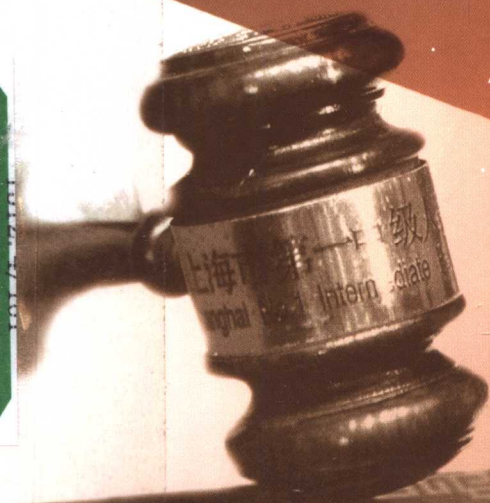


〔美〕格里·思朋斯 著

牟文富 刘 强 译

# 胜诉

法庭辩论技巧



S H E N G S U  
S H E N G S U  
S H E N G S U

上海人民出版社

D916.5/19

2008

〔美〕格里·思册斯 著

牟文富 刘 强 译

# 胜诉

法庭辩论技巧

上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

胜诉:法庭辩论技巧/(美)思朋斯(Spence, G.)著;牟文富,刘强译.—上海:上海人民出版社,2008

书名原文:Win Your Case

ISBN 978-7-208-07743-0

I. 胜... II. ①思...②牟...③刘... III. 律师-辩护-基本知识 IV. D916.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第023353号

责任编辑 曹培雷

张 晗

封面装帧 甘晓培

---

Copyright © 2005 by Gerry Spence

“By arrangement with

Peter Lampack Agency, Inc.

551 Fifth Avenue, Suite 1613

New York, NY 10176-0187 USA.”

---

胜 诉

——法庭辩论技巧

[美]格里·思朋斯 著

牟文富 刘 强 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 720×1000 1/16 印张 14.5 插页 2 字数 270,000

2008年5月第1版 2008年5月第1次印刷

印数 1-3,250

ISBN 978-7-208-07743-0/D·1359

定价 28.00元

## 译 序

陆游可谓诗的大家，对于作诗见识异常独特，他对儿子说，“汝果欲学诗，功夫在诗外”。格里·思朋斯在本书中向律师传达的也是同样一个意思：成就一个好律师的因素不在法律文本中，也不在法庭程序上，其功夫在法律之外。

本书不是向律师传授法律知识，甚至也不是传授法庭上的程序诀窍。在作者看来，成就一个好律师的技艺无法在法学院学到，也不是法律文本和法庭程序所能造就的。成为好律师的功夫要花在法律之外的地方，首先对于自己怎样做人要有一个清晰的定位，其次是怎样看待手握权柄的人与弱小群体——这在眼下的中国也处处扰人心神，最后就是怎样对手中的案子做到有备而来。

认识你自己。这是古希腊哲人的名言，是人类进入文明时代的首要理想，但知难行易。思朋斯培训律师的首要任务还是告诫律师要“认识你自己”。每个人都有弱点，若成长经历中受过创伤，成年之后那种创伤便一直是心魔，如何去掉心魔是成为合格律师的头等要务。思朋斯训练律师认识自己的过程能使人脱胎换骨，是一次重新认识自己的全新体验。

真与诚。律师是能同社会上各个阶层的人打交道的职业，总体而言是同权势阶层和弱势群体打交道。律师应该以什么心态看待这两类人呢？思朋斯认为律师首先不应畏惧权贵，自己不要装腔作势，该是怎样就怎样，不要刻意躲躲闪闪，喜怒哀乐都是人之天性，具有意想不到的积极力量。其次

律师应诚恳地为了当事人的利益,帮助当事人寻求公正。同情之心乃是律师必不可少的心态,一定要想当事人所想、急当事人所急,若不如此,律师无法真正地以当事人利益至上,事实上也不可能成为成功的律师。

