质现象和真实事实。

总之，全面而真实地了解 and 掌握案件的全部事实和证据材料，是律师法律咨询的关键性环节；否则，则会导致律师提供错误的法律意见，使整个咨询工作陷入失败，影响律师执业的声誉。全面而真实地了解 and 掌握事实和证据材料，则要求律师综合运用上述各条所列举的方法和途径，情真意切地展开与咨询者的谈话。

这一过程既是考验律师执业经验和水平的过程，又是考验律师是否有敏捷的思维、机智的应变、犀利的语锋、平缓的语调、周密的话题的过程；既是考验律师口才的过程，又是考验律师的观察力、理解力、洞察力和顿悟力的过程。律师必须综合运用自己的各种能力和充分发挥自己的各种水平，明

察秋毫、洞烛天机，为咨询工作的顺利进行和取得良好的效果，打下坚实的基础。

第五节 依法分析 令人折服

在同咨询者循循善诱、开诚布公地谈话的基础上，或者在同咨询者明察暗悟、斡旋机理的基础上，掌握真实而全面的事实和证据材料，是律师咨询工作的关键环节。律师通过法律咨询，对咨询者的问题有了清楚而全面的了解和认识的基础之上，便进入了法律咨询工作的下一阶段——法律解答阶段。

一、解答特点——口才要领之一

所谓法律的解答，即指律师通过与法律咨询对象的对话和了解，在对咨询者提出的法律问题、法律疑惑、法律困境及相关证据有了全面而真实的了解和掌握的基础之上，就咨询者面临的法律问题的性质、实质、中心、重点、解决途径和解决程序等问题，对咨询者作出详尽而又简洁的解释和答疑的过程。

可见，法律解答具有如下特征：

1. 法律解答必须以律师和咨询者的法律提问、法律对话、法律陈述为基础。

律师只有通过法律提问、法律对话和咨询者的法律陈述，才能掌握案情，了解真实而全面的事实和证据材料，利用自己的执业经验和法律专业知识，对咨询者作出令人满意的解答。

2. 法律解答必须以律师丰富的执业经验和广博的法律专业知识为基础。

律师执业经验和法律专业知识在律师法律咨询的各个阶段都起着非常重要的作用，但只有在律师法律解答过程之中，才起最为关键的作用；只有在律师法律解答过程之中，才是律师向他的咨询者交上一份合格的答卷的关键时刻。律师法律解答是测验律师业务水平高低的试金石。

3. 法律解答是单向式的传授、解惑、宣传和教育过程。

说它是单向式，是因为这一过程基本上不需要咨询者提出新的问题或发表新的意见；说它是传授过程，是因为这是律师讲授法律知识、并确立与咨询者法律问题相结合予以解释和说明的过程；说它是解惑过程，是因为这是律师利用自己的业务经验和业务知识，针对咨询者提出的法律问题进行解答的过程；说它是宣传过程，是因为这是律师利用法律咨询的机会向咨询者宣传法制、法律和国家政策的过程；说它是教育过程，是因为这一过程也是律师以法律原则和政策原则出发，向咨询者宣传法律、打消咨询者心头存在的疑虑、帮助咨询者纠正错误观念、以使其明确国家法律和政策的过程。

4. 法律解答是律师针对咨询者提出的问题，具体问题具体分析解决问题的过程。

这一过程不是无的放矢、漫无目标的夸夸其谈的过程，而是有的放矢、有针对性的解决问题的过程。法律领域涉及到民事、刑事、行政、经济、仲裁、诉讼、劳动、商事等等范围，几乎涉及到社会生活的各个领域；而咨询者提出的法律问题总是具体而又真实发生过的，总是涉及到某个领域的某个具体问题，而不可能涉及整个法律领域。所以，律师法律解答时必须针对咨询者提出的具体的法律问题，予以解答，具体问题具体分析，切忌旁征博引、泛泛而谈、蜻蜓点水、不着边际、不切主题。

二、解答要求——口才要领之二

律师法律解答的特点决定了法律解答的基本要求。一般来说，进行法律解答工作，应当做到：

1. 遵循法律。

解答任何法律问题都应当遵循社会主义法律的精神和原则。解答法律问题不应受社会上某些不良现象、不良风气和不正常意识的干扰，而应根据法律原则，客观地作出是什么、怎么办的明确答复，对任何问题都不应随意加上解答者自身的主观想象和推测。

2. 言语清晰。

解答时的口语表达要力求清晰，音量适中，语气要平稳和缓，速度不宜过快，还要力避方言词汇和不必要的装腔作势。解答时要简化和净化语言，避免不必要的重复和言语中使用口头禅，要让来访者、咨询者听得清楚、听得明白、听得舒畅。

3. 要有过人的记忆。

记忆是指经历过的事物保持于头脑并能被再认识或再现的心理过程。口才需要记忆，记忆是口才构成的必要要素之一。具有良好口语表达能力的人都具有较好的记忆。律师法律解答，是在形成对咨询者法律问题的事实和证据材料的良好记忆的基础之上进行的，这就要求律师必须对所表达的内容的记忆有明显的通贯感，对所表达的关键性情节、数字、资料等记忆准确，对所表达的内容的记忆能够脱离讲稿、精捍简炼，死记与活记相结合、详细记与重点记相结合、有准备地记与临场思索相结合，能够做到表达内容准确、提高口语表达效果、培养思维能力的效果。

4. 准备详实的口语提纲。

所谓口语提纲，就是口语表达的提纲。律师进行法律解答，应该在法律谈话和咨询者陈述的基础之上，拟订一个口语表达提纲，将自己所要表达的内容要点简要地列明；口语提纲要力求集中、连贯、过渡自然、适度、简洁、切中主题，可以列出几条或更多的提要式语句，将所要解答的内容涵盖完毕，并要突出重点、中心，可以就重点多做解答，就中心问题多花时间和精力，力争详略得当、鞭辟入里、切中主题、一语中的。

5. 应有合适的言辞。

言辞是表达说话的内容和含义的词语。律师在进行法律解答时，必须要使用标准口语，即律师必须说话规范化、言辞规范化，律师必须说以北京语音为标准音、以北方话为基础方言、以典范的现代白话文著作作为语法规则的普通话，必须明确、通顺、平匀、稳定、严密，以准确地表达口语内容为标准。

律师在进行法律解答时，必须要使用确切的口语，选用言辞要因对象而异、因目的而异、因场合而异、因时间而异、因内容而异，如果不善于选用恰当、贴切的言辞，不但不具有律师口语表达才能，有时还会出现言不由衷、甚至言与愿违的现象。

律师在进行法律解答时，要使用简洁的口语，要选用质朴易懂的话，不应选用虚妄的话；要选用简短的话，而不宜选用冗长、罗嗦、过于琐碎和随意重复的话，以及不必要的口头禅；要选用干净的话，不宜选用累赘、拖泥

带水、芜杂、枝横蔓生的话以及脏话、粗话。

律师进行法律解答，要合乎逻辑，不宜语无伦次、故意倒装语句；要通俗易懂，不宜晦涩难懂或故作高深；要生动感人，富有哲理和感染力，不宜说客套话、僵死的话或富丽堂皇、虚无飘渺的话；要辞近意远而又婉转、深沉刚柔相结合，不宜有口无心、柔情蜜语。总之，律师进行法律解答，必须使用有法度、有纯度、有力度、有强度、有亮度的合法的言辞，以使解答工作能够顺利、有效地开展下去。

6. 应使用平稳的音调。

律师法律解答的口才应以听清楚为主，兼顾其他口音优点；以中音为主，高低音并用；以平直调为主，并兼用其他语调；以中等语速为主，兼顾快速和慢速；以连续为主，兼用必要的停顿。这是因为，律师口才由于其特殊的表达对象和表达的业务要求，以宣传法制、表达清楚、抒情晓理为宗旨，以中音的音调为基调，达到律师法律解答的郑重与庄严性的要求。

7. 善于引用证据。

善于引用证据，即是说借用证词进行口语表达，借用物证进行口语表达，精确无误、无懈可击、恰到好处。律师在进行法律解答的过程之中，借用的证据能够体现出形象性、典型性、衔接性和公开性；律师引用证据，必须在必要的时候予以引用，即不引用证据确实不足以把自己的意思表达清楚的时候，才予以引用；引用的证据必须是合法取得的真实的证据；必须在时间上到了该引用的火候之时才予以引用，而不是凭心血来潮，什么时候想引用就予以引用；口语表达之中引用的证据，直接证据与间接证据相一致、人证与物证相一致，相互之间不发生矛盾，并且借用的证据与律师口语表达的意思相一致，不能牛头不对马嘴。精确地使用证据，是提高法律解答的法律性、可信度的关键；对于律师来说，可以抓住咨询者的心，起到教育、宣传法制和提高咨询者的法律意识和思想觉悟的作用，使咨询者能够集中注意力、更加感到确信不疑，可以得出合理、合法又合情的结论。

三、解答方法——口才要领之三

律师法律解答中遇到的问题涉及到社会生活的各个方面，纷繁复杂，不能穷尽。其中每一主题都有其特殊的要求，不同的法律解答要运用不同的法律口才、进行不同程度的准备、涉及不同的法律知识内容，因此，这里提到的几个问题，只是个人见解，不能囊括法律解答的所有内容和所有玄机。

这就需要律师在社会生活中、在法律咨询的具体业务中，进行广泛涉猎、搜集多种材料、增加各种社会阅历，集思广义、经多见广，对法律解答中所应注意的问题进行自己的概括和总结，力争对所有出现的问题或可能出现的问题都能够运筹帷幄、把握有度、迎刃而解、游刃有余。

1. 态势得体。

律师进行法律解答，要注意自己的衣着打扮。律师衣着应该得体，要注意庄重、严肃而又不失灵巧；要注意自己的音容和笑貌，一方面应态度和蔼、笑容可掬、娓娓道来，另一方面也不能过分热情、过分亲近，以免显得滑稽可笑。

所谓律师解答时的态势，是指律师在进行法律解答时口语表达中使用的神态、动作、姿势以及相应的容貌、举止，配合口语表达的内容的一种行为，

有人把它称之为“态势语言”，以此作为口语言辞的补充。律师态势，应注意力求少而精、力求审慎、力求自然，在必须使用态势语言加以解释、说明时才使用态势语言，一般不需要丰富的表情和面部的肌肉变化，不需要较复杂而又繁多的动作；在讲到某个情节时，必须用简洁明了的态势语言才能使对方明白自己口语表达的内容，如果不用手势、只听言辞，对方仍然不明白或回答得不准确，此时应使用精少、审慎和自然的态势语言，以体现出简洁、明了、快速、有力、得体等效果。

2. 对症下药。

咨询者提出的法律问题的范围是很广的，涉及到所有的法律领域。这不仅要求律师在解答时应充满自信，知识面宽广、法律业务能力强，而且要有有的放矢、答其所问、对症下药。具体讲：

充满自信。

在进行法律解答时，律师应充满自信，既包括对自己业务能力的自信、对解答必然能够成功的自信、对自己解答口才的自信，也包括对咨询者心理能够予以把握的自信、能够赢得咨询者信任的自信和能够取得令咨询者和自己都感到满意的效果的自信，只有在绝对自信的基础上，才能口若悬河、妙语连珠、侃侃而谈，充分而圆满地发挥出自己的才能和显示出自己的才华，同时也使自己的水平又一次上了一个新的档次，取得令咨询者和自己都感到满意的效果，确保法律解答工作的成功。

答其所问。

咨询者提出什么问题，就要回答什么问题，绝不能漫无边际、夸夸其谈。这就叫做答其所问。在解答问题的时候，一定要把握住问题的重心、中心，就这个问题展开论述，寻找的证据和资料也必须是与这个问题相关、并且能够起一定的佐证作用和能够说明这个问题的证据和资料，引用的法律理论和法律法规必须是与这个问题相关、并且能够说明和解决这个问题的法律理论和法律法规。提出问题、讨论问题、研究问题、思考问题、解答问题、解决问题，这是法律咨询工作的一条主线，这条主线上始终都牵动着一个相同的问题，离开了这个问题，便偏离了法律咨询工作的基本宗旨和目标。因此要围绕问题进行解答。当然为了使解答更为有力、更具说服力、更加丰富、材料更加全面，律师往往也应铺展开来，把问题的范围放宽到一定的限度，在这个限度之内引经据典、旁征博论，以力求解答详实、充分、全面而具有说服力，但是这个限度必须严格把握，绝不能无度宽泛，否则便失去法律解答的实质要求。

有的放矢。

律师要把握问题的实质和关键，围绕这个实质进行谈话。咨询者的提问往往带有主观随意性，信马由缰，不着边际，有时几个问题甚至多个问题搅和、掺杂在一起，忽东忽西、令人不可把握。这就要求律师必须思维敏捷、善于分析和综合，从一大堆问题之中抽象出一个或几个关键性、实质性的问题，然后利用自己的才识和所掌握的现有证据材料，围绕这一个或几个关键性、实质性的问题进行解答和说明。

这里有一事例，虽然不是讲律师咨询，但对于如何切入话题、把握话锋、针锋相对，提高律师解答口才的水平，还是有裨益的：

相传古希腊的大雄辩家普罗泰哥拉曾与跟他学法律的学生们立约：学成之后帮别人打赢了官司再来交学费；打不赢官司，就不用交。有个学生出师

三年，却分文未交。难道名师之下，竟非高徒？是赢了官司却赖帐吧？普罗泰哥拉便状告该学生言而无信，要求法庭索回学费。学生听说之后，进言道：“老师呀你想想看，不管这场官司是你赢还是我赢，我都不该交学费给您的：您赢，则我输，按约我不交；若我赢，您输，则老师告状无效，我更不该交。”普罗泰哥拉答：“学生呀你再想想看，不管这场官司是你赢或我赢，你都必须交学费给我：你赢，我输，则按约须交；我赢，你输，则法院判你交费，你又如何能不交呢？”

问题的关键和实质一旦找准或明确了以后，律师在解答、说明的过程中，可以由表及里、由外入内地进行释理说法，即先从非实质性、非关键性的问题说起，进行层层“剥落”，将非实质性、非关键性的问题予以说明以后，马上放弃，接着论证实质性、关键性的问题，最后使得问题的实质和关键在咨询者的意识中形成牢固的概念。

对症下药。

律师要针对咨询者提出的不同的问题，作出不同的解答和提供不同的解决方法。问题的关键和实质一旦清楚了之后，律师就应该或使用“剥落”法，或使用其他方法，使这一被暴露的关键性问题或实质性问题得到合适而恰当的处理办法、解决办法，以期能够利用这些处理办法、解决办法，通过司法途径或非司法途径，把问题消灭在萌芽状态或使已经尖锐的问题变得不再尖锐，最终予以根除。

3. 冷静处理，沉着对答。

有的咨询者情绪不稳，或急躁，或悲痛，或失望，或忧郁。此时律师应该热情接待，取得共鸣，冷静处理，沉着应答。对于情绪不好的咨询者，应该让他先冷静下来，慢慢讲清案件的原委，再讲述自己的解决办法。例如对于一位单位钱款被诈骗而前来咨询的银行工作人员，律师应该细心地询问：

律师：请您把被骗的经过详细地叙说一遍好吗？不要着急，慢慢说。

咨询者：我太着急，说不清楚。我不知从什么地方说起。

律师：请先坐下来，喝口饮料，仔细想想，再慢慢说。

咨询者：事情是这样的。今年×月×日，我们单位信贷科科长张某和外人勾结，在没有取得银行信贷会议同意的情况下，擅自从我行贷出20万元给其同伙李某，俩人合伙用这笔钱炒股。今年4月股市出现熊市以后，俩人都栽进去了，然后以低价把手中持有的股票抛售出去，携余款外逃了。律师，你说该怎么办呢？

律师：（冷静地分析了一会儿案情）：你们银行往外放款，都要经过哪些程序？

咨询者：我们审查了对方的贷款申请之后，要派信贷员到对方单位进行资信调查，形成调查报告，然后交银行贷款会议研究之后才能决定；在我们放款之前，要与对方签订借款合同和抵押合同，否则是不会放款出去的。

律师：这笔“贷款”最后是怎么出帐的？

咨询者：这个我们还没有调查清楚。

律师：这件事情肯定跟你们行的出纳人员有关。这样，第一、你先回去，在银行上下不要张扬被骗一事，稳住人心；第二、赶快向公安局报案，并提供张某和李某出逃的所有线索；第三，让公安局进驻你行，对所有出纳人员进行审查，一旦发现情况，再跟踪处理。这件事情事关重大，一定要秘密通知银行全体知情人员，不要慌张，以免打草惊蛇。切记、切记。

4. 明者答，暗者避。

律师在解答时，对于自己明白的问题，应该合法、有理、有据地给予全面而深入的解答；对于自己不明白或不懂的问题，应该说明原委，婉言谢绝，告知咨询者到其他律师或其他律师事务所去进行咨询。律师绝不能不懂装懂，答非所问，远离话题，瞒天过海。

例如，对于证券事务，目前我国法规规定只有具有证券律师执业资格的律师才能代理。证券业是一个新兴行业，很多律师可能都比较陌生；因此当咨询者寻求这方面的法律咨询时，律师应该明确告知自己不具有证券从业资格和不懂这方面业务的事实，以便咨询者另请高明。律师可以这样劝谢：

“我是八十年代聘任的老律师，对于证券业的确不太熟悉，也可以说纯粹不懂。因此，对于您提出的问题，我无法作出满意的回答。谢谢您对我和我们信任和支持。我们下次再合作吧。请您到××事务所去咨询，他们所有这方面的专家。好吗？”

5. 依法分析，正义凛然。

对于要求出歪主意，走歪门邪道的咨询者的咨询，律师必须依法办事、依法分析，力劝从法，不得信口雌黄、沆瀣一气，给他同流合污。

例如，对于纳税人的纳税业务咨询，在解答中必须依法办事，依法解答。这一领域形成问题最为敏感，如果律师同咨询者沆瀣一气，给他出歪主意，就会形成对国家财政税收的巨大损害。律师在回答时，应使用“依据我国的税法，你应该纳税××元；”“你应该在×月×日之前将所有应纳税额进行纳税申报；”“你应该在××税务局进行税务登记，并依法纳税”等用语，为咨询者依法计算应纳税额、依法进行分析、依法进行说明，绝不能帮助咨询者避税逃税。

第六节 指点迷津，果断处理

一、分析术——律师口才的法宝

作为一名咨询律师，你有没有良好的口语分析术？这是律师咨询口才的一大法宝。

1. 分析术中的逻辑口才。

语言无时无刻不是和逻辑联系在一起的，语言的逻辑和逻辑的语言是相辅相成的关系。

律师进行法律解答，必须要有语言逻辑。这里讲的逻辑，既指书面语言逻辑，又指口头语言逻辑；既指语言中的次序性、条理性和层次性，又指语言中的矛盾律、同一律和充足理由律等逻辑规律。

律师进行法律解答，必须不得前后矛盾。

例如在下面这则解答中，就存在着矛盾：

律师：“你说王某欠你的房租 2000 元。请问你们的租房合同是什么时候签订的？”

咨询者：“是 1995 年 5 月 4 日签订的。”

律师：“合同是书面的，还是口头的？”

咨询者：“是口头的。”

律师：“王某是什么时候住进你的房子的？”

咨询者：“1994 年 5 月 8 日。”

律师：“你们约定的月房租是多少钱？”

咨询者：“是 200 元。”

律师：“是一次付清还是月月付清？”

咨询者：“是一次付清。约定 1995 年 3 月 4 日付清。”

律师：“有没有预付租金？”

咨询者：“没有。”

律师：“依据我国《民法通则》的规定，你应在 1995 年 3 月 4 日至 1996 年 3 月 4 日期间向王某提出要求。你如果没有提出过要求，法律是不支持你的。现在已经是 1997 年 4 月 5 日了，已过了诉讼时效。所以你不能再主张任何权利了。”

咨询者：“我曾多次向王某口头提出过。”

律师：“有没有证据？”

咨询者：“没有。”

律师：“没有办法举证，法律同样是不予支持的。不过你可以向法院起诉王某，就说王某在租房期间造成了你房屋的毁坏，要求他赔偿你 2000 元房屋修缮费。”

在这则咨询中，不仅存在着矛盾，而且还替咨询者乱出主意，构成了违法。

律师在进行咨询时，应该力求前后统一，不要互相矛盾、前言不搭后语，否则则会使咨询者如入云里雾里，不知其所云。

律师进行法律解答，必须要有充足的理由和依据。

这既包括法律上的理由和依据，也包括事实和证据上的理由和证据。律师引用法律条文要准确，不能乱引和滥引；引用事实和证据要关键且具有说

服力，不能东引一点、西用一点，让人摸不着头脑，不知所云。一般情况下，在解答时引用法律条文，最好放在分析案情和事实的基础之上，最后再引用，例如：“根据以上的分析和说明，根据我国《××法》第×条，你应该……”；在解答时引用证据和事实，最好穿插在分析案情和事实的过程中予以引用，而不要在总结和综合，快要得出结论的时候予以引用；引用证据和事实，要有力、有说明力，分清主次，重要和不重要、关键和不关键，将最主要、最关键的证据放在最需要的地方予以引用，以更好地说明问题。

律师进行法律解答，必须条理清楚。

在分析和说明的时候，应该列出要点，按照一定的逻辑次序去进行，而不应眉毛胡子一把抓，没有次序，没有头尾。

例如，可以使用“第一、根据……，你可以……；第二、但是，你由于证据不足，所以……；第三、如果你还有其它新的证据，则我们可以依据……提出新的诉讼请求；第四、如果没有其他新的证据，则我们只能……”的语言逻辑次序进行解答。

2. 分析中的法律口才。

法律口才即依法分析的口才。律师解答法律问题，必须依法进行分析，不得凭自己的想象或主观臆断取代法律进行分析。依法分析，是以律师深厚的专业功底和博深的知识为基础的。律师依法进行分析，是把自己所掌握的专业知识和其他知识，利用自己的口才，进行表达和外化的过程。所以分析口才的精彩与否，深刻与否，直接取决于律师自己的业务水平的高低。

如果说口才是律师从业的生命的血液，那么分析中的法律口才则是律师从业的血液；律师在整个案件的分析过程中，娓娓道来，恰似这脉血液在汨汨细流，使得法律咨询这棵生命之树显得枝叶茂盛，景色怡人。

因此，掌握好自己的业务，谙熟各种法律知识和其他相关知识，对于律师解答分析口才来说，就是一脉热血，不断地滋润、不断地浇灌，使得法律咨询这棵生命之树不但茂密繁荣，而且可以结出硕果累累。

3. 分析中的法理口才。

现代法律，绝大多数都采用抽象化规则或原则性规则，对于具体法律关系中的细节问题，不具细列举。这和古典法律制度中的严格规则主义是不同的。所以，现代各国法律制度之中给法官留下了越来越多的自由裁量权。这一趋势从英美法系蔓延到大陆法系，几乎席卷了整个世界各国。当然，也有不少大陆法系国家依然采用严格规则主义，但其适用的范围已越来越小。

法律规定中的自由裁量问题，实际上就是一个法理问题。

律师在分析解答之时，不仅要有广泛的法律知识，而且也要有深厚的法理知识。依法分析、依理分析，才是解答口才最本质的要求。法理是不成规则的规则，是长期以来形成的规范性调整因素的综合和理论化。用法理为当事人进行分析，显得海阔天空，滔滔不绝，气宇轩昂，博大精深，口才气度，力度和厚度便会跃然眼前。

法理造诣的深浅与否，是一个律师风度和风范的象征。

用法理语言去进行分析，不仅是一场与咨询者的法律对话，而且是一场与咨询者的法理对话，是律师以全人类共同理性和智慧的代表者的身份，与咨询者展开的理性对话。

二、辞谢术——律师口才的点缀

在法律解答之中，并非每一解答工作都会取得令人满意的效果和成功。这就要求律师要因时因地制宜，巧妙地加以回绝，既不要令咨询者感到扫兴和失望，又可以为自己保持身份和体面。

1. 言明回绝理由。

律师必须把自己不能解答或不能代理的理由讲明。是由于自己水平有限，或是由于自己是利害关系人？是由于本案棘手复杂，或是由于本案事关重大、不宜代理？是由于本案诉求不合理、证据不充分，有诉必败，还是由于本案代理费用低廉、入不敷出？必须用最恰当、最客气、最合理的语言，把自己的判断、预测和所依赖的理由予以说明，让咨询者自己进行另外的决断和选择。

2. 指点迷津。

律师应当在回绝的基础上，在自己能力范围之内，最大限度地为来访者提供有用的法律信息和法律指导，而不是态度生硬，一旦达不成代理协议，便不搭不理、不闻不问。

如果案件确实需要其他律师给予咨询，应热情推荐。

如果案件确实需要其他律师进行代理，应该说明理由，再进行推荐，以供咨询者参考和斟酌决定。

如果案件确实重大疑难、证据不足或有出入，就自己所能看到的资料和所能加以判断分析的范围内，应给予咨询者最合适、最合理的解析，以解开咨询者胸中疑团、顿开茅塞，让他知道他所处的法律困境的性质、问题的关键、解决的办法和解决不了可能会出现后果，让他借此而作出合理而合法的判断和选择。

如果双方就代理费用不能达成一致，则可以开门见山、和盘托出，把自己的困难和理由摆在面前，让咨询者能够理解。

3. 非自己力所能及者，婉言谢绝。

由于自己水平有限、不能给予满意的解答，则应该把自己的阅历情况、受教育情况和身体健康情况等能够构成正当理由的理由告诉咨询者，并且婉言相谢，以使咨询者作出新的选择。

4. 如为利害关系人，应婉言相谢。

如果自己系案件利害关系人，而当事人又坚持让自己代理时，则必须讲清理由和法律规定，婉言拒绝。

5. 如预测必败，则应婉言相劝、指点迷津，以期引起咨询者的注意，影响咨询者的决策。如果咨询者坚持让自己代理，则应视情况，予以代理或不代理。

例如，下面这个案例，律师就不应代理，否则即使代理了，也是毫无意义的，不是不予受理，就是驳回上诉。

咨询者：律师，请你为我代理，就我和我丈夫离婚一案的一审判决提起上诉。

律师：你同意和他离婚吗？

咨询者：我同意。

律师：你对一审判决中关于财产分割部分不服吗？

咨询者：不，我服。我们没有什么财产。

律师：那你对孩子抚养问题有意见？

咨询者：不，我没有意见。

律师：那你上诉什么？

咨询者：我就是心里不服气。法院为什么不通知我就缺席判决了？

律师：你长年不在家，法院在受理后进行了公告，在公告期内你不应上诉，法院依法开庭进行了缺席审判和缺席判决，这是合法的。在决定上诉期内你当然可以上诉，但是你没有具体诉讼请求，只是对法院缺席判决的事实感到心里不服，这怎么能提起上诉呢？

6. 真诚相谢。

最后必须说明的一点就是，律师回绝为来访者咨询或为来访者代理，必须语气真诚、态度诚挚，把所有的理由和事实和盘托出，全部地告诉来访者和咨询者，使得来访者或咨询者感到，如果自己处在律师这个位置上，对这件案子也是不能给予咨询或提供代理的；这就是说，必须让来访者或咨询者从律师的角度出发、进行角色转移替律师考虑，而不是像刚开始那样，情绪不好、心情着急、一味地考虑了自己的问题。

态度诚恳，是口才辞谢术中的灵魂；一个态度生硬、虚腔滑调、故张声势的律师，在对来访者或咨询者进行辞谢的时候，不是显得刻板生硬、不容易让人接受，就是显得虚情假意，让人觉得其中有诈。我们把这种律师称之为魂不附体的律师。

