

律师口才

训练教程

贝思德教育机构 编著

Eloquence

口才就是资本

法律咨询、司法救助、案情辩护全赖律师一张嘴；调解纠纷、参与谈判、当堂舌战均靠口才比高低。吸收当今知名律师口才精华，总结典型案例成败经验。执业律师提高口语表达技巧的进阶教材。

834

2016.5.43
557

卓越素质成功技能

律师口才

训练教程

贝思德教育机构 编著

史 晟 周 荣 主编

西北大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

律师口才训练教程/贝思德教育机构编著. - 西安:西北大学出版社,2002.9

ISBN 7-5604-1768-X

I. 律… II. 贝… III. 律师-口才学-教材

IV. D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 068579 号

律师口才训练教程

贝思德教育机构 编著

出版发行: 西北大学出版社

地 址: 西北大学校内

电 话: (029)8302590

邮政编码: 710069

经 销: 全国新华书店

印 刷: 郑州文华印刷厂

开 本: 880 × 1230 毫米 1/32

字 数: 350 千字

印 张: 13

版 次: 2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5604-1768-X/H · 111

定 价: 23.80 元

前言

21世纪的中国充满机遇和挑战,对于我们的律师界来说同样如此。此时,我们既看到了律师行业蓬勃发展的势头,但同时也看到了律师队伍整体业务素质不高的问题,包括知识面不够宽、语言表达能力不够强、职业道德修养不够深等等,而这其中关键的问题之一便是口才水平不够高。《律师口才训练教程》便是一本教你怎样成为一名有雄辩口才的律师的培训用书。本书从成就律师口才的必备素质、律师口才的基本功训练、律师应当如何组织语言并表达自己的观点、律师怎样参与论辩等方面全面揭示了律师口才的奥妙所在,是一本帮助律师提高自己口才水平的重要的工具书。

本书作为《“金钥匙”职业口才技能训练全书》的系列教材,既遵照套书的体例风格,又有自己的特点。针对律师工作中口头语言艺术的特色,本书采取了共性与个性相结合的编写思路。一方面遵循律师口才培养的一般规律,另一方面又很好地体现了本书与众不同的独特风格。具体说来包括以下几点:第一,突出重点。鉴于律师的主要工作是办案,本书花了相当大的篇幅具体阐述律师怎样准备论辩材料,怎样恰当

运用各种论辩的方法和技巧，以及怎样识别和应对诡辩等，为律师处理案件提供了较完整的参考资料。第二，材料生动。理论只有与实践相结合才能真正显示和发挥它的指导作用。本书的编写始终坚持理论与实践相结合的原则，在整个说理过程中穿插了大量生动的事例，使说理避免了教条化，使论证变得更有说服力。第三，循序渐进。在本书编写过程中，考虑到读者群的广泛性，采取了从低层次的基本功训练到高层次的辩论技巧逐级递进的体例安排模式。这样就使无论是初涉口才训练的律师，还是已具有一定论辩实力的律师都能从中受益。

有人说，一本好书便是一个装满了智慧的思想宝库。《律师口才训练教程》便是这样一本书，只要打开它，你就会发现你能找到所有用来提高你的口才的良方；只要细读并揣摩它，你的口才就一定能展现出雄辩的光芒。有志成为优秀律师的你，一定不要错过这本书，因为它是你成功之路上的理想伴侣，随时都能为你的成功助上一臂之力。

目 录

第一章

律师职业口才基础

第一节 律师口才的基本特征	3
●有明确的目的	3
●注重临场发挥	7
●说话应因人而异	9
第二节 律师口才以高素质为基础 ...	11
●论辩高手的十项素质	11
●论辩素质测验	14
第三节 律师口才以识为源头	20
●法律知识丰富全面	20
●常规惯例要勇于突破	26
第四节 律师口才以才为核心	28
●培养形象思维能力	28
●训练逻辑思维能力	33
●加强思辨思维能力	42
●辩论提高思维能力	49
●形成快速敏捷的反应	52

第二章

论辩的准备工作的

第一节 论辩稿的选材及语言特点 … 59

- 论辩稿的选材 …………… 59
- 语言的准确性 …………… 61
- 语言的精练性 …………… 62
- 语言的朴实性 …………… 63
- 语言的庄重性 …………… 63

