

中华全国律师协会审定

律师业务必备

律师 实用口才

秦甫/编著

在本书编写过程中，曾参阅并引述了有关书刊的一些资料、事例。在此说明，以示不敢掠人之美，并向作者深表感谢！

图书在版编目(CIP)数据

律师实用口才/秦甫编著. —北京:法律出版社,1996.10

ISBN 7-5036-1968-6

I. 律… II. 秦… III. 律师-辩论-口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 15802 号

出版·发行/法律出版社

经销/新华书店

印刷/北京北苑印刷厂

开本/850×1168 毫米 1/32

印张/13.875

字数/370 千

版本/1996 年 11 月第 1 版

1996 年 11 月第 1 次印刷

印数/00,001—8,000

社址/北京市广安门外六里桥北里甲 1 号八一厂内干休所(100073)

电话/63266781 63266796

出版声明/版权所有,侵权必究。

书号:ISBN 7-5036-1968-6/D·1602

定价:18.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

律师实用口才

秦 甫 编著

法 律 出 版 社

序

人人都会说话，但不等于人人都有口才。有的人好像“茶壶里煮饺子，肚子里有货，嘴上倒不出来”，这表明，他缺乏口才。

口才，就是一个人说话的才能。口才是一门艺术。一个有口才的人，可以流利地表达自己的意思，能够把道理说清楚，很动听，使别人乐于接受；而没有口才的人，就很难启动别人的心灵，他的意见虽然同样正确，却不见得会使人感兴趣。

我们常形容一个人具有良好的口才，说他口若悬河。这一点也不过分。一席雄辩，就仿佛是一条奔腾的河流，它时而湍急若奔，时而平缓如烟，时而猛浪翻腾，时而宽阔平静，时而如雷电动怒，时而如乱箭齐发，时而细流潺潺，时而怒涛滚滚。擅长驾驭语言的人，可以泛览五湖四海无限风光；不擅操持者，则往往被语言的河流所吞噬，使本来可以成功的工具变成引火烧身的不利之器。

西方哲人把语言视为上帝对人的最大恩惠。的确，在万物丛中，唯有人是有语言能力的。俗话说得好：“话有三说，巧说为妙。”中国人曾讲过：“巧言一席，强似雄兵百万。”在古今中外历史上，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、安国定邦的故事。春秋战国时期的名士烛之武，说退百万雄兵。历史上南阳卧龙诸葛亮，凭一张利嘴，舌战江东群儒，说服刘孙联合，致使赤壁一炬，曹操 80 万大军覆没，从此奠定了天下三分的局面。英国历史上曾有一个大盗，说服英王查理二世，不但九死之下拾得一命，而且还得到一笔养老金，令人叹为观止。所以，有人说：“语言既可以把活人打入坟墓，也可以把死人从坟墓中召唤出来；它可以

把白说成黑，也可以把黑说成白。”自古以来，能言善辩之士总是得到人们的爱慕和传颂。人们都希望自己也能像这些历史人物一样，妙语连篇，字字珠玑。

“来的都是客，全凭一张嘴。”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。如果有话说不出或语言表达能力不佳，那么在法庭上就会出现答非所问、哑口无言、甚至因说不出道理来而搞得面红耳赤、狼狈不堪的局面，影响律师的良好形象。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。语言特别是口头语言的表达，是至关重要的。一个称职的律师，不仅要有良好的文字组织能力，还要有准确、清楚、简洁、生动的口语表达能力，这是律师业务水平的标志之一。

良好的口才艺术，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，许多的辩论或代理意见并不是简单的对错判断与选择，而是一些似是而非的东西。譬如，法律诉讼中的故意伤害行为与非故意伤害行为，主观意图有时就难以查定。在这种情况下，不同的辩论口语往往可以造成截然相反的结果。这也是人们期望在诉讼活动中能请到高明律师的原因。事实上，生活中更多的争议纠纷，是在诉讼活动范围之外的，它更需要律师帮助去辩解、阐述。这就要求每个律师都应具备起码的口才技艺。

官司的胜败、代理的成功与否，语言不是决定的因素。但是，无

论如何，律师这种职业又确实有专擅言辩、长于辞令、精于文状的特点。法律诉讼中的“讼”字，就是指争辩、争议、辩解、辩护。律师在法庭上力挽狂澜、辩言滔滔、语惊四座的雄奇辩才，素为社会大众、尤其是青年律师们所称道、赞美。口碑之间，甚至带上点传奇色彩。古今中外讼辩史上，律师名辩富若繁星，不胜枚举，惊座之言，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，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，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，施洋大律师的京汉铁路命案真相之辩，沈钧儒等七君子的抗日救国革命之辩，均为诉讼言辩的传世名篇。