因此，要进行语言辞谢，必须态度诚恳，辞谢口才是“体”，态度诚恳是“灵”，二者是相辅相成、相互统一的灵与肉的关系。

三、同意代理术——律师口才的目标

1. 据理分析，令人折服。

律师在接受咨询者的咨询以后，应该利用自己的专业知识和业务经验，以自己独特的职业口才为咨询者提供一次令他心悦诚服的解答，使咨询者对自己产生良好的信任感和认同感，并对自己的业务素养和办案能力深信不疑，从心理上产生一种肯定态度。

取得了这样的效果以后，就为律师接案打下了坚实的基础。

在互相谈话的基础上，使得咨询者对自己产生信任。这是接案的第一步。

这里所谓的信任，就是指相信的程度。既包括咨询者对自己人格、社会影响的信任，也包括咨询者对自己学识和才能的信任。用一句通俗易懂的话讲，就是使咨询者感到他找对了人，而不是找错了人。

以滔滔口才，道出千言妙语，依法、依理分析。这是接案的第二步。

在据理分析的基础上，使得咨询者对自己产生依赖感和依靠感。这是接案的第三步。

所谓依赖感、依靠感，是指咨询者心理上发生的依附某人，借以寻得帮助的动感趋势。也就是说，让咨询者产生“非他者不能帮助我”的心理效应。

在依赖感和依靠感的基础上，律师娓娓道来、点破天宫，以自己熟练的专业口才，取得咨询者的认同感。也即，律师在依法分析的基础上和在咨询者产生依赖感、依靠感的基础上，使咨询者完全在心理上接受自己的人格和说理，说“法”，从而在心理上排除彼此的感觉差距，扮演起律师的角色，为律师积极地理清事实和提供证据。

至此，可以说接受咨询者的委托，为咨询者担任代理，条件已经完全成熟了。

2. 点破天宫、取得共识

律师愿意为咨询者提供法律代理业务的意思表示什么时候说出来最合适？

在律师以恢宏的知识和口才为咨询者提供法律咨询、作出法律解答、依法分析、据理推断的基础之上，律师可以把自己愿意代理的意思表示适时向对方说出。例如，律师可以说：“我可以为你代理”、“我完全有信心把这个案子办好”、“我表示愿意给你办这个案子”、“如果你没有对我不放心的话，我可以代理这个案子”等等，把自己的真实意思表达给对方，点破律师和咨询者之间的关系，让咨询者自己选择是否邀请律师为他进行代理。

3. 因势利导、促其道破

由于这样或那样的原因、内部或外部的原因，例如由于咨询者情绪低落、咨询者脾气古怪等，律师觉得自己不好把自己愿意提供法律代理业务的意思表示说出时，则可以在自己说理言“法”、分析推断的基础之上，因势利导，促使咨询者醒悟和明白：他的法律问题必须有律师进行代理、双方共同努力，进入项目操作程序和诉讼程序，才能最终得以解决；没有律师的介入和代理，是不行的。

例如，律师可以说：“你的案子必须要有律师进行代理”、“这个案子应该找个律师代理”、“没有律师代理，你自己办这个案子，困难是很大的”、“没有律师代理，对你是非常不利的”等等，让咨询者明白和醒悟，并且决定聘请律师为他代理。

4. 共议共谋，达成协议

在双方均有意思表示、意思表示均为真实且双方意思表示一致的前提下，律师应该以自己特有的职业口吻，把代理的利弊、代理尚须做的工作和尚需要的资料、代理应该办理的手续和应该签订的合同、代理事务的前景展望和预测、代理费用的计算方法和数额等等事项一并道出，和咨询者共计议、共谋划，达成代理协议。律师法律咨询口才是现代市场经济条件下人才需求和人才机制中的重要因素。市场经济是“活的经济”，律师口才则必须是“活的法律”；“活的经济”与“活的法律”相结合，才能产生出巨大的市场效应和经济效应。

法律咨询口才有两种基本的形式，一是口语交流口才，一是书面语言口才。这不仅要求律师必须要有语风，而且要求律师必须要有文笔。语风和文笔的结合与统一，才是律师法律咨询口才的全面的表现。

第五章 律师谈判与口才

第一节 知己知彼，百谈不殆

孙子兵法云：知己知彼，百战不殆。此言已成为古今中外大小战略思想中的经典。谈判也是一场战争，所不同的是所用的武器不是飞机、大炮、大刀长矛而是唇枪舌剑，所以我们这里不妨套用这一名言，知己知彼，百谈不殆。要想在谈判中立于不败之地，也应当像打仗一样洞察敌我实力等各方面情况、运筹帷幄、决胜千里。不了解对手、不摸清对方的有关情况及策略，匆忙走上谈判桌，往往心中无数，束手无策，即使谈了也难以获得成功。谈判成功与否在一定程度上取决于所掌握的信息的多少和可信程度。只有知己知彼，才能在谈判中充分把握主动、采取灵活的策略，进攻时有雷霆万钧之力，防守时能稳如磐石、左右逢源、灵活自如。

一、谈判前准备

1. 谈判目标的确立

律师参与谈判，无论是获得全权代理作为主谈人同对方进行谈判，还是作为委托人的专业顾问或智囊成员参与谈判，了解谈判的项目内容和委托人的意图。这是起始的一步；根据当事人的要求确定合理的谈判目标，作为整个活动的出发点和归宿，这是谈判活动的第二步；为顺利实现此目标积极组织一切准备活动，制定相应的谈判计划，策略，并在具体谈判中加以贯彻，这是谈判的关键过程。整个活动必须有一个明确的中心，以消除茫然无措和穷究细枝末节、不能全盘考虑的缺陷，这就是谈判目标的确立。同时目标的确立也是检验整个谈判活动的标准，律师在谈判活动中有一个实际的衡量工作成绩的标准，也有利于充分发挥积极性，最大限度地发挥聪明才智，把纷繁复杂的谈判活动和相关信息、资料有机地统一起来，为最终获得胜利奠定基础。在对谈判的目的了解之后，不只是简单地将其要点熟记于胸，还应当深入研究其可行性，使之具体明确，切实可行。这时律师要用法律的知识与委托人多次协商，达成共识，使谈判活动彼此一致，灵活自如。这种目标是己方内定的希望达到的谈判结果，律师在实际谈判中可在此范围内游刃有余地与谈判对手进行协商，通过谈判中的讨价还价，最终达到目的。例如，律师代理某商场购进摩托车，在根据与商场经理的内部分析后得出每辆购进价应在 3000 元以下这一目标后，在谈判过程中商场其他代表提出购进价应是 2000 元，而厂家坚持要每辆 4000 元，此时律师进行分析，提出每辆 2500 元的价格，厂家认为该律师的分析很有道理、利润分配比较公平，从而以 2500 元价格成交。此例中律师根据预定的目标，在谈判过程中灵活运用，达到了预期的目的，因而是成功的。

2. 信息的收集

对己方的了解，除项目谈判的意图、确立谈判目标以外，还必须收集整理能论证目标的足够信息，信息材料是论证主题，进行谈判的依据，进攻时源源不断的弹药，防御时可变成坚不可摧的工事，律师对己方应了解的信息包括本企业产品的社会需求，包括用户和广大消费者有支付能力的需求量的多少、产品的成本、品质、利润率及同行业竞争状况，本企业的生产能力、

规模、资金实力等，凡是直接或间接影响经济谈判的资料都应收集，只有这样对上述问题心中有数，在谈判中才能顶住压力、据理力争，满足对方的需求，实现自己的目标。情况不明，盲目谈判，即使协议达成，也难免因履行困难造成不必要的经济损失。例如广东省某服装生产厂家与港商拟就服装购售签订合同，该厂家委托王××律师全权代表进行谈判签约，由于王某对该厂的生产能力不了解，结果在合同中港方规定了每天交货一车，计5万件；及时供货港方于提货结束后加付货款的1%作为额外价格，如不能及时交货减价1%。由于该厂正常生产能力只有每天4万件，为按时交货，工人长时间加班，工资总额及其他成本上涨，导致此笔贸易严重亏损，显然这里王××未能充分掌握委托单位有关情况，便谈判签约，以致无法规定适当的条款，导致失败。

对彼方的了解也十分重要，只要充分了解对方，才能找到其弱点，有的放矢。收集的信息应当包括谈判对手主体资格的审查。经济合同是商品经济发展到一定程度的产物，它是联系商品生产者、经营者的纽带。国家法律对签订合同的主体资格作了一定的规定，因此当律师作为代理人参与谈判之前，应当在接受委托时与委托人认真审查对方的主体资格，如果对方是非法设立的单位，或已经倒闭、破产、或者是皮包公司等根本不具签订合同主体资格，对方无资金、技术、货源等无履约能力的情况，这时与之谈判是毫无价值的空谈，如果不注意这种情况，盲目参与谈判，往往会造成重大损失，律师的威信和名誉也将扫地。对主体的审查主要包括对企业法人主体资格的审查、非法人资格的审查、个体工商户的审查等，审查的内容包括是否取得营业执照，其经营范围和经营方式是什么，这些是否符合我国有关法律的规定等。同时还必须对经办人的资格进行审查。现代社会中，经济生活纷繁复杂，形式多样，谈判对手往往是受权参与谈判，对这些经办人必须认真审查其资格，以防止一些不法分子冒用或盗用他人名义签订经济合同进行诈骗活动，或经办人的受权不符合法律规定的条件，致使合同在履行过程中发生矛盾，给己方造成不应有的损害。审查了解的主要内容还包括经办人的谈判项目是否和单位的经营范围相一致，经办人的身份、职务等。

对谈判对手信用情况的了解。信用状况直接关系到合同或项目的实际执行情况，只有对方有足够的信用保证才能避免不能履约造成重大经济损失状况的发生。信用情况主要包括履约能力情况和履约信用情况。履约能力是指签订合同的当事人履行谈判经济合同的资格条件，履约能力是保障签订合同目的实现的物质基础，对履约能力情况的认定应从对方的技术力量和人员素质、资金状况、货源情况加以了解。履约信用主要是对方在一贯的经济交往中能否诚实守信，有无故意不履行有效经济合同的先例。对一贯不能正常履行经济合同的，在签约时应当注意必要的保证措施。

除对上述对方的一般情况进行了解外，还可以了解对方签约时的状况及谈判成员的个性特质，只有充分了解对方的种种状况，才能充分把握谈判的主动权，这对谈判的圆满完成有莫大的帮助。如果谈判对手喜欢跳舞唱歌，或游览观光，不妨在寒暄时找类似的共同话题。安排其感兴趣的活动，以营造一种轻松和相互理解，信任的气氛，消除对手的戒备心理，建立彼此的友谊、信任关系，使正式会谈能够顺利进行。

上述的种种情况有的是在谈判前应当了解的。律师获取这些情况的方法多种多样，对己方的情况主要是要求委托人提供，对方的情况，有主要疑点

的，建议委托人进行必要的调查研究，尽可能多地了解双方详实的信息。无论哪一方的情况，搜集的范围都应当十分广泛，宁可用不到，也不要使有用的被漏掉，凡是有助于对谈判内容作深入、全面了解的信息资料，可以增强论证谈判主题说服力的证据，都应广泛地搜集。

3. 信息的加工整理及策略的制定

现在，谈判的目标已牢记心中，多方面的信息材料也十分周详，律师就有了获取谈判成功的基础，但如何充分运用这些材料，如何在事实的基础上发挥雄辩的口才，让你的最终目标被充分地对方接受，关键看你如何排兵布阵，使围绕着谈判目标的各个论点有强大可靠的事实基础，这时律师驾驭材料的能力至关重要，驾驭得好，犹如千军万马冲锋陷阵势不可挡，驾驭不好也可能是散兵游勇，溃不成军。因此律师充分发挥自己的聪明才智，积极投入到获取的种种信息加工之中，去粗取精，去伪存真，通过归纳、演绎、判断、推理，将有用的、真实的信息高度浓缩存储起来，把错误、无用的加以排除，综合起来，充分与委托人、经济、技术方面的专家互相配合，互相交流意见，按照事物的内在规律，使项目谈判建立在扎实可行的整体之上。

在信息加工过程中，律师就是一个高级指挥员，物尽其材，各尽所能，各得其所，对每个有用的事实都运用到该用的地方。同时又是一个战略家，高屋建瓴，纵览全局，根据双方的情况，制定多种方案，以适应谈判桌上的风云变化。在谈判之初，首先力争确定灵活务实的谈判战略，无论是何种谈判，要使谈判顺利进行并富有成效，最重要就是谈判方略，正确的谈判策略，该柔则柔如棉，该刚则刚如针。刚中有柔、柔中有刚，刚柔相济，棉里藏针，而何时选择何种方式则应根据谈判双方的实际情况。平常的谈判方式大多有两种，一种是软弱式，其谈判者总希望避免冲突，随时向对方妥协而处处让步，在谈判桌上毫无阳刚之气、任人宰割，唯求达成协议，以自己利益的牺牲换取表面的合作成功，与软弱者截然相反强硬者总是把任何谈判视为一种意志较量，无论小事还是大事都斤斤计较，寸利必得，立场强硬，结果如遇上强劲对手，便互相争吵，不欢而散，使合作的目的完全泡汤，无法完成应有的任务。聪明的律师不是不知道获取最大利益，而是总能够在谈判中如何让对手心甘情愿地，而非觉得自己遭受严重损失，委屈求全地做出让步，该坚持的原则毫不动摇，整个谈判过程始终刚柔相济，软硬兼施，既斗争、又团结，斗争是为了维护己方的最大利益，团结是为了使合作能够实现、其立足点始终是各自获得的利益和价值。既高瞻远瞩又踏踏实实周到细致，寻求双方各得其所的方案，当利益发生冲突时，则根据公平的标准来决定，而不是压服，其强调的是追求的利益。对目的是明确的，对人是友好合作的，他既能使对方充分信任自己，建立友好的关系，又不施诡计，故作姿态，既达到目的，又能不夫风度，使对方感到公平体面，而双方各得其利。例如上海某公司与香港一公司拟合作建造和经营高级公寓，律师受上海公司委托参与谈判，在谈判中，乙方香港公司投资 3200 万美元，作为建造四幢二十层公寓楼的全部资金，并支付上海公司土地使用费、拆房补偿以及合作期内的营业收入提成等费用，律师在坚持这些条件必须确定的同时，主动在合同中补充了甲方上海公司应负责的配套工程及相关费用，在责任条款中对己方的责任做了明确的规定，律师的正确策略充分建立了双方的信任关系，使合同草案得到明确的肯定，双方的利益都得到了体现。

正确的策略体现在扎实谈判的每一个环节。在明确了谈判的目标、策略

及所有足以使自己的论证成立的有用信息后，如何应用就成了关键问题，因此律师不仅从法律上，而且要综合全部情况，制订多种切实可行的方案，律师此时要大处着眼，小处着手，在艰苦的谈判中寻求主动权，制订好各种应变方案。合同、协议的签订是双方反复协商，艰苦求同的过程，为了使这一过程合乎目标，律师犹如音乐指挥大师，对每一乐章都应有具体的安排，围绕着确立的实际可行目标，制定每种方案，不断地讨价还价，最终达到理想的目的。在谈判中，双方都希望能使对方不附加任何条件地接受自己的建议，这同时也是谈判者追求的最理想结果。而已方的最理想结果往往是对方最不理想的结果，为了不至于在初步方案被否决以后，导致谈判破裂或陷入被动，多种方案是必须的，一旦一个方案被否定，适时地提出第二、第三方案，不断地使双方的利益分歧缩小最后达成一致意见。

二、谈判中的知己知彼

知己，往往更难，律师可以和委托人商谈。但正像格言所说：认识你自己。很多委托人对自身的长处容易看见，而忘记其致命之处，律师代理谈判，应预先在心中考虑一下最需要的、想要的、以及盼望的是什么，如果项目谈不成会怎么样，对委托人会产生什么后果，要把这些问题事先向委托人问清楚。对谈判项目的重要性，对己方的短处越有充分的了解，则在谈判时就可越有办法弥补或避免。

对谈判对手的了解除谈判前搜集大量的信息外，更主要的是在谈判过程中及时洞察其意图，律师充分调动其职业敏锐的感觉能力，灵活机智地设计谈话的内容、方式，通过你来我往的言语交锋，发现对方不愿表露的内心真实意图，从而为最终赢得谈判成功准备条件。

为达到深刻了解的目的，下面的一些技巧是非常有用的：

1. 巧问揣测法。

在谈判中，双方都不可能完全诚实地把自己的真实计划、策略告诉对方，这时律师可以通过设计一些看似无关，但确实暗含各种预定意图的提问来摸清对方的想法和实际状况，这种方法运用得当，常可以检验谈判前收到对方有关信息的真伪，同时又能反映出谈判对手的现时状况，这种通过询问的方法获得成功的关键在于提问的巧妙、谈话语境的宽松和问题的分散性几个方面。首先必须营造一种随和、宽松的谈话条件；在这种条件下，谈判对手心中的戒备情绪大大降低，从而对一些问题的敏感也不如正式会谈时强，例如可选择在共同进餐或一般的交际活动中，同对手成员之一进行随意交谈，交谈时的话题以现时的共同活动为好，而不能首先就涉及到工作，实践证明，谈话的开始话题越和工作无关，其娱乐性越强，则效果越好。例如某律师和谈判对手在某次用餐中以电视中正播放的足球赛作为交谈开始的话题，谈到我国足球的现状，对方也是较年轻的人，思想上完全放松了。谈判律师为获取对方产品的工资成本，故意把话题拉到足球运动员的收入上，大谈足球运动员收入畸高是造成我国足球不能冲出亚洲的重要原因，他说：我敢说某足球运动员一个月的工资比你们厂所有工人的半年的工资还高。对手立即毫不考虑地说：没有半年的工资，大概也抵得上三个月的工资了。该律师就从某足球运动员的工资推出谈判方厂里工资支出的大致情况，结合其他情况计算出产品的准确成本。谈判律师的成功之处在于创造了良好的谈话环境，使对

方在不知不觉中泄密。如果一次要获得的信息必须通过多个提问获得，每个问题都应该分开来提，分散性越强，他的隐蔽性也越强，得到回答的可能性就越大。

2. 顺手牵羊法。

谈判中，对方可能根据自己的情况，就某些问题提出要求，迫使己方让步，由于对方掌握了一定的情况，如果坚持不让步，则可能导致谈判破裂，合作失败；如果让步，又会给己方带来损失，这时可以就对方提出的要求，谈一些对方的自身情况，例如：

“此批货，根据我们测算，你们的成本只需要十万元，如果按一百万元的批发价给我们，我们就无法获得足够的利润，所以还请你方降低价格。”

“你们的零售价是多少？你们的工资成本是多少？……”根据对方的要求，顺手牵羊，先对对方提出具体要求不置可否，而借此询问对方的真实情况，再根据对方据以要求让步的评价标准指出对方的不合理：

“你们进行零售利润率虽没有我们高，刚才你方提出的数据，我们测算了一下，如果按利润率相同的标准衡量，我方的批发价是略显高了，但此类产品正畅销，你们实际获取的利润比我们生产厂家高，我厂生产能力有限，每月产量只能是×万吨，而你们月销量可以××万吨，按月利润来说，我们的批发价定的还是不高，如你们购我厂货，再有其它货源，月获利远远超过了我们。”

最后律师根据对方提供的情况、恰当地找到对方赖以提出要求的衡量标准，再运用己方掌握的资料，充分说明己方定价的合理性，取得了谈判的成功。

3. 激将法。

在谈判中，通过观察，如对手是较自负和爱慕荣誉的人，利用激将法往往很能奏效。如某律师受托参加一个项目合作的谈判，在实地考察对方情况后，先是赞美了一番，然后说：“就你厂现在的情况看，我们无法合作，你厂的技术力量太薄弱了，工人文化素质普遍较低。”该厂长听了此话后，很是不服，说：“我厂为加强技术条件，已于去年聘请了××公司的专家来进行技术培训过了”。该律师得知此信息后，知道××公司新近也开展和委托人同样的业务，便及时向委托人汇报了情报，终于赶在××公司同该厂洽谈之前，签订了合作协议。激将法的运用必须掌握适当的分寸，根据人的特点进行，越是谈判老手，越是难以激起他们吐露真言，同时，如果掌握分寸不够，会给对方造成较坏印象，反而合作难以成功。

实际中的方法多种多样，成功的正确的选择是律师知己知彼的结果。

第二节 讲法讲理

律师参与经济谈判，促使双方达成协议，最大限度地维护委托人的利益，获得委托人的赞扬，这是理所应当追求的目标，当律师在谈判中、随机应变、巧妙周旋，终于使双方达成协议、亲密合作时，雄辩的口才、机智的谈吐是不可缺少的成功因素。但律师是和法律联系起来的人，是和公理正义联系起来的人，正是法律、正义、公平才使他那恢宏的口才得以具有不可抗拒的力量，促使谈判双方消除分歧、走上合作的道路。舍开法律和真理，滔滔不绝的说词只能是蛊惑人心的谎言，清醒的人们是不可能为其左右的，其带来的和平与合作也只能是昙花一现，或短暂的春天。离开法律和真理，律师将不再是律师。

律师讲法，天经地义；律师讲理，理所当然，建立在合法、合理基础上的谈判协议才能够被双方认真执行和遵守，才能够保证双方的必要利益，才能真正消除分歧、密切合作。反之，在谈判中，不顾法律和情理，虚假承诺、招摇撞骗，不仅不能获得社会的承认，还会触犯法律，受到应有的制裁。

一、讲法

律师在谈判中讲法，就是一切要依法办事，根据法律的规定，在法律规定的范围内活动。律师参与谈判，是以法律方面的专家出现的，离开法律，律师参与谈判的必要性就大大减小，律师参与谈判的价值就在于运用法律，对谈判进行分析、指导，使谈判在合法的基础上获得成功。律师讲法，这是义不容辞的责任，这是刚性的规定，毫无选择的余地，实践表明，西方国家的商人一般都较能尊重法律，只要具体指出不符合法律规定的地方，都会自动加以改正，国内的经济谈判也是这样。任何建立在法律之外的利益都不能得到法律的保护。法律问题是原则问题，容不得半点含糊，应直接陈述而不能妥协。

1. 从谈判主体方面讲法

律师在谈判中讲法，首先要从主体的角度讲法，审查主体的合法性，明确委托人和委托对象到底是谁？什么身份？所谓知己知彼、熟悉情况，发现问题、以法律与武器分析解剖，对不合法律主体资格的委托人就讲明法律规定，明确是非，决不越法律禁区。即使放弃被委托也再所不惜，对方不能与之合作，则提出忠告，以防当事人上当受骗。如某国有公司董事长拟与一外商谈判，聘请李律师参加，李某认真审阅了有关情况，进行周密的调查分析，发现该外商身份不实，行迹可疑，根据我国和国际的有关法律的规定，向公司宣讲法律知识，力主取消谈判。而董事长过于自信，不听忠告，李律师不顾丰厚的报酬，毅然辞去委托。后该公司被所谓外商诈骗一百万美元，经济损失巨大，而李律师坚持讲法，不顾利诱也深受称道。律师敢仗义直言，实有优秀品质，在谈判的准备中，严格讲法。

2. 从内容方面讲法，分析利弊，坦诚直言

谈判只有在为谋取正当利益时，才有益于社会和人民，这才是律师参与的根本目的。同样是谈判，有的人以此为手段为非作歹，危害社会，有的人以此勾结同类、祸害一方，更多的是为在不危害国家、人民和他人合法利益的前提下，追求自己最大的利益，律师应善恶分明，是非曲直了然于胸，伸

张正义，促进社会发展，如果是非不分，贪利在法、不仅不能有利社会，还会助纣为虐，祸害他人，迎接他的将是法律的严惩，法律这把正义之剑对任何胆敢以身试法的人都会毫不留情，决不因是律师而姑息养奸。在利益的驱动下，律师明知是内容违法的谈判而接受谈判委托，其结果只能是身受其害，或名誉扫地，或自作自受。讲法的律师，就是不为利诱，坚决制止违法谈判，对犯罪分子之间互相勾结的谈判，非但不能促成，还要利用法律武器加以打击。对正当谈判，也不能签订有违反法律条款的协议。律师讲法，还要讲谈判方式的合法性。某公司与外商谈判，合资共建电子设备厂，由于所涉问题较多，在投资比例、利益分配的等方式上有很大分歧，谈判十分艰难，该公司的律师作了大量的工作，为反映每轮谈判进展情况，及时记录对方的让步，写了谈判纪要，对方做出的承诺和意向被详细的记入，从而避免了反复，最终合同签署时，中方的行政机关领导为表示对此事的重视，准备在文本上签字，律师按中外合资经营有关规定和涉外经济合同法的要求，及时宣讲法律，明确指出政府机关在涉外合同上签字是不符合法律的，从而避免了发生错误。律师深谙法律，又能仗义直言，维护法律的权威和委托人的合法利益，这是其在谈判中发挥作用的应有表现。

3. 从维护合法权利方面去讲法

在谈判中，双方利益有分歧势在必然，为求合作，又尽可能获得最大利益，每方都必须拿出足以说服对方接受自己观点的根据。而对方之所以能够接受你的见解，不在于你个人的匹夫之勇，而在于法律的力量，离开法律这一衡量是非的重要标准，为谋求各自利益的谈判只能是力争权夺利而进行的一场吵闹。律师在谈判中，运用熟练的法律知识，以精湛的分析判断能力，强大的说服力，使自己的观点逐步地被接受，使双方的利益分歧逐渐缩小。同时依据法律，体现出对合法利益的支持、维护。对不法利益的排斥。在各自利益汇合点的寻求中，法律是调谐器，是水平仪，用它可以使合法利益得以确立和保护，这是正确利益据法力争，不畏艰难，终于获得实现的根本原因，同时也是谈判中必须坚持的原则。

例如厦门经济特区为新建集装箱码头，与英国签订了贷款协议，英方在协议中规定：“有关合同内容、结构合法性及执行方式皆按英国法律处理，合同的英文本将胜越其它语言的翻译本。”这个条款的规定，明显不平等，谈判人员多次磋商，英方认为其公司在世界各地修建现代化码头，都适用这个条款，要取得英国政府的贷款就必须有这样的规定，同时，按两种文字解释，只能增加履行中的分歧，据此，英方不能修改，没有考虑的余地。面对英方的无理和骄横态度，我方律师高举法律之剑，据理力争，指出，协议的签订是平等互利、互相尊重主权，这是国际法的基本原则，不平等协议我们是坚决不能接受的；根据国际私法的冲突规范，发生争议，应按与争议实质最相关的法律解释，英方主张用英国法律解释，是毫无法律依据的；在文本所用语言上，英方主张英文优胜于其它文字是毫无道理的。我方律师顶住压力，据法力争，分析透彻，适法恰当，终于迫使英方不得不放弃不合法的主张。律师在谈判中，讲法这是把一切利益冲突纳入合法轨道的必然要求，是达成协议，谈判成功的坚实基础。要针对内容中不符合法律的部分据法力争，维护委托人的合法权利。

