

<<给力的证据>>

图书基本信息

书名：<<给力的证据>>

13位ISBN编号：9787511822499

10位ISBN编号：7511822495

出版时间：2011-8

出版时间：法律出版社

作者：雷海军

页数：259

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>

<<给力的证据>>

内容概要

《给力的证据——律师策略与诉讼艺术》一书选取了古今中外的几十个故事和判例，结合《孙子兵法》的战策，从实战的角度分析了律师如何巧妙地利用证据赢得诉讼的经验和技巧。

实践中，律师要想从证据的合法性、关联性等方面直接推翻检方或对方的证据很困难，因此作者雷海军以“证据不足”作为切入点，最终推论出现有证据不能证明被告人有罪，或对方不能证明自己的主张。

作者从研究法官、证人等诉讼参与各方的心理入手，利用向被告人、证人发问的技巧，或指出对方的证据自相矛盾，或转移举证责任，或利用对方的证据为自己所用，最终达到理想的诉讼效果。

作者从案例分析着手，结合自己的实战经验和深入思考，总结提炼出了若干诉讼技巧和经验。

本书不但有那种大处着眼的春秋笔法，还有小处着手的娓娓道来，对律师同行有很好的借鉴作用。

阅读本书的读者都能够从中有所收获，提高自己的诉讼技能。

<<给力的证据>>

作者简介

雷海军，湖北省十堰市人。

2000年7月，华中师范大学法律系毕业。

曾就职于湖北省十堰市人民政府法制办公室。

2007年6月，在法律出版社出版《小律师大律师》一书，业内反响较好。

现为北京银雷律师事务所主任。

北京银雷律师事务所成立于2006年，是中国第一家专注于外派法务和法务体检的律师事务所。

<<给力的证据>>

书籍目录

第一篇 寻找证据

- 第一章 证据不足
- 第二章 在对手处取证
- 第三章 在庭审中取证
- 第四章 法官取证
- 第五章 庭审小结
- 第六章 归纳对手的主张
- 第七章 让对手自认
- 第八章 三分话与刀笔手
- 第九章 分配举证责任
- 第十章 让对手举证
- 第十一章 我能赢吗?

第二篇 庭审雄辩

- 第一章 击败对手（一）——隐瞒等于招认
- 第二章 击败对手（二）——锁定受害人的过错
- 第三章 击败对手（三）——不要猜测真相
- 第四章 击败对手（四）——指控证人
- 第五章 击败对手（五）——有错不等于有罪
- 第六章 击败对手（六）——质疑证人
- 第七章 击败对手（七）——撤回证人
- 第八章 说服法官（一）——眼泪的价值
- 第九章 说服法官（二）——让法官寻找答案
- 第十章 说服法官（三）——哀求的价值
- 第十一章 说服法官（四）——关注法官自身的利益

第三篇 庭外策划

- 第一章 利用对手（一）——提示主张的缺陷
- 第二章 利用对手（二）——提示对手盲目主张
- 第三章 利用对手（三）——不足的是证据，而非胸怀
- 第四章 利用对手（四）——设计证据
- 第五章 利用对手（五）——看出对方的自认
- 第六章 利用对手（六）——让对手为你辩护
- 第七章 提醒法官（一）——增加对方主张
- 第八章 提醒法官（二）——改变主张的内容
- 第九章 提醒法官（三）——另起一番主张
- 第十章 提醒法官（四）——只主张，不举证
- 第十一章 提醒法官（五）——不主张，不举证
- 第十二章 提醒法官（六）——设计疑点
- 第十三章 提醒法官（七）——遵循官场规则
- 第十四章 提醒法官（八）——劝人向善

第四篇 诉讼策略

- 第一章 空城计——不战而屈人之兵
- 第二章 以逸待劳——不可无视证据不足之处
- 第三章 瞒天过海——加重举证责任
- 第四章 无中生有——减轻举证责任
- 第五章 金蝉脱壳——转移举证责任

<<给力的证据>>

- 第六章 围魏救赵——善用质证减缓举证的压力
- 第七章 笑里藏刀——认可是最恶毒的反对
- 第八章 指桑骂槐——击败对手，方可说服法官
- 第九章 借尸还魂——与其摧毁，不如利用
- 第十章 树上开花——分配对手主张
- 第十一章 调虎离山——恶意狡辩的代价
- 第十二章 打草惊蛇——无端抵赖的代价
- 第十三章 关门捉贼——盲目否认的代价
- 第十四章 上屋抽梯——让对手的证据反对对手的主张
- 第十五章 釜底抽薪——“我反对！”本身也可被反对
- 第十六章 反客为主——反用对手的证据