有备而来。思朋斯将本书很大的篇幅花在如何卓有成效地准备手中的案子上。他非常看重活灵活现地展示案情的真相,为此借助说书、戏剧表演之类的手法,目的是在法庭上形成良好的互动氛围。所有这一切都必须事先心中有数,律师要在出庭之前花巨大的功夫作好准备,要动员一切可以动员的力量,临时抱佛脚必定惨遭失败。

当然,本书所传达给读者的远远比上述内容丰富。作者多次强调,本书不仅是写给律师,提供的训练方法也仅适用于“辩护律师学院”的学员。只要是意图同他人打交道,尤其是要同强人、上层打交道的人,只要有表达自己意图的需要,都可遵循相同的道理。就此而言,本书也是一本励志作品,在翻译过程中我们也获益匪浅。本书不以学术为特色,所以在翻译过程中尽量做到流畅、可读性强。

本书第一至十三章由牟文富翻译,第十四至十五章由刘强翻译,工作量大体相当。四川大学中文系的杜晓莉博士对译文部分章节作了语言和文字上的修改和润色,我们在此表示感谢。对于译文的准确性,乃由译者负责。

译者

2008年3月

## 谁需要此书？

你是辩护律师，老输官司吗？那不是陪审制度的缘由，也不是碰到糟糕的法官，也不是证人暗算了你。或许，你应该重新审视一下你在法庭内外的所作所为。有没有更好的方式应对陪审员、法官呢？如果有，那么你是如何自处的呢？你的惯常做法可能只有一时之效。本书各章节中有些东西对你有用。本书可帮你保住饭碗。

你要上法院打官司？那应该把本书给你的律师看看。律师在陪审团或法官面前为你代理案件的时候，是不是全力以赴？抑或在多数时候他们只是照本宣科，毫无成效——他的陈词是不是大话连篇，冷冰冰、高深莫测、麻木不仁，既无感情也缺乏激情、言语僵硬？他审查陪审员的时候是不是很冷漠？证人是不是让他看起来感觉不错但给陪审团的印象却是不大可信？更糟糕的是，他的表演在你看起来也不是发自内心的呢？那么，你的律师需要读一读这本书。

你要在会议上或上司面前发言吗？你最好读一读这本书。本书的主旨认为，法庭上使用的辩护技巧同在会议室和上司面前发言所用的大部分技巧相同，犹如我们这些灵长类的遗传基因大部分相同。我传授的是法庭上处理案子所使用的有关手段、方法以及心理技巧，它们同在会议上、上司、调查团或客户面前介绍情况使用的手段、方法和心理技巧大同小异。在 50 年的辩护律师生涯中，我发现法庭之外的那些最有效的陈情方式其实也就是法庭上的取胜之道。要学到这样的方法并不一定要去当辩护律师。但是，你确实需要获得取胜的意志，这是向你自己和决策者展现真情的方法。如果要找个好机会在强人（也就是决策者）面前陈情，本书就是教你如何去做这一点。

## 我从何而来？

**此地就是战场**——这是简单而平实的战争。自古以来，种族之间为了争夺地盘用斧头和长矛打斗。直到今天，同样的遗传基因仍在发挥作用。法庭上的辩护律师就是勇士。在人们事业的战壕里，执业场所就是战场。对于半推半就的客户，销售人员必须要去征服他。教师、工人、行政管理人员以及普通公民，都在市政会议上寻求什么，他们或许想要一些变化，或者仅仅是要求得到承认，他们都在打仗。

这是为了观念而打仗。观念就是强人占据的领地——他们就是决策者。观念就意味着权力。在法庭上，检察官的想法就是要让被告人坐牢——甚至处死他。在民事诉讼中，律师的想法就是将金钱同公正划等号，为了弥补当事人所遭受的损害，他要求支付金钱。陪审员就是强人——也是决策者。公司管理人员的想法就是让公司多赚钱。从大的方面讲，强人也可能就是政府管制机构、董事会，或者股东。教师、工人或者普通公民可能希望发生好的变化，但强人们——校长、上司或者市政会——却横加阻拦。他们的地位、想法、人们要从他们手中寻求的东西都是他们的领地。战争就是为了争夺那块地盘，也就是强人们占据着的地盘。本书就是教导人们该如何去打贏那场战争。