二、讲理

1. 理与非理的对照

一九九一年，安徽发生历史罕见的特大洪涝灾害，救灾物资供不应求，为重建家园，急需大量农用薄膜。而正在此时，原长期和某农资公司有贸易往来的生产厂家擅自决定提高价格，每吨提价 100 元，这对广大灾民来说无异于雪上加霜。某律师受托参加与厂家的谈判，据理陈词，慷慨激昂，有力地批评了厂家的无理做法，在根据法律对合同的签订分析之后，深沉他说：“今天，我们来和贵厂谈判，签订农用薄膜购销合同，就在我们动身之前，大批的农民前去农资公司购买薄膜，有的听说涨价了，由于没有钱，难以购买，他们只好空手而归，他们不是仅仅没能买上薄膜，而是他们对今年的生产、生活深深忧虑，百年一遇的大水，使他们多年劳动的成果付诸东流，洪水过后，他们自强不息，生产自救的热情十分高涨，但他们贫穷，每吨提价 100 元，对他们已是难以承受了，这是生我们养我们的农民啊，是他们用勤劳的双手给我们提供了粮食和农产品，现在他们遇到灾难，我们不应该帮助他们吗？我们是社会主义国家，人民之间应团结友爱，互相帮助！现在全国都掀起向灾区献爱心活动，就连香港、台湾等地的慈善机构都捐钱救灾，你们有权提高价格，但你们这样做对得起那些默默为社会生存做出巨大贡献的农民吗？……”律师的这番话情理交融，感人肺腑，抓住了厂家谋取私利的行为和广大农民默默奉献、全国人民、台港同胞奉献爱心、支援灾区的巨大反差，诚恳地批评了厂家唯利是图的做法，具有极强的说服力和感染力，最后厂家认识到自己的错误，不仅没有涨价，而且还免费给某地农民赠送了十吨薄膜。这里，律师运用了对比法，讲出了公平的道理，取得了谈判的成功。

中国有句名谚：有理走遍天下，无理寸步难行。何为理？理就是人间的公平和正义，就是维系社会得以存在和发展的社会公德，人类的发展没有一天离得开道德，在道德中，人类寄予了最美好的社会理想和希望，反映了伴随着人类发展的价值追求，也是人类社会的公共准则。它要求人们的行为追求公平、正义，惩恶扬善，互相尊重。上例之中，律师就是运用了强大的道德力量，通过讲理，对薄膜生产厂家的不合理行为进行批评，通过讲理，唤起了他们存在于心中的良知，或让他们慑于道德舆论的压力，终于放弃了不合理的要求。

市场经济是法制经济，但市场经济的法律越发达，在谈判中律师发挥的作用就越大，但同时，道义的力量具有永恒的魅力，讲理和讲法向来都是相辅相成，密不可分的，越完备的法律越能赋予人们有自由保障的法律，人们越自由，法律越是对人们采取信任的态度，理就越有其永恒的价值。市场经济条件下，人们的活动纷杂多样，法律的规定无论多么完备也不能涵盖人们生活的全部，在法律规定的范围内人们的利益冲突也是在所难免，市场的秩序的保障，只靠法律，明显身单力薄，力不从心，完成这一重大的社会使命，只有同时靠道德母体的力量，其表现就是理。

在谈判中讲理，就是和谈判对手讲道德和人类永恒追求的理念，有了这样的道德和理念的作用，谈判双方才能去除纷争，互相尊重，为文明君子创造幸福的未来。

2. 平等讲理

讲理就是讲公平，律师以平等的精神与谈判对手商讨问题。平等，这是社会文明的标志和成果，在文明不发达的古代，平等只是人们梦寐以求的理

想，龙生龙，凤生凤，平民的儿子只能是平民。社会等级森严，不可逾越，身份是特权的依托，等级是交往的屏障，试想，在这样的社会里，人们能坐在谈判桌前讨论他们的合作吗？虽说我国的社会主义制度已建立了几十年，平等的思想日益植根于亿万人民的心中，但由于城乡差别、贫富悬殊等社会现象的客观存在，平等并没有贯彻在每个人的行为。有的律师，长期生活在大城市，自命不凡看不起农民，一次在受托与一乡镇企业谈判时，发现乡镇企业提供的合同草本中有几处疏漏，在谈判桌上即问乡镇企业厂长：

——你的合同草本谁起草的？

——我自己起草的；

——你学过法律吗？

——没系统学过，不过对企业有关法律还是了解的。

——一看你就是个法盲，你看你起草的是什么？这里有很多问题，等你们起草好了。我们再谈吧。

自然他的轻蔑态度使该厂长十分恼火。尽管该项贸易对双方都有利，但该厂长忍受不了对方盛气凌人的架势，结果不欢而散。当然这样口头上赤裸裸地表现出的歧视在国内还很少见，但有些国有企业在经济活动中，始终放不下架子，自命为老大，其委托的律师有时也受其它成员的影响，在谈判中，态度强硬，自恃财大气粗，或有优势，蛮不讲理，压迫对方让步。显然不平等地对待对方，结果只能逞一时威风，使谈判破裂。

根据我国民法等法律规定，民事谈判应当是平等主体之间自愿地设立、变更或终止其权利、义务的行为，因此讲理，就是要在谈判中尊重对方，就是要充分让对方表达和行使自己的合理要求；就是要讲究诚实信用等。如果利用对方的困境，欺诈、胁迫、坑蒙拐骗，其结果非但不能赢得对方的长期合作，严重的也将自受其害，受到法律的严惩。以平等身份协商问题，将使整个谈判处在友好的气氛中。

3. 讲理，要充分唤起对方的道德责任感

某国有企业经营不善，濒临倒闭，一私营企业准备兼并该国有企业。双方进行谈判，国有企业的职工安置是双方争执的主要对象，私营企业不愿接收该国有企业职工，而国有企业主管部门坚持要解决原企业职工就业问题，其委托的律师在论述了有关理由后，说：

“我公司现濒临破产，所以现在来和你方谈判，当然，如果你方坚持，完全可以不要这些工人，因为主动权掌握在你们手中，我们之所以选择你公司作为谈判兼并的对象，是因为我们了解贵公司对待员工一向是非常负责的。我们希望依靠你公司的良好形象，解决这两百多人的吃饭问题，因为我们相信你方是公平、有道德和社会责任感的，我们的工人对企业的破产是不该承担任何责任的，他们是老百姓，不应该成为牺牲品。”

律师的这一番话，入情入理，充分唤起了对方的责任感，从而顺利达成了协议，使国有企业的职工得到了妥善安置，这是讲理取得的重要成果。

第三节 讲利 讲节

在谈判中，基本问题不是双方立场的冲突而是双方需求、欲望、关切和恐惧的冲突和交织，为了利益他们坐到谈判桌旁，同时，利益又是一只无形的大手促使双方互相争取但又不轻易破裂。利是分歧的根源，又是妥协的调和剂。

律师受托从事谈判，紧紧抓住利益冲突这个中心，就抓住了解决一切冲突的根本，在利益与人的关系上更能把握住分寸，一方面能与委托人达到根本的一致，在尽可能多的程度上为委托人争取合法的利益，同时对其过分的利益要求进行限制、协商，这是对委托人的尊重，也是委托人委托律师参与谈判的根本原因。另一方面，和对方的关系，以寻求一个双方满意的结果为目的，承认利益分歧，而尊重对方的利益，对其具体的立场、情绪、根深蒂固的价值观念表示理解。由此建立一种良好的信任、了解、尊敬和友好的谈判关系，做到把人和利益分别开，在利益分歧上可以不让步，但并不因此妨害与对方的人际沟通，这是最终达成协议，获得实质利益和建立充分信任的合作关系的关键。

一、君子爱财，取之有道

利是谈判的核心，是律师代理委托人谈判追求的目的，要想实现这样的目的，必须建立在科学合理的方法上：讲利、讲节。

1. 分析双方利益的分歧

有时不妨设身处地从对方的角度考虑，其利益最大限度是什么，最少应维护到什么程度。假如对方以每件产品进价 300 元可以获得的利润只能满足日常费用，则这是最低的价值。他在谈判中的和解点就不应比此更低。成功的谈判，双方都是胜利者，因为达成的和解照顾了彼此的利益是双方都能接受的。在审视对方基本利益的时候，还应该分析己方的合理利益，找到了利益的基点，看一看是否过于苛刻，或是利益要求得不充分，把它调整到适当限度，找到了利益汇合点，就找到了双方谈判能达成协议的规律。这样，利益双方的行动在谈判中就会相互一致，主观的目的就很容易变成的客观的可能，这种现实的可能并不是削足适履，以己方利益的牺牲来换取缓和对抗，而是对抗中的和谐统一，是在充分捍卫和争取己方合法权益的基础上，通过策略、艺术化的有效方式，以实现己方的利益。如果不顾客观的实际情况，不把握合适的分寸、限度，狮子大张口，结果非但不能获得应有的利益，反而会把人吓走，谈判不可能成功。

2. 高深莫测

审视了双方的利益基点和界限，律师在谈判中就会成竹在胸，但一般的谈判中，双方并不能因为彼此对他方利益的肯定就能达成协议，而是要求经过长时间的互相协调，使自己的利益逐渐地和他方的一致，实际谈判中，双方一拍即合的情况是绝无仅有的，聪明的律师总能千方百计地把握对方言谈举止透露出来的信息，判断双方谋取的利益汇合点，而不暴露自己的观点，例如从对方的开盘价，和对己方还价的反应态度，分析己方说出的有关价格与其理想价格的差距，如果对方开盘价是 500 元，则表明实际希望达成的协议要在 500 元以下，己方在还价时的是 200 元，则对方并不显出十分强烈的

反应，则说明 200 元和 500 元与其和解点相差不远，如果反应十分强烈，拒绝十分果断，表现十分震惊，或对己方诚意表现出怀疑时，则说明 200 元的价格与其和解价相距太远，由此类信息和谈判惯例，可以比较准确地判断对方的和解价。自古道：兵不厌诈。谈判中表里不一的现象也时常发生，明枪易躲，暗箭难防，谁最先暴露自己，谁的利益保护将处于被动。谈判双方都同时企图摸清对方的观点，而掩藏己方的和解点。在谈判中最好的隐藏就是故作高深莫测。掩饰自己的反应能力是一个参与谈判的律师具有的最重要特征之一。他在谈判中，为掩盖自己，惯常保持缄默，无论律师受托担任主谈，还是作为谈判成员提供法律帮助处于从谈地位，最合乎实际的缄默远远胜过口若悬河的陈述，中国有句古话：言多必有失。律师的口才不仅仅在于没完没了的说，还在于恰如其份地说，不该说的时候不说，真正做到“此时无声胜有声”。一旦克制不住想说话的欲望，大谈起来，很容易被对手抓住思想和相关信息，被说服的可能就大了，在谈判中所处的地位就要被动。

3. 慎重开盘

在不能一拍即合的谈判中，在试探分析对方的和解点后，审慎开盘十分必要，因为此时，你要完成使对方接受你的建议，对其本身确立的和解点加以修正的任务。比如，对方的和解点是 500 元，这已超出己方的承受范围，是己方不能接受的，己方可能接近的是 400 元，这时你必须有足够的说服力让对方感到其内定的和解点不合理，应予以调整。这第一步就是开一个比对方实际预料要高一些的价格，对方估计你会开 300 元的价值，而你实际开在 300 元以下，以此为信息，使对方感到其所立和解点过高，而有被完全拒绝的危险，增加其审查自己和解点合理性的压力，在开盘时，其高低幅度应根据实际需要和谈判惯例。一个合理的高价，不仅能正确表达自己方面的愿望，还会起到促使对方慎重考虑的作用，反之，不合理的高价会带来各种风险，致使对方产生错误认识，认为相差太大，根本无法合作。从而在此后的谈判中丧失积极性，产生抵触情绪。要使自己的目标实现，必须把自己的目标定得比实际可达的要高，在开盘价中，首先开出实际价，这是谈判者们希望的，这几乎没有例外。但开出实际价往往会造成自己的被动和损失。如买方希望能以 300 元的价值成交，如一开始只开出 300 元的实际价，则在接下来的谈判中，无法更灵活地对付买方的提价要求，其明显处在被动之中，结果往往是以高于 300 元的价格成交，要么谈判破裂；如果开盘价定在 200 元，则尚有 100 元的回旋余地，在卖方发动进攻时，以此取得对方让步的回报，300 元的目标往往能够实现。开盘的好坏，这是第一个回合主动权的争夺，也是成功的第一步棋。律师此时应在谈判中，慎重运用此技巧。

4. 渔翁得利

鹬蚌相争、渔翁得利是中国的成语。渔翁的智慧在于选择时机获取鹬蚌相争之利。在谈判中，如果对方的和解价在几轮磋商中，仍然达不到己方的要求，为了促使谈判的成功，而已方的利益在不可变更的情况下，则可以借助第三方给对方施加压力，促使对方尽快让步。如 1989 年 4 月，某律师接受山东某有限责任公司的委托，代理该公司同 N 国两家公司就生产水煤浆谈判，组建一合资公司。在谈判中，一家公司提供生产技术，另一家公司负责销售产品，两公司相互配合，企图损害合资公司的中方利益。提供生产技术的公司把提供的技术指标大大压低，而销售产品的外国公司则把产品的质量指标大大提高，并且双方都列出大量的理由支持己方要求。作为中国谈判代

表的律师，在做了大量的工作后，仍不能使他们在解决这个问题上让步。如果接受他们的条件，中方的利益将遭受巨大损失，为了获得我方的合理利益，律师并不同他们两家公司单个争辩，而是在与其中任何一家公司谈判时，把问题转移到另一家公司身上，在和提供技术的公司谈判时，指出，如达不到销售公司的标准，责任由技术公司负，我们只能接受销售公司的技术标准；在和销售公司谈时，指出技术只能采用技术公司提供的标准，如销售公司不能按此标准作为产品的质量，则应承担相应的责任。在分别谈判中，把技术公司支持技术指标的论据和观点作为反驳销售公司的依据，把销售公司坚持的质量要求的标准用以反对技术公司的主张，并把两家公司同时请到谈判桌前，从而把矛盾转移掉。这里律师充分发挥了谈判中的口才技巧，不是单方地和两家公司中的任何一方辩论谈判，那样做会导致腹背受敌，处境极为不利，而是促成两家公司之间的矛盾，让他们在互相争吵中达成实际上对中方有利的结果，从而很好地维护了中方公司的合法利益。

象这种多方谈判的情况，利用对手之间的矛盾，往往可以获得很高的利益。在双方谈判的情况下，这种技巧同样可以大有作为，只不过这时，利用的不是实际的两方之间的竞争矛盾，而是潜在的竞争矛盾。例如，某省外贸公司组织出口丝绸，委托一律师与英国某公司进行谈判，中方拟意成交价在230美元，双方僵持不下，该律师主动提出谈判休息两天，中方主谈和其它重要谈判成员一直避而不见，英方谈判代表由接待人员安排旅游，根据律师的安排，接待人员在旅游时，当英方代表讲及中方的主要人员情况时，接待人员故意透露出有关情况，说中方主谈等人员正和日本、法国公司试图达成出口丝绸意向书。英方听到这个消息后，就有点坐不住了。休谈后，谈判刚恢复，中方律师在发言中，态度十人强硬，语气很坚定他说：“我方坚持的价格，是你们应该接受的，我们对国际市场分析获得的信息表明，你们出的价格是最低的，所以希望本着互利合作的精神，慎重考虑我们的条件。”由于态度坚决，似乎表现出中方对此谈判已不抱希望，准备同其它公司会谈了。在这种压力下，英方只得做了让步。在这个案例中，中方律师就是利用了英国公司的几家潜在竞争对手对其构成的威胁，终于迫使其让步。

5. 欲求故予

经济谈判的双方最关切的是自身的利益，即体现在协议中的权利、义务的大小。除非特殊情况，一般谈判者不会作出损害自身利益的决定。在平常的生活中，有的商品打折降价出售，也并不能说商品所有者损害了自己的利益，而是在他看来，降价的利益比不降价的利益，两利相权，取其重。谈判中也是这样，除非你使对方认为让步会带来更多的利益，否则对手是很难让步的，任何人不会轻易损害自身的利益，除非他得到相应的回报。根据这一普通的规则，在谈判进入相持阶段后，要想获得对方的让步，必须欲求故予，即以牺牲小的利益，换得更大的利益，这就是让步，在实施这一行动时，不能对开价一口咬定，毫无商量的余地，而要以商量的语气同对方协调解决利益分歧，在做出相应的让步时，以换取丰厚的回报。

在给予对方一定利益的时候，不能盲目，一定要在恰当的时机、以合适的方法换取足以值得的利益，只有经过缜密的考虑以后，才不致出现失误或得不偿失的情况。首先，在时机的选择上，要以其它一切方法都无法促使让步的情况下，再给以利益，不到万不得已，不应该以给予对方利益，以表示友好，因为这种所谓的“友好”往往会被对方认为是软弱，而且成为对于制

服你的手段。例如某县委书记，为单纯追求引进外资的总量，以作为自己升迁的业绩，在该县企业同外商谈判中，给中方代表律师下了死命令：只要不违法，无论怎样，只要达成协议即大功告成。这种思想指导下，该律师谈判刚开始，便对外商百般奉承，滔滔不绝地许下很多诺言，给外商很多好处和利益，外商当时以为是圈套，竟吓得不敢谈了，后经实际了解，才知道是真实的情况。于是就利用中方的这种心理，处处刁难，以极苛刻的条件促使中方签订了协议：合资经营后，中方亏损二千多万元，而外商获利近五千万元。此例，抛开县委书记干预不说，律师一开始就毫无意义地给予对方很多利益，这是最愚蠢的，对于不劳而获的事物，人们通常都不加珍惜，不加感激的，此例中，外商非但不感激中方给予的种种利益，反面以此为媒介看到了中方的意图，使中方接受了极为苛刻的条件。

其次，给予对方利益，要以换得对方的让步为条件，且我方的给予利益是次要的利益，是小的利益，而对方的让步应是重大的，对我方更有利。律师在参予某一项目的谈判时，对该项目中的哪些条件可作为己方同对方的讨价还价的筹码应了如指掌，己方主要利益是哪些，次要利益是哪些，对方的主要利益是哪些，次要利益是哪些，在决定给予对方利益时，要选择对己方次要的利益，这种利益的给予往往可以用条件句的形式说出来：“如果你方在××方面让步，则我方可以××”。其言下之意在于：我方给予的利益是以你方让步为条件，同时你方的让步也并不是无谓的让步，也得到我方的一定补偿。当谈判处于关键时刻、僵局之中，这种一定程度上的互利让步往往能促进达成协议。

再次，注意给予对方利益的节奏与幅度。最普通的己方让步是单一的递减——即你的逐渐递减的开价之间的间隔越来越小，这给对方一个信号：这已接近你承受的极限了。给予多少次让步，要根据情况而定，应该把己方的让步以对方的让步作为衡量，并与对方的让步联系起来。例如我国某公司与一外国公司就购买机器设备进行谈判，我方出价20万，对方报价30万。律师说：你方30万我方20万，我方最大程度可接的只能是25万，这样互谅互让，就以25万为成交价吧！尽管中方所报25万价是原和解点，也是外方的和解点，但外方往往不能接受，而只会以25万元为基点要求再加价，比如以运输、关税等方面做小的让步，要求中方再让步，结果中方只能处于被动，或接受让步，或干脆拒绝。如果让步幅度过小，比如中方增加1千元，即20.1万元，则显然无法给人以诚意，比较合适稳定的让步是：

中方：		外方：
第一回合	20 万美元	30 万美元
二回合	23.5 万	27 万
三回合	24.5 万	25.5 万
四回合	25 万	25 万

从此例中可以看出，中方让步从3.5万、1万、0.5万，越来越小，表明已到极限，最终以和解点价格成交。

6. 最后通牒法

在做了种种努力后，如果对方还不愿在己方的可以接受的条件下成交，达成协议，这时用最后通牒法，往往能获得“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的效果，这时律师应当以十分强硬的语气，说：我们只能接受××的条件，如果你方不能让步，那只能算了。请你们慎重考虑。”然后气呼呼地

离开谈判桌拂袖而去。这种生气的做法，依场合及对方谈判者的经验而定，往往能产生强烈的反应，往往会引起没有经验的谈判者对其态度的合理性表示怀疑，并可能进而做出让步。当然这种方法的风险是相当大的，弄不好会使对方产生同样的情绪，而使谈判最终导致失败。因此，关键是要观察和了解对方谈判组成人员，尤其是主谈人员的性格、经验等特征，在有充分的把握的条件下使用此种方法。

二、平等互利，适可而止

谈判是双方利益汇合点的寻求过程，双方只有坚持平等互利的原则，才能最终达成协议，在谈判中，要双方利益兼顾，一方获得主动地位后，最大获取自己利益的同时，要有节制，以对方能够接受为条件。互利合作，才能保证彼此的条件长远的发展，如果一方利益无限延伸，漫天要价，且顽固不妥协，尽管一时成功也难以获得长久的利益。这种经营方式是一种海盗式经营，破坏了利益平衡的原则，片面追求自己的利益，结果无论目前的谈判获得多么大的成功，可合作的伙伴将越来越少。一个成功的律师，在追求谈判利益时，也非常重视与他人合作关系的建立——长远利益的发展。

从很多失败的谈判中，我们不难发现，很多是由于一方不能很有节制地控制自己的欲求。在古希腊、罗马，节制被视为一种良好美德，和公平、正义一样重要。列宁曾经指出，真理只要再多走一步，尽管是向同一方面迈一小步，也会变成谬误。在谈判中，律师要根据对方的需要。把谈判妥协的方案用以满足对方的需要，或在制定谈判方案中，充分肯定对方的利益。例如，在交易领域内，房屋出租人要求出租人给予总收入 6% 的租金，律师代理承租人进行谈判，由于承租人准备利用租赁的房屋开一个快餐馆，或经营其它业务，在营业之初，将是营业收入少而开业成本高的时候，所以他希望保持较低的租金，如果律师就租金比例同出租人谈判，要求做出让步，当然会对出租人不利，而且在普通的租金比率都是 6% 的情况下，要出租人把租金比率低价至 5%，往往难以达成协议，而律师在谈判时能充分讲利、讲节，要求出租人把租金降至 5% 的比率，待承租人经营状况好转后，再把租金补至 6% 或 6% 多一点。这样承租人可以在经营之初，负担较少的房租，而出租人也可以尽量少受损失。双方利益得以兼顾。这里，律师充分讲节制，在为承租人获得较低租金的同时，又最大限度地照顾了出租人的利益。

充分考虑到双方当事人的需要，寻找更好的解决双方矛盾利益的方法，把握住分寸。做到像楚人宋玉在《登徒子好色赋》中描写的女子那样：增之一分则嫌长，减之一分则嫌短，著粉则太白，施朱则太赤。做到如此的恰如其分并非易事。

在具体谈判中，做到节制，就不要攻击对方的态度，而把目光转到这一态度的背后，寻找位于这一态度后的利益，找出其反应的原则，然后考虑这一态度应否予以考虑。另一方面，不要对你的主意实行保护，要欢迎批评和建议。例如某律师在办理一个服装来料加工合同的谈判工作，代理服装厂，加工委托人 A 公司要求生产按交付的匹次计算，有任务则按加工的件数计价，无任务，则不支付任何费用。律师对此要求深入了解，知悉 A 公司业务受国际因素影响，波动性较大，因而贸易不稳定，为充分考虑对方利益，律师不是立即否定对方的立场，而是要求对方陈述理由，在了解情况后，提出

由于 A 公司的业务不稳定，但在 A 公司无业务时，服装厂仍须随时做好承接业务的准备，因而也应支付服装厂工人一定费用，但可以在业务繁重时，适当增加加班费的数量。这样，双方利益均得以很好实现，A 公司既让步，又非常节制，起到很好效果。

第四节 听好 想好 说好

谈判的过程是求同存异、互相沟通的过程，是一个双方信息互相综合反应的过程，双方不同的利益主张主要通过语言的交流思想、互相感应、互相沟通、形成共识。一方以语言为媒介向对方发出要约，对方听到后，通过思考，表达自己的意思。修改要约或接受，做出承诺，因此，谈判的过程实际就是以语言为整体的要约 修约 再要约……循环往复。至直协议达成，形成共识。

在整个谈判的过程中，所有信息均在谈判双方之间以语言为载体进行交流，因此要保证谈判的顺利进行，律师就应听好、想好、说好，使信息在传播中不失真，以减少不必要的误会。例如，在谈判中，一方律师由于口齿不清，把四十元的要价说成十四元，曾使对方听后十分吃惊，为提高价格，进行多轮争论，结果最后是把价格定在四十元上，这中间经过了多次毫无作用的争辩。做到准确、完整获取对方的语言信息，清晰明确地发出己方的信息，这是谈判得以进行的起码条件，但一个好的律师不应仅满足于此，还应充分运用语言的力量，配合其他手段，以达到充分说服对方，并最终达成协议的目的。

一、听好

就是接收好对方传入的信息。这里的听，不仅仅是生理上的声波刺激，不是单纯的听见，而是信息或信号作用于接收者的生理声波器官，进入人的认识系统，通过有选择地对收到的信息进行序列化的整理，按照本身的认识水平来理解其含义。这里，人好像一台电视机，收到电视台（谈判对方）发出的电视信号后通过内部元件的功能，把其显现出来，反映在荧光屏上，这里对方就是电视台，谈判的信息（语言）就是电视信号，己方在听到后，能通过已有的经验和认识水平，把其反映出来。这是一个单纯的听的过程，是一种与人的心智联系起来的认识活动。

1. 听到：听好的最基本要求是听到，即对方说的话己方已经听清楚了。这就要求在谈判中，律师不能一心二用，对方在说什么时，东张西望精神不集中，更不可以对方在陈述观点，己方的人小声私语，这不仅无法听到对方所说的内容，而且给对方极不尊重的印象。有时会引起对方的愤怒，导致谈判的破裂。随着现代通讯技术的发展，大哥大等已非常普及。有的律师在谈判中，手机不关，正当对方陈述自己的观点时，突然手机响了，其结果是可想而知，不仅自己不能听到对方完整的论点，也引起对方对己方诚意的怀疑。听，必须集中精力地全神贯注地听，排除一切干扰，对方所说的每句话，每个字都不要遗漏。要听全所有内容。

2. 听懂。听的同时，对对方的言词，充分动用己方的知识经验，准确地加以理解。听懂对方的观点主张。听懂是获取信息的必然要求，是以厚实的生活经验和知识功底为基础的。某地一律师被一技术公司委托参加一项引进技术谈判，由于他对相关技术一点不懂，在谈判时，对方提出一系列的要求，该律师茫然不知所措，致使谈判处于十分不利的地位，既不知反驳对方，也不知如何同对方讨价还价。由于律师是法律方面的专业人才，对其它方面未必精通，在准备谈判时，应首先了解相关的基础知识，以保证在谈判时，能

理解把握对方语言的含义。

对于听不懂的话，应该及时向对方指出，要求解释，或重复一遍。不仅要理解对方发言的主要意思，还要善于捕捉对方的言外之意不至于误解或歪曲对方的意思。这时往往利用对方谈话的时机，有礼貌地重复对方的话，例如：“你的意思是说……”或“我体会你的意思是说……”或“您讲的是否可以这样理解……”。这种适当地打断，往往可以弄清对方的意图，真正明白对方的要求。

3. 注意对方语态的变化和非言词信息。

不同的语气、语调变化往往使相同的语言传递出不同的信息。如对方提出一个条件而要求给予慎重考虑时，说：“我方的这个条件是非常现实的，请你方审慎考虑”。如果对方的语气比较平淡，则表明对方对这个条件后的让步并非不可能，回旋余地较大，而如果十分强调，用加强的语气说“审慎考虑”，则往往可以透露出对方已不准备再进行让步了。回旋的余地相对要小些。除语气以外，对方的非语言信息，例如：手势，眼神，手体的态势等，也可以反映出其说话时的心态，自己的经验性格等情况。这些需要律师在面对面谈判过程中，细致地观察和倾听。不仅了解其表面语言涵义，更深地了解对方内心真实意图，以为采取合理的策略做好准备。

