

<<哈佛辩护学全书（上下册）>>

图书基本信息

书名：<<哈佛辩护学全书（上下册）>>

13位ISBN编号：9787504468512

10位ISBN编号：7504468517

出版时间：2010-5

出版时间：中国商业出版社

作者：林正,李思奇

页数：645

字数：644000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<哈佛辩护学全书（上下册）>>

### 前言

今天你们已经投身于一个古老的职业、一个为你们的上帝、你们的国家以及你们的同胞献身一切的职业。

关于我们职业的谱系可以追溯到那些为上帝服务的教会法专家。

而当神圣的宗教裁判转变为自由人民的社会审判时，法律也就接着成为执行这一审判的工具了。

这里就是我们服务的领域。

我们当中那些在日常生活中执行法律的人们完全了解：只有符合我们宗教的高尚观念的法律规则才经得起时间的考验。

那些制定政府政策的人们宣称是为了人们不可分割的权利而服务的。

他们提到政府必须尊重并予以保护的人的权利，这种权利是上帝赋予的而非政府所赋予。

他们所提到的政治平等也是建立在博爱精神之上的。

如果你最初是为了挣钱才从事我们这一职业的，那么我建议你现在就放弃这一想法。

你会发现在商界可以毫不费力就赚下大钱而且问心无愧。

哈佛法学院第一任院长克里斯多夫·兰代尔·哥伦布先生曾是一位当之无愧的杰出律师。

他建议说，一个人若投身于法律这一职业，其宗旨就必须先是主持正义而后考虑生计。

## <<哈佛辩护学全书(上下册)>>

### 内容概要

始建于1817年的哈佛法学院(Harvard Law School), 象征着威望与成就, 是美国资格最老和规模最大的法律学院。

现有学生100名, 专职教授200余人及藏书300万册。

近年来, 每年约有8000人申请入学, 被录取者不足1 / 10。

哈佛法学院是风靡世界的“案例教学法”(Case Method)的发源地, 法律教授在课堂上一般利用试探问答和提出一系列难题的方式, 引导学生们对当日指定的案例做详尽的分析。

教授会设法让学生之间掀起热烈的辩论, 参与讨论的学生必须对每一件案例的事实了如指掌, 还须能够到庭对它进行批判。

经过此种训练的法学院学生通常是不易屈服, 不肯轻信、辨才出众和富于智谋的。

经过三年的优胜劣汰。

通过毕业答辩的法学院学生将被授予MJS学位。

MJS学位被看作是“法律界的MBA”专为未来的优秀律师设置, 是步入美国法律界上层的通行证。

本书以“案例教学法”为特色, 对美国司法辩护过程的每个细节条分缕析。

透过大量精彩的案例, 我们会看到庭审奇才们怎样进行详尽的出庭准备, 占尽先机; 怎样在唇枪舌战的法庭上攻守自如、雄辩滔滔; 怎样运用心理战术, 把法庭变成自己的家; 怎样构筑史诗般的语言, 赢得陪审团的共鸣…… 这本书凝聚着哈佛法律王国历经190年积累起来的辩护智慧, 代表了世界法庭舌战艺术的最高水平。

<<哈佛辩护学全书(上下册)>>

书籍目录

《哈佛辩护学全书(上册)》目录： 第一章 哈佛之辩：赢得诉讼的艺术 1. 一个哈佛律师的胜诉史  
2. “一帮学会了证明艺术的家伙” 3. “你唯一的身份是辩护人” 4. 在法庭和当事人之间  
走钢丝 5. 美国辩护大师群像 6. 哈佛法学院：超级说客的摇篮 第二章 法庭角斗士：优秀律师  
应当具有的素质 第三章 纠纷解决者：最佳会见、咨询与谈判策略 第四章 辩护之墙：如何进行详  
尽的诉讼准备 第五章 先声夺人：开发发言奠定胜局的技巧 第六章 无隙可击：走好直接询问的第  
一步棋 第七章 突破口：交叉询问中律师与证人的心理决斗 第八章 咄咄逼人：交叉询问中的舌战  
利器《哈佛辩护学全书(下册)》目录： 第九章 雄辩家风格：交叉询问中的风格展现 第十章 确凿  
之证：怎样在诉讼中使用确证 第十一章 给伤者绑上绷带：再询问的技巧与策略 第十二章 终局之  
战：关于最后陈述 第十三章 胜诉之砖：法庭陈述技巧探秘 第十四章 举手投足：律师风度、形象  
及论辩禁忌 第十五章 法庭心理战：怎样把法庭变成你的家 第十六章 死里逃生：上诉辩护律师的  
策略 结术语 辩护成长之路 附录本书部分参考文献

