

 LVSHI
律师办案实务系列

1

律师全能 思维方略

(修订版)

秦 甫 编著



Lawyer

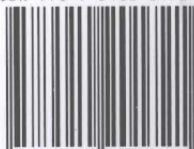
中国检察出版社



律师办案实务系列

- 1. 律师全能思维方略（修订版）
- 2. 律师代理案件思路与实务
- 3. 律师文书写作实务（第二版）
- 4. 劳动争议处理实务
- 5. 保险事故赔偿实务
- 6. 工伤认定与赔偿实务

ISBN 978-7-5102-0172-1



9 787510 201721 >

责任编辑：苏晓红

封面设计：于 佳

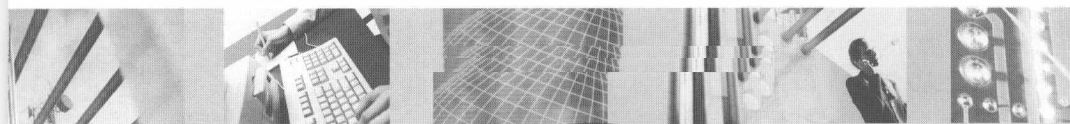
定价：45.00 元

LV SHI
律师办案实务系列 ①

律师全能 思维方略

(修订版)

秦 甫 编著



中国检察出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

律师全能思维方略/秦甫编著. —北京: 中国检察出版社, 2009. 10

ISBN 978 - 7 - 5102 - 0172 - 1

I. 律… II. 秦… III. 律师 - 思维方法 - 研究
IV. D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 183347 号

律师全能思维方略

秦 甫 编著

出 版 人: 袁其国

出版发行: 中国检察出版社

社 址: 北京市石景山区鲁谷西路 5 号 (100040)

网 址: 中国检察出版社 (www. zgjccbs. com)

电子邮箱: zgjccbs@vip. sina. com

电 话: (010)68658769(编辑) 68650015(发行) 68636518(门市)

经 销: 新华书店

印 刷: 保定市中国画美凯印刷有限公司

开 本: A5

印 张: 16.625 印张 插页 4

字 数: 493 千字

版 次: 2010 年 1 月第一版 2010 年 1 月第一次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5102 - 0172 - 1

定 价: 45.00 元

检察版图书, 版权所有, 侵权必究
如遇图书印装质量问题本社负责调换

目 录

第一章 律师与思维	(1)
第一节 律师应成为思维能手	(1)
一、关于思维	(2)
二、律师基本思维概述	(4)
三、律师全能思维概述	(10)
第二节 律师全能思维内容	(15)
一、律师全能思维的原则	(16)
二、律师全能思维的逻辑要求	(17)
三、律师全能思维的特点	(17)
四、律师全能思维的创新	(23)
第二章 律师全能思维的工具	(27)
第一节 分析证据	(27)
一、言词证据与实物证据	(28)
二、原始证据与传来证据	(29)
三、直接证据与间接证据	(30)
四、本证与反证	(32)
第二节 适用法律	(33)
一、宪法	(33)
二、法律	(34)
三、法规	(34)
四、规章	(35)
五、特别行政区法律	(35)
六、国际条约、国际惯例	(36)

第三节 引用判例	(37)
第三章 律师全能思维机理	(39)
第一节 健全律师全能心理	(39)
一、心理角色分类	(39)
二、律师全能心理运用内容	(54)
三、律师全能心理运用技巧	(58)
第二节 掌握律师全能知识	(66)
一、具备相应法学知识结构	(66)
二、了解有关学科知识	(66)
三、具备基本业务能力	(67)
第三节 提高律师全能记忆	(68)
一、律师全能记忆标准	(69)
二、律师全能记忆内容	(70)
三、律师全能记忆因素	(71)
四、律师全能记忆技巧	(72)
第四章 律师全能思维技法	(78)
第一节 分析与综合的技法	(79)
一、分析思维技法	(79)
二、综合思维技法	(80)
三、分析与综合思维的交融	(80)
第二节 归纳与演绎的技法	(81)
一、归纳思维技法	(81)
二、演绎思维技法	(82)
三、归纳与演绎思维的交融	(83)
第三节 求同与求异的技法	(83)
一、求同思维技法	(84)
二、求异思维技法	(84)
三、求同与求异思维的交融	(84)
第四节 发散与聚合的技法	(85)
一、发散思维技法	(85)
二、聚合思维技法	(86)