4. 耐心地听对方说出自己不愿听的话。在谈判中，人人都希望自己的意见会被对方完全接受，但这往往不可能，有时不仅不会被对方接受，反而会受到对方的指责和批评。比如：“你们提出的条件太苛刻了”，或“你们只想着自己的利益，不顾对方死活”等等，如果对方不能很好地把握分寸，甚至会说出某些人身攻击的话，这时，参与谈判的很多人往往不能够冷静地对待，不能耐心地听对方说出自己不愿听的话，情绪激动地加以反驳，往往造成矛盾激化，沟通中断，不仅影响谈判的顺利进行，而且会恶化人际关系。这时候，聪明的律师总是克制自己立即反驳的愿望，耐心地听对方说完、对方的合理要求给以必要的考虑；不合理的要求，则努力了解其立足点和提出的理由，加以反驳和说服，这样往往能使谈判顺利渡过危险期，并以沉着冷静的态度更多地了解对方的要求，为赢得对方的让步创造条件。

5. 适当反应和记录。对对方所发出的信息，在需要做出必要的反应时，律师应主动及时地反馈，对听明白的做出反应，让继续说下去，鼓励或引诱对方将自己的观点、立场或提供的解决方法或达成协议的方案完整地表达出来，这时律师可以采用一些提示性的插话：“你认为应该怎么办呢？”或“你们怎样考虑这个问题的？”“你们的依据是什么？”等等，对一时没有听明白的，可以请求给以解释，在对方陈述其立场及理由时，做必要的记录，并对其中对己有利的部分向对方核实，以备在辩论时用到。这时往往可以说：“刚才你是说我可以获得××……，是吗？”以进一步加以强调。当然实际中，对方提出对己不利的要求，而已方又不愿接受，当时反驳又不合适的，可以以听不明白或装作没听见而搪塞过去，等找到合适的机会再谈。适当的反应和记录可以最大限度地利用对方的陈述寻找对己有利的信息。

二、想好

是信息加工的过程，是听和说的中间环节。在实际谈判过程中，要求律师思维敏捷，迅速分析对方的言词和其他信息，根据己方的实际需要制定灵

活的策略，指导己方的信息的传播和表达。想好，是建立在扎实的理论修养和业务经验基础之上。冰冻三尺，非一日之寒，除坚持平时刻苦的练之外，在谈判时，把握一些思考的基本原则和方法也是至关重要的。

1. 目的中心法：

无论是对对方语言信息的分析，还是怎样表达己方的意图，都必须以目的为中心，以此作为处理问题的标准。对方的陈述或提问，回答中可能包含各种各样的信息。要善于去粗取精、去伪存真，区分利弊、化解矛盾。抓住重点把握大局，不在细枝末节或无意义的事情上争论。谈判中尽管双方都直接为达成协议而努力，但无关的话题和信息也常常掺杂其中，同时，由于不同人的性格及风格特点相差很大，在语言表达中，往往会夹杂各种与目的、主题无关或相关程度不大的意见，只有以目的为中心才能妥善处理好。实践中常犯的错误主要表现在不能时时把握住目标中心。如：一方在支持自己谈判中的主张时列出很多观点。其中的相关性应注意区别：

——我方认为，现在人民群众的生活水平大大提高，由于我公司产品将很快在生活中普及，据我们预测，到 2010 年，将象现在的冰箱、彩电一样普及，因此，现在的价格是比较合理的，因为我们的开发费用很高。

——律师：我看 2010 年，你们的产品未必会如你们希望的那样前景美妙。说不定几年以后你们的产品将会被新产品替代，现在的电子产品更新换代那么快，对将来一切的预测无法给现实带来更多的帮助。

——我方认为，我的产品是极有希望的……。

从上述的谈判过程中，我们可以发现，一方试图用产品的前景很好，来要求维持报价；而律师方，对对方提供信息没有认真根据目的中心来分析，因为对方前景如何，和现实的价格没有太大的关系，对方足以论证其价格的论据是开发费用较高，律师为实现自己的目的主要应从开发费用这方面进行讨论，而不应移到对方的产品前景这样毫无意义的争论上去。同样，在表达己方的主张时，也要尽量从与目的有关的方面去谈。

2. 矛盾分析法：

任何事物都是一分为二的，谈判中充分利用对方的每句话可能包含的对己有利因素。例如：对方说，我产品正处于开发试用时期，投入经费很高。为维持必要的费用来源，对价格不可以再下降了。其言下之意是：产品的成本高，价格应体现出来。但开发阶段，其风险也是相当大的。律师借此指出：正是由于你产品质量等尚未成型和稳定下来，我们在销售中的困难相应就多，我们能购进你公司的产品，已承受了较大的风险，根据风险和收益成正比的原则，价格必须降低，我们才能获得相应的利润。这样就给对方的立论一个很大的冲击。

在抓住对方矛盾时，同样要避免己方的表达犯同样类似的毛病，对说的话的各种后果要认真预测，考虑一下正面影响和负面作用。在追求正面效果时，有利于克服负面影响，有时可以利用表面上给对方很大让步，使对方忽视了这一让步所包含的对其不利后果。这样来获得己方的目的，例如在引进技术时，在转让价格上做重要让步，但同时提出技术应达到的水平，这种技术水平本身的价值增长可能已超过让步而付出的代价。

3. 情景预置法：

为追求自己谈判活动的目的，在表达自己的意志时，为增强结果的可预测性，以追求的情景出现作为发出信息的前提，考虑相应的策略和技巧的应

用。如何预置对方出现无可奈何的情景，怎样达到这种情景呢？有时你可采用固执己见，甚至对方一提到相关问题就十分气愤，大吵大闹正面拒绝的技巧，如采取故意装作没听见，装聋做哑，软磨的办法。二次世界大战中，英国首相邱吉尔在苏英美三国巨头谈判中，惯用此伎俩，常使斯大林、罗斯福无计可施，在某些问题上被迫让步。情景预置有助于正确技巧和策略的选择。但这种情景的出现要和目的实现一致，目的中心法是全盘考虑问题的方法。注意实质的内容，而情景预置法更多地强调每一步技巧的选择。

三、说好

听好、想好是说好的前提，说好是关键。谈判最主要是听和说的过程，说得好，才能促使对方在尽可能的范围内满足己方的利益。巧妙的设问、机智的回答、精确的陈述，是律师在谈判中展示的高超口才艺术。

说好的基本要求是说清楚、简明、易被对方理解，这首先要要求律师有标准的发音。或发音虽不标准，但不影响双方的交流。同时由于律师是法律专业人才，在谈话中往往要运用专业术语。这些专业术语，其它行业的人可能不理解，这时应作浅显、必要的解释。语音的速度、节奏等要基本适当，能正确表达自己的意图，并易使对方理解。

说好的关键是在说时运用娴熟的技巧，从而化害为利、保护自己、调解矛盾，达成协议。根据说的不同方式，可分发问、答等；根据说的意图可分为：陈述、说服，两种方式，我们这里将分析在陈述和说服中的技巧。

（一）陈述技巧：

陈述是把一定的信息让对方知道，在谈判中，陈述是让对方了解己方观点和主张的主要方式，一般是比较客观地介绍情况。在陈述中既要使对方知道一定的情况，又要从有利己方谈判目标的实现考虑，掌握适当分寸。实践中主要技巧有：

1. 客观陈述法：即在陈述时，按照客观事实的情况，陈述自己的主张，明确地使对方明白自己的意图，和为实现自己意图的决心。用确切的材料加以论证，有关的数据、日期等十分精确。这种方法一般是事实状况对己方十分有利。面对这些事实，对方也很难提出异议的情况下才能使用，是一种正面进攻，但客观陈述并不是全面陈述或毫无保留地陈述，而是以对己有利的事实和理由加以陈述。陈述重点在自己的主张是建立在事实基础上，不能改变。从而迫使对方让步，如：

“我方的主张是完全合理的，事实是这样我们不能让步……”

“你方的看法与我方分歧太大。我们的要求是最低的，请看有关同类问题的资料……足以说明我们的要求已最低了，你方如果不能让步，谈判是不可能取得成功的。”

这种陈述问题的方法是建立在强大的对己方有利的事实基础之上的，只有如此，才能迫使对方让步。

2. 避实就虚法：如果客观地陈述一定事实，不能实现自己的目的，而且会对己不利的时候，这时可以采用避实就虚法，例如：

甲方和乙方就引进技术进行谈判，甲方提出要实地考察一下技术的应用过程。“这样我们才能确信，此技术符合我们的要求，否则我们不放心。除非你能把有关技术的参数指标提供给我们。”乙方旋即说：“我们的技术是

高新技术。独此一家，给你们看也看不懂，所以合作协议达成后，我方将派专家具体指导你们。”

这里乙方如允许甲方实地考察或向甲方提供有关技术指标，则这种和盘托出会直接把技术泄露出去，因合作尚未达成，因而所谓指导也只是虚假的承诺了。

3. 模糊陈述法：当对方要求陈述一些复杂问题，而已方尚未做足够的准备，可以用笼统的语言将其搪塞过去，既不生硬拒绝，从而留有回旋余地，又不盲国乱说，以使自己处于被动，比如：

——“你方到底要多高的价格才能成交？”

——“价格受多方面因素的影响，不过你方的出价我们确实不能接受，只要你方出价适当，我们就能成交。”

这里的“适当”就很有弹性，使对方不知道你真正的价格和解点是多少。

（二）说服技巧：

说服技巧，是提出己方的观点后，运用各种方法促使对方接受的技巧。它是谈判中的核心技巧。但此种说服技巧和其它技巧配合适用才能取得良好的效果。

1. 利弊对比法。

谈判双方都是以利为目的，因此抓住利这个关键就可以充分说服对方。

例如：

1985年，我国某地一外贸公司出口猪肉，和美国公司进行谈判，在每吨猪肉的价格上僵持不下，中方律师搜集了大量的数据，通过我国猪肉和其他国家猪肉质量、在美国的畅销性等对比，分析利弊，指出，我国产品的价格虽略高于其它国家，但由于产品的高质量和畅销，在占用资金量相等的情况下，购买中国产品利润更高。通过利弊分析对比，终于使美方接受了我方的价格条件。

2. 使对方重视机会。

良好谈判往往是对合作机会的把握，对于富有远见的律师来说，不仅追求目前谈判的成功，而且追求长远利益。因为每次谈判都可能为将来的长期合作创造机会。

某省粮油公司与某外商就一笔较大的黄豆交易进行价格谈判，双方经商谈，外商只愿出价140美元，而中方坚持145美元，双方僵持不下，中方公司资金周转困难，代理律师与外商协商，指出应重视长期合作的机会，每吨价格仅相差5美元，总数300吨，总额相差不过1500美元，若坚持140美元，不利今后长期合作，而此时让步，对方会倍加重视这种友情，对今后的业务大有好处。外商终于做了让步，迅速成交，并建立了长期友好合作关系。

3. 精神导引法。

根据对方的需要，合乎逻辑地引诱对方朝己方的目标推论，最终达到己方预先设计好的结果，这是精神导引法。古希腊智者苏格拉底惯于使用此法，其说服力超凡盖世，此法被称为精神导引法。例如：一个卡车推销商在推销卡车：

甲：你们需要卡车吗？

乙：是的，只要两吨的。

甲：你们每次运只运两吨，任务紧的时候怎么办？

乙：只能干这么多，或者超载。

甲：你们的任务季节差别很大吗？

乙：是，一般旺季只有几个月，过了那个阶段就不行了。

甲：放空车，比如三吨的车，不运的时候能消耗多少？你们买车主要考虑什么？

乙：我们决定买车，主要考虑使用寿命，当然也要考虑经济帐。

甲：一辆满载或经常超载的车的使用寿命总比从不超载的寿命短吧？你们在旺季用载重量大的卡车挣的钱比空车的时候耗费要多吧？

乙：是。

一番谈判，甲方从乙方的切身利益出发，一步步引导他走向自己卖车的目标，最终水到渠成实现了自己的目的。实践中，说服的技巧还有很多，律师把握其中的真谛，才能在谈判中获得辉煌的胜利。

第五节 随机应变言如神

在谈判中，特别是面对面的语言交锋时，常会出现一些意想不到的情况，对于这些情况如何应付和处理？这是对律师应变能力的考验。应变能力是律师口才中的一个重要衡量标准，而其在谈判和其他活动中的作用十分重要，《三国演义》中孔明评价郭嘉：“坐说立议，无人可及，随机应变，百无一能。”郭嘉是曹操手下著名谋士、如果做律师，显然是不够格的。律师必须有灵活的应变能力，否则，律师是随便什么人都可以做的了。

一、兵无常势 随机应变

世界上不存在两片相同的树叶，今天的太阳也和昨天的太阳不尽一致。所谓“五行无常胜，四时无常位”，“兵无常势，水无常形”。在谈判中，由于双方存在着利益的分歧，彼此难以完全掌握对方的心态，因此其谈判的过程必然千奇百态，变幻神奇，无论在谈判之前做了多么充分的准备，也不可能完全预测和了解谈判的实际过程，实际中总有超过预见的随机性、任意性，在意想不到之处旁逸斜出，横生枝节，任何一个经验丰富的谈判老手对此也不能否认。对方出其不意的观点，新颖独到的根据，游刃有余的技巧往往使其处在刹那间的无言以对状态，脑海中一片茫然，全然无还口余地，面对这种情况，谈判人能否瞬时应变，将必然影响到结果的好坏。口才高超的律师往往能处乱不惊，沉着冷静、反应神速、进攻凌厉，化被动力主动、化腐朽为神奇，力挽狂澜，扭转乾坤。这也正是谈判对话中具有的特殊魅力。

随机应变的能力是长期积累和艰苦训练的结果，这朵律师艺术花园中异常芬香的奇葩只能盛开在后天的辛勤浇灌下。任何人都不可能天生地拥有它，它的每朵花瓣都浸透着知识和经验、理性和情感的汗水，是得天地人物之精灵造化而成。它对任何人都是公平的，任何人想拥有它，都必须进行扎实的努力。

要想具备高超的应变能力，必须有扎实的理论素养和浓厚的文化功底。看似灵感火花迸发的应变语言，实是变化的情况和坚实的理论文化基石碰撞的产物，不是空穴来风，不是神灵赐福。离开了扎实的理论、文化的底蕴，应变只能是海市蜃楼，只能是沙滩建筑的大厦，一旦实际谈判的风云吹来，倾刻坍塌，灰飞烟灭。例如某房地产公司A报价80万美元出售一宗一幢因火灾而被部分损坏的大楼地皮。B公司以47.5万美元的价格双方达成协议，当合同签署后几小时，那幢废弃的大楼又发生火灾，连残存的屋架彻底烧毁了，这时B公司清理地皮很有利，可以节省费用。而A公司也催促过户交割，而B公司的律师认为此时有机可乘，埋头研究了有关法律，在第二天和A公司会谈中，不是谈过户交割问题，而是要求降低售价。A公司一听十分恼火，声称：合同已写得明明白白。双份已签字，火灾的损失应由你方承担，而实际上火灾的发生对你们有利，你方不再有法定索赔权。

B公司律师沉着地对A公司代表说：你们说得很正确，合同中已写明我方放弃一切法定索赔权，但是在未办理过户前，我方仍享有习惯法所确认的权利。

A公司立即指出，按照习惯法，在合同签字后。未办理正式手续之前发生火灾损失也应当由买主承担。

B 公司律师指出：这一点我们非常清楚，但是在习惯法中，也有很多例外的判例，在财产实际转移之前，其风险可以由卖主承担，卖主必须按合同规定的内容交付出售物或调整售价，而我们在合同中已明确地写出我们购买的是一幢被部分损坏的大楼，现在已荡然无存了，我方有权就这部分损坏的大楼要求赔偿。如果你方不调整售价，只好法庭上见。

公司盘算利弊，如打官司，至少要花两年的时间，此时期还必须支付地产税，还损失了售地款的利息收入，即使官司打赢也要损失 10 万美元，而 B 公司律师建议降低 10 万美元售价，尽管 A 公司十分不情愿，但还是被迫接受了。此案中，如果律师没有扎实的法律理论和实践知识水平，灵活地应变语言，是很难随机应变，取得如此好的效果的。

具备高超的随机应变的能力，良好的心理素质十分重要，在众多的心理素质因素中，最突出的是自信的心理态度。人的内心活动很容易在谈判中表现出来。紧张的心情会很大程度上妨碍随机应变能力的发挥。律师如果觉得自己很笨拙，则往往表现就很笨拙，而非常有信心，则能轻视一切困难，充分发挥自己的才智，越是困难，越能有上乘的表现，有很多律师在激烈的对抗中，所说的极有见地的话语，在事后看来，好象是不可企及的，这就说明了这一点，其才能的发挥必须建立在良好心理素质，特别是自信态度。如果缺乏自信，谈判之初总是害怕表现欠佳，总是考虑我能否谈好。我可能没有对方的口才好，会不会现丑，让人笑话？我辩不好，委托人怎样看待我？在这种心理作用下，心情自然而然会紧张起来，一旦在谈判中，出现稍微的挫折或失误就乱了阵脚，失去方寸，茫然失措，头脑发懵，导致谈判中一塌糊涂。

在困境和不利的情况下，要沉着冷静，不要惊慌，应变的前提是冷静，冷静下来以后可以迅速思考，抓住变化的根源，寻找对方的漏洞和破绽，及弥补己方的方法策略，一旦找到应变之策，情况立刻会得到改变。

克服紧张等不良的心理状态，提高心理素质靠平时的锻炼之外，在谈判之前做充分的准备往往能在一定程度上弥补不足，一般准备越充分，在谈判之初受到挫折的可能性就越小，一旦顺利进入谈判，则心理就会安定下来。另外，在谈判时，始终设想自己成功的场面，而不会想失败的后果等，以利于自信的建立。

二、随机应变的技巧

1. 语言的灵活性

谈判语言的灵活性要求在谈判中，要根据时间、地点、条件的变化用不同的语言，用发展的眼光看待问题，不把话说死。使用的字句有伸缩性和灵活性，留有余地不能死扣原则，把活说死、说绝，一旦出现失误，将引火烧身，自找麻烦，被对方抓住，难以摆脱。

但说定和说死并不是绝对不能说，如果有足够的把握，根据各方面的信息判断说斩钉截铁的话能够促成谈判成功时，则应适时说出，例如：看到对方对货物十分满意已下定决心准备买下了，只是就价格方面存在分歧。可在给予一定让步的时候，把话说死，如：你要想买，我再降低 10 元，不买就算，这样，既让步了，使对方感到没有白讲价同时又封住了继续讨价还价之口，往往有利于成交。语言的灵活性就在于和所处的时间条件相协调。

2. 把握机遇的瞬时性

在谈判中，双方在你来我往的语言交锋中，律师应注意对方随时可能出现的失误和矛盾造成的机会，把其抓住，及时反映，为达到说服对方，维护我方合法利益的目的。时机稍纵即逝，应敏锐地发现，及时捕捉，并在言语上反映出来。

例如，在一大型贸易洽谈中，我方出口大豆。每吨要价 145 美元，外商当即指出价钱太高，并举例说，其公司从另一国购进价只有 130 美元，中方律师在谈判前曾收集到此笔贸易的情况，130 美元的价格是指扣除一切费用的净价，既不包括运输、税收等各种费用。当即抓住此机会，巧妙地说：你方与某国的贸易虽然价格是 130 美元，但加上运费每吨 10 美元、关税 5 美元，正好和我方要价 145 美元一致，所以我方所定价格完全合理。外商只好接受了我方的价格。

3. 顺向思维

在经济谈判中，如果对方坚持立场，不肯让步，这时从正面说服，往往难以奏效，应当采用顺向思维法把其不合理之处揭露出来，即按对方的思路引申下去，导致一个合常理的结论。

例如：世界上第一位女大使柯伦泰，几乎掌握欧洲 11 国语言，在被任命为苏联驻挪威全权贸易代表期间，曾就购买挪威鲑鱼问题同挪威商人谈判，挪威商人喊价非常高，以此迫使买方起价升高，然后再计价还价，柯伦泰坚持出价低、让步慢的原则，双方不让步，陷入僵局，后来柯伦泰说：

“好吧，我同意你们的价格，如果我的政府不批准这个价格，我愿用自己的工资支付差额，这自然要分期支付，可能要支付一辈子。”这两句话起了作用，最终使挪威商人让步了。柯伦泰表面上是顺从他们的意思，其实是推出导致政府不批准，差额由个人工资支付这个不合理的结论，所以其价格不应坚持。

律师在谈判中不慎失言的情况下，也可按顺向思维首先承认对方的反驳是正确的，而后指出这并非自己失言，而是特定情况下说出来的，是有道理的。例如：美国总统在记者招待会上时常把国名或人名说错，一次把巴亚说成玻利维亚，当记者提醒他时，里根立刻改口说：“很抱歉，你没有听明白我的话，玻利维亚和巴亚发音接近，为让你们记住这个名字我故意说得慢了，所以你们听起来就像玻利维亚了。”从而巧妙解决了口误的问题。

4. 逆向思维法

在谈判中，对某些特殊出现的情况，按常规思维方式，对己方明显不利，这种情况如果摆脱常规的思维方式，逆向思维，往往能摆脱困境，如：

一位谈判者在谈判会上就本厂生产的铁锅如何结实，质量如何好，进行陈述时，为证实起见，他举起一只铁锅往地上一摔，没想到这只锅竟被摔碎了，他马上接着说：看，像这样的铁锅，我们一只不卖。其采用的就是逆向思维法，如果按常规思维这正说明了该厂质量不可靠，但此例中把其逆向思维被认为是对质量负责的表现。

70 年代期间，为了加快我国农业生产的步伐，有关部门花 10 亿元人民币，从西方某国引进三套化肥生产设备，在调试期间，该设备出现严重故障。透平机转子叶片三次断裂，每次断裂停机就要损失 45 万元之多，对方专家为推卸责任，蒙混过关，将损失转嫁到我方，认为事故只是偶然发生，不影响整机质量，只须稍做修理就可以了，为说明他们产品设计的合理性，对方工

程师强调其设计原理是世界著名的透平权威、西德的特劳倍尔教授的理论，绝对不会出错。这显然是利用国际权威的理论为自己开脱。

我方代表沉着冷静，经过认真分析，及时抓住特劳倍尔的理论做为制服对方的突破口，说：我们很尊重特劳倍尔的理论，佩服他的才识，他的理论是你们设计的原理，是不是？

对方：是。

我方：特劳倍尔的理论是权威的，你方又是根据他的理论为设计原理，这种理论应该成为我们的双方共同接受的准则，是不是？

对方：是的，这正是我方想说的。

我方：既然如此，根据特劳倍尔教授的理论，激振力系数是很难取准、很难确定的，你们依据教授的理论设计的转子叶片系数不也是很难取准、很难确定的吗？叶片三次断裂，并不在同一部位，这不正说明是设计质量问题吗？

对方无言以对，只好俯首认输。此例中，按常规的思维方法，权威教授的理论，首先想到的是其合理性和权威性，对方以此为设计原理，则很难找出矛盾来，而我方代表不是首先考虑建立在该理论基础设计的权威性，而是逆向思维，因理论本身中已说明的矛盾来反驳设计的不合理性，这样完全出乎对方的意料取得彻底的胜利。

5. 转移法

当对方抓住己方语言的失误，或利用其有力的事实证据发动强有力的进攻，造成己方处于十分不利的困境时，用转移法，则可以化解对方的凌厉攻势，达到四两拨千斤的效果。

转移法之一：把问题转到对方身上。在律师不能正面回答对方的问题，而对方又抓住不放时，可以说：你认为怎么样……，你认为合理之处在哪里？或既然你认为不合理，那你的理由是什么等，把不确定的或棘手的问题回敬给对方，在利用对方陈述的时机，只要抓住对方的失误或想出其它应变之策，就可以顺利摆脱困境。

转移法之二：把问题转移给第三方。比如：这个决定是我们老板做出的，你们的意见我们可以回去转告；当对方对己方的产品质量提出确有实据的怀疑时，可以说：我公司产品经国家权威质检部门检验，确无质量问题。你方所说的质量问题应首先查清是否是假冒我公司的产品，希望你方能把有关资料提供给我们，我们要认真调查了解等。

转移法之三：转移话题。谈判中，如果对方用我方毫无准备的事实材料讨论问题，或利用己方某些方面的不足而企图使自己陷入不利境地时，或在双方互不让步处于僵持状态情况下，巧妙地变换话题，把争议的问题放置一边，重新置造和谐的气氛。

对由于己方失误或无知而引起对方进攻时一方面要积极设法准备转移，另一方面要把话题转移到己方擅长拿手之处，其过渡可以是在自己熟悉的领域设置一个假破绽，以吸引对方注意，从而摆脱困境。这时对方往往会抓住后一个假破绽，而中自己圈套。对于处于僵持状况时的转移话题，要以重开谈判为目的。例如，某公司与某国建筑机械公司就进口建筑设备进行谈判，双方在引进设备是全套引进和部分引进问题上发生争执僵持不下，中方代表针对这种情况，转换话题，说：你方的设备是一流的，服务质量也是一流的，这正是我方在众多的建筑设备企业中选择你方的主要原因。对方闻听此言，

顿时情绪放松。双方气氛融洽，中方代表接着又说：我方是国内知名的一流建筑企业，其设备质量要求高，在国内能起到很强的广告作用。现在我国建筑市场日益繁荣。建筑设备市场前景十分广阔，现在日本、德国等厂家已占领了北方市场，你方如此时不能与我方达成协议，则损失是巨大的，目前我公司有实际困难，所以只能部分引进你方设备。

中方的这段话，先是从激烈的谈判转移到对对方的赞美，从而缓和了气氛，同时又设身处地为对方占领市场着想。陈述己方的实际困难，最后终于达成协议，并且外方对支付贷款放宽了时间，中方取得完全的胜利。

第六章 法庭辩论口才

第一节 准备诉讼以求取胜

法庭辩论是诉讼的手段，诉讼又是诉讼当事人为保护或争取某种权益而发动起来的。辩论质量的高低，影响着法律的正确适用和当事人的合法权益。辩论活动绝对不能在没有充分准备的情况下仓促上阵，更不能以“做把式”“走过场”或应付的思想和作法去对待法庭辩论。要立足于作好充分准备，力求获得成功。

诉讼准备是发言前阶段，由以下几个步骤构成：研究案件材料；确定案件的诉讼立场；规划发言内容和拟定发言提纲；发言的文学修饰，即语言修辞和发言风格的琢磨。

一、辩论口才的总体策划

法庭辩论的准备工作，开始于对案件材料的研究。即使十分简单明确的案件，也应仔细熟悉案情。只有对案情了如指掌，才可能有出色的论辩。人们随着实践的反复，经验日益丰富，已具备迅速查明案情并抓住其重点的能力。如果不认真研究案件材料，仍然不能指望法庭辩论的成功。了解了案情，才有可能从繁杂的案件材料中找出重点，消除迷惑，初步形成在阅读案卷材料时应注意研究什么问题，辩论的关键问题，焦点在哪里的线索，从而制定自己参加法庭调查的方法和策略，确定辩论的立场和内容，拟出发言提纲。阅卷时要全面阅读和重点研究相结合，注意正反两个方面的证据；要着力发现和分析矛盾，从中寻找有利于辩论的证据；对阅卷中发现的重点和疑点，作好阅卷摘录，注明卷号、页码、时间等便于提供查找的信息。