人类历史就是战争史。初期的审判是通过决斗进行的，可以想象，赢家享有相应权利，据说神圣的强力选择了赢家。通过这样的体力搏斗而进行的审判就是国王之臣民解决争端的方式，他们没有战争权限。随后，解决内部纠纷的地点转移到国王设立的屋子里进行，在国王法院体系中称之为法庭。

在古老的法庭上，竞技者要么投降，要么战斗至死。各方都雇佣打手为他们打斗。国王或其大臣可以动用那令人恐惧的雇佣军摆开阵势，挑战这样的强人鲜有赢家。随着文明的发展，国王法院中的勇士被代理人所取代。今天，这些人称之为

辩护律师。但是同样的历史范式还是占据此地。辩护律师用言辞战斗直至缴械投降,而非用剑。执业的内行、外行都在进行一场永无止境、为了争夺观念地盘的战争,无论是为了一桩终止或促进人们所渴望的买卖,还是校务会上的争执或董事会上的争抢,所有这一切都是战争,要征服的领地其实就是一种观念,所有这些千奇百怪的观念都要力争取胜。

辩护律师和外行人其实有共同点。辩护所使用的方法其实同其他场合下最成功、最好的发言所使用的方法相似,我要求你们阅读本书,要把本书作为一个整体来对待,仿佛你们就是辩护律师。如果你们能开始掌握我在这里教给辩护律师的这些东西,你就吸收了取胜的必要技能。这不仅是法庭之外的努力,对于生活本身来说也是如此。

五十多年来,我为这个国家有权有势之辈和贫苦人都打过仗。尽管律师界有很多技艺高超的律师在辛苦工作,但我确信,大多数律师其实并不知道如何辩护案子。法学院从来不教他们这些。没有人教他们,因为大部分教师都是学术生涯出身,从来没有经历过对快要在深水中淹死的当事人援之以手,而当事人的身家性命全赖于律师说服陪审团的技巧。

十多年来,我一直在管理非盈利的、提供无偿服务的辩护律师学院(Trial Lawyer's College),这是我在怀俄明州杜波斯附近的牧场创建的,这个学校致力于为人民训练律师。我们还在全国各地组织了很多次会议和研讨班。各地有数以千计的毕业生学到了我们的方法,这些方法使那些普通人、农夫、苦苦挣扎的律师,无论男女,都奇迹般地脱胎换骨。他们起初对法庭充满恐惧感,多输少赢,后来却都成了技艺超群的律师,他们做梦也没有想到会掌握这门技艺。

在辩护律师学院,我们传授表达技艺,一开始就是认识自我,了解我们究竟是谁,要明白我们是独特的人、无与伦比的人,因而在这个意义上,我们就是完美的人。卑微、畏惧、羞涩的男男女女、老老少少都肯定自己,了解他们的独特之处,学到了诚恳所蕴含的力量,包括自己本来的恐惧、涉世不深、相貌平平以及并不出众的嗓门这些天生特质所蕴含的力量。不要学习去模仿他人。我们发现自己其实就是在学习最前沿的辩护技巧。我们打破了辩护案子的陈规陋习,后者常常显得愚



不可及、虚假、冷漠，是在剥夺真挚的人类感情，它们全都诉诸诡计和手腕，也常常是在浪费法院和诉讼当事人的时间和资源。

我们所传授的方法异常简单，有时对律师而言却有些难以理解，他们的左脑已经使思维趋于僵化。我们的训练方法从自我开始，它要求我们诉说真相，哪怕是痛苦的真相。这种方法依赖于故事以及讲故事的人。它避免僵硬的思维、作假、做作。相反，它集中在自发的情感上，集中在对手面具背后那卑躬屈膝的本性，这样我们就可以做到知己知彼。这种方法强调关怀之情具有难以模仿的力量，对于诉诸强力及恐吓作为说服的手段则看得很淡。