第二节 论辩稿语言表达的技术(一) … 64

- 起诉状 …………… 65
- 上诉状 …………… 67
- 代理词 …………… 69
- 答辩状 …………… 70

第三节 论辩稿语言表达的技术(二) … 75

- 辩护词的概念和作用 …………… 75
- 辩护词的格式、内容和制作要求 …… 76
- 辩护词的写法要领 …………… 79
- 书写辩护词应遵循的基本要求 …… 85
- 精典辩护评析 …………… 88

第四节 论辩稿语言的表达方式 …… 96

- 记叙 …………… 96
- 说理 …………… 101
- 说明 …………… 103

第三章

口语表达训练

第一节 律师口语的语言特点	107
● 准确性	107
● 征服性	109
● 逻辑性	110
● 针对性	111
● 简洁性	112
第二节 让你的声音更富魅力	113
● 练习发声	113
● 改善音质	115
● 把握节奏	117
第三节 使你的语句更加流畅	119
● 快速表达训练	120
● 语流畅通训练	122
第四节 用修辞术修饰你的语言 ...	124
● 修辞术的具体要求	124
● 将修辞术运用到演说中	130
● 将修辞术运用到辩论中	137
第五节 恰当地运用表达技巧	138
● 使表达切合语境	138
● 必要时以情动人	142
● 尝试运用反逻辑法	148
第六节 律师口语实战模拟	149
● 观摩辩论赛	149

● 开展辩论赛	154
---------------	-----

第四章

论辩攻守战略

第一节 有理有力地论证	163
● 公理论证	163
● 因果论证	169
● 反推论证	176
● 三段论证	178
第二节 有利有节地反驳	179
● 质问反驳	179
● 相互反驳	182
● 幽默反驳	183
● 归谬反驳	185
第三节 出其不意地攻击	186
● 反客为主	187
● 反守为攻	191
● 釜底抽薪	198
● 直取要害	201
● 单刀直入	206
第四节 陷敌于绝境	215
● 两难制敌	215
● 发问制敌	217
● 诘难制敌	220
● 反唇相讥	222
● 义正辞严	223

●分化瓦解法	226
第五节 蓄势以待发	230
●求同存异	230
●步步为营	232
●追踪寻迹	235
●欲擒故纵	237
●层层剥笋	239
第六节 游刃于逆境	246
●顺水推舟	246
●奇正策略	247
●转移焦点	248
●冷静沉着	250

第五章

问答与说服技巧

第一节 了解问的学问	255
●提问的奥妙	255
●引导回答者进入状态	255
●封闭型提问和开放型提问	256
●遵循提问的要求	257
第二节 掌握问的窍门	266
●漏斗原理	266
●隧道技术	269
●利用惯性设问	270
●迂回设问	274
●突然发问	275

训练教程

● 恰到好处地提问	277
● 应当避免犯的错误	278
第三节 机智灵活应答	279
● 借句巧答	280
● 巧设条件	281
● 接箭反击	283
● 引申法	283
● 模仿法	285
● 模糊法	286
● 曲言法	287
● 归谬法	287
● 自嘲法	288
● 顶针法	288
第四节 筑牢说服根基	289
● 了解是说服的前提	289
● 信任是说服的基础	292
● 打动你的听众	294
第五节 掌握说服技巧	297
● 引用权威	297
● 反复灌输	298
● 以喻明理	300
● 实弹射击	301
● 揭露实质	302
● 逻辑说服	303
● 数据说服	305
● 实施攻心术	307

●不留思考余地	310
---------------	-----

第六章

定分止争的艺术

第一节 法庭辩论技巧	315
●法庭辩论的特征	315
●聚焦案件的事实认定	321
●质疑案件的法律适用	327
●举事实论据辨真伪	340
●法理论据分析明虚实	344
●法庭辩论技巧实战分析	351
第二节 律师调解技巧	353
●律师调解的基本要求	353
●常用调解技巧	354
第三节 律师谈判技巧	358
●以法为据,以法为威	359
●动之以情,晓之以理	361
●步步紧跟,以理服人	363
●最后通牒,取得主动	365
●知彼知己,百战不殆	367
●借古论今,出奇制胜	368