研究案情是件需要持续不断地多动脑筋的艰苦工作，在分析案情时，思想必须完全进入案件之中。在充分熟悉案件材料之后，就该确定构成法庭发言的主要内容和诉讼立场了，在选择诉讼立场时，又必须以案件的确凿情节，法律的要求及演说者本人的内心确信为依据。诉讼立场有预定立场与最终立场之分。预定立场是分析预审材料的结果。最终立场是在法庭调查结束之后确定下来的，它是法庭辩论中所要坚持的立场。要选择出正确的立场，不仅要借助于案件材料，而且还要很好地了解法律、法学理论和司法实践。

论辩提纲是庭前准备的发言提纲，它既是论辩发言的主要思路的反映，又是整个论辩谋略、层次及诉讼主要观点和根据等论辩构想的蓝本。应根据自己的分析，有的放矢地准备一个简明、实用的论辩提纲。论辩提纲具有预备性，它是事先准备的。有的是准备在论辩时作为一方意见提出的发言提纲，如辩护发言提纲；有的是预料对方提出某些问题，而准备的答辩发言提纲，如公诉人的答辩提纲。由于是预备性的，便要尽可能做到有备无患，预见深远，预备充分。这种预备性的论辩提纲，还应是论辩整体构想的反映，对可能发生的多轮论辩都应有预见地相应预备，并注意到各轮论辩的层次和阶段性。同时，论辩提纲应具有针对性，观点鲜明，问题集中，焦点十分明确。一般来讲，论辩争执的焦点、难点应准备提纲，而一般的次要的问题可不准备；具有专业性、复杂性的问题应准备，平常的、简单的问题可不准备；政策与原则性强，分寸感细微的问题应准备，常态涉及面的问题可不准备。而

且，应注意，辩论、答辩发言，通常是即时言词辩论，临场没有准备的时间，只能在事前准备的提纲的基础上，边听边修改。因而要求精力高度集中，针对对方的发言，灵活应付，因而没有必要将论辩提纲转换成一篇面面俱到的论文稿，这种做法势必费时费力，还可能束缚论辩的临场发挥，将活生生的论辩搞得死气沉沉，导致论辩发言流于照本宣科。基于此，辩论提纲只需有揭示性的词汇即可，留下自由广泛的临场发挥的空白。当然，法庭论辩中那些更严谨、复杂的问题论辩发言提纲采取纲要式的形式，则更为常用，简明而有效。

二、锤炼语言，琢磨风格

锤炼语言，琢磨风格也是准备论辩的一个重要阶段。要发表有说服力的演说，不仅要确信自己的判断，而且还必须自由地驾驭语言，充分利用祖国语言的宝贵财富。准备法庭辩论的任务之一，就是要在每一具体场合下寻找最合适、最准确和最生动的语言去表达自己的思想。无论什么发言，语言是其根本，所以，在语言的使用上必须慎重，特别是在法庭演说中。为了捍卫自己的观点，特别要找最适合表达思想和情感的语言形式，要做到这一点，必须要有很高的语文水平。高水平的辩论应该符合以下标准：准确的思维，丰富多彩的语汇，正确的语法，严谨的逻辑，具有文学形象，符合现代通行的正确发音规则和重音规则。经过不懈地自我完善和经常当众发言，每个辩论者都会逐渐形成自己的演说风格。演说风格是一种具体实现辩论艺术方法的个人化形式。演说风格又是指语言的形式和个性，讲话的音调、语调和表达力，它可将体现辩论内容的一切表达融为一体。在演说风格中，集中了辩论者的个性、个人素质、知识面、专业水平、生活经验、演说技巧、才能和一定天才，以及辩论艺术的内部韵律：语言的节拍、抑扬顿挫，等等，要想成为一名优秀的法庭辩论者，就应该有敏锐的感觉和洞察力、强烈的激情和公开与人交往的渴望，就应该坚持不懈地完善自己的辩论艺术。锤炼语言，磨练风格，是一项需要恒心的、细致的、必须每天坚持不懈的工作。在准备法庭辩论并对语言和风格下功夫时，必须牢记辩论的内容，牢记对案件的主要结论，因为语言和风格归根到底还是为思想服务的。

总而言之，要想在法庭胸有成竹地、出色地发言、参与辩论，必须认真细致地准备；不懈地充实自己，丰富自己的法律知识和其他知识；具有较高文化和教养；熟悉案件材料、法规法令、司法实践，科学文献；认真拟制发言提纲，多搞几次模拟辩论；激发自己的激情。充分准备的过程是不断探索的过程，它是出庭辩论最重要的部分。所有其它特征——如即席演说、奔放的热情、丰富的想象、巧妙的措辞、灵活的表情，所有这些都是行星，它们围绕同一个太阳旋转，而这个太阳即是充分准备。

所谓“知己知彼者，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。”正因为法庭论辩的可测性，论辩者就应该认真地了解己、彼双方情况，预测论辩局势的发展。否则，便不知己、彼之短长，无以充分展示自己的优势；不知论辩局面及其变化趋势，无以采取对策，有效地构筑论辩的优化框架。不管你在刑事案件中，替人起诉还是替人辩护；也不管你在民事诉讼中，代理原告还是被告，准备得最好的律师，通常也就是取胜的律师。一位庭审大师曾说，充分、透彻的准备，是办案工作的一切的一切。

毫无疑问，你必须把你的整个官司建立于事实之上，可这些事实“永远也不会从窗口飞进去，必须用脚硬踹进来。”这样才能使你把所有各种各样的证据编织成一个有巨大说服力的图景，你的当事人才会得到一个有利的判决——顺乎逻辑的结果。

第二节 开场发言要造势

开场发言，是任何一个律师在整个辩论活动中的最关键时刻，届时，他将把自己苦心准备的工作成果提交给法庭、听众评判。法庭辩论也和其他辩论一样，如何开场是非常重要的。正如一项发明创造一样，辩论初始就应该具有独创性和鲜明的个性。切忌慌慌张张地开始讲话。只要在开场发言中能给法官及其他人员留下足够强烈的印象，那就为你的案件最终得到有利的评决创造了必要的契约。

一、造千仞滚石之势

你起立，面对法官发言。你知道，那是你让他们理解你的要旨，从而为胜诉打定基础的绝好机会。但是你该说些什么？怎么去说？你怎样播下适当的言词和形象，以使它们在法官心里扎根并最终产生有利于你的当事人的判决，这是你在开场发言中所面临的一些挑战。

好的辩论，关键总是在于说服人，而在法庭上，就要靠律师在开场发言中尤其是在头一句话中抓住主动权。不然的话，对手就可能控制审判。

开场发言应该是诉讼请求的概要，细节方面只是提一提，律师将要摆出以作为诉讼请求各个基本事项之证明的证据。律师应该这样设计语气和选择言词：使之立即抓住陪审团的注意力；传达案件的严重性；表现真诚；表现出对本案的信心。律师的举止，用语表达方式，都是表现真诚和信心的最重要的手段。不同的言词选择，也会产生不同的说服效果。

总的说来，律师在得到发言的允许后，应当稳重地从椅子上站起来，开口前先沉默片刻。注意，这片刻的沉默作用极大。首先，听众正是需要这么几秒钟的时间来认识演说者，产生对他的第一印象。其次，发言者与听众都需要利用这点时间进行互相的目光交流。最后，开口前的沉默有助于演说者稳定情绪，克服慌张。每个律师都必须能够控制自己，不能有犹豫、惶恐和急躁不安的表现。详细熟悉案件材料，确信自己的立场，认真准备发言，以及在辩论实践中锻炼出来的勇敢、果断等性格，都有助于律师坚定自己的信心。正如一位律师所说：“慌张程度同为准备付出的劳动成反比，或者说的更准确一点，同准备工作的结果成反比。”

适当的临场冲动是必要的。这对于期待同听众交流的律师来讲，是完全自然的。这种冲动会一下激励着他，从与听众交流开始，便能转变为一种将听众引向本方的激情，一种亢奋的创造性热情，即一种灵感，它能以最佳方式刺激律师的活动，提高这一活动的成效。当然这种灵感需要妥善地驾驭，而能够驾驭的主要是律师本人的意志的作用。他应该相信自己的知识，观点，以及自己的天职，但这种自信心任何时候也不能膨胀成妄自尊大。一个很好的，善于驾驭自身情感的律师，往往能迅速打消自己的犹豫、顾虑和胆怯。

开口前的片刻沉默的作用从此可见一斑。有经验的律师也正可以从此捕捉法官的情绪，预测听众对他，对他的内容所抱的态度，探索正确的语气，努力创造一种能与听众通力合作的气氛。经过短暂的沉默之后，就可以正式讲话了。开场白一定要沉着、镇定，而且话语的意思一般都无关紧要，这对于自然而然地进入辩论来说，是至关重要的，当然，众所周知，法庭辩论的第一句话都是“尊敬的审判长，审判员！”开场白最好朴素简洁，语速稍慢，

音量不要太大。它应该是对所控案件的摘要。它应表达：本方的遭遇；对方的过失或错误；案件的法律分析；本方当事人所受伤害、损失的性质及严重程度——总共只用一个引人入胜的句子表达出来。开场发言之后，律师应简短地叙述一下开场发言的目的，承认那并不是证据，而是协助法官了解审判程序、法律问题，证据效力以及一定的证据与法律问题之间的重要相关性的工具。

二、开场发言的口才内容

开场发言有三个主要部分——责任、损害和损失。第一部分，即责任表达，是对背景及引起损害的活动的陈述。从介绍诉讼参与人入手：介绍当事人及其背景情况；介绍代理人；对“原告”和“被告”两个术语加以界说。

经过精心的准备和设计，可以归纳为如下内容：

1. 委托人背景情况的有利方面；
2. 损害事件发生的背景、场所和情节；
3. 委托人胜诉证据的各必要要素的支持事实；
4. 专门术语的定义，对专门问题的简要背景解说；
5. 见证人姓名，观察所发事情的机会以及他们的所见所闻；
6. 从证据收集中取得的对方证人所作的于己方有利的承认或所提供的于己方有利的事实；
7. 有专门技术的人员及其对认定事实的作为；
8. 委托人方面的问题或弱点，以把它们反面效用减少到最低限度的方式揭示出来。

损害表达，就是要把委托人人身或物质损害的情况准确而得体地表达出来。

损失表达，就是要把委托人因对方行为的不当或非法而遭受的物质、人身或精神上的减损，更多场合下可用金钱的形式表现出来，使听众能更直接客观地了解委托人的现状。

开场发言虽由以上三部分组成，但必须是一个连贯的具有说服力的叙述，围绕一个单一的中心——律师本人对本案的主见，相互关联而形成的一个方案。该方案应以清晰的条理性，有力而合乎逻辑地进行诱导，有条有理，循序渐进，这样整个讲话格调才会具有威力。它在开场发言过程中释放出能量，这个能量就是说服力。当然，这个过程中，律师仍要面向法庭，看着听众，不断保持同他们的目光交流。身体姿式的变换，需与演讲节奏和语调一致。演说姿式因个人风格的不同而异，但都应给人一种轻松感、动感和自如感。

在开场发言这一阶段，作为一名律师，仍要注意：

1. 不要夸大案情事实；
2. 不要为你的当事人或者为案情的任何方面表示歉意；
3. 不要把毫无证据的东西说成是事实；
4. 不要在自己论据的任何方面陡增繁文缛节或者漫无边际；
5. 不要等待对手首先提出你证据中的不足之处；
6. 要强调你是在请求法官帮助达成对双方都是公平合理的判决；
7. 要请求法官，在听取全部证据并接受有关法律规定之前不要先作出决

定；

8.要以不偏不倚的口吻，在即将结束发言的时候向法官说明，希望有机会在最后争辩中对证据作更加充分的论述，以及你认为委托人应该得到怎样公正赔偿；

9.要传达这一思想，即希望获得接受实际赔偿的权利，因为根据现有证据，那是委托人理当拥有的权利。

应该毫无质疑地认为，为准备一份“有效”的开场发言而花气力是完全值得的。因为它影响着对整个辩论的评价。常言道：“良好的开端，是成功的一半。”开局的好坏将对整个过程具有举足轻重的作用。因此，对开场发言繁略和技巧的研究应得到所有律师上庭辩论前的重视。

第三节 风姿勃勃 言行潇洒

一、法庭辩论家的视听形象

严谨而充满活力，庄重而充沛感情，铿锵而充满韵律，雄辩滔滔，潇洒大方，是法庭雄辩家应有的视听形象。法庭辩论产生效果的必要条件，除了内容结构这外，还有辩论的文化修养，即正确地、规范地使用语言材料，以保证在具体情况下最有效地影响法庭听众，实现法庭辩论的目的。表达力就是规范地运用与讲话内容，目的和情势最相适的语音、语法和词汇的能力。法庭辩论的语言具有一般语言表达的要求，要合乎逻辑，合乎语法，讲究修辞。也即话要准确，不悖事理，合乎客观思维规律；话要通顺，合乎组词造句的规则；话要具有感染力，鲜明、生动、有力，取得理想的表达效果。

但法庭辩论语言又是在一定特定情境下的语言，形成了自己独特的特征，这便要求律师灵活运用各种表达技巧，增强表达的力度。在展开过程中，各种表达技巧应得到广泛的施展。有经验的表达者，善于在预案的基础上，根据现场情况，恰到好处地借助口语表达的多种手段和技巧，使自己的谈吐变得有条有理，绘声绘色，声情并茂，表现出巨大的征服力。按阿普列相的说法，就是要用紧凑而丰富的内容吸引听众，引起听众的兴趣，使听众产生一定反应的能力。这就需要演讲者适时适宜地采取有关手势、姿态，循循善诱，使听众进入意境。

法庭辩论语言具有诉讼的庄严性。它包含三层含义：一是诉讼的严谨准确性。法庭辩论的表述应以事实和法律为依据，客观公正地反映事物的本来面目，而不允许无谓的夸张、推测，它虽不完全排斥主观色彩的修饰，但是有限度。律师在辩论中只能把主观的感受，融入客观的叙述中去，同样能唤起听众的感觉；二是诉讼的法言法语性。法庭辩论应遵循法律规范，胜辩也是因法而胜。因此，应对辩论中的人称、物称、事实、理由等以规范的法言法语和科学术语加以表达。某些专门名词令人费解，论辩者可作必要解释；三是诉讼的平等公正性。论辩语言以平等的口吻，应一致于法，而不应屈服于外力而畏惧，徇于私情而偏倚沉醉于特权而横蛮。

辩论的展开是法庭辩论过程的核心阶段，应是辩论中最重要、最精采、最动人的部分。每一个完整的辩论过程，其效果如何，很大程度上取决于展开阶段的优劣。因此，律师不仅重视先声夺人，有一个精彩的开场白，而且尤其重视在展开阶段，以得体的形式，充实的内容，灵活的技法，最大限度地使自己的思想感情得到充分的展示，力求产生巨大的征服力和感染力。展开过程的基本任务是将表达内容的主体，全面有序、得体地表达出来，灌输给听众。法庭辩论应该保持庄重的基调，但也不因此束缚运用多种修辞增强论辩效果。修辞手段无论是积极地还是消极地，都可运用于法庭论辩，而且往往超出语言手段的功能，更具有论辩对策效应。比喻可以将晦涩的法律等专门术语和原理形象化、通俗化，同时，喻证法可以某种比喻来回答一些难以阐明道理的诘难；夸张有助于深化辩辞，当然，在法庭论辩中要注意夸张的根据和内容，它不应涉及事实和法律等实体内容，而限语言表述；运用排比、反问、设问，往往可以突出重点，扩张气势，耐人寻味。

可以说，语言修辞艺术没有损害法庭辩论的庄重性，幽默与讽刺同样也可以为法庭论辩利器增光。语言幽默，往往是三言两语，既饶有风趣，又鞭

辟入里。哲人们对幽默谈吐有很多心得：恩格斯说过：“幽默是具有智慧、教养和道德上优越感的表现。”莎士比亚说：“幽默和风趣是智慧的闪现。”实际上，幽默常常能展现出律师高雅的气质、教养的文明举止。首先，上乘的幽默能增强人们的表现力，缩短人们相互间的心理距离，加深了解，产生亲近感，从而成为沟通感情的纽带。其次，幽默语言意义含蓄，意味深长，启发思考，令人回味，能使人在笑声中受到启迪和教育。因此，用幽默说出的严肃的真理，比起直露的语言来，更易为人们所接受。最后，幽默还有助于人们应付复杂场合，帮助你摆脱困境，力争主动。如此，就能够使之不失庄重。

此外，在法庭论辩中，适当地运用成语、俗语、歇后语、谚语等亦可增强辩辞的音律、韵味和感染力，犹如在辩词中点缀珠玉，但不可多用滥用，搞成连篇累牍，有失庄重而流于肤浅和滑稽。

二、言行潇洒，放开心绪

以上正是从客观的方面说明律师在法庭辩论中措辞方面应注意和应采纳的手段。其实，辩论展开阶段，律师主观的意识和操纵、控制能力占了更大的比重。

首先，展开阶段，律师进一步放开心绪，使自己处于最佳竞技状态。人们的临场心绪对口语表达有直接的制约作用。如果说在开始阶段尚有些紧张拘谨的话，那么经过开场白的适应和心理调节，紧张的情绪应得到克服，心境应进入亢奋状态，思维亦变得异常活跃，从而得到积极的心理支持。心理学研究表明：稳定的心绪有助于积极的思维活动，而积极的思维活动具有敏捷迅速、创造性强等特点。因此，当律师处于这样的积极状态下，脑际里已经准备好的材料就会变得清晰有序，思想机器会按照展开的要求加速运转，将有关内容进行紧张有序的调度、组合，并从容不迫地把内部语言转化为外部语言的形式，以至于超水平地发挥，收到比预期的还要好的效果。

相反，如果在展开阶段心情依然紧张，就会出现思想反应过速现象，使思维逻辑性受到破坏。处于这种状态下的口语表达是难以得到正常发挥的，更不要谈超水平的发挥了。

所以，有经验的表达者，总是注意稳定心绪，尽快使自己处于高度亢奋而又轻松自如状态，为谈吐成功创造良好的心理基础。

其次，巧妙地把握声调、语速，增强表达的力度。语言是一门艺术，而传递语言的声调技巧更是一门高超的艺术，它将语言音响化、艺术化，运用得好可以避免平铺直叙的枯燥与沉闷，可以语惊四座，吸引听众的兴致，操纵听众的情绪，浸彻听众的心灵，创造出艺术的韵致。事实上，内容展开的效果如何，很大程度上取决于声调、节奏的选择和运作是否得当。口齿清晰，声音宏亮圆润，富于变化才是法庭论辩的语言的特色。比如，对于需要强调的内容，诸如题目、主要观点、关键事实、重要分歧等等，就应采用放慢语速，提高声调，加重语气，延长停顿等技巧，实行“强刺激”。所谓得当就是根据自己要表达的思想感情的需要，把握声调的技巧，做到抑扬有致，强弱有节，高低得法，疏密适度，以把内容表现得更加精确深刻，淋漓尽致，给人留下难忘的印象。

第三，适当地控制音量。音量即声音的高低。法庭论辩是面对较多听众，

在较宽阔的空间进行的，因此，基本音量不宜过低，应以大部分听众能听清为宜。在论辩过程中，音量大小应随着论辩的内容、感情而不断变化、调节。论辩的重要之处，感情的激烈之处以及处于控场之需，音量就应大些。表达激愤的情感也应大些，反之，音量则应小些。可见，音量要随思想、感情的程度和色彩而变化的，而这种变化是为了加强表达效果。对音量的调节，应避免大则声嘶力竭，小则蚊喻无声，也不可过于突兀，给人以噪音之烦躁。而应适当、自然、流畅。法庭论辩语言应掌握沉稳的音量分寸，是沉稳中的变化，它不是素描式的明暗变化，而是色彩的渗透和跳跃。

音高与音量是紧密联系的，但更有区别。音高不一定音量大，反之亦然。音高是声音的高低升降。音调高低是音乐的生命，说话如果没有高低错落，抑扬顿挫，就不可能激情满怀。在法庭论辩中，表示激愤，引人警策，促人振奋时，便需要一种宏伟嘹亮的高音；一般情况下，可以采用圆润丰实、听觉舒缓、语感沉稳的中音；低沉凝厚的低音，可以用以表示对受害者的痛惜之情。声音的升降一般随着音高而变化，激烈处用升调，低沉处用降调，这种升降在每一句子中亦有运用，甚至影响字句含义。可见，音高独立于音量，但必须认识到，两者必须相互配合，如果为了表示愤怒而用高音，却又配以极小的音量，给人的感觉可能是敢怒而不敢言，就有损原意了。

不可否认，在辩论中，律师演讲的语速、节奏等等都不同程度地影响着效果的优劣。语速的快慢可以给听众以不同的听觉刺激，也反映着不同的思想感情。而法庭论辩的语言节奏则是论辩口语的节拍规律。在论辩中，适当地顿挫，可能产生吸引聚集力，造成悬念，耐人寻味，“此时无声胜有声”的效果。

从以上的说明，可以看出，法庭论辩语言具有庄重的基质，但同时更具有生动丰富的艺术表现手段。语言艺术的一切表现手段，都是其形式。论辩要具感染力、说明力、辩驳力，就必须是生动活泼，这既依赖于逻辑的严谨，也赖于修辞的生动。所不同的是，语言修饰统一于庄重的基质。庄谐结合，是一种生动的庄重。

第四，协调地运用态势语言。展开阶段，除了以上的语言形式，还应注意表情、手势、身姿动作等非语言形式与之密切配合，以追求最佳表达效果。

在各种非语言的表达形式中，眼睛和手势的作用尤为重要。眼睛是心灵的窗口，眼睛可以传递十分微妙的信息，可以表达或激励，或批评，或赞赏，或同情等细腻情感。因此，在展开过程中要围绕主旨善于让眼睛参与辩论，用来传递信息。其次是手势。手势的表义性很丰富，得体和谐的手势，对要表达的内容具有加强、补充或渲染的作用，有很强的感染力。

总之，手势、眼睛及面部表情等非语言手段，都能增加演说的表达力和激情。它们能增加辩论的动感和直观性，常常是自然而然地、无意识地强化和加深演说的内容。无论是手势还是面部表情，都具有多层次的功能，都有一定的内容、情感和专门目的及自己的特点。在演说中，不允许出现与演说内容不合拍的、模棱两可的手势或表情。当然，演说者的同一个手势可用于多种意思的表达：有时用来强调演说重点；有时用来直观地表现演说者的某种意图，更深刻地揭示它的实质内容；有时还可用来暗示前一句的潜台词，等等。无论是手势还是表情，其意思都应该真正为听众所理解。总之，在展开阶段，切不可只埋头讲话，要根据内容的需要，把各种手段调动起来，利用手势，利用脸部表情，协调一致，以形成表达的全力，把事、理、情有机

地交融在一起，这些与语言形式配合得越协调、越默契，表达的内容就越丰富、越有力，就越能产生积极效果。但是一定要注意，无论是手势还是表情，只能被用来强化有声语言。与文学朗诵者和戏剧演员相比，法庭演说者的手势应该少一些，更有节制和讲究采用手势的条件。一般来说，手势也是一种演说风格，它是特别具有个性特征的现象，但同时又具有一定必须遵循的规则。因此，不得滥用手势，手势过多不仅于演说者无助，而且有碍，会招致听众嘲笑，转移他们对辩论内容的注意。

第五，有机地衔接内容层次。表达内容的展开，不管是横向还是纵向结构，各个层次之间衔接十分重要。越是庞大的体系越是显得重要。因为我们表达的内容不管多复杂，都必须纳入表达者特定的表达时间顺序之内。时间的一维性，使得内容的立体性发生改变，而内容的立体结构是无法凭借视觉加以把握的，听觉则对此把握，又限于时间的一维性。因此，有声语言中一些特定

处可用不同形式加以表达，如用大小不同的序号引导，介绍层次衔接关系；或者用连接词表现内容的逻辑层次相互承接，以此起到特殊的思维串联作用，使听众头脑中能形成清晰完整的印象。

最后，调动控场手段，强化表达效果。成功的表达都离不开对交谈场合的控制。只有牢牢地抓住听众，才能产生良好的表达效果。有效的控场对时间较长的发言具有特殊的意义。当然，控场方法之一，就是运用内容和气势吸引听众。一方面，律师在表述的内容的新颖程度上下功夫，用最新的信息抓住听众；另一方面根据这些内容，想方设法的赋予对方一种慑人心魄的气势，牢牢地粘住对方，列宁在发表演说、参与辩论时，就非常善于用鼓动性的言词、无懈可击的逻辑力量、雄鹰般矫健的姿态，使整个场面激情昂扬，使听者为之折服。

法庭辩论者在法庭上的仪表及其运用的态势语言，构成其视觉形象。这种视觉形象是律师与听众的无声交流，对论辩效果具有不容忽视的影响。论辩的姿势仪表是视觉形象的开端，法庭雄辩家的风姿勃勃，赋予其论辩以雄厚的力量。严肃的法庭要求律师着装整洁，仪态大方，以健美而充满活力的体态，沉稳而庄重的面容，给人以舒适的愉悦和信任感。人们常说“眼睛是心灵的窗户，表情是心灵的镜子”，在法庭论辩中，一方面需要律师具有灵敏丰富的眼神表情；另一方面又不可过分放纵。

但遗憾的是，在实践中，并非所有律师都善于运用语音、语调、手势等来作为补充演说表达力的手段。他们只是追求四平八稳的、一般化的演说。对于重点，既不用语音语调加以突出，也不用手势和表情加以强化。有些律师发言时甚至不注视审判员或其他听众，而是瞅着旁边的某些地方或一味地盯着文件。这样只能对听众产生不良印象，绝对无助于影响他们的意识和情感。

论辩态势与形象是论辩内在气质的流露。沉稳有力，仪态大方，庸洒气度只能来源于长期的修养，而且是不断完善的过程，是丰富内容和形式的过程。总之，在展开阶段，律师要始终以饱满的热情，良好的风度，得体的谈吐，把已经准备或临场准备的内容恰到好处地表现出来。同时还要调动各种技巧，使表达有起有伏，高潮迭起，引人入胜，达成有效的沟通。还要充分展示自己与众不同的表达风格，最大限度地影响听众的思想和情绪。

第四节 交叉询问的艺术

一、交叉询问——律师与证人的心理决斗

证人在案件的审判过程中起着重要作用。证人证言作为间接证据，与案件待证事实存在间接的关系，不能单独、直接地证明待证事实，但它却可以是发现直接证据的先导，是审查直接证据不可缺少的手段，而且可作为认定案件事实的根据。证人证言的真实性与否，正确性、准确性与否都直接影响着审理活动的进程。交叉询问则是起着审查证人证言真实准确合法的重要手段。人们常说交叉询问是律师与证人的心理决斗，而且说，审判中的首要问题就在于以戏剧性的令人无可置疑的姿态赢得这场决斗。把握得当，交叉询问可以成为最锐利的法庭武器，使自己的论点更加具有说服力而一举挫败对手的论辩。

要置证人于狼狈不堪无以服人的境地，最厉害的一手莫过于点出其证言的前后矛盾性。这就需要律师提出适当的问题，直到你为一个重要的问题奠定了雄厚的基础以后，才能提此问题，否则就只是一种冒险，因为先前问题作为基础，才会当问题触及不实时，证人既无法否认，又无法做出解释。运用一封信的正确方法，就应该首先让证人平静地重述他在直接证言中所作的陈述，而这一陈述与他的信的内容却是互相矛盾的。然后突然改变你对他的整个态度，把信出乎意料地展示在他面前。一般情况下，律师对证人询问的重点，应当是以下几个方面：