几乎毫无例外，我们的学生都是处于各种年龄层次的辩护律师，他们的能力和经验都多姿多彩，他们都挖掘出了一种神奇的新型力量，这让他们在法庭上取得了意想不到的成功。我在本书中要传授的就是这种在法庭上取胜的新方法，当然不仅是针对辩护律师，也针对法庭之外的演说者，他们会发现能够藉此应对自己的要务，每次都能获胜，无论是在法庭上，抑或是在会议室、市场上、工作场所。千真万确，他们在每个地方都能取胜。

格里·思朋斯

杰克逊·赫尔，怀俄明

# 目 录

谁需要此书? .....	1
我从何而来? .....	1

## 第一部分 有备而来,力争取胜

第一章 发现自我的力量(3)	
第二章 独一无二的品格、不屈不挠的力量(10)	
第三章 感悟的魔力(15)	
第四章 倾听的力量(22)	
第五章 恐惧的力量——人人都有恐惧(32)	
第六章 愤怒是充满危险的力量(43)	
第七章 理解力量/权力(47)	
第八章 自助的力量(52)	

## 第二部分 为胜诉而辩护

第九章 挖掘故事/案情(63)	
第十章 通过心理剧挖掘故事(78)	
第十一章 备战决策人(实话实说)(86)	
第十二章 故事开场白(98)	
第十三章 通过证人讲述故事——直截了当的盘问(115)	
第十四章 揭示隐秘事实——交叉询问(131)	
第十五章 结束案件处理——最后辩论(178)	

致谢 .....	221
----------	-----

# 第一部分

## 有备而来,力争取胜



## 第一章 发现自我的力量

**睿**智的施里姆叔叔。施里姆叔叔是我父亲最大的弟弟，是个牛仔。我爷爷说他三个儿子中就数他最聪明。他这个人嘴边常常挂着这样一句话：如果该做到的事做不到，那就不值得做。他长着一双罗圈腿，仿佛是绕着木桶浇铸出来的。头戴一顶宽边牛仔帽，四边都折起来朝上，帽子顶部镶嵌的毛皮条子垂下来挂在后脑勺上，又在帽子上盘旋一圈，迎着风飘荡，但也不是纨绔子弟在面颊上拴装饰带子那一副打扮。他头顶帽子，面色红润，皮肤粗糙，但帽缘以上的皮肤却很白净，头发细细的。无论是夏天还是冬天，贴身都只穿着长长的单衣，敞得开开的。他常说穿这副行头是为了冬天御寒、夏天防晒。他最为看重的是好马。

有一天，我和施里姆叔叔一起站在畜栏里。他靠在围栏上，洪亮的嗓门大笑起来，仿佛是吹号角时的尾音。

“瞧瞧那些要上马鞍的家伙。看那马鞍，那可是一千元一副的行头。”那可是好东西——毛皮乌黑发亮，银珠亮闪闪的，鞍尾还装饰着银色的编织物。“瞧那个要上鞍的小马驹，”接着他转过身来一本正经地对我说，“你不能给一匹只值 10 美元的弩马配置一副上千美元的马鞍周游天下。”

### 价值千金的马鞍

后来我成了怀俄明地区瑞佛顿的律师，此地大约五千居民，交通不便。我代理了几个陪审团审理的案子——如果案子值得代理的话，那就应当用十二个良好的公民组成的陪审团来审理——当时我认为我对此非常了解。我上过法学院，在福瑞蒙特县做了八年的检察官。那个县既有一望无际的草原，也有高大巍峨的山峰，还有温特里夫印第安人保护地(Wind River Indian Reservation)，里面居住着萨匈人和阿瑞帕人这些土著居民(Shoshone and Arapaho Native American)。这个县的面积接近东部的州那么大，该县一端是萨匈尼(Shoshoni)养牛区的小镇，另一端是杜博斯镇，也是养牛区小镇。人口随地而居，比较分散。你可以把这里的人口同芝加哥或纽约一个区的人口相比。尽管我知道如何当律师为案件辩护，但是施里姆叔叔说的话让我开始思考。我们这些律师就像那些穿戴时髦的骑手，有一副好