三、发散与聚合思维的交融	(87)
第五节 抽象与具体的技法	(87)
一、抽象逻辑思维技法	(87)
二、具体辩证思维技法	(92)
三、抽象逻辑思维与具体辩证思维的交融	(94)
第五章 律师全能思维节点	(95)
第一节 案件事实	(95)
第二节 案件证据	(97)
第三节 案件特殊性	(100)
第四节 案件诉讼程序	(102)
第五节 案件法律适用	(103)
第六章 律师全能思维表达	(106)
第一节 律师的语言表达	(106)
一、书面语言的有效表达	(110)
二、有声语言的有效表达	(119)
三、律师语言表达技巧	(122)
第二节 律师的非语言表达	(128)
一、态势语的类型	(130)
二、态势语的要求	(136)
三、态势语的功能	(139)
第七章 律师全能思维魔杖	(141)
第一节 律师全能论证	(141)
一、因果论证	(143)
二、三段论证	(145)
三、归纳论证	(149)
四、类比论证	(152)
第二节 律师全能辩驳	(156)
一、直言反驳	(157)
二、假言反驳	(160)
三、归纳反驳	(163)
四、反驳论证	(164)

五、二难反驳	(171)
六、归谬反驳	(174)
第三节 律师全能应变	(175)
一、声东击西应变	(176)
二、移花接木应变	(177)
三、避实就虚应变	(179)
四、欲擒故纵应变	(181)
第四节 律师全能风暴	(185)
一、先发制人	(185)
二、反客为主	(191)
三、针锋相对	(194)
四、先声夺人	(198)
五、单刀直入	(200)
第五节 律师全能守势	(203)
一、步步为营	(204)
二、潜移默化	(207)
三、引而不发	(210)
四、以退为进	(213)
五、以和为贵	(215)
六、投石问路	(218)
第六节 律师全能诡辩	(220)
一、逻辑诡辩	(222)
二、言辞诡辩	(243)
三、引证诡辩	(251)
第八章 律师全能思维枷锁	(267)
第一节 从众型思维枷锁	(267)
一、从众型思维枷锁的产生	(268)
二、从众型思维障碍的强化	(269)
第二节 经验型思维枷锁	(271)
一、经验的局限性	(271)
二、传统观念的影响	(272)

三、个人经历的影响	(272)
第三节 权威型思维枷锁	(273)
一、权威型思维障碍的形成	(273)
二、权威型思维障碍的强化	(275)
三、对权威的质疑	(276)
第四节 书本型思维枷锁	(277)
一、正确认识书本知识	(277)
二、专业知识的利与弊	(279)
三、要读书但不能迷信书	(280)
第五节 自我型思维枷锁	(281)
一、以自我为中心的枷锁	(281)
二、走出自我的对策	(281)
第九章 律师全能取证思维	(284)
第一节 律师调查取证的全能思维	(284)
一、取证基本要素	(284)
二、律师取证任务	(288)
三、律师取证原则	(290)
四、律师取证方式	(293)
五、律师取证步骤	(296)
六、律师取证技巧	(299)
第二节 律师分析证据的全能思维	(304)
一、证据分析内容	(304)
二、证据分析方法	(309)
三、伪证的鉴别	(311)
四、指控证据的分析	(320)
五、间接证据的分析	(324)
六、“一比一”证据的分析	(327)
第十章 律师全能举证思维	(332)
第一节 举证的内容与要求	(332)
一、举证的内容	(332)
二、举证的要求	(334)

