

Jc199/25

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

D926.5

26

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

总 论

第一章 口才是律师的基本功

律师以自己掌握的法律知识为社会提供服务与帮助，是以文字表达和口头表达为载体的。文字表达和口头表达，成了律师人员不可缺少的基本功。律师的许多业务活动，无论是接待来访、解答咨询、接受委托、参与谈判、法庭辩论、诉讼调解、担任法律顾问等等，还是每一个业务开展过程中的每一个环节，都离不开写和讲。律师讲往往比写还重要，这是因为：

（1）律师职业本身，要求律师人员必须是能说会道、能讲善辩的雄辩家。在人们心目中，律师的形象是法学专家加演说家和雄辩家。

（2）律师服务的对象是人，是社会各阶级各阶层的人。因此，其工作本身就是与人接触，和人交谈。律师既要听取对方陈述，又要去说服影响他人。只有这样，律师才能为人们排忧解难，以维护社会的安宁。

（3）律师面对的是错综复杂、千变万化的诉讼事件或非诉讼事务。所办案件社会关系的复杂性，要求律师阐明自己的观点，发表自己的见解，论证自己的有理，说明自己的合法。尤其在法庭辩论时，要以理服人，以情动人，以法驳人。这些都要求律师具备讲演口才的知识素质。

（4）律师实务中，承办事务的千变万化是经常的、普遍的，也可以说是绝对的，不变只是相对的。因此，律师在善于应变的基础

上，去阐明观点，说明理由，驳倒对方，维护当事人的合法权益，就需要有即席辩论的才能和素质。

口才是律师的基本功。一个好的律师必须要有一个良好的口才。没有良好口才的律师不是一个好律师。对律师口才，我们强调三点：其一，律师不是天生的口才家，他的雄辩才能是学而知之，而不是生而知之。因此，凡是从事律师职业的人，都要苦下功夫，日积月累，长期实践，学会口头表达的技巧。其二，律师的雄辩才能，决不是单纯的“嘴皮功夫”，而是一个律师政治立场观点、法律知识水平、律师实务能力、逻辑思维能力、高度应变能力的综合体现。其三，律师的口头表达能力、雄辩能力，是“以事实为根据，以法律为准绳”原则指导下的律师口才，而不是那种不着边际的夸夸其谈，更不是违背事实和法律的胡搅乱缠。

可以说，口才是律师的基本功。

第一节 律师口才的概念

一、口语

语言是人类交往的工具，是人们相互之间传递信息、交流思想、表达感情的媒介。人们要在社会中生存，就要使用语言，就要说话。

在语言使用过程中，由于不同的环境和不同的需要，人们创造出了许许多多语言表达、交际的方式，这些方式可分成三个基本类别：一是声音语或口语，即口头上交际使用的语言，其具体形式如谈话、讨论、争辩、解说、打招呼、讲故事等等；二是态势语，即以人的身形动作来传情达意，如姿态、动作、手势、表情等等；三是书面语，即声音语的文字符号，包括论文、报告、随笔、书信、日记等等。口语是人类社会最活跃、最广泛、最直接、最迅速、最有效的交际工具。

早在两千多年前，我们的祖先就很重视口语表达。《左传·襄公二十五年》载，孔子说“志有之，言以足志，文以足言；不言，谁

知其志？”把说话作为表达见解、交流思想的有效工具。春秋战国，政治上群雄并起，思想上百家争鸣，各国统治者利用一批讲究辞令的辩才，进行外交斗争，如苏秦、张仪等人以口舌为武器，纵横捭阖，声震天下，刘勰在《文心雕龙·论说》中，专门讲了“说”的作用，“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”就某个特定时期或特定事件来说，这种评论并非过分。

口语是相对于书面语而言的，又叫口头语。它往往带有某种方言的因素。口语与书面语的关系是：口语是书面语产生和发展的源泉；而当某种语言的文字产生以后，口语和书面语相互影响，相互转化而共同存在、共同发展。

但是，以口头形式出现的讲话并不全都是口语。口语只是其中的大部分，口头形式的讲话有以下几种类型：

- (1) 日常会话（包括答问、对话）；
- (2) 在动作或事件中作出反应的偶发的话；
- (3) 夹杂动作的话；
- (4) 毫无准备地说一段连贯的话；
- (5) 有提纲的即兴发言；
- (6) 离不开稿子的讲话；
- (7) 念稿子。

其中前五种均可以看作是口语，它们的共同点是：谈话内容纷繁丰富，交际双方有声有色，谈话方式无拘无束，且大多采用常速或快速语流。而后两种，在说话过程中要把一些书面语成分改为口语，属于书面语的口头表达。

口语表达是在一定的环境和氛围中与说话对象进行直接口语交流的方式，它要求表达的意思准确明白、恰当得体、用语简短、用词自然。口语表达的特点有：1. 现想、现说，起到直接沟通的作用，具有极强的时效性、灵活性、语气多变性和语意生发性；2. 语言一闪而过，有适当的音量，表达的一次准确性；3. 借用于语速停顿、重音、语气的变化来断句达意；4. 借助体态语作为表达的辅助手段。

二、口才

口才，是指一个人口语表达的才能。通俗地讲，它是指一个人懂得什么时候讲话，该讲什么话，怎样讲话的能力。它重要的是在于“才”而不是“口”，是一个人综合素质、能力的体现。

口才是一种艺术。一个有口才的人可以流利地表达自己的意见，也能够把道理说得很清楚，很动听，使别人乐意接受；而没有口才，就很难启动别人的心灵，他的意见虽然同样正确，却不会使人感兴趣。

在现实生活中人们的口语表达能力千差万别，甚至判若天渊。有口才的人一句话就能把人说笑；而不会说话的人，即便一样有着良好的主观愿望，却可能一句话就把人说跳。外交官由于说的艺术水准不一，既可以不辱使命，在谈判桌上赢得全局的主动；也可能不攻自败，丧权辱国。领导者由于口才的不同，可以让下属热血沸腾，召之即来，挥之即去；也可能使人们灰心丧气，萎靡不振。经商者由于说的不同，既可招徕满门宾客，财通三江、达四海，也可能使店门罗雀，债台高筑。社交场上，既可以因为卓越的口才艺术而赢得别人的好感、信任，建立有效的人际关系；也可能因笨口结舌而得不到朋友，甚至因为一张臭嘴而得罪别人，使自己无法迈足。家庭里由于说的不同，可以使阖家如春，其乐融融；也可以令举家不快，愁肠百结……

口才，是一个人表现自我、影响他人的实际本领，是与人交际、事业成功的基本素质。在市场经济社会中，商务往来的频繁、贸易交流的飞速发展，已经把口才列入为一个人是否具备从事经济商贸活动的要求之一。日本一些大公司在招聘人员的面试中，专门就说话能力规定了若干不予录用的条文。其中有：

- (1) 应聘者声音轻如蚊子者，不予录用；
- (2) 说话没有抑扬顿挫者，不予录用；
- (3) 交谈时，不得要领者，不予录用；
- (4) 面谈时，不能干脆利落地回答问题者，不予录用；