第五篇 裁判艺术

- 第一章 庭审隐身（一）——法官隐身
- 第二章 庭审隐身（二）——被告隐身
- 第三章 庭审隐身（三）——原告隐身
- 第四章 庭审隐身（四）——以判决书的形式下达调解书
- 第五章 庭审取证（一）——话中有话
- 第六章 庭审取证（二）——话外有话
- 第七章 庭审取证（三）——提示举证的角度
- 第八章 庭审取证（四）——提示质证的角度
- 第九章 庭审取证（五）——提示判决结果
- 第十章 庭审取证（六）——利用法庭辩论取证
- 第十一章 庭审释疑（一）——妙用人情世故
- 第十二章 庭审释疑（二）——锁定人的心理
- 第十三章 庭审释疑（三）——妙用物证
- 第十四章 庭审释疑（四）——让当事人反证推翻
- 第十五章 庭审破案（一）——注重鉴定
- 第十六章 庭审破案（二）——主张有时仅为推测
- 第十七章 庭审破案（三）——改变当事人的主张
- 第十八章 庭审破案（四）——怀疑假象不如找到真相
- 第十九章 庭审破案（五）——利用庭审好奇心
- 第二十章 庭审破案（六）——怀疑关联性
- 第二十一章 庭审树德（一）——庭审是“假象”
- 第二十二章 庭审树德（二）——成人之美
- 第二十三章 庭审树德（三）——只搭台，不拆台
- 第二十四章 庭审树德（四）——高调做事，低调做人
- 第二十五章 庭审树德（五）——重新认定证据

后记

<<给力的证据>>

章节摘录

版权页：她通过验证，这种汽车的刹车系统有缺陷。

而被告在先前的审理中隐瞒了上述事实。

据此，詹妮芙再次提出诉讼——要全国通用汽车公司赔偿康妮500万美元，理由是事故是因为汽车的故障导致的。

不料，原告康妮在开庭前受到惊吓，不能出庭。

马格雷律师以其能言善辩的口齿设法使法庭相信，原告虽然令人同情，却没有要求赔偿的理由，更何况是巨额赔偿。

被告的代理律师马格雷一开始就讲述了“那位可怜而年轻的姑娘”所遭受的灾难，他把詹妮芙打算讲到的话都讲到了。

接着在事故原因上，引用康妮此前谈判中自认“在冰上滑了一跤”以及其他现场调查的材料，将事故责任完全推给康妮。

马格雷律师还嘲弄原告要求的巨额赔款只不过是“想敲诈大阔佬”。

于是说道：“康妮今天不敢出庭，是因为不敢面对你们大家。

她知道自己的做法是不道德的。

”律师詹妮芙在这样一个不利的情况下，詹妮芙开始了法庭陈述。

詹妮芙顺手指着原告席上为康妮空着的位子，先开始了对康妮未到庭的辩解：“我的可敬的同行已经告诉诸位，康妮在审判期间将不到庭，这话没错。

康妮如果出庭的话，那便是她坐的地方，不过不是坐在那椅子上，而是坐在一张特制的轮椅中。

马格雷律师想让康妮坐的位置，康妮无法坐下去。

那个位置对于康妮来说，更像是康妮的耻辱，它在无声中提醒康妮她已经失去双腿，再也无法坐下去了。

”詹妮芙律师声音突然变得低沉，接着顺着马格雷律师的说法推演另外一个故事，于是说：“马格雷律师能言善辩，在他滔滔不绝地讲述时，我一直在洗耳恭听着。

我要告诉诸位，我被他的话深深地打动了。

一个缺臂断腿的姑娘竟然攻击起一家拥有数十亿美元的汽车公司来，这实在使我感到难过。

这个女子正在家中望着，她爱财如命，一心等待着接到一个电话，通知她已经成为富翁。

<<给力的证据>>

媒体关注与评论

这是一部可以当成故事来阅读的书。

这也是一部可以当成思维训练来使用的书。

这更是一部可以当成业务技巧与经验来交流的书。

——刘桂明中国法学会《民主与法制》总编辑《给力的证据》一书选取了古今中外的几十个故事和判例，结合《孙子兵法》的战策，从实战的角度分析了律师如何巧妙地利用证据赢得诉讼的经验和技巧。

——刘耀堂《中国律师网》执行主编

<<给力的证据>>

编辑推荐

《给力的证据》：作者从案例分析着手，结合自己的实战经验和深入思考，总结提炼出了若干诉讼技巧和经验。

《给力的证据》不但有那种大处着眼的春秋笔法，还有小处着手的娓娓道来，对律师同行有很好的借鉴作用。

阅读《给力的证据》的读者都能够从中有所收获，提高自己的诉讼技能。

北京镊雷律师事务所：北京银雷律师事务所目标客户群为中小公司企业，主营业务为法务体检和外派法务，致力于搭建诉讼律师与非诉律师合作的平台及律师业与商业合作的平台，致力于为客户提供创造机会和财富的整体法律解决方案。

业务网站：外派法务、公司法务、公司律师——给力网。

给力网：由北京银雷律师事务所主任雷海军律师创立，专注于外派法务，个性化的服务将为您量身定做。

提供如下服务：一，“防诉墙”，由专业公司法务为您打造；一，“12卫士”，由专业出庭律师为您护航；三，“管家婆”，由专业律师事务所为您分忧。

雷海军律师铸剑五载、继《小律师大律师》之后，对中国律师业的执业规律与职业特点做出深刻思考与艰辛探索，又一部力作问世！

<<给力的证据>>

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>