鞍,也有一匹弩马。我们认为马鞍比马本身更重要。

我们所接受的教育,学到的经验、无穷无尽的计谋和技能都是马鞍,就是为了出售给陪审团、董事会、客户或者老板,那可是沉甸甸的东西。我们参加了训练师主持的励志培训班,练习如何说话、如何组织表达、如何用图示加以补充,尤其是学习如何做到像一个训练师。我们从别人那里学习计谋——从老大哥、德高望重的长者那里学习,他们一边给我们传授技巧,一边从我们这里敛财,而我们则把学到的这些东西当作装饰给马鞍配上。但是,经过数十载这样的学习,这类计谋累积得越来越多,我们还是没有怎么取胜——至少不是经常取胜。一定是什么地方出岔子了。我们怀疑有些不对劲,有些根本性的东西不大对劲,而我们却不敢正视,不敢承认。只要我们找到正确的导向,可能我们也会成为赢家。

所以我们参加了越来越多的培训班,阅读更多的秘籍,最后去模仿那些表现上乘的人物,但还是不管用。我们学到的计谋有时管用,但也不常常如此。我们得知,为了取胜,要投入整个人生中学来的计谋、技巧、方法、手段,这些都变成了马鞍。那个马鞍昂贵,装饰得闪闪发亮。但最终,这个马鞍似乎派不上什么用场。

## 那么马匹如何呢

我们从来没有学到施里姆叔叔这样的智慧——“千金马鞍不能配在弩马上。”想象我们就是讲话人,要面对陪审团、董事会、老板、客户,还要当赢家。我们会吸收教授传授给我们的所有法律知识;学到所有的法庭技巧,从大牌律师那里学习各种计谋;我们可能是聪明绝顶的人,睿智而机灵,是多才多艺的冒险家,走进法庭或者市政厅自吹自擂,但是如果 we 不知道如何做人,又该怎样呢?我们都是价值10美元的弩马而已。

五十年来,我在法庭内外都代理过案件,我学到一件事情:所有的一切都是从做人开始,我们每个人都是这样。如果我们不能了解自己,没有自知之明,也从不在意圣人的训诫——“了解你自己”,那么,我们在这些强人面前,自己都感觉到像一个陌生人。对我们而言,所有在场的其他参加者也都像陌生人。

如果律师对自己都不了解,那么他又如何了解陪审员呢?如果管理人员不了解自己,那么他又如何了解董事会的运转奥秘呢?律师又怎么了解证人的动机、法官的判决呢?工人也仅仅是弩马,当他走进战场——老板办公室——又如何了解老板头脑里想什么呢?电影《杀死一只知更鸟》里的虚构律师阿提克斯·芬奇的小女儿喜欢用拳头解决问题,于是他说,“如果你不能从他人的角度来看问题,不能贴近他人的生活,那就永远不能理解一个人。”如果你不理解他人,就不能理解人类行为;如果我们不能首先了解自己,就永远不能理解他人。

## 自闭生活

我很容易通过比喻来思考和教育他人。施里姆叔叔所谓的“十元钱的弩马”就是一种。现在我再举一个例子——自闭生活。我们大多数人理所当然地认为，我们都了解我们自己。我们难道不是同这个人一起生活了这么多年时间吗？但是，我们只不过是生活在自我构建的鸡窝里，我们害怕某种神秘、掠食成性的丛林狼，所以就紧闭大门。当然，如果我们敞开大门出去冒险，大灰狼肯定要伤害我们，所以我们只好在冷冰冰的高墙里蜷缩成一团，满足于在墙上蹦来蹦去，最后我们就习惯了画地为牢。