1. 审判人员、公诉人没有问及，或者虽已问及但问得笼统，回答也含糊不清，而且对于辩护意见又具有意义的问题；
2. 证人证言说得不清、不全的问题；
3. 证人证言前后不一致，需要明确的问题；
4. 需要以发问查清证人与被告人、被审人之间有无利害恩怨关系，证人是否与处理结果有利害关系，证人是否受外力影响或者屈从某种压力等的问题；
5. 证人对被告人的行为是亲眼所见，还是道听途说，以及证人本身的感觉能力、识别能力、记忆能力的可靠性程度，当时的客观情况对证人的视听有无影响；
6. 证人与证人之间的证言不一致，有矛盾的问题，等等。

二、交叉询问的技巧

交叉询问要发挥其应有的效用，还要注意一些细节性问题。首先，要做一些细致的准备工作。不管审理前你收到的是不是书面证言，在准备交叉询问之前，对方案件各个方面的情况，你都应有起码的了解，也就是说，必须全面了解证人证言所固有的假设、估算乃至研究。一般来说，这些情况在证言中是不会得到解释的。这些基本材料往往是证人陈述中引起争议的部分。为了在交叉询问中对这些基本情况进行攻击，你得在审理开始前，早就找到它们，并对之进行评析。如果在交叉询问中第一次发现它们，则将设法考察。针对证人证言的要点，可申请专家鉴定其正确性，如在折旧率诉讼中，一个财会专家可以为你提供具体的模式来为公司预测应获的利益。以此，你

即可决定是否将该要点归为你将询问的内容。一旦所有的要点都得到透彻的理解，就能设立交叉询问的目标。大多数证言是由个人提供的，这些人不仅可在其学术领域独挡一面，而且在出庭作证方面，也有一技之长。在为交叉询问确立目标时，必须评估每一证人的相对能力。同一个询问，对一个证人进行，可能硕果累累，而对另一个证人进行，则可能有害无益。

大多数证言中是以理性分析或者间接经验为基础的。交叉询问所能取得的成就主要取决于分析或者研究的价值。由一个务实的专家进行的客观的卓有成效的研究，对期望很高的交叉询问是不利的。但是，如果证言是以判断为基础的，尽管这一证言非常出色，确定一下证言的主观价值，至少也是值得的。根据证人在其表述中以其假设的描述，你可以在他的研究和你的证人提供的证言之间建立一种和谐的关系。如果证言是以一个值得怀疑的理论为基础或者是由一个能力较低下的证人提供的，那么交叉询问就会更加顺利的进行。但是，律师应该考虑是否能够通过质疑证言或者辩驳证言，或者通过二者来找出对立方的弱点。

总之，在开始交叉询问之前，你要做好充分的准备，根据本方能力及观点的长短，预测对每一个潜在问题所进行的整个辩论。

其次，律师应选择适当时机开始交叉询问，适时终止询问。交叉询问的第一个问题对审判员来说是至关重要的。所以头几个问题是用证人的不一致陈述来和证人对质的最好时机。如果在涉及证人的可靠性方面取得大成功，审判员则会倒向你一方。再者，证人可能担心你对其所有的回答都能提出质疑，敌对某些你没有准备好反驳的问题，他也许会如实相告。

交叉询问的主要目的是获取对案件本方有利的承认。如果获得了足够的有利承认，就没有必要运用先前不一致证言，也就没必要增加额外的问题。因为这些额外的问题可能会遭到证人乃至审判员的抗议，况且不一致证言的至关重要性可以在终局辩论中进行详细的解释。而如果在交叉询问中提一些旨在增加份量的额外问题，对手也许会被迫在再次询问中寻求对这种不一致性进行解释。正如一位法官所说：“对向证人作出的有关他的两个相互矛盾的陈述，哪一个是真的交叉询问，该实行怎么样的控制，得由法官进行正确裁量。这种交叉询问的目的是确定事实，如果通过直接询问先前证言真实与否也能够促使该目的的实现，那么就可以允许进行这种交叉询问。”

第三，律师的询问，对不同的证人根据不同的需要，应采用不同的提问策略。有时可单刀直入，有时可迂回曲折，有时可步步紧逼，有时可声东击西。无论采取何种策略，目的都是为获取自己所需要的证据。发问的方法一般有：

1. 正面问。律师对案件事实和证据掌握得很清楚，对于庭审发问的回答有十分把握的，适宜于直截了当、不绕弯子地发问。

2. 绕着问。有的发问内容，在于揭露被问人的不实之词或者伪证，不宜于过早暴露发问意图。为了使被询问人丧失事先的设防和警觉或是为了缓解被询问人的对立情绪，从先问外围话，不直接从关键性的情节入手，让被询问人在不知不觉中谈出真实的情况。有时还应当让作虚假陈述的被询问人，按照他原来的思路，一一肯定其虚假陈述中的某些详细情节，最后一举揭穿其虚假性。

3. 连着问。有的发问为了获得真实的回答，可以采取由远及近、由表及里、由浅入深、由此及彼的方法，步步设卡，层层发问。问话速度要快，跟

得要紧，像连珠炮似的一个问题接着一个问题地问，打扰被询问人事先的某种设防，不给予过多的思考时间，使其在回答问题中说出真实情况。

4. 反问。在法庭调查中，如果出现了证明虚假、前后矛盾的情况，而有利于被告人的合法权益时，律师就可用反问的方式发问，让被询问人在反问之下作出解释，使其矛盾的、虚假的证明暴露于法庭。

5. 非诱供性的提示问。由于庭审时间与案件事实发生的时间相隔较长，如果被询问人对某一事实回忆不起或记忆不准确，就可采取提示性发问，便于被询问人回忆起当时的准确情况。也可将审判人员审问中疏漏的有利于本方的情节向被询问人提出。

6. 重复问。对于被询问人因某种因素，对律师所提出的问题难以清楚、准确地进行意思表达的，必须耐心地、重复地发问，让被询问人能听得明白，不至于答非所问。

律师发问的目的之一，就是要让被问人通过当庭回答的方式，来陈述某个问题，证实某个问题，或者谈出对某个问题的看法。要获得被问人准确的回答，律师发问的本身就应该准确、清楚。因此，辩护人的发问就应该避免或者说禁忌一些问题的出现。如：问话不通俗、问语含混、问语复杂、问话很长、同时提出一连串问题、发问内容与案件没有关系、不需要的重复发问，等等。

第四，在交叉询问中，要注意一般的规则，而一些额外的规则将是无备无患的。

1. 让在采证中获得的所有相关的材料进入法庭记录。在大多数情况下，交叉询问涉及的是采证时获得的材料。当然询问时应必须让该类材料进入法庭记录。

2. 使用专家论断。富有经验的专家乃是无价之宝，他们不仅能够向律师提出有用的见解供质疑对方证人之用，而且在模拟交叉询问当中，他们还能够充当很好的角色，如果他们能避开你的问题的锋芒，那么他们也许能够避开对方律师所提问题的锋芒。因此交叉询问一开始，律师就应根据专家所提建议，充满信心地询问证人。

3. 不要为强调而重复某一论点。重复不仅使审判员烦躁，而且会不可避免地给了证人一个机会来削弱你的论点的效力。

4. 要让询问有节奏感。富有经验的证人在每个回答之后都会停顿。这样，他们既可准备回答以使必要的停顿不引人注意，又能事先预测律师的下一个问题。结果，许多律师发现，交叉询问尚未结束，他们的思路就给打乱了。针对此，律师就应或者快速提问以打乱证人的节奏，或者先提一个或几个非常简单的问题，然后每次证人停顿，你就看着法官或对方律师。在这种情况下，一些证人会觉得被迫迅速回答。

5. 控制证人。通常，证人会主动提供信息，出奇不意地打乱律师的步骤。此时，就需要律师采取一些可以采取的手段来控制事态的发展。如在界定某些术语来向法院作出解释时，应主动由律师提供，作为询问的一部分，并问证人是否同意。解释应由律师实施，并由证人予以认证。此外，律师可以快速地转移话题，打乱证人的节奏，使其不得不按律师的步律进行。

6. 保持审判员的兴趣。一些律师把对其询问至关重要的东西留给辩驳证言或者辩护状。但是律师应当竭尽全力让审判员觉得询问和谐而有趣。通过简化复杂的论点，运用通俗易懂的语言以及定时转向审判员并在询问中以目

传神，就能达到这一目标。

7. 别忘了争取在交叉询问中取胜的目的。要牢牢地围绕此中心而运作。本方的证人也是会遭到对方的交叉询问，为此，你也需做充分思想和实际准备。双手准备，才能确保你万无一失。

在审理过程中，交叉询问也许是诉讼中最精彩的方面，因为它是最难预测的。作为律师，在安排和审理案件上，律师和审判员要携手同行，使问题明朗化的交叉询问是倍受欢迎的。对于勤勉而又脚踏实地的律师，在审判员面前进行的交叉询问将会使你硕果累累，给你以最大的好处。

第五节 针锋相对 击中要害

一、针锋相对法

论辩是短兵相接的近战，一刀一枪，都需我们认真对待。放过一方，忽略某点，往往就会吃亏，论辩可能败北。所以，在论辩中很重要的一个方法就是要针锋相对，将对方提出的问题，毫不留情地揭穿，逐条地加以驳斥。针锋相对，顾名思义，就是针对论辩对方的辩术，组织最有力的反攻，以加大两者的反差，形成鲜明的对照，获得最大的感染力。针锋相对是针尖对针尖的比喻，律师在法庭辩论时，针对起诉书、对方的发言、答辩状中的论证、论点或论据方面出现的错误或推理上的缺陷，进行反驳并得出否定结论。针锋相对并不是针对所有论点、所有事实全部一一进行反驳的全面开花战术，而是抓住关系本方合法利益的主要问题反驳。因而，针锋相对的含义不仅是指双方辩论的论点针锋相对，各执一端；也包含着双方辩论的态势和方法是针锋相对的。

针锋相对法常用于对案件事实或适用法律上有着矛盾意见，如事实或证据不确，定性不当，指控或者证据本身的不同等等。比起其它辩论方法来讲，针锋相对有以下特点：

1. 双方辩论的问题集中、明确、针对性强，有利于从辩论中找到正确答案，从而给法庭作出正确裁决以参考。
2. 观点对比鲜明，双方辩论的对抗性强，争辩激烈，没有回旋的余地，能够有针对性地为解决案件的性质，为定案拨开迷雾。
3. 既需要辩论双方事前有充分的准备，也需要作好临场发挥，方能辩明事理、分清责任。如果一方准备不充分，所提出的论据不足，理由不实，就很难取得成功。只好避其锋芒，另用其它方法。

在法庭辩论中，针锋相对的方法多种多样：

- 相对提问。对方提问，有其用意，你必须相对问之。
- 相对举证。对方举证，有其用场，你必须相对举之。
- 相对造势。对方利用一切有利因素去创造有利于己方的形势，你必须相对造之。
- 相对答辩。针对对方的论点，或论据或论证方法的错误、纰漏，相对辩之。等等。

针锋相对是针对对方的弱势，面对面地、直接地加以辩驳。要抓准对方议论错误的要害，“蛇打七寸”，才能“仅以一击，给予致命的创伤”；摸清对方立论的根据加以驳斥，才能“针尖对麦芒”，“对”得起来，辩得有味，否则，也许是你一句，我一句，辩来辩去搔不着痒处。另外，要注意论或驳的严密，不要给对方留下可乘之隙，否则也“对”不起来，只会陷入无谓纠缠的沼泽。

而抓住对方要害，给以致命的一击，在形式上，存在着各种不同观点，既可开门见山，一针见血，也可指桑骂槐，鞭辟入里。但要注意的是，对于论辩对方提出的许多理由、根据，要善于抓住一两点最关键的来分析，在反驳时应集中“火力”猛攻这关键点、要害处、而不要面面俱到，分散兵力。能不能抓住问题的关键点、要害处，是运用“针锋相对，击中要害”成功的条件。因此，在运作时，要善于去粗取精、去伪存真，识别假象，去枝节找

主干，这样才能在论辩中以“一击”去“致命”。在一次法庭的论辩中，辩护人对某司机交通肇事一案提出辩护意见时说：“铁路交叉口有弯道，有拨道房，又有树木，夜间行车不易瞭望，无法预料，不应负刑事责任。”显然，摆出众多的客观原因主要是为当事人开脱罪责。对此，公证人一方面承认事实的客观存在，另一方面明确指出：“不易瞭望并不是不能瞭望，司机应该特别注意瞭望，严格按照交通规则规定的那样做：通过交叉路口时，一看二慢三通过，以及看不清火车动向不走。这次事故的发生就是因为他违反了这一规定，疏忽大意造成的。因此，辩护人的论点是难以成立的。”这里，公诉人的反驳，也是运用此法，抛开是不是不易瞭望的枝节问题，从而说明前者与事故没有主要的、直接的联系，后者是事故发生的直接的、主要的原因，顺理成章地指出了结论。律师在法庭辩论中，也应有此意识，而不仅仅是公诉人掌握的技巧。“针锋相对法”的论辩技法是许多雄辩家得心应手的武器，对于法庭辩论者有其独到的效用。

二、击中“要害”

上面已多次提到“要害”一词，既然“要害”如此重要，就有必要对它有所了解。所谓要害，是关系某案被指控的事实、责任是否成立的问题。切中要害就是指律师要抓住该案当事人是否承担责任，责任大小等关键问题进行辩论。具体案件由于指控不同，其要害也各不相同。能否抓住要害，不仅在运筹方略时要加以周密考虑，临场辩论时也有一个技巧问题。一般来说，辩论中的要害有以下几个方面：

1. 案件中的事实不清。一审案件包括自诉或公诉的起诉事实不清，一审或二审法院判决所定的事实不清。

2. 指控缺乏根据，或者证据不足。有的是证据不能证明指控事实，有的是证据本身的虚假，或者证据本身的真实性得不到证实。

3. 案件中的责任不明。是否有责任，是什么性质的责任，是谁的责任，这样一些重大问题，需要辩论清楚。

切中要害又不同于重点突破，一个案件需要辩论的问题，可能有几个，一般来说只有一个问题是要害。重点突破时所选择的重点，可以是要害问题，也可以是非要害的一般问题。因此，选择突破口不一定要选择要害问题。

运用“针锋相对”，旨在给对手一个“闷空将”，故还要注意，在人数众多的场合，还有个争取群众的理解、支持的问题。若你顶得过于刻薄，引起一场争斗，那就会失去意义。比如，一次论辩中，对方说：“你讲的笑话我不懂。”另一方知其来者不善，就马上尖酸地当众顶了回去：“你莫非是长颈鹿？只有长颈鹿才可能星期一浸湿的脚，到星期六才能感觉到呢！”这样的反唇相讥，虽然痛快，但有可能失去群众。

辞典对辩论的解释是：“就某个问题进行讨论，公开争论。”“法庭辩论”这一术语本身就包含着论战。法庭上避免不了论战，它是通过法庭辩论的形式来实现的，各种不同的意见都要在法庭辩论中陈述出来，作为律师，就应以真理的名义，面对面地“决斗”，针锋相对击中要害，一招致敌。

第六节 适时识势做对方肚子里的蛔虫

一、瞬息间的判断

论辩能力来源于正确的判断，严密的逻辑推理，并要掌握论辩的各种技法和语言表达的能力。律师一般在有充分时间思考的条件下，有可能对事物作出正确的判断。然而，在开庭辩论过程中，时间仓促，情况瞬息万变，律师需保持高度的敏感，往往需要在稍纵即逝的情势中，及时针对原先没有预计到的情况以及根据对方的表现等作出判断，并且作出相应的对策。作为律师，要有一个机灵的头脑，有一对锋利的眼睛，一个伶俐的巧舌，和一双勤快的手脚。四位一体，缺一不可。

所谓机灵的头脑，就是要求律师做到三快，一是思维活动快，即思考问题快。二是接受反馈信息快，即对外界的信息反映，听得进，记得牢。三要组织反驳快，即要在听到对方辩论的瞬息之间，迅速组织好反驳词，并立即进行反驳。

所谓锋利的眼睛，就是对问题要看得准，看得深，看得透。这里包含二层意思，一是对案件本身的问题，要看准、看深、看透，要一下抓住关键问题。二是要对对方的想法和意图，看准、看深、看透，做到知己知彼。

此两者是律师参加论辩时所应具备的主体素质。此类素质并非任何律师都具备的，必须经过律师自身不懈的努力，坚毅的性格加以良好的文化、生活素养，才能获取。

迅捷的判断能力来源于对情况深入而切实的认识。因此，在开庭审理之前，律师一定要对本案的事实情况吃透，勤奋而善于思考，不放过任何一个细节，而且要从多角度加以考查，多提出几个为什么，才能在临时变化中作出新的断定。应变能力是在辩论中，律师能适应辩论形势发展变化，迅速采取临机处置的能力。法庭辩论情况多变、十分复杂，既有顺变，也有突变，很可能遇到事先没有预料或难以预料的非正常的阻碍、干扰、发难等情况，这就要求律师适时采取有效措施，以变对变，或以不变对不变，适时揣度对方心理。

二、弹琴要看听众

法庭辩论总是在具体环境中进行的，作为辩论的主体，不可避免地要受到对方以及其他客体的制约和影响。因此，分析和研究对方对本方的态度，以及本方如何适应对方的问题，是十分必要的。

从广义上说，这里所指的对方可包括辩论时所有的听说者，这就意味着有不同的听说者，不同的听说者有着各自不同的状况，同一个听说者也在发生着变化。辩论律师如果不适时考虑对方的情况，就很难取得良好的表达效果。“射箭要看靶子，弹琴要看听众，写文章做演说倒可以不看读者不看听众么？”毛泽东同志的论述讲的就是这个道理。因此，得体的辩论内容就要了解情况，需要分析对方状况。

首先，对方的心理状况是对方对辩论进程及结果能够产生影响作用的心理过程及特征的总称。主要包括性格、气质、心境、需求、兴趣等。

人的一切实践活动都是在心理活动支配下进行的，辩论的进行是辩论律

师与听说者之间的交流。因此，适时分析听说者的心理状况必然会对本方辩论过程施加积极的影响。

性格、气质是构成心理状况的重要因素。对方的性格、气质不同，其辩论的方式内容也不一样。对方的心境如何也会影响辩论的进行。人的需要是多层次的，人的兴趣也是千差万别的。不同的需要，不同的兴趣，制约着辩论的进程。律师对听说者的这些需要、兴趣要充分考虑，才能在相互之间产生共鸣，引导辩论的顺利前进。由此可见，辩论只有符合听说者的心理状况，才能取得良好的效果。对于心理状况，首先要做的是善于观察了解对方的基本情况，并通过现象洞悉心灵。基本方法是听其言、观其行，这样才能准确地把握对方的心理状况，并选择得体的辩论内容和辩论方式。

其次，对方的年龄、性别特征对辩论的影响是不能低估的。年龄的长幼反映了人的经历、阅历，不同年龄的人有着不同的人生体验。他们对律师的辩论的反应及对策也是不同的。性别对辩论的影响，在于生理因素导致的差异。由于男女性别不同，他们的实践范围也不同，再加上生理因素，就产生了不同的心态和接受习惯。例如女同志防范心理强，有一种自我防卫的本能，不喜欢对方锋芒毕露的强刺激。上述年龄、性别等特征较外在，较直观。但对揣度对方的心理却起着不容忽视的作用。对于不同年龄层次，不同性别的表达对象，要作不同的辩论方式的选择。

第三，对方的文化状况，表示了表达对象的文化修养及受教育的程度。这里所说的教育，非专指学校教育，而是表达对象全部学识的总和。一般情况下，受教育程度高的人注意表达的准确性，爱抠字眼，能够对辩论语汇做出理智而准确的反应。受教育程度低的人一般采用直来直去，通俗简略的表达，反应一般体现在情绪上，辩论时使用的语体，也会受到教育状况的限制。对于受教育程度高的人，可以使用典雅庄重的语体；而对受教育程度低的人，使用典雅语体则有在卖弄之嫌。使用日常语体，则更易接受。所以律师要特别注意了解对方的文化教育状况。毛泽东同志所说的演讲说话要“看听众”，主要是看他们受教育的状况。

当然，在法庭辩论中，不可能对对方考察曾受教育的情况后才辩论，这就要在辩论过程中，注意倾听其语词表达，适时推敲，来做出判断。

第四，职位状况是对方身份及社会地位的表现。人们的社会地位不同，人生经历也就不同，其心理状况也就存在差异，对辩论用语也就有不同的适应性。处于领导位置的人一般注重表达的政策性和准确性，而一般的人则对这些顾忌不多。另外，对身份不同的人，表达习惯也应有不同。

律师在考虑对方的社会地位时，首先，要弄清自己的身份和地位，以便把握自己的“角度”，以恰当的身份与对方辩论。在了解了对方的身份地位后，就要选择适当的内容和形式与之进行辩论。否则就会出现失礼、失节的口语表达从而引起麻烦。

辩论是本方与对方双向参与的活动，律师只有针对对方的不同状况，据此适时识势地剖析对方所思所想所为，以求在内容与形式上做到有的放矢，才会取得良好的辩论效果。

在法庭上如果忽视了心理方面，就有把主动权拱手让与对方的危险。因为每一位有经验的庭审律师都知道，许多案件（无论民事的还是刑事的）结果如何都同样程度地依赖于法律准则和人性准则。

三、作审判员的知音

前面已提到，广义的对方包括所有听说者，故还应注意审判员的所思所想。做为一个合格的律师，要想为你的当事人作出令人信服的辩论，首先你必须能够设身处地地替你的当事人着想，并相信其诉因是正当的。除非能做到这一点，否则就应让别的律师来受理此案。但除了相信你的当事人是正义的以外，你还必须努力把你的信念输入审判员的心灵深处，同时，必须尽力使审判员和你产生共鸣——即感觉到你的心和审判员的心以同样的频率在搏动。一种无法抗拒的人性倾向是形成对他人的印象，即使在获得的信息非常有限的情况下也是如此。没有办法可以阻止审判员形成对原告、被告和律师的印象，因为这是人类的本性。他们的“带有感情色彩的印象”是会影响他们的判决的。正如哲人告诉我们的那样，人类并不一定就是理性的动物。我们作出有关他人的带有感情色彩的定论，然后我们就会去寻觅理性的证据来证实这些定论是合情合理的。当我们碰到相反的信息时，我们甚至很乐意将其抛掉、歪曲或者重新整理或者贬斥信息的提供者，以使此信息与我们的印象相符。审判员对你和你的当事人一旦形成一个持久的完整印象，这个印象不会影响他们对相关事件所作出的解释。

此时，你就要适时地推测审判员要形成对你的印象，会考虑哪些内容？一般说，审判员会考虑以下几个问题。

第一，他们会自问：“我喜欢他吗？”“喜欢”是我们给他人下的第一个定论，它对我们的思维具有微妙而强有力的影响。如果他们喜欢你，就会不知不觉地对你产生好感，希望你胜诉并会感到投你的反对票实在困难。

第二，审判员看着你并想：“我可以相信他会告诉我实情吗？”要避免给人以狡诈这种“老于世故”的印象。审判员对诚实、真挚的律师的印象是很深的。心理学研究表明，真挚与诚实是一个人最令人欣赏的特征中的两个。如果他们认为你态度诚恳和坦率，并不试图欺骗他们，那么你就满足了他们渴求真理的思想愿望。

第三，在他们的眼里，你的效率高吗？胜任吗？或者你是一个无法有效地代理你的当事人结结巴巴的律师吗？与效率和质量背道而驰，那是行不通的。

第四，你的自信心有助于他们对你的案件做出有利于你的判断。如果你显得动摇而且又毕恭毕敬，他们就会得出你的当事人的没什么价值的结论。反之，如果你显得充满信心，对你的案件胸有成竹，你的论点就会更可信。对大多数律师都有吸引力的形象是一个招人喜欢真诚、效率高并充满信心的律师的形象。

法庭辩论的实质，是辩论律师的主观因素和辩论环境的客观因素相互结合的产物。而任何成功的辩论都是主体——辩论律师能动适应辩论环境的结果。能动地适应辩论环境，实际上是完成辩论的一种重要的技术手段。能动适应的根本办法就是要力求达到主客观因素的统一。主要的指辩论内容与环境的统一，辩论方式与环境的统一；辩论律师的外部形象与环境的统一。这便要求辩论律师——适时识势做对方肚子里的蛔虫。

第七节 控制感情 理性剖析

一、控制感情，把握分寸

法庭辩论应在合意与合理的原则下，把握相宜与适度的分寸感。法庭辩论是一种对抗性的传播模式。其间，论辩者的行为，一方面必须强烈地表现自我（即为其所期待的权益鼓与呼）；一方面又必须适应情境（传播对象与环境）；一方面必须竭力实现己方目的，一方面又要谋划破坏对方的企图。由此，就产生了法庭辩论在对策上主观的合意性与客观的合理性相统一的关系。

一般所谓讨论是以理智做出发点，而辩论完全属于情感的。辩论的合意性是指法庭论辩对策力求合乎辩论主体的主观目的，即合乎己方的目的动机。因此，在法庭论辩中，对策应与主体意图相统一，要避免解决对抗中可能出现的“行”与“意”的矛盾。在这个意义上，也就要求论辩对策的各方面、各环节均应与“意”相宜，也就是与己方地位、立场和基本诉讼目标相称。合理性则是指法庭论辩对策应合乎客观规律之理，即合乎论辩其他各方的行动规律。由此，论辩对策不能只考虑目的的需要。甚至更应考虑客观的可能。这种客观不仅包括对方的论辩，更包括法律规定的社会公正。应使“意”和“理”统一起来，使己方论辩对策在争取己方目标的同时，又能融化和破坏对方的对策，并适应社会法律之要求。由此，就要求法庭论辩对策必须适度。此合意性与合理性的研究，最终就在于确定相宜与适度的关系。搞好两者的关系，就能在充分捍卫和争取己方合理权益的基础上，通过策略，艺术化的有效方式，实现以“意”达“理”。

但是有的时候，在辩论的时候，双方似乎都忘记了理智，纯是受着感情的支配。在不可避免的法庭辩论中，也存在种种辩论的方法。大致可分为：

暴露全部的错误，把对方的理由、弱点完全都揭露出来；暴露对方理由重心的错误，提出对方理由的重心，加以无情的驳斥；对比式的说明，使对方的错误和自己正确的意见互相比较。

法庭辩论既然要求合理性与合意性相统一，就要求在对辩中完成传播，要求把握分寸，这就更要求论辩者在论辩时要控制情感。这种分寸感要求以事实为依据，以法律为准绳，准确地反映事实，准确地表述思想。自制力是要求律师能够在辩护活动中，善于克制自己的情绪，并能有意识地调节和支配自己的思想和行动，对自身心理和行动进行主动地掌握。律师的自制力主要表现在两个方面：一是善于迫使自己去执行所采取的决定；二是要能够抑制与辩论方略相违背的一切愿望、动机、情绪和行为。

对于辩护律师来讲，依据事实和法律所运筹的方略，除了事实发生变更以外，一旦决定，就要严格地要求自己去执行，而且执行要坚决，要尽力克服来自自我方面的种种困难和障碍。如担心、忧虑、羞涩、恐惧等情绪的冲动或干扰，以及解决身体疲劳、负担过重、知识和能力不足等问题。

辩论方略的制定虽然不是一件轻而易举的事情，但是，执行已经作出的决定，实现既定的目标更不是一举即成的。律师总是期望自己的辩论能够取得最好的效果，按照已经确定的方案去努力实现预定的目标。在辩论活动进行中，往往会出现来自外部和内部的困难。因此，执行辩论方略的过程，不仅要求律师能够对案件及相关情况作全面的分析，具有思维的广阔性，更要