第二节 举证的组合与重点	(337)
一、举证的组合	(338)
二、举证的重点	(339)
第三节 举证思维的方法与技巧	(341)
一、举证的方法	(341)
二、举证的技巧	(349)
第四节 不同性质诉讼的全能举证思维	(352)
一、刑事案件的举证思维	(353)
二、民事案件的举证思维	(356)
三、行政案件的举证思维	(359)
第十一章 律师全能质证思维	(365)
第一节 质证的特点与原则	(365)
一、质证的特点	(366)
二、质证的原则	(366)
第二节 质证的程序与要求	(368)
一、质证的程序	(368)
二、质证的要求	(369)
第三节 质证的思维方法与技巧	(370)
一、质证的方法	(370)
二、质证的技巧	(371)
第四节 对证人证言质证的全能思维	(377)
一、对证人证词的质证思维	(377)
二、对证人证言的质证思维	(378)
第五节 对鉴定结论质证的全能思维	(380)
一、对鉴定结论质证的内容	(380)
二、对鉴定结论质证的方式	(382)
第十二章 律师出庭论证思维	(385)
第一节 律师出庭论证概述	(385)
一、律师论证与法庭调查的关系	(385)
二、律师论证与律师举证的关系	(386)
三、律师论证与律师反驳的关系	(386)

四、律师论证与公诉论证的关系	(386)
第二节 律师出庭论证的内容	(387)
一、论证辩护或代理观点	(388)
二、论证证据体系	(389)
三、论证案件事实	(389)
四、论证法律适用	(390)
第三节 律师出庭论证的方法	(390)
一、律师出庭论证的逻辑方法	(390)
二、律师出庭论证的基本技巧	(392)
第十三章 律师出庭反驳思维	(399)
第一节 律师出庭反驳的内容	(399)
一、对证据认定的反驳	(399)
二、对事实认定的反驳	(402)
三、对法律理解的反驳	(403)
四、对对方辩词的反驳	(407)
第二节 律师出庭反驳的方法	(412)
一、直接反驳方法	(412)
二、间接反驳方法	(413)
三、归谬反驳方法	(415)
四、对比反驳方法	(417)
五、全面反驳方法	(419)
第三节 律师出庭反驳的技巧	(419)
一、掌握反驳主动权的技巧	(419)
二、抓住对方弱点的技巧	(420)
三、解脱对方反驳的技巧	(420)
四、补救反驳失误的技巧	(421)
五、放松情绪的技巧	(422)
第十四章 律师全能思维训练	(424)
第一节 律师日常思维训练	(424)
一、扩散思维训练	(424)
二、集中思维训练	(426)

三、应变思维训练	(429)
四、越障思维训练	(432)
五、逆向思维训练	(435)
六、多维思维训练	(440)
七、超前思维训练	(445)
八、综合思维训练	(446)
九、变异思维训练	(448)
十、辩证逻辑思维训练	(449)
第二节 律师业务技能思维训练	(452)
一、技能思维训练之一	(452)
二、技能思维训练之二	(453)
三、技能思维训练之三	(454)
四、技能思维训练之四	(456)
五、技能思维训练之五	(458)
六、技能思维训练之六	(459)
七、技能思维训练之七	(461)
八、技能思维训练之八	(462)
九、技能思维训练之九	(463)
十、技能思维训练之十	(464)
第三节 律师思维机能训练	(466)
一、学习能力训练	(466)
二、分析问题能力训练	(467)
三、借力能力训练	(468)
四、抓住机遇能力训练	(469)
五、大脑协同能力训练	(471)
六、自信心训练	(473)
第四节 律师个体品质训练	(476)
一、品质内化训练	(476)
二、胆识训练	(476)
三、毅力训练	(477)
四、活力训练	(478)

五、自我激励训练	(480)
附录 律师全能思维自测	(482)
第一节 律师思维状况自测	(482)
一、抽象思维能力自测	(482)
二、发散思维能力自测	(484)
三、逆向思维能力自测	(488)
四、联想思维能力自测	(491)
五、直觉思维能力自测	(494)
六、创新想象思维能力自测	(497)
第二节 律师心理状况自测	(499)
一、个性特点自测	(499)
二、观察力自测	(502)
三、记忆力自测	(504)
四、注意力自测	(507)
第三节 律师情感状况自测	(510)
一、情感状况自测	(510)
二、意志状况自测	(512)
三、兴趣状况自测	(515)
参考书目	(518)