构筑一个封闭的环境要耗去我们的整个一生。四周高墙就是我们的自我形象，也是我们从父母、老师和同行那里得来的模糊印象。我们用高墙来抵御自我体验所带来的恐惧，我们构筑高墙来麻痹童年时代遭受的各种伤害——父母对我们进行肉体和精神上的惩罚、拒绝我们、遗弃我们；老师说我们是笨蛋，美术课上连树都画不好；还有欺负人的哥哥、漂亮的妹妹总是得宠。无论痛苦的根源是什么，人的自我是脆弱的机体，要采纳这些防范机制——否定自我、构造虚幻的自我、藐视理性、自我安慰，封闭自己的心灵，一旦自闭的高墙建成，我们就生活在里面，还认为从此我们可以高枕无忧了。

在四周尽是高墙的鸡窝里，我们大多数人在里面跺跺脚，谈谈什么性格组合，谈谈那些习以为常的思想和情感构成的不朽心理沉淀，其实不过是老套的观念和信仰，不过是路人皆知的反应和脆弱的人生态度而已，以为如此一来，无论是我们还是他人经历过一次之后，就再也不需要我们去体验了。要了解我们一时，其实要耗去我们一生的时间。我们认为很了解自己，其实真正了解的不过是鸡窝里巴掌大的一块，对外面广阔的世界，我们一无所知。然而我也说过，固步自封的生活其实比在外面自由自在地生活更危险，因为鸡窝里生活的风险，就是一个人可能根本就不能算活着。

## 走出自闭，发现自我

埃里克·弗洛姆是一位伟大的心理分析专家，他说，“人在生命中的主要使命就是自我诞生，使其潜在的自我变成真实的自我。”那么我们怎样才能发现自我呢？

发现自我需要我们终身去探索。一开始的时候，我们到外面世界去冒险，会意识到多么的恐惧。这种自我探索的事业可以采取多种形式。我接受过咨询，然后踏上司空见惯的“人生征途”。我被当作“富有感性意识的群体”领袖人来训练，采

用心理戏剧技巧把我训练成律师,犹如进入处处盛满佳肴的自助餐厅的小孩子一样,我如饥似渴地阅读。我花了多年时间同朋友——尤其是想象中的妻子——沉迷于探索爱情、痛苦、恐惧、罪孽、苦楚和感情挫折。我绘画、写诗歌,还成了一位职业摄影师,因为这类艺术形式是通往自我中最隐秘地带的道路,而通过其他方式却无法挖掘。我总共写了14本书,包括2本小说,大多数作品旨在探索我所了解的事情、我的感知,目的在于帮助自己找回自我。我到处旅行,拜访原始部落文化,同遇到的每一个男人、妇女、儿童、狗、树木以及花朵交谈,以期可以增进对人生旅途的洞察力。我拜访过流落街头的不幸但快乐的人群、栖身桥下的大龄青年、归隐于怀俄明旷野中的隐士。有了这些完美的馈赠,我们就拥有了可以走完人生旅途的必要知识。从栖身洞穴中的训练师那里是学不到这些知识的,只有从训练师的内在世界那里才可以学到。我们都是心理考古学家,致力于挖掘自我。

在辩护律师学院里,我们要教会律师如何对抗庞然大物去为普通人辩护——对抗能量巨大的政府和公司巨头。第一天主要帮助律师更好地认识自己,通过心理戏剧方式来体验自我,即一个小组来表演即兴设想的戏剧,没有脚本、也不用排练,目的在于仅仅通过行为来获得对自我的了解。

了解了自我,就可以使人窥见法庭上每一个诉讼参加者的内在世界,这种有关自我的知识就成了战斗中每一个阶段行动和策略的基础。了解了自我,就有能力获得在审判或陈述案情时遇到的对手的关键信息。

训练成功辩护律师的方式同样也适用于靠口才吃饭的行当。我们随身携带的行头就像挂在老旧洗衣店衣架上皱巴巴的服装。我们身上捆绑着这些土里土气的服装,完全被束缚住了手脚,尚未施展拳脚,心理先自我矮化三分,再也不能自由发挥、不能上蹿下跳、不能创新。