求通过其意志努力克制情绪，保持冷静的头脑，善于理智地支配和控制自己的行动，以坚韧顽强的毅力和决心克服所面临的困难，矢志不渝地执行自己的辩论方略。有时候由于情况发生重大变化，需要律师修正或改变原来的方略，就要果断地选择新的方法和途径，这不仅不是意志薄弱，而是具有自控力而意志坚强的表现。

自制力的强弱，决定着律师在出现意外情况下的承受能力。过分的激动会产生不良的后果。而且丧失理智，不能很好控制感情的律师，往往会产生不良的后果。这类律师易于在激动时用辩论语言伤人。这对于辩论来讲是不道德的，也是不可取的。法庭辩论是在认定事实和适用法律上，真理与谬误、正确与错误、正义与邪恶斗争的过程，各方的利益、目的、爱憎差别很大，必然伴随着复杂的心理和情感活动。

辩论的语言情感，不是仅依靠辩论律师的面部表情来完成的，而还要在以辩论语言为载体，在丰富多变的语言表述中实现的。它是与具体案件的案情、庭审现场和庭审的不同阶段相适应而出现的语言感情色彩，并且与辩论律师的心理因素交织渗透、共生共长。论辩艺术的分寸感更重要地表现在辩辞的艺术处理方式。即针对不同对象、不同情境采取不同的辩辞方式，并加以感情的不同运用。艺术性是论辩分寸感的具体含义。

在处理法庭论辩分寸艺术中，首先应坚持将辩辞处理得具有适宜的弹性。所谓弹性就是留有余地。弹性度标志着对外力的抗冲击能力和可承受的应内力范围。因此，辩辞富于弹性，不是两面摇摆，而是一种保卫己方原则的防御能力。在法庭辩论中不注意控制自己的感情，就会说过头话，把话说死说绝。留有余地，不仅可以防止授人以话柄，也可以在对手贸然攻入时，转化成一种诱敌上当而遭伏击的策略，所谓退可守，进可攻。在法庭论辩中，当然应尽量做到事实清楚、证据确凿。但也可能受到时间、环境等客观制约，不能绝对化的做到清如水，凿如岩，这就更需要在论辩中多作理性剖析了。

辩辞的弹性化的具体手法很多。虚拟、模糊、含蓄等语言方式在实践中都属常用。总之，要正确估计正反两方面的可能性，用恰当的词语，适当的修饰，必要的策略，作出准确而不武断，明确而不刺激的处理。所谓不刺激是指个人的接受能力而言，当然不包括对违法犯罪行为的猛烈抨击。

法庭辩论的最终目的在于获胜。辩论过程，适当地控制情感，不让内心激动的感情外露，而表之以情动人，以理服人，不失时机地地理性剖析，以求击败对手。这一切，就要求辩论律师本身有很高的素质。首先，辩论欲求取胜，应该使自己知识范围扩大得很广泛。你的知识愈广，见闻愈多，那么材料也愈丰富，自然辩驳起来，也更能顺利。因为事理的真相，需要用各方面的证据来证实，你的知识领域狭小，那么你一定疲于应付，而很容易流入于意气之争了。在辩论的时候，要时刻注意自己的态度，时时控制自己情感的流动，要使头脑很冷静，态度很沉着，心平气和，是你应该把握的秘诀。成功的人，常在暗中克服他人的意志，而绝不涨红了面孔来大声争辩。林肯曾斥责一位青年军官说：“打算成大器的人，决不耗费时间去同别人争辩，也不容他乱受争辩的结果，损伤性情，失却自制。”可见，提高文化修养，加强知识储备有何等重要。

机变技能并非单纯的语言技巧，而是和多种因素密切相关的高级心理技能。而提高文化修养，加强知识储备是发展、培训这种高级心理技能的重要环节。常言道：“巧妇难为无米之炊”。腹内空空，知识浅薄，情趣低下，

光靠巧合会色，而关键时刻不能控制自己，没有自制力，这是不可能产生高效能的辩论效果。

二、理性剖析，口才支撑

只有建立在高修养的基础上，律师才能做出理性剖析。分析是思维的基本过程和方法。它是在研究案件事实时，把主要事实或情节分解为各个部分、方面、情况，来加以研究和认识。客观事实是非常复杂的，如果不把具体的事实分成若干组成部分，不加以分析，就不可能了解具体事实的实质。每一个案件都是由一系列事实构成，故律师就要认真分析每一个事实相关因素，从中找出疑点和差异。一旦发现，必须认真分析辨别，去伪存真，弄清事实真相。理性分析在辩护活动过程中，能动地、潜移默化地发生着作用。在掌握了对案件起决定性的真实事实之后，在法庭辩论时又有敏捷的思维就会在险象丛生之中化险为夷，而立于不败之地。

其次，律师要注意有意训练，速化思维程序。在平时的工作、生活与学习中，要注意抓住一切“可乘之机”进行有意识地自我训练，目的是掌握思维快速地发散、收敛与创造地组合能力以及自制力。也就是说，培养自己在最短的时间内解决好“说什么”和“怎么说”的能力。这也是律师培养机变技能的有效途径。

第三，当对手正处于（感情）激动时，自己是否也应采取相同情感呢？其实不然。发怒是一种气势旺盛、对面临的问题没有办法而失去风度的表现。由于有人发怒或激动时，除了影响庭审气氛，有时也影响审判活动的正常进行，甚至可能会打乱律师的辩论方案的实施。因此，辩论律师不仅在运筹辩论方略时要考虑到这样一种因素之外，还要有临时对策的准备。除自制力外，对方的言词也会产生刺激因素。在辩论发言中要尽力避免使用针对人身的刺激语言，也可以避免一些激动的现象，或者可以使其怒而不发。如果确实发生了这种情况，律师就不能以怒对怒、半斤对八两地辩论下去，而要显示其风度和气质，有理、有利、有礼地把法庭辩论进行下去。面对激动的对手，要做到以下几点：

1. 各走各的路，你怒我不怒。律师坚持按事先准备好的发言要点作临时调整之后，不终止自己的发言权，继续自己的辩论发言。

2. 避其锋芒，不以对手的观点牵着自己的鼻子走。坚持以事实为根据，以法律为准绳的原则，对其怒气不加评论，而只对其指控加以反驳。

3. 在必要时，重申本方的权利。

4. 注意辩论发言的修辞和声调，避免对其怒气火上加油，让其自觉地认识到发怒的遗憾。

总之，辩论律师在坚持法律与原则的基础上，不断完善自身，提高自身修养，在不同的场合、不同的时间适当地控制自己的感情，同时不以对方的感情表现与辩论气势为转移，在关键时候保持冷静清醒的头脑，对复杂的法庭环境，紧张的辩论氛围进行理智地分析，就能抓住辩论的主动权，将这场法庭辩论引向本方取胜的最终目的。

第八节 论辩重在辩终开怀贵在最后

一、决定胜败的关键——最后五分钟

终局辩论意味着辩论律师对判决施加影响的最后时机，可以利用这个时机再推审判员一把，也许就足以使他们作出对你有利的事实及法律规定的认定了。拿破仑曾说：“决定战争胜败的关键，往往在于最后五分钟。”其实，任何比赛较量的关键，往往取决于最后的一瞬间。倘若田径运动员眼看金牌唾手可得，而最后的冲刺不慎夫误，这意味着前功尽弃，功亏一篑。在辩论中，精彩的开头固然能为自己获得一个好的“第一印象”，赢得听者的兴趣和注意力。而有力的收场却能给人留下回味无穷、难以忘怀的印象。有时候，或许开头不得其要领，未能抓住对方的思想，但如果结尾不同凡响，令人拍案叫绝的话，这一辩论过程从总体上讲也称得上是成功的。因此，每一个渴望辩论成功的律师都应高度重视它的结尾方法。

结尾，是指每一辩论过程的收束阶段，亦称最后争辩。它包括辩论律师最后下台和全篇内容的结语。其结尾应反映出案件的实质、独特性乃至政治意义。辩论结尾规纳了辩论全过程的结论性见解和具体主张，为被代理人提出明确的诉论要求。这便要求该部分要言不繁、简洁明了，使听众对整个辩论过程有深刻、鲜明的印象。如一遗产继承案原告律师辩论结束是这样讲的：

总之，被告庄×不是庄××名下存款的所有人，同时也不是该遗产第一顺序的法定继承人，却无理侵占了庄××存款的存折，这侵犯了遗产所有人和继承人周××的合法权益，对此，请求法院予以严肃教育，并依法采取措施，保护本案原告周××的合法权益。

如果预计辩论一轮不能结束，还可以说明要保留下一轮发言的权利。在司法实践中，一些案情较复杂，两方分歧又很大的民事案件审理过程中，双方代理人也必须在反复的口辩中不断深化讲演的主题，维护各自委托人的合法权益。这一切都要依靠最后辩论明确提出。

任何案件的最后辩论都牵涉有独特的背景材料，而且这些背景一定要真实、客观，这样，你就必须掌握一套缜密的、合乎逻辑结构的真实的背景材料，最后辩论是对审判的一切活动进行归纳。但出色的最后辩论往往远不止如此。正如人们可以把许多美丽的花朵捆成一束，即成一束花，但不等于说那就是一个艺术杰作。要想使它成为珍贵的艺术品，你必须匠心独用，精心安插，根据花的不同颜色、粗细等等统筹兼顾，达到画龙点睛之妙处。这样才能让人们领略到摆在他们面前的是艺术而不是玩具。

要想在最后辩论中取胜，开始发言是至关重要的。在开场发言中，应有指示性语句，帮助发现许多新的事实，提出一些启发人的东西。在此基础上，最后辩论就是让审判员在审判庭里成为正义支持者，为了让他们自觉地迈过门槛去寻找存放在那里的真理，出色的最后辩论不仅会使审判员为你方主持正义，而且还会让他们自己去为你查明到底什么东西是于你方有利的东西。为了有出色的最后辩论，你应作好充分的准备。正是“你的最后辩论就好像圣诞树上的装饰品，而开场发言和交叉询问则好比是圣诞树的树身。”

二、最后辩论的技巧

1. 善始善终，恰到好处。

法庭辩论是一个完整统一的过程。结尾应结在该结之处。结得过早，问题没说清楚，留下若干疑点；结得晚，又画蛇添足，使人生厌。叶圣陶先生谈到文章写作时，这样说：“找到适当的结尾好像行路的人遇到了一处适合休息场所，在这里他可以安心歇脚，舒舒服服地停止他的进程。”也就是说，该到自然收束的地方，就应该收笔。法庭辩论的结尾，道理是一样的，要选在一个适当的地方，落下帷幕。

一般说来，每一个辩论过程都有一个中心核。这个中心核就是这一辩论过程所要完成的任务。如果该叙述的，该交待的都已清楚，这个过程就应该终结了。如果意思尚未讲明白，事情的经过、缘由未能交代清楚，话说了半截子，若仓促收尾，会使人疑虑丛生。这时的结尾应注意长话短说，三言两语把疑点说清楚，求得过程的完美。辩论结束要注意追求新异，尽量避免雷同。

2. 一脉相承，推向高潮。

法庭辩论的结尾应紧紧承接展开部分的脉络，在内容安排上，应似海潮跌宕起伏，推向前进，结尾话应自然形成一个顶峰和高潮。一峰突起，出奇制胜，令人耳目一新。将其思想感情，言语主题、要点，淋漓尽致地表达出来了，使得对方在意境上进入到一个新的境界，在思想上再一次得到升华，这就使得整个法庭辩论过程具有强有力的说服力和感染力。

每一个辩论律师在准备结束自己的辩词时都应想到如何构筑一个“高潮”的问题。一般他说来，开场发言时情绪高昂，精神饱满，颇有一副辩士气概，而临近终结时往往唇焦口燥，神思疲劳，极易现出一副长途跋涉者疲惫不堪的模样。这样结束必然给人留下虎头蛇尾的印象，而且会使已有的成果相抵。因此，终结时不可松懈下来，应在气势上首尾一贯，再度掀起高潮，在强烈的感情激荡的氛围中走完最后一步。

在思想内容上，则应使意义再次升华。表达进入结尾阶段时，至少要再一次重复或概括辩论的要点，以给听者留下深刻的印象。有时还可以选择一些恰到好处的材料以丰富、充实已经表达的内容，或者对未来发生情况进行预言、推测，以使主题进一步深化。这样，自然形成了一定的回环起伏，使得印象新旧交叉，反复记忆，这样善始善终。有了好的开头，充分的主体，还有一个圆满的结尾，就能首尾呼应，融为一体，达到言已尽而意无穷，余音绕梁三日不绝的境地。比如郭沫若同志在《科学的春天》里是这样结尾里：“春分刚刚过去，清明即将到来。‘日出江花红胜火，春来江水绿如蓝。’这是革命的春天，这是科学的春天，让我们张开双臂，热烈地拥抱这个春天吧！”从这一段话来看，听众的情绪已形成高潮的时候，而又来了一段意味深长的抒情，用一席饱含深情的话语来收束这一讲话过程，促使听众在心底里掀起一层巨大的波澜。这可谓画龙点睛，余味无穷。

3. 充满自信，言词铿锵。

辩论者要对自己阐述的内容充满自信，相信自己表达的论点和所引用的依据都是无可辩驳的，这种强烈的自信是能感染听众的。有些律师不懂得结束语“自信”的重要，往往以过分的自谦文辞对前面所讲的内容作不恰当的自我否定，这样，缺乏自信的收场套话如画蛇添足，反而造成不好的影响。

结束时的语言应简洁明快，语句要凝练，不显拖沓。要紧扣主题，或点明题旨，或警钟长鸣，或发人深省，或激人奋进，做到干净利落，明了有力。

千万不可狗尾续貂，提及无关的话题，如说：“请大家耐心等待一会儿，我想再补充几句……”附加在已经说清楚了的问题后面，做总结。这种结尾是最不受欢迎的。

4. 最后辩论中有良好的心理素质和强烈的取胜心理。

在最后辩论中，表现出坦率、诚实和真诚以及对你的当事人和他的案件的优势的自信心，这是最为重要的。无论如何，作为律师，你应该对你的案件和当事人有信心，而且你应该真实地相信他有权获得赔偿。自信是律师对自己的能力是否适合所承担的辩论职责而产生的一种内心驱使的力量。自信与自我评价是紧密相连的，自我评价过高则转化成为自高自大，轻视困难而不作充分准备；自我评价过低则转化为自卑，在困难面前束手无策而无所作为。辩论律师良好的自信心理，是其在接受并逐步完成辩论职责的过程中，既看到自己的潜力又充分地估计到将会发生的困难。盲目的自高自大和没有根据的自卑，都不利于辩论方略的运筹和实施。律师具有自信心，是发挥自己能力的重要条件，是提高辩论水平，实现辩论方略的精神力量。

在最后辩论中，更要体现出坚毅果敢的精神，也就是不达目的誓不罢休。律师进行辩论活动的目的，就是运筹方略所要达到的目标。有好的方略还必须要有坚毅果敢的精神，才能在最后辩论中克服来自各方面的困难，有时甚至是来自委托人方面的困难，坚毅果敢是辩论活动中律师对一定对象的指向和集中，所谓指向，是律师所为辩论活动的对象和范围。由于案件的特定性，辩论活动总是有选择地反映一定的对象，而离开其余的对象来保证庄意的方向。所谓集中，是律师在其活动中倾注于被选择对象的稳定和深入程度。指向和集中与人的反映容量密切相关，辩论律师有选择地反映一定的对象，才能使当前反映的对象清晰、完整、深刻。指向是集成的前提和基础，集中是指向的体现和发展，两者互相联系、相互依存，共同铸成辩论律师在最后辩论中坚毅果敢的意识。辩论律师有了坚毅果敢的意识，就能以充沛的精力和坚韧不拔的毅力克服辩论活动中的困难和挫折，坚决地完成既定的目标。同时，辩论律师通过前一阶段辩论过程，在选择目的、采取决定时，就能通过分析比较，去伪存真，明辩是非，迅速而坚决地作出决断，当情况发生变化时，立即停止或改变已经执行的辩护方略，毫不犹豫地作出新的决定。最后辩论中体现出来的果断是以自觉性和深思熟虑为前提，以大胆勇敢为条件，有胆有识就能果断，就能以坚毅果敢的意志作出“入木三分”的辩论，而使人民法院采纳其辩论要点。

5. 充分利用最后辩论中重要的规则。

寓你的观点于故事中

谁都喜欢故事。如果一个律师能在辩论的尾部给听众说一个故事或者一个例子、轶闻或者一个恰当的类比，而不是简单地、干巴巴他说法律是这样规定的，法律是那样规定的，所以得这么做或那么做，那么你就会给审判员留下较深的印象，你胜诉的可能性也就会大得多。伴随着你的事业进程，你应该有一个本子，让这本子成为故事和比拟的仓库，并给这些故事加上名字，以便易于回忆——如“球的故事”、“瓶子的故事”、“梯子的故事”、“轮胎的故事”等等。作为律师，你应该为某个关键的词或论点准备50—100个故事，因此在不同的最后辩论中，你就可以手到拿来，用其中一个故事或比拟来结束你的辩论。

留下想象的余地

作为一名出色的律师，你不应该过分地为每一个案子争辩——要留下想象的余地。

富有传奇性的莫·列文为一个案件争得了一个很大数额的裁决。他在此案最后辩论中说：“先生们、女士们，我不打算折磨你们，因而我不打算详尽地叙述我的当事人的痛苦经历，不想从头到尾他讲述他在过去所遭受的以及将来会遭受的每一个痛苦。这个人失去了双臂。我一直在想方设法告诉你们没有双臂的生活将是一种什么样的生活。现在，让我来告诉你们这是什么样的生活吧，我曾和我的当事人共进午餐，吃饭时，我用的是刀和叉。你知道他是怎么吃的吗？他像一只狗一样吃。”这是多么美妙的一个悬念，尽管仅不过五分钟论述，却使他的当事人赢得了一个很大数额的赔偿。

运用反诘问句，并一举击中要害。

在最后辩论中，留给律师的时间已不多，此时，你是以缓慢的深思熟虑的方式来亮出你的重要的观点，还是一下子向审判员亮出这一观点，然后谈论或就此结束？根据现有的心理学研究资料，你应该一举击中要害。而反诘问句，则是最有效的技巧之一。以此终结辩论，能加强你在辩论中的力度和自信心。

运用保证书的技巧

在最后辩论中，律师可对本人的办事态度、能力、信心等作出一个类似保证书性质的保证。以此增强听众对你方辩论的信任感，从另一侧面上也能反映出你的真诚。

挫掉你的对手的辩论锋芒

通过事先的预测与准备以及前一阶段的辩论过程，要有效地挫败你的对手的辩论锋芒，对你极为重要的。作为律师，就是要用最有利于你的当事人的方式把要说的观点挑明，这样才能剥夺对方的说服力。

当然，在最后辩论中，你应该用你自己的方式来谈论观点，来合理地、合乎逻辑地解释这些观点，而不是试图用辩驳中的保护方式来谈论这些观点。在最后辩论中说明你一开始就应该说明的东西，有时会为时已晚。听起来似乎你在制造借口。但不可否认，它能提高你的论点在法官心中的位置，并有效地打击对手。

总之，在最后辩论中，律师应察颜观色，适时终结你的发言。扩至整个辩论过程，律师只有掌握了论战手段并能将它们成功地运用于公开争论之中，才能真正地取胜，才能“不辱使命”，走向一个又一个的成功。

第七章 律师口才的训练与提高

第一节 跨世纪的律师口才

律师，在我国是一种高尚的和受人尊敬的职业，按照我国法律的规定，律师担负着维护国家法律的正确实施和保护当事人合法权益的双重任务。

在我国，法律允许律师进行的活动是广泛的。提供法律咨询，代写法律文书，参加刑事案件辩护，从事民事、经济事项代理，担任常年法律顾问等等，都是律师的主要业务。而律师的口才、演讲技巧都不同程度地影响着其业务的开展。

一、律师口才的历史意义

古往今来，口才艺术对社会生活始终产生着很大的影响，特别在内容革新之后，它已成为工人阶级为捍卫劳动者的利益而同资产阶级斗争的一门武器。

马克思、恩格斯、列宁对于律师口才给予过高度评价，他们十分重视个人在法庭上对听众的影响力。而他们本人就是伟大的演说家、辩论家，在口才艺术的党性、科学性、征服性、鼓动性等方面，具有极高的造诣。尤其列宁的讲演、辩论给我们在演说艺术方面留下了宝贵的遗产。列宁的讲演，具有强大的力量，能产生巨大的影响，这不仅由于他的讲话具有真实性、思想性和科学性，而且还由于他的讲话具有独特的格言风格、合理的内容编排，以及对各种口才技巧的匠心独运。

在群众性通讯报道手段飞速发展的今天，面向广大听众的律师口才，在社会生活中继续发挥着重大作用。

掌握法庭演说艺术，对于一名律师来讲，是一项特别重要的活动。出庭发言，本身就是律师本职工作的必要组成部分。因此，要想提高自己的水平，却又不肯在提高法庭讲演水平及与之有关的文化、法律知识上狠下功夫，简直是无稽之谈。

口头宣传、谈话、讲演、作各种不同的报告，这些都是每一个律师要从事的工作。所以，必须掌握同听众交际的本领。

人民群众的文化水平在不断提高，这就对律师的语言文化水平提出了更高的要求，律师讲话，应该通俗、易晓、懂行、生动，总之，要能够说服人。一个律师，必须是一个很好的讲演家，这也是衡量其专业素质的标准之一。

在法庭上，善于运用各种发言的方法和手段，熟练掌握各种演说技巧的律师，总能赢得听众的钦佩。学会辩论，学会演讲，这是可以也是能够做到的。综合了哲学、逻辑学、心理学、美学、伦理学和语言学成果的演说学，正是研究如何辩论和发言的一门学问。

不少从事实践工作的司法人员曾批评说：“我们的法学院校为什么不开演说艺术课？大学生们在学校更要学很多知识，可就是没有教他们演说艺术！既然演员要学习在舞台上如何控制自己，如何正确讲话，法律专业学生也应该学习如何准备诉讼，如何在法庭上发言。”

试问，你同亲朋好友在一起时，想不想谈话？要不要畅谈各种美好的事物？需不需对一些问题展开争论？显然，这是每个人都会产生的需求。如果

问大学生最感兴趣的活动是什么，他们经常这样的回答：“辩论！我们很想与人辩论，却往往不会。”令人遗憾的是，现在，人们之间的交往在减少，绝非每一个人都善于在公开场合下讲话。在法庭上，经常可以听到一些结结巴巴、死气沉沉、枯燥无味，不可能打动和说服任何听众的发言。这种现状竟使某些学者误以为法庭演说已在很大程度上“丧失了自己的社会意义”。不，不对！法庭演说、律师口才并未丧失其社会意义。审判大厅仍与过去一样，能产生强烈的社会舆论；法庭讲台仍然是个政治讲坛。因此，每个律师都应重视自己的口才培训。

二次大战时，美国人曾将“舌头、原子弹、金钱”视之为赖以生存和竞争的三大战略武器；现在，又把“舌头、美元、电脑”作为三大战略武器。这当中，科学代替了武力的炫耀，而舌头的霸主地位却丝毫未变。

由此可见，口才，确是人类生活中最难能可贵的艺术或技术。一个会说话的律师，可以流利地表达出自己的意图，也能够把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意接受。有时候还可以立刻从问答中测定对方语言的意图，从对方的谈话中得到启示，了解对方，与对方建立良好的关系。但是，我们也常看到许多不会说话的律师，他们说话不能完全表达出自己的意图，往往使对方听起来费神，而又不能使人信服地接受，这就造成了律师在工作中的困难。

遇到有事情和别人会面，或有事情需要跟别人合作的时候，说话流利的律师，总能很愉快地谈判成功许多事情，使人清楚地明白自己的意图。

二、市场经济下的律师口才

人类生活到了现在，口才已成为决定一个人生活及事业优劣成败的一个因素。对于一个律师更是如此。由一个人每天所说的话，可以判定他每天的工作生活情况；一个人每天的喜怒哀乐，往往由其言语来决定。一生失败于口才的律师很多。作为律师，在和人接触时所说的话，是很容易被人估定其价值的。口才好，说话流利会使人托付重任。有了才干，而没有口才，虽也可以达到成功的目的，但有才干兼有口才的律师，他的成功希望更多。因为你的才干可以通过言语谈吐得以充分地表露出来，使对方更深一层地了解你，并且信任你，这样对方才敢托付给你重任。一个有学问而没有口才的律师和人接触时，就有点儿难于应付，同时在无形中就损失了不少的收获。

工业社会是一个繁忙的社会，具有口才的律师，他必然是现代社会中的活跃人物，口才是一种技术，也是一种艺术。律师这一行业是侧重于口才的。口才是人类生活中应用普遍而最难能可贵的技术或艺术。一个律师的说话能力可以代表他的力量，口才好的律师往往容易被人尊敬，而口才差的律师则容易被人冷淡遗忘，由此足以显示“口才”两字在律师职业生活中具有何等重要的意义。

口才最重要的表现形式是言语。言语是我们的思想及情感的表达，是心底的声音。没有言语作为工具，最好的口才也无法表现出来，我们的思想及情感就表现不出来。

言语是思想的衣裳，它能完全表现一个律师粗浊或优美的品格，在粗浊和优美的措辞中会自然而然地流露出来。

口才在律师交际中的作用，显得更重要了。人类的交际场所，实在是人生生活的磨练地。律师和人们交往，在社会上与一切人交际、接触，自然你

衡量别人，而别人也衡量着你。当人们一接触律师，就立刻会产生一种印象，注意你的一切，你无论笑一下，走一下，或是微咳一声，人家都可以从中判断你是一个怎样的律师。

律师事业的成功和失败，有时甚至决定于某一次的谈话。要想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。富兰克林曾说：“说话和事业的进行，有很大的关系，你如出言不慎，你如跟别人无理争辩，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的助力。”这是千真万确的，一件事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。

B·T·别林斯基曾说：“为了强有力地控制住人们，有的演说家用的是自己那狂风暴雨般的感召力；另一位用的则是娓娓动听的婉转语言以取悦听众；第三位主要靠讽刺、揶揄、俏皮话；第四位则靠连贯而鲜明的陈述，等等。”可见，世界上没有与别人一模一样的演说家，每个人都是根据自己的条件去进行独特的构思和讲演的，不过律师都具有此才能，并在长期不懈努力中使这一才能成倍增长，他们正在攀登律师职业的顶峰。

古语有“一言可以兴邦，一言也可误国”之说，也有“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”之论，随着我国改革开放形势的深入发展，律师口才艺术的应用与研究已越来越受到社会的重视和关注。祖国的腾飞，民族的崛起，需要成千上万具有杰出口才的跨世纪的优秀律师。

第二节 学学大师怎么说

一、大师们如是说

口才艺术渊远流长，早在古代的埃及、巴比伦、印度和中国就广为人知。但它真正的故乡则是古希腊。那里的公开讲演有着很大的社会意义。在议会讲坛、人民会议、群众集会、法庭以及形形色色的庆典仪式上，到处都能听到演说家的声音。古希腊曾涌现出一大批演说艺术大师，他们是；德摩斯梯尼，伊索克拉特、埃斯古涅斯、菲罗克拉提、伊塞等等。闻名世界的德摩斯梯尼是古希腊伟大的演说家和思想权威，他的演说内容翔实，充满独到之见，而且感情激越，形象生动，通俗易懂，深为听众所叹服。德摩斯梯尼演说的特点是在讲坛上具有演员的丰采，这也是帮助他成为一名成功的演说家的原因。德摩斯梯尼常以律师身份在法庭上发表演说。当时的人曾这样评论德摩斯梯尼：“可以用暴风和闪电来比喻我们的演说家，比喻他用自己的力量、气势和威慑力去燃烧和毁灭一切的能力。”