第一章

律师与思维

第一节 律师应成为思维能手

律师是一个靠思维进行劳动的行业。所有案件，都要靠律师的智慧——大脑思维来解决。大量事实表明，古往今来的成功律师，既不是那些最勤奋的人，也不是那些法律知识最渊博的人，而是一些最具有头脑思维的人。他们懂得如何去思考，如何善于利用头脑的力量，进行全能思维，分析案件情况，寻求解决办法。

由于种种原因，律师思维的重要性一直不为人们所重视。长期以来，律师对办案技能的理解就是学习法律知识，以为学习法律知识就是律师掌握办案技能的全部含义，而忽略了对律师的智慧——大脑的培养与开发。

从办理的大量案件中，我们得出这样一个结论：律师办案的核心技能是思维而不是知识。办理一个案件成功与否，百分之九十取决于他思维技能的高低，只有百分之十取决于他的法律知识水平。律师既要获得法律知识，更要发展有效思维能力。

记得爱因斯坦曾经说过：“天才，就是百分之一的灵感加百分之九十九的血汗。”过去，我们一直强调办案成功要付出超常的勤奋，却忽视了一点：如果没有那百分之一的灵感，百分之九十九的血汗都将贬值。对于案件办理而言，有时头脑中那百分之一的灵感才是最宝贵的。但遗憾的是，很少有律师去研究那些最宝贵的百分之一，去提高那宝贵的百分之一。

随着信息时代的到来，法律知识及法律条文的查阅不再成为一件难事，律师缺少的不是对法律条文的缺乏和无知，而是缺乏驾驭这些法律条文与案件事实相结合的智慧。案件取胜的焦点不再是比谁的法律知识掌握更多，而是比谁的法律知识运用更精，思维更灵活，更有创造力。

随着法律服务市场竞争日趋激烈和高智能化，律师观察、分析、判断、思考、决策、想象等思维技能是否成熟，是否接受系统、有效的训练，将决定他将来职业的发展前景。只有那些思维方式不断更新、思维技能训练有素的人，才能在激烈的法律服务市场竞争中生存与发展；而那些头脑僵化、思维模式简单的人，势必无法适应未来飞速发展的形势。“上帝偏爱有准备的头脑”，这是每个律师都应当认真思考的问题。

一、关于思维

劳动，使人产生语言，产生思维。人脑是思维的器官，智力的宝库；而思维则是人脑的机能，简单的分析、综合、调节行为的思维智能，是由中枢神经的低级部分中脑间接执行的，记忆、分析、判断、推理等比较复杂的思维则由大脑皮层来完成。

思维是心理活动过程的组成部分，认识、情感、意志等非智力因素心理过程，影响人脑对客观现实的反映。思维从惊奇和疑问中开始，惊奇于心，疑问在脑，人的心理过程由需要引起动机，由动机再加强思维，而后支配行动。思维是人脑对客观事物本质属性的反映，是一种具有间接性、抽象性和概括性特点的高级复杂认识过程。思维，是人的特有精神活动和精神财富。知识是思维的载体，是思维加工的原材料。语言、文字、文学、符号、动作是思维工具。（1）思维的概括性。表现在通过思维，可以使人们对客观存在的具体事物进行最一般和最本质的认识，使感性认识上升到理性认识，从而产生概念。人们又进一步运用概念进行分析、综合、推理和判断，形成理论系统。所以，思维活动主要是概念的活动。理论水平高的人，他的思维能力就强，这是思维的概括性特点所决定的。（2）思维的间接性。人们通过对直觉事物分析而进行推论，间接弄清事物内部关系、外部

关系和因果关系，过去的经验在这里起着极为重要的作用。人依赖思维的这种特性，深入地认识事物的本质，掌握事物的发展规律，这是思维的间接性特点所决定的。（3）思维的演进性。思维是人脑最活跃的一种心理现象，它不仅仅局限于对现实事物的认识，而且能够在对现实事物认识基础上进行漫延式无止境的扩展。想象、幻想、理想和假设，都是这种思维演进的产物。