我们可以随意捣毁鸡窝。在辩护律师学院,我们要求学员在太阳升起之前起床,到农场周围旷野一个无人打扰的地方,我们就在那里开展教学。学员们在寂静中等待一轮红日喷薄而出,照亮群峰。此时他们要问自己两个问题:“我是谁?以后要做什么?”几个小时之后,他们回来吃早饭,但还是默不作声,后来坦诚相见,相互分享发现的自我。

万籁俱寂、冥思苦想,完全集中在自我上面,这种做法具有魔法一样的神奇。无论我们开车上班或者在公园安静的树木下独自静坐整个下午,这种方法都适用。我们怎么可能面对吵吵嚷嚷的电视节目去倾听从我们内心深处发出的声音呢?怎么能做到不受车载电台叽叽喳喳说个不停的声音的干扰呢?怎么能做到对工作场所嘭嘭的敲打声、震耳欲聋的大惊小怪声充耳不闻呢?

一个人问问自己:“我是谁?”就可以揭示某种充满力量、持之久远的东西,仿佛宇宙万物有一面镜子。有一位妇女说,她的体验犹如剥去煮熟的鸡蛋的壳,“我从



来不知道内心软弱的一面。”另一个人说道，“我困惑极了。要是不这样，我还不知道去感受别人的痛苦。我所遭受的创伤算是棒极了。”还有一个人说，“我结识了以前从未了解的人，我会喜欢他的，也就是我自己。”我感到非常奇怪，我们过去总是拒绝去感受这么简单的生活体验。

活着的时候就去体验生命而非坐等死亡的降临，这就是去挖掘自我的机会，包括发现和创造的方方面面。对于一个漫不经心的旁观者来说，辩护律师学院的律师学员学习绘画显然有些滑稽——他们在小学就没有做过这种事情。律师站在餐桌旁边，相互拥抱，然后当着同伴的面怪腔怪调地用嘴巴哼出大提琴曲调子，这样做同样不符合法庭上咄咄逼人的代理律师形象。头发花白的退休律师写写诗歌，然后毫不扭捏作态地同其他律师同伴分享。我们所有人都接受这样的训练。没有人对自己的用法要求专利或版权保护。我们学会倾听自己的内心世界，毫无畏惧地体验生命，我们也就学会了倾听他人、发现他人的内心世界。

这本书不是教大家如何了解自己，这种技艺是无法传授给大家的。律师学院没有什么“如何了解自己”这样的课程。自我洞察总是在工作中才能获得，每个人学到的东西并不相同，在漫漫的人生旅途中，它所展现的内涵千变万化。

再用另外一个比喻来说明：我认为自己的生活犹如驾驶一叶扁舟顺江而下。我人在江面上，再也无法下船了。我必须每天旅行一段距离，也没有什么计划。没有地图，河流千变万化，怎么制订计划呢？我用力划桨似乎有些愚蠢，这样做也不能改变河水的流向，然而划桨就是我的活计。我跟这条河流铆上了，我与这条河流可谓祸福相依，无论情况怎样，河流与我成了共生物，任何一方都不能阻止潺潺流水。最后，我并不希望流水停下。我只是带着深深的敬意完成旅途，对于有这样的机会倍感喜悦。

## 发现自我的经验之谈

既然我向你们大吹特吹要去发现自我，那在这一方面我就不应当置身事外。正如下文我所主张的，诚信其实就是取胜的关键。如果一个人对自己都不诚实，其实也就不可信。我要求你们接受我的教导，那么你们了解一下你们的老师似乎并不为过，而且作为老师，我也愿意向你们开诚布公，我也要求你们今后为客户代理案件的时候也要坦诚相见。

我的母亲有强烈的宗教信仰，时常上教堂；而我父亲则喜欢钓鱼和打猎。我生长于怀俄明的山区，从小沐浴在浓烈的宗教气氛里，母亲和父亲都很虔诚地信仰上帝。在大萧条年代，我的生活比较贫穷，但很受家庭关爱。我长大之后，满脸丘疹，非常渴望伙伴能接受我，也为此而作过不少努力。我没有多少优势可资利用——