第七章

应对诡辩的最佳策略

第一节 诡辩其词其意	373
●诡辩的概念	373
●诡辩与雄辩	375

训练教程

第二节 诡辩的特征	377
● 违反逻辑	377
● 强词夺理	377
● 含糊其词	378
第三节 识别诡辩的面孔	379
● 偷换概念	379
● 以偏概全	381
● 混淆因果	381
● 问题预设	382
● 偷天换日	384
● 偷梁换柱	386
● 人身攻击	387
第四节 诡辩与误辩	390
● 自相矛盾	390
● 逻辑错误	393
● 以情代理	396
● 狡辩	398
第五节 应对诡辩的策略	399
● 类比归谬	399
● 揭示矛盾	400
● 正面攻击	401
● 横扫对方立脚点	402

第一章

在一般人眼里,律师一定得能说会道、口若悬河,这种看法固然有些片面,但也可见口才对于律师的重要性。好口才就是以高素质为基础的,要成就好口才,就离不开知识的积累和才智的增长。也就是说,只有肚里有货,才能吐出惊人之言。

第一节 律师口才的基本特征

● 有明确的目的

口才的发挥,离不开明确的说话意图,说话动机。通常来讲,人们说话的目的多种多样——或是为了交流思想,或是为了传递信息,或是为了说服和劝告,或是为了激励和鼓励……无论何种目的,都要做到话随旨意。如果目的不明确,就无法自觉控制整个说话流程,把握说话中心;或是思路混乱,无的放矢,往往上句说此,下句谈彼,东拉西扯乱放炮,其交际效果可想而知。律师口才的发挥,也同样离不开一定的目的。如果律师在与对方交流过程中,不按照自己的目的发言,就很容易偏离主题,浪费了自己宝贵的时间。因此,为取得办事的高效率,就必须充分利用有限的时间,使自己的每一项口语表达都围绕明确的目的进行。

例如,在曹海燕律师经办的一个向外国公司追回几十万美元货款的案件中,他仅用了约两小时便说服了对方。之所以效率如此之高,与他讲求目的明确性不无关系。下面是他本人对这次谈判的叙述:

我们走进一座办公房。办公室的张小姐将我们引进了名叫罗伯特的经理办公室。

我用英语向罗伯特先生简单地介绍了我们的身份和来意后,便对准备离去的张小姐说:“为了维护中国人的尊严,我们在谈判时,从不使用外文,希望您来当我们的翻译。”

张小姐在得到罗伯特的许可后,和我们一起坐了下来。

“罗伯特先生,根据我的调查,贵公司拒付我的当事人数十万美元的贷款是毫无道理的。”我坐定后,开门见山地向对方指出。

“是你们中国人太不讲信誉,他们违约,我们就有权按照合同的有关条文扣付货款。”罗伯特的话语间以及那蓝色的眼光中透露出西方人特有的傲慢。

“罗伯特先生,请你在没有全面掌握事实的情况下,不要随意指责我们中国人。”我针锋相对地说,“我的当事人是很讲信誉的,他们按时将钢材交给了铁路部门进行运输。当然,我也知道贵公司确实晚一天收到货。但是,据我调查,这是因为洪水冲毁了某段铁路造成的,这在中国的法律上叫作‘不可抗力’,因而我的当事人是不构成违约的。”

我边说边取出证据递给了罗伯特。他通过张小姐的翻译听懂了我的话和得知了证据证明的内容后,非常蔑视地说道:

“我们是外国公司,我们不承认中国的法律和这些证据。”

“世界上所有外国公司和外国人,在中国的土地上都必须尊重和遵守我们中国的法律。更何况,世界上任何国家的法律以及国际惯例,都把洪水等自然灾害列为‘不可抗力’。罗伯特先生,你从事国际经济事务已经多年,你总不会连这起码的法律常识都不懂吧?”我也回敬了他一个轻蔑的眼神。

罗伯特先生被我说得愣住了。为了掩饰自己内心的不安,他从烟盒里取出一支“万宝路”,点燃后,思索了片刻,忽然又改口说道:“但是,由于你们的延期交货,使我们施