思维的种类有逻辑思维（抽象思维）、形象思维、辩证思维（判断思维）、立体思维。逻辑思维包括分析、类比、综合、归类、演绎、推理、假说等理性思维。辩证思维就是运用辩证法的基本规律进行思维。

想象，是人脑对于已有的表象进行再造新形象的过程，有梦想、联想、幻想之分。梦想是人曾经感知而形成的突然浮现。联想是由某事物而想起其他相关事物的过程。幻想，有理想和空想之分。符合客观而能实现的愿望就是理想。相反，就是空想。想象的种类有再造性想象和创造性想象。按照图像、模型等形成它所反映的形象属于再造想象。按照已有的各种形象，加以取舍，重新组合，形成新的形象，属于创造想象。幻想是其中的特例。想象的方法有类比、综合、分析。想象是思维之翼，律师办案有时从想象和愿望开始，科学设想则是办案成功的桥梁。

灵感，是人在艰苦的求索之中，日积月累所产生的思想认识飞跃。或者说，是人在具体的实验或创作中，突然出现的瞬息即逝的短暂思维过程。灵感思维具有偶然性、爆发性、再生性、亢奋性和创造性特征。

思考，是一种思维过程。思维的过程要经历注意过程、计划过程、操作过程、知识获得过程。思维结构的发展具有阶段性：学龄前是动作思维，小学阶段就是形象思维，中学阶段注重抽象的逻辑思维，大学阶段成人主要靠直觉思维。

思维训练，能引发思维矛盾，思维矛盾是思维的动力，思维动力能促进思维结构变化，重新组合，向新的阶段过渡，向更高的层次跃进，使思维的素质提高。因此，律师要掌握思维方式技巧，总结思维定律，建构思维模式，注意克服思维定式的束缚。人的智力发展不是

孤立的，它与多种智力因素相互促进，相互制约，同时也与非智力因素相互作用和影响。办案的积极性和主动性来源于律师工作的目的、兴趣和坚强意志等非智力因素。非智力因素能促进律师智力的发展，智力发展又可提高律师的思维能力。办案获得成功，能激励和巩固律师的办案兴趣，锻炼坚强的办案意志，促进非智力因素的发展。这两者相互促进，相互制约，贯穿于思维发展的全过程。

能力就是本事，能力和品质内涵于素质的概念之中。素质，原指人或各种组织的现时状态和内在质量，通常泛指人本身认识世界、改造世界的条件和能力。思维能力，是智力的核心，是思维过程中区分人智力高低的指标。律师思维能力的培养是个逐步实现的问题，是办案技巧中重点研究的永久性课题。思维过程渗透记忆，记忆是思维活动的重要组成部分，融于思维活动之中。

思维能力和思维品质，都是思维的表面特征。思维品质是人们思维活动中智力特点的表现。思维品质的优劣，直接关系到对事物认识的程度。思维品质具有多样性，如广阔性与深刻性，独立性与批判性，灵活性与敏捷性，全面性、求异性、逻辑性、还原性等。

二、律师基本思维概述

律师业务是以语言表达活动为特征的思维实践，它反映出律师一定的思维形式、思维规律和思维方法。言辞是思维的物质外壳，思维是言辞的内容。律师办案过程中的说明、阐述、辩护、辩论、申述等，都必须依靠语言表达。正是在这种特殊场所下的特殊表达，使律师的思维具有特殊的形式和规律。研究律师的思维规律对促进律师语言表达和办案思路确立，会产生积极的影响和一定的指导作用。

律师办案过程，是一个高度紧张而复杂多变的思维活动过程。律师主体和受体对象，都共同经历着这场论辩意识强烈、语言交锋尖锐、心理斗争激烈的严峻考验。

由于人们各自的地位、职责、利益、认识和角度的不同，所发表的意见有时分歧很大。这时，大家必须遵循共同的思维规律和思维方法，否则，不可能通过不同意见的争论而达到统一的认识，取得正确的结论；也就无法驳倒错误的观点，寻找出事物的本质，达到核实证