章节摘录

这并不意味着律师不能得出他自己的结论或者不把自己得出的结论表达出来。

作为一个律师，即使对他自己的结论还有疑问，他也必须以确信无疑的态度宣布它。

律师对任何事情都不应当想当然地接受下来，他对每一件事情都要进行他自己的考察，并且直到发现它们实际所在，方才满意。

律师必须既了解自己一方的观点，也了解反对自己的观点。

D.一般教育一个律师不应当只通晓法律知识，他还必须成为一个具有广泛文化知识的人。

他应当全面了解历史、经济学和其他社会科学知识。

他对于国际法的一般能力与知识也应当能跟得上现时的发展。

如果不能用上列知识装备起来，一个律师就只不过是律师行业中的泥瓦匠，而具有上述领域内的知识，他就能成为律师职业中的建筑师。

在以往任何时候，律师这个职业都不曾像今天这样具有如此之大的重要性和责任。

每个律师都应当充分地意识到他有责任在构划国家与社会生活方面发挥自己的作用。

为了做到这一点，法律职业的成员需要具有更多的知识和更大的知识获取力。

我们时代的许多诉讼，其规模之大和复杂性之高，非最杰出的智力不能予以处理。

而这就对律师一般知识的水平提出了更高的要求。

E.记忆力一个律师必须具有非常强的记忆力。

如果你不能储蓄财富，那么你对财富的聚敛就是无用的；同样，你若不能把所学的东西保留在你的记忆中，你的学习也同样是无效的。

这里所说的“记忆”并不是原封不动的机械复制，而是这样一种精神能力，它能在律师需要的时候帮助他在适当位置上发现他所需要的知识，而这种能力作为细致深入的研究之结果，只有通过体系、秩序和分类才能培养和获得。

一个律师可能记住了许多判例，但是，如果他没有掌握运用这些判例的技术，那么，他从中所获得的益处就极小了。

为了能够实际运用，判例法应当被凝聚为一种简洁的内在判断力，并以这种形式将其编排在头脑中，而不是把它们简单地存储在记忆中。

做到上述这一点，再加上广泛的知识，一个律师将可以培养出一种细致而深入的研究习惯。

媒体关注与评论

每一个为被告辩护的律师，都应当不遗余力地为之辩护。而不管公众对他有多么强烈的舆论。不管这项工作多么地令人厌恶。也无论这会给律师本人带来什么样的恶果。无论律师为此所获得的律师费是何等的少，律师必须在紧紧包围那个不幸之人的大网上发现漏洞与缝隙，并且尽量利用这些漏洞和缝隙以挽救这个不幸的人。

——哈佛精神一个奇怪的现象是，美国许多大公司的总裁不是出自哈佛商学院，而是出自哈佛法学院。

因此，在我看来，一个哈佛MJS学位，完全抵得上一个哈佛MBA学位。

——原哈佛法学院院长欧文·格雷思沃尔德哈佛法学院的教育并非3年，而是6年。

因为法学院的3年苦读，使他变成不讲理的人；毕业之后，又需3年，使他变回来，改造成真正通情达理之士，返璞归真，像未入学那样。

——威尔·罗杰斯（美国当代幽默大师）在美国，没有比法学院教育这种商品更昂贵的了，所以，这些律师拿到执照开业后，就把他们花大钱买来的专业知识再高价出售。

——《时代周刊》律师，就是那个在晚上挑灯夜读，千方百计在法律这头蠢驴必经之路上挖掘陷阱的人，大白天他又衣冠楚楚地带着绳索去把法律从水深火热中搭救出来，让法律一边支付赎金，一边愤愤不平。

——《新牛津魔鬼词典》

<<哈佛辩护学全书(上下册)>>

编辑推荐

《哈佛辩护学全书(套装上下册)》对从事或即将从事司法工作的读者，领导干部、辩论爱好者、商务谈判人员、心理分析师等专业人士都有很大的启迪。

<<哈佛辩护学全书（上下册）>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>