古希腊也是辩论和著名对话的发源地，创始人是苏格拉底。

柏拉图和亚里士多德都研究过演说艺术理论。柏拉图认为，雄辩应该实事求是，而不能空话连篇，应该坚定、诚实和具有崇高的道德。柏拉图对待法庭演说者的态度特别严格。

伟大的俄国律师之王斯帕索维奇是俄国法庭演说艺术理论的主要奠基人，也是俄国法庭雄辩派的创始人之一，他为使法庭辩护具有科学性而做大量的工作。可以说，斯帕索维奇是个大演说艺术家和奇特的法庭演说家。他的演说，语言优美，论证有力，足以使法官和全部的听众为之倾倒。连科尼也赞扬道：“斯帕索维奇不仅是一个天才的、思想特别深刻的律师代表，而且还有自己在这舞台上的全部活动教授了如何使律师的直接目的和社会任务相一致的手段和方法。”斯帕索维奇的演说有一大特点，一开始就明确宣布自己对案件的立场，说明自己的意图，交代发言提纲。

普列瓦柯是闻名全俄国的律师，他的名字在当时已成为法庭演说家的代名词。普列瓦柯的法庭讲演朴实无华，通俗易懂，特别是心理分析极其深刻。他的发言从内容到形式都能紧紧控制住听众的情绪，影响听众的思想。普列瓦柯的演说一般都不长，简洁有力，并带有下拘礼节的与入随便交谈的风格。他还是个灵活运用丰富的俄罗斯语言的大师，如在马克西缅问一案的演说中，他的开场白是：“我将不假思索地作一次深思熟虑的发言”。普列瓦柯善于用活灵活现的形象和意境去揭示日常现象的内在涵义，给人产生一种强烈的，有时甚至是无法抗拒的印象。他的演说中听不见幽默和讽刺、但常常（特别是涉及现象时）能听见难以压抑的怒吼声，或强烈地要求听众产生愤怒感的呼吁声。

律师阿尔谢尼耶夫的演说特点，在于发言时从容不迫，连续不断，虽然没有附加效果和点缀，但具有逻辑性和根据详细分析案件材料而产生的论证力。作为一个法庭演说家，阿尔谢尼耶夫善于用分析案件的事实和情节所提出的结论去说服法官。

著名律师安德列耶夫斯基既是一位睿智的心理学家，又是一个无所畏惧的演说家。他相信自由发言的力量，注重自己的演说风格，只是对于事实过于随便。安德列耶夫斯基演说时，几乎不能触及或只是肤浅地触及一下主要

的法庭调查材料——证据，都把自己的发言重点放在被告人的个人表现、生活状况和周围环境上。

茹科夫斯基被公认为是律师界最机敏的人。他善于无情地攻击对手的要害，经常用妙趣横生的玩笑、暗示和讽刺轻而易举地否定掉对手的有力论证。后来，他独特的讲演才能，使他成为一名专门揭露罪犯的公诉人。他几乎全用口语演说，不带任何庄重感，也不提高声调。

律师卡拉勃切夫斯基的讲演，声音宏亮，潇洒大方。据同时代人评论说，听上去就像俄罗斯的大套车，迅猛异常。他是个能巧妙而有效地控制住法庭调查的大师。他擅长艺术地描述案情，并以热烈激昂的法庭演说而闻名。

律师帕索维尔也是位出名的法庭演说家，但他演说的力量不在于外在形式，而在于发言内容。他的发言结构和全部证据预先都是经过深思熟虑的。他最擅长即席发言，但这种即兴发言却是“全副武装”的，绝不是只凭一时的感情冲动就赤手空拳地去迎击。

乌努索夫律师的讲演热情奔放，燃烧着论战激情。有人评论他是个专门寻求激烈冲突和战斗的演说家。他善于用鲜明优美的修辞语言点缀自己的法庭演说。科尼对他的评价是：“乌努索夫的基本演说特点是具有卓越的论理性。由此可见，他对全部构思都作过极其严密的逻辑推理，对案情作过仔细分析，甚至对每一件证据的份量都准确地掂量过。但他的发言中却缺乏一般原则和抽象原理。有时，他常用某些格言和经典语言作为分析案情的结论来充实自己的演说。甚至在一般结论方面，他的语言也可与紧系于案件事实基础上的极其壮观的景色相媲美。他是这样一个艺术大师：在案件事实上精彩地评价行为人和产生行为人的社会环境。”

律师亚历山德罗夫堪称最出色的演说家之一。他讲演时神态自若，声音不很响亮。在法庭上，他善于作深刻的逻辑分析，并能运用辛辣的讽刺彻底击败对手。

而及至中国，从历史上看，自春秋、战国以后，秦始皇“废黜百家”，禁锢万籟，一扫百家争鸣，谈横论纵的豁达之风。自此，长期实行纠问诉讼制度，皇权与特权构成封建法制之基础，刑讯拷问被奉为审判之“法宝。”清末在对古老的中国封建法律文化的改良中，西方法庭辩论制度始引入中国的诉讼活动中，但由于这一诉讼形式在中国近、现代社会是伴随着浓厚的封建专制及其残余而存在，或时存时废，或名存实亡，尽管也涌现了施洋、沈钧儒等一批进步的法庭论辩家，但法庭论辩艺术的发展仍是极其缓慢的。新中国成立后，人们开始探索社会主义的法庭论辩艺术，历尽磨难，直到党的十一届三中全会后，人们从历史的反思中重新扬起法庭论辩艺术的风帆，并在短短的几年间取得了初见规模的成果。

在古代，论辩曾有过辉煌的一页——

陈轸明其言，而敌军卷甲而去；苏秦行其说，而六国得以安；蔡泽一段利辞，秦相范雎拱手让出相位；诸葛亮舌战群儒，促成吴蜀联盟，鏖得曹军人仰马翻。……

今天，口才艺术又放出更为夺目的异彩——

闻一多面对强敌拍案而起，当头棒喝；周恩来外交论辩闪光睿语，处变不惊。……

再进而扩至世界其他国家，律师口才则更是有其辉煌之所在。

共产党人季米特洛夫在法庭上的慷慨陈词，被称为雄狮的怒吼，声震世

界，传给全世界人民特别是无产阶级的广泛同情。他的慷慨陈词，有理有据，有情有实，有胆有识，有勇有谋，连审问他的敌人，也无可奈何，这不能不说是他除了有勇敢的斗争精神以外，还有灵活适用的斗争策略，斗争方法。他首先揭穿了德国法西斯分子诬蔑季氏为“纵火犯”的阴谋，又抓住法西斯分子企图转嫁罪责给荷兰人卢贝的伪证，驳得戈林一伙法西斯分子理屈词穷，狼狈不堪，使德国法西斯分子蓄意制造的“国会纵火案”阴谋大白于天下，雄辩地证明了共产党人的光明磊落。法庭在国际舆论的压力下，被迫宣告季米特洛夫无罪。季米特洛夫不仅气宇轩昂地迈出了他用来宣传真理的法庭，而且向全世界揭露了“国会纵火案”的真正罪犯是法西斯分子。季米特洛夫的雄辩锐不可挡，是一次完全意义的法庭论辩全胜。保加利亚诗人瓦普查洛夫之所以说：“我的信心，披有坚强的铠甲！”（《信心》）这样披有坚强铠甲的信心，就是有勇有谋、有胆有识、有勇有智的表现；这样的斗争与论辩，才会是卓有成效的。

完美的论辩技术与强烈的艺术反响，显然是法庭论辩艺术所必需的手段和效果。毫无疑问，对法庭论辩艺术的评判，这也是一个重要的评判系数。法庭论辩是一种说理对抗，也许道理只有一条，但是说理却可以从不同的角度，以不同的认证方式，采用不同的论据材料，甚至还可以注入不同的情感色彩，运用风格、特色各异的言辞表达，从而产生不同的反响。

二、律师口才的终极目的——正义

法庭论辩艺术如果只限于论辩技术的完美和论辩效果的强烈，那么，法庭论辩势必流于一场谈横论纵的雄辩竞赛。黑格尔在其美学巨著《美学》一书中写道：“一般来说，演说家在演讲里的最高终极旨趣并不在于艺术的描述和完美的刻划，他还有一个超出艺术范围的目的，他的演讲形式结构毋宁说只是一种有效的手段，利用来实现一种非艺术性的目的或旨趣。……用来使听众达到某一种信念，做出某一种决定，或采取某一种行动。”按照黑格尔的论述，论辩的技艺和效应还只是一种法庭论辩的艺术手段，而不是“终极目的”！因此，尽管论辩者鼓动如簧之舌，巧于辞令，其论证如何缜密，情感如何撩人，语言又如何精美，听众反应又如何热烈，但是，如果未能终极法庭辩论特殊的目的，那么，一切努力都是枉费心机。

完美的技艺与实现“终极目的”的结合，是评判法庭论辩艺术的标准，也是评判一个律师执业水平高低的标准。而从我国法庭口才艺术的实践来看，又是我们有待提高的一个重要方面。古往今来法庭论辩大师遗留的宝贵财富激励着，也在指引着当今律师们朝依法雄辩的方向发展。目前，我国正朝着高度的社会主义民主与法制的方向迈进，在当今法律遍及一切人类生活领域，律师口才既是民主的“窗口”的标志，又是捍卫法制尊严，维护人们自身合法权益的重要手段。因此，律师应该好好掌握口才这个武器。

第三节 友辩出自实战

评判法庭辩论艺术之成败应该遵循一个什么样的标准？这个问题蕴含着法庭辩论艺术，乃至律师口才艺术应循着一个什么方向展开的重大意义。

一、实践出真知

先哲墨子对“辩”曾作过深刻的阐述：“辩者，将以明是非之分，审治乱之纪，明同异之处，察名实之理，处利害，决嫌疑。与摹略万物之然，论求群众之比。以名举实，以辞抒意，以说出故。以类取，以类予。有诸己不非诸人，无诸己不求诸人”。又云：“辩，争彼也，辩胜，当也。”寥寥数语，不仅指出了论辩及其方法，而且提出论辩应正确反映客观事实，提出了论辩胜败以“当”评判的见解，也就是说论辩若符合客观事物及其发展规律，便是“辩胜”，否则，论辩就失败了。这个标准也就是将实践作为评判论辩成败的标准。这是符合马克思主义认识论的。法庭辩论也应遵循这样一个评判标准。也正是这一评判标准，要求“辩胜”必须出自实践。只有通过实践，才能真正体会到律师口才奥妙之所在，论辩才能不断进步，才能不断向“雄辩”的目标迈进一大步。

一个优秀辩论家的成长，除了他的天资以外，后天素质的提高也是不可或缺的。“实践出真知”这是一条颠扑不破的真理。毛泽东同志曾指出：“一切真知都是从直接经验发源的。”（《毛泽东选集》合订本，第284页）就是这个道理。

纵观中外有名律师的成长道路，无一不是刻苦锻炼出来的，美国第16位总统林肯，原是一名出色的律师，他那惊人的辩才，曾在美国轰动一时，使人倾倒。他的才能完全是苦练出来的，据说在他青少年时候，经常面对大自然练习演讲，并不断参加各种实际讲演，日复一日，从不间断，终于成为美国著名的辩论家。在其后的政治生涯中，林肯凭借他那雄辩的口才，力排众议，无数次地击败对手，这对他后来能顺利地登上总统宝座打下了坚实的基础。

实践也一再证明，一个人的智慧只能从实践中得来。实践不仅能锻炼人的语言表达能力，也能提高人的思维能力。像林肯这种面对大自然的锻炼方法，固然是一种方式，但以后其参加实际讲演，面对真实社会的锻炼，即从辩论中提高辩论能力，则更有其重要的意义。正如毛泽东同志所说：“你要有知识，你就要参加变革现实的实践。你要知道梨子的滋味，你就得变革梨子，亲口吃一吃”。（《毛泽东选集》合订本，第264页）。

律师口才艺术的各种效能往往是在临战实践中发挥并接收评价的。一般书面交流中，主体思想情感一旦被一定技法所表现并定型于文章刊印、发表，其效能方能稳定下来；而在口语交流中，辩论律师则根据听众对象的“直接反馈”临场调节，随机应变。在口语交流中，信息从潜在内隐状态转化为外化显现状态的过程很短。心中所想、所思一旦变成有声语气就成为最终形式。它不像书面表达那样，作者有足够的时间来考虑、选择、修改各种表达技法，以达成表现效能的最佳状态。口语表达是一种直观、立体的传播，常会有各种各样的心理因素、环境因素、对象因素影响技法临场效能的最优化实现。正因如此，充分认识并尊重口语表达技巧的这一特点，在实践中刻苦磨练运

用各种表达做法，才显得尤为重要。

二、观察品味式

口语表达技法个性风格的形成，还离不开在口语交流实践中不断观察和品味，学习和借鉴，磨而与创造的积极建构过程。

优秀的技法风格都有一种实践品格。从口语实践中产生，并在口语实践中不断发展，不断探索、锻炼、完善和超越，来丰富自身，保持其内在的生命活力。对于这一点，从著名演说家丘吉尔、林肯、戴高乐、闻一多、恽代英等人刻苦学习口才的实践材料中就可以得到充分的证明。

口语表达技法的个性风格的形成，是个体精神因素、外在客观因素和实践建构因素三者的有机结合和统一，所以它既有个人一贯性和相对稳定性，又具有复杂多样性和流变生成性。前者是其存在的基础和发展的条件，后者是其具有美感价值和生命力的保证。

而且法庭论辩的复杂性，常使人感到其深奥而难于把握要领，究竟怎样才能赢得胜辩呢？“形、势、变、度、群”的胜辩优化框架可以说是总结了取得法庭论辩成功的基本条件、要素。形——即法庭论辩者在诉讼事实和法律上拥有的优势和准备工作。要求论辩者必须拥有事实法律依据。有备无患，要“立于不败之地”而后辩，实现“不战而屈人之兵”的“全胜”战略；势——即牢牢掌握法庭论辩的主动权。法庭论辩者要能够扬长避短，引导和把握论辩方向，创造和利用论辩优势，从而“致人而不致于人；”变——即论辩者应能敏捷应变。要快速反应。不断适应论辩情势，敏捷地接受信息，敏捷地思维对策，敏捷地组织言词对抗，不可循规蹈矩、木讷呆板；度——论辩对策要与自身的论辩地位和权益目标相一致，要符合论辩情势，富于分寸感；辞——即辩辞雄健，富于感染力、说服力和严谨的论辩语言。法庭论辩的这些优化要素，既是胜辩的条件，又是艺术创造的广阔领域。要成熟地把握这些要素，需要论辩者整体能力的综合提高。

法庭论辩不仅要求论辩者具有精深的法律知识，还要具有更有广博的知识和雄辩的秉赋，而不具备这些条件，是办不好案的。

三、办一件熟悉一行

当然，我们还不能要求律师事事通，也不能要求律师是全才。但是完全可通过办一类案件，就能熟悉这一行。例如，办一个建筑承包纠纷案，就要求熟悉建筑这一行；办一个购销合同纠纷案，就能熟悉商业这一行；办一个医疗事故案，就能熟悉医疗这一行；办一个经济案件，就能熟悉会计这一行等等。

律师不知道的事就要学，不熟悉的事就要钻，而这一切都要通过实践。像美国林肯那样名望的大律师，也不可能事事通、行行精。当他在办理一个美国官吏剋扣阵亡士兵遗孀抚恤全案时，觉得自己对当时战争情况很不了解，犹如盲人瞎马，无所适从。这就要求他利用开庭以前的时间，认真阅读华盛顿传记和美国革命战争史，要求他全面了解 1776 年的战争概况以后才能出庭辩论。这样，通过此案办理，为其以后的法庭辩论活动又提供了丰富的材料，使其辩论技法运用自如，从而赢得各场辩论的胜利。

应当承认，律师的社会知识和办案经验，以及雄辩的口才，不是天生就有的，而是在办案中积累起来的。所以，我们不能期待等律师具有了丰富的社会知识和办案经验以及雄辩的口才后，再去办案。而是要让他们在干中学，在学中干，边干边学，边学边干。

律师口才的竞争不是人们想象的那么简单和容易，而是智力的角逐，是非的较量。其中变化多端，神秘莫测，奥妙无穷。怎样巧妙地运用辩论技术，是决定成败的重要因素。不会使用口才技法，或者技法使用不当，可使一场辩论归于失败，如果技法应用得当，往往可以出现奇迹，使你反败为胜。而这只能从律师的实战中才可以获取。一名律师只有真实地走入辩论战场，真实地体会辩论的气氛，不断地提高辩论技法，才能全面提高自身辩论素质，所谓“实践出真知”，才能在此不断的磨炼中获得雄辩的口才！

第四节 自我磨砺 法口生辉

律师依法接受当事人的委托，或经人民法院指定，协助当事人进行诉讼及处理有关法律事务，这是一种以提供法律服务为主要内容的社会职务。要干好律师这一行，没有雄辩的口才是不可行的。

雄辩的口才，它既是唤起民众、进行斗争的有效手段，又是传播信息、讲授知识的常用形式；既是宣传群众教育群众的有力武器，又是思想交流和社会交际的重要工具。它的作用已渗透到律师活动的各个领域。大到解决国际争端，一场智斗，能免除刀兵之祸；同外商洽谈、索赔，一段利辞，可赢得亿万财富；作战场动员，几句呼喊，可使群情激奋，士气大振；作思想工作，一席恳谈可促使庸人立志，浪子回头。小到日常生活中排解纠纷、公出办事，都离不开口才。至于律师待人接物，座谈演讲，传播信息，学术论辩，更无一处不需要舌头的功能。

一、能改变自己的只有自己

一个初学公开演讲的人，仅仅知道自信心不足所造成的不良后果是不够的，他必须要找出自己的缺陷在哪里，并下决心去改变它。虽然别人会提出种种建议或忠告，但是归根结底，能够改变自己的只有自己。一个人穿着滑稽的衣服上街，他想自己定被人家笑话，因而内心里感觉自己像个小丑。用简单的心理学阐释，如果我们自己觉得有点愚蠢，就会表现得很愚蠢；如果我们自己觉得端庄高雅，就会表现得高雅端庄；如果我们自己觉得很有信心，就会表现得很有信心。这些也许并不很合乎逻辑，因为有些人内心里有时害怕得要死，但外表表现出来的却很有信心。对于一个在众人面前表演的人来说，最重要的是，不管他的内心状态如何，观众注意到的只有他的外表言行，这种因素影响听众对他的印象。曾有一位名律师在其刚开始其职业生涯时甚为口才苦恼。为此，他经常面对穿衣镜站得笔直，就像士兵站岗一样。然后很自然地将双腿分开，左腿稍前，对着自己微笑，双目四顾，双肩以下保持正直，自然地摆动手臂不断地告诉自己“放松”，“放松”，再“放松”。将注意力集中在动作上，所以放松神经和肌肉的紧张。在此基础上，他开始以从容不迫的态度，微笑着对自己的影像演讲，演讲完毕，又从容不迫地走回原来的地方。他不断重复地练习，直到他做得非常自然为止，此时，他已无条件地打败了他的第一个敌人，为以后在公开场合发表其演说奠定了踏实的心理和技术基础。

口语的标准因口语语体的特点不同，难易不同，适用场合不同，要求也有所不同。从横向看，要求所使用的语言必须遵守一定历史时期相对稳定的民族标准语的规范；要求用语多样化，词汇丰富，语法多样；要求用词造句应同客观事物及其概念严格相对，符合逻辑性，不能自相矛盾和模棱两可；同时，言语要适合于言语环境，通俗易懂，清楚明白，具有说服力，引起交际对象的信任，能使人的情绪和精神状态受到影响，并能改变其思想认识，使其在理智上信服。

从纵向上看，则要求：根据不同的目的和场合进行有效的会话；不用发言提纲我讲述一件复杂的事情或阐明比较深刻的道理；能即席演讲，并且中心突出，条理分明，技巧娴熟，干净利索；反应灵敏，随机应变，

善于控制局势；语言生动形象，炉火纯青，表达声情并茂。

二、多看、多听、多说

口语表达能力的提高，既需要一定的客观条件，也依赖于本人的主观努力。从客观上说，要创造良好的语言环境，遵循口才训练程序，提供适宜口才训练的场合；从主观上说，律师应树立成功的信心，经常练口，注重表达，不放过任何一次练习的机会。同时，要强化运思能力、运用语言能力和准确地组织语言能力的训练。但无论从哪个意义上说，提高律师口才的最根本途径就是“多练。”“多练”包括三方面的内容，即多看、多听、多说。其中练看、练听是向别人学习，练说是直接提高自己。

多看是初为律师的人提高口才艺术的有效门径。“看”的内容主要有三个方面：一是多看理论书籍和体会文章。口才艺术的重要意义被人们认识之后，国内出版和翻译了大量有关口才艺术的理论书籍，许多著名演说家也及时地把自己的成功经验和体会总结了出来。这些书籍和文章可以把初学者引入口才艺术的殿堂。学习理论，可先全面系统地了解口才艺术的特点和规律，掌握各种语体的内部构造和生成规律，然后重点学习口才艺术的各种技能和技巧，这样做对指导实际练习具有重要作用。二是多看典范的口语作品。古今中外许多著名演讲家和雄辩家为我们留下了无数篇脍炙人口的演讲作品和论辩记录。这些口语制品是演讲家和雄辩家们智慧和风采的结晶，对我们练习口才有着非常重要的借鉴意义。阅读这些作品要认真分析其思想观点的阐发，语言修辞的特色，篇章结构的安排和表达技巧的运用，并把其中精妙之处，化为自己练习口才的营养。三是多看录相材料，在重点分析学习其思想和表达技巧的同时，更要注意观察学习其运用态势语言的艺术，看其如何结合现场和表达内容选择服装、修饰仪容，如何恰当地运用手势和面部表情等等。

多听，并不是简单的听觉活动，而是“说”话的有机组成部分。听，除了接受声音信息外，还要通过大脑思维，吸收、理解所接受的信息。与此同时，要善于判断发现对方说话的声音技巧和表达艺术，吸取其特长，以提高自己说话的能力。多听包括两个方面，一是多听录音材料，包括演讲，辩论实况录音，收音机里的评书，小说播讲等等。在听录音时，可重点琢磨怎样准确、清晰地发音，如何掌握语调的高低轻重，怎样合理地安排停顿，如何根据所表达的思想感情确定适当的语速，做到声情并茂等等。要边听边分析边体会，理解其妙处，为我所用。二是现场听话。现场听话可着重学习说者的表达艺术，它包括一要准确理解话语的表面意思和深层意思，了解说话人的真正意图和目的；二要掌握说话人表达自己意图的方式和方法。口语表达有时直截了当，但在许多场合委婉曲折。

多说是锻炼口才的实战练习。在学习了别人的经验之后，口语表达能力是否有所提高，关键就取决于自己是否勤说苦练。历史上一切口若悬河的演说家，一切口齿伶俐、善于应酬的交际家，都不是天生的，而是在努力学习的基础上，靠自信、勇气、勤说苦练造就而成的。多说，就要抓住随处可见的讲话机会进行锻炼。萧伯纳年轻时相当胆怯，每当要敲别人的门之前，总在门前徘徊二十分钟，才能鼓起勇气来。后来他有意识地寻找机会锻炼口才，参加辩论协会，出席伦敦各种公开讨论会，逮着机会就发言，终于成为杰出

的演说家。而美国著名社会学家戴尔·卡耐基创办的口才训练班有一个规定，即“在每一堂课里，每个人至少有一次在全班同学面前站起来讲一段话。”他说，理由很简单，要学游泳，就得到水中去，要学讲话，就得多开口。这话说的虽然简

单，但却包含了人们习以为常但却不易深刻理解的道理。

律师口才艺术魅力的自在因素只是一种潜在魅力产生的可能性，它的喷发还需要通过律师本人的努力，这已是不可否认的。但是，法庭论辩的现实性特征，往往可以决定着魅力的产生程度。愈是社会所瞩目的诉讼，愈是对抗性强的论辩，就愈是为论辩喷发强烈的艺术魅力提供更广泛的机遇。现实中那种害怕出“大庭”的律师，肯定不可能成为一个充满魅力的法庭雄辩家。

三、律师口才的艺术境地

机遇毕竟还只是一种可能的条件。只有当法庭论辩艺术的丰富多彩的艺术手法，与其现实的因素构成一个整体，才能产生极大魅力。因为具有独特的艺术品质和综合的艺术手段，才产生了不同于一般语言论述的魅力，而这种魅力又使之更加艺术化了。

律师口才艺术所拥有的综合的艺术手段，并不是简单的揉合，而是构成一个协调统一的整体。论辩现实与论辩的手段，成为不可分割的集合，魅力便首先来自于这种浑然一体的功效，而各类各式的艺术手段也不是孤立排列关系，它们释放着各自的光彩，而又组合成一个新的律师口才艺术。这组合是以雄辩艺术为基础，融合各门类艺术手段的新艺术样式，形成一个新的艺术整体的艺术协调，这就是律师口才艺术样式。由于这一艺术样式所包容的艺术手段本身就是各具光彩，而在其融合中，又随着论辩的需要，环境的变化，各要素也随之富于变幻。因此，新的融合，新的变化，新的样式，始终新颖如虹，这种需要律师自身去掌握、去创造、去驰骋的因素，也是律师口才艺术富于魅力的原因之一。

这种新颖而富于变化的新的艺术组合，不仅要求每一个律师熟悉各类艺术手段，而且还要能灵活地变换运用并在运用中能够创造出新的协调统一的艺术体，因而，单调刻板，照搬套用某些艺术手法，绝不可能创造出律师口才艺术的魅力。能否创意性地运用各种艺术手法，往往是律师口才艺术水平的层次等级的标准。

雄辩的事实与雄辩的艺术的完美结合，不仅组合出一种新的艺术样式，而且还有着更大的创造成果，它创造出一种富于美感的艺术，也创造出一种独具风格的美感。这种富于独特美感的特点，也是律师口才艺术富于魅力的原因之一。

律师口才艺术魅力中的美感作用，实际上是一种艺术效应。律师论辩的公平特质与雄辩的美学价值，通过诉讼的决断和艺术化的抗辩，构成了公平与正义、雄奇与庄重的崭新的美学感受，从而，使其获得了一种高级的审美价值，而且还是易于普遍人类情感与之共鸣的美的浸润，就更增强了它动人的艺术魅力。

如果律师给人的是一种邪恶的感受，一种枯燥的感受，一种毫不动人的感受，总之，给人的是一种有碍或无动于人类情感的感受，毫无审美价值，其论辩是毫无魅力，也是难于成功的。律师只有致力创造这种正直雄辩的审

美体，才能拥有魅力，拥有成功。

关于律师口才艺术的品质目前尚有歧意。有人主张它是一种社会现实活动，而有某些艺术性；也有人认为它是一门特殊的艺术品类，是一种艺术活动。孰是孰非，其实并不重要，问题是我们必须正视它的艺术性，创造它的艺术魅力，提高律师口才艺术的水平。在我国律师口才的实践中，这一点尤应引起各位律师的重视。

律师口才艺术尚在不断发发展，它将不断完善。对于所有著名的演说家来讲，一个共同点，即他们每个人都根据自己个人的特点和创造力形成了独特的演说风格。他们都不懈地完善自己，不懈地积累经验，提高自己的演说艺术，他们都是自己那个时代的先进人物，都是公正而诚实的人。努力学习、探索，磨砺自己的个性风格，才能使学习口才艺术的律师法口生辉！律师口才艺术之花才能常开不败！