每一个律师都希望自己有一个良好的职业形象。法庭论辩、非诉讼调解、参与谈判等可以说是律师职业形象之公开展台。这种形象的标准，不仅仅是相貌、风度、发型和服装，更是雄辩善言的口才。很难设想，一个语言简陋、思维杂乱的律师，居然也能够精述讼理，能够引起审判人员或各方人士的充分注意，能够博得听众、旁观者的敬佩和赞扬。所谓：“胜得在理、输得合理”，这是法律界人士对律师的内行、客观的评价标准。律师执业的优劣，不是由官司的胜负来评定，而是品行、水平、能力、经验的综合结果。一个律师总会有很多次的败诉，但即使败诉，他在诉讼中那些准确、得体、精美的语言，仍将长久地留在人们的记忆里。在相当的意义上，这种律师的职业形象是不会“败诉”的。这其实是律师雄辩善言口才的微妙价值。

改革开放至今，随着社会主义市场经济体制的确立和逐步建立，社会主义法制建设已经颇具规模。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，法制文化的广泛张扬、讼辩语言的高层次导向，便成了律师界的当务之急。有鉴于此，笔者萌发了探索律师口语技巧、树立律师良好形象的心机。这便是本书形成的基本动因。

目 录

总 论

第一章 口才是律师的基本功	1
第一节 律师口才的概念	2
一、口语	2
二、口才	4
三、律师口才	5
第二节 律师口才的特点	9
一、口才的特征	9
二、律师口才的特征	11
第三节 律师口才的形式	20
一、口才的形式	20
二、律师口才的形式	23
第四节 律师口才的功能	32
一、实现功能	33
二、交往功能	33
三、教育功能	33
四、调适功能	33
五、控制功能	34
第二章 律师口才的构成	35
第一节 律师口才的语境	35
一、律师口才的对象	36
二、律师口才的场合	39
三、律师口才的环境	40
第二节 律师口才的心理	43
一、律师心理	44

二、对方心理	48
三、心理锻炼	51
第三节 律师口才的表达	56
一、口语声音	56
二、口语语言	69
第三章 律师口才的基础	77
第一节 德是律师口才的灵魂	77
一、政治品质	77
二、职业道德	81
三、心理规范	88
第二节 识是律师口才的条件	91
一、政治见识	91
二、业务知识	91
第三节 才是律师口才的核心	93
一、记忆才能	93
二、思维才能	101
三、创新才能	103
四、应变才能	107
第四节 学是律师口才的途径	110
一、精于学习	111
二、勤于实践	112
第四章 律师的非语言表达	114
第一节 律师的态势语	115
一、态势语的类型	116
二、态势语的要求	124
三、态势语的功能	127
第二节 律师的界域语	129
一、界域语的类型	129
二、界域语的要求	131
三、界域语的功能	132
第三节 律师的类语言	134

一、类语言的类型	134
二、类语言的功能	135
第五章 律师口才的评判	137
第一节 律师口才的评判原则	138
一、客观性原则	138
二、全面性原则	138
三、可比性原则	138
四、群众性原则	139
五、历史性原则	139
第二节 律师口才的评判标准	139
一、标准的制定	140
二、标准的内容	140
第三节 律师口才的评判方法	142
一、自我评判	142
二、他人评判	142
三、历史评判	143

分 论

第六章 律师的日常口才	145
第一节 律师介绍口才	145
一、自我介绍口才	146
二、居间介绍口才	148
第二节 律师访晤口才	149
一、进门口才	150
二、寒暄口才	151
三、辞别口才	154
第三节 律师聊天口才	154
一、消遣式聊天口才	155
二、探讨式聊天口才	157
第四节 律师谈心口才	159
一、应对口才	160

二、诱导口才	162
三、赞美口才	162
四、批评口才	163
第七章 律师的接待口才	166
第一节 律师接待口才的特点	166
一、生动性	166
二、针对性	167
三、简洁性	167
第二节 律师接待口才的技巧	167
一、来客接待口才技巧	167
二、电话接待口才技巧	173
第八章 律师的咨询口才	176
第一节 律师咨询口才的特点	176
一、目的明确性	177
二、内容的平实性	178
三、方法的灵活性	178
四、表达的通俗性	180
第二节 律师咨询口才的技巧	180
一、问的口才技巧	180
二、答的口才技巧	184
第九章 律师的顾问口才	188
第一节 律师顾问口才的特点	189
一、讲真情,说实话	189
二、讲原则,有分寸	191
三、讲效率,贵简明	193
四、善机变,巧应对	196
第二节 律师顾问口才的技巧	197
一、倾听的技巧	197
二、发问的技巧	198
三、叙述的技巧	200
四、答复的技巧	200

五、说服的技巧	201
六、辩论的技巧	201
第十章 律师的调解口才	203
第一节 律师主持调解的口才	203
一、律师主持调解口才的特点	204
二、律师主持调解口才的类型	206
三、律师主持调解口才的技巧	209
第二节 律师参与非诉讼调解的口才	217
一、律师参与非诉讼调解口才的特点	217
二、律师参与非诉讼调解口才的类型	219
三、律师参与非诉讼调解口才的技巧	229
四、律师参与非诉讼调解口才的注意事项	235
第三节 律师参与诉讼调解的口才	237
一、律师参与诉讼调解口才的特点	237
二、律师参与诉讼调解口才的类型	241
三、律师参与诉讼调解口才的技巧	244
四、律师参与诉讼调解口才的注意事项	250
第十一章 律师的辩论口才	252
第一节 律师辩论口才的特点	252
一、律师辩论口才的基础	253
二、律师辩论口才的特点	266
第二节 律师辩论口才的方法	275
一、辩证术	275
二、态势术	277
三、修辞术	279
四、穿插术	280
五、控场术	282
六、应变术	285
七、风暴术	287
第三节 律师辩论口才的技巧	299
一、辩论口才的基本技巧	299

二、常用辩论口才技巧	303
第四节 律师诡辩口才的表现	323
一、诡辩的概念	323
二、诡辩的口才技法	331
三、反驳诡辩口才的方法	342
第十二章 律师的谈判口才	365
第一节 律师谈判口才的特点	366
一、谈判的特点与类型	366
二、谈判口才的特点	376
三、谈判口才的原则	378
第二节 律师谈判口才的方式	386
一、横向式与纵向式	387
二、常规式、利导式、迂回式与冲激式	388
第三节 律师谈判口才的技巧	389
一、谈判口才的基本技巧	389
二、谈判口才的常用技法	400

目 录

总 论

第一章 口才是律师的基本功	1
第一节 律师口才的概念	2
一、口语	2
二、口才	4
三、律师口才	5
第二节 律师口才的特点	9
一、口才的特征	9
二、律师口才的特征	11
第三节 律师口才的形式	20
一、口才的形式	20
二、律师口才的形式	23
第四节 律师口才的功能	32
一、实现功能	33
二、交往功能	33
三、教育功能	33
四、调适功能	33
五、控制功能	34
第二章 律师口才的构成	35
第一节 律师口才的语境	35
一、律师口才的对象	36
二、律师口才的场合	39
三、律师口才的环境	40
第二节 律师口才的心理	43
一、律师心理	44

二、对方心理	48
三、心理锻炼	51
第三节 律师口才的表达	56
一、口语声音	56
二、口语语言	69
第三章 律师口才的基础	77
第一节 德是律师口才的灵魂	77
一、政治品质	77
二、职业道德	81
三、心理规范	88
第二节 识是律师口才的条件	91
一、政治见识	91
二、业务知识	91
第三节 才是律师口才的核心	93
一、记忆才能	93
二、思维才能	101
三、创新才能	103
四、应变才能	107
第四节 学是律师口才的途径	110
一、精于学习	111
二、勤于实践	112
第四章 律师的非语言表达	114
第一节 律师的态势语	115
一、态势语的类型	116
二、态势语的要求	124
三、态势语的功能	127
第二节 律师的界域语	129
一、界域语的类型	129
二、界域语的要求	131
三、界域语的功能	132
第三节 律师的类语言	134

一、类语言的类型	134
二、类语言的功能	135
第五章 律师口才的评判	137
第一节 律师口才的评判原则	138
一、客观性原则	138
二、全面性原则	138
三、可比性原则	138
四、群众性原则	139
五、历史性原则	139
第二节 律师口才的评判标准	139
一、标准的制定	140
二、标准的内容	140
第三节 律师口才的评判方法	142
一、自我评判	142
二、他人评判	142
三、历史评判	143

分 论

第六章 律师的日常口才	145
第一节 律师介绍口才	145
一、自我介绍口才	146
二、居间介绍口才	148
第二节 律师访晤口才	149
一、进门口才	150
二、寒暄口才	151
三、辞别口才	154
第三节 律师聊天口才	154
一、消遣式聊天口才	155
二、探讨式聊天口才	157
第四节 律师谈心口才	159
一、应对口才	160

二、诱导口才	162
三、赞美口才	162
四、批评口才	163
第七章 律师的接待口才	166
第一节 律师接待口才的特点	166
一、生动性	166
二、针对性	167
三、简洁性	167
第二节 律师接待口才的技巧	167
一、来客接待口才技巧	167
二、电话接待口才技巧	173
第八章 律师的咨询口才	176
第一节 律师咨询口才的特点	176
一、目的明确性	177
二、内容的平实性	178
三、方法的灵活性	178
四、表达的通俗性	180
第二节 律师咨询口才的技巧	180
一、问的口才技巧	180
二、答的口才技巧	184
第九章 律师的顾问口才	188
第一节 律师顾问口才的特点	189
一、讲真情,说实话	189
二、讲原则,有分寸	191
三、讲效率,贵简明	193
四、善机变,巧应对	196
第二节 律师顾问口才的技巧	197
一、倾听的技巧	197
二、发问的技巧	198
三、叙述的技巧	200
四、答复的技巧	200