

<<胜诉谋略>>

图书基本信息

书名：<<胜诉谋略>>

13位ISBN编号：9787511824776

10位ISBN编号：7511824773

出版时间：2012-1

出版时间：法律

作者：朱德锴

页数：376

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>

<<胜诉谋略>>

内容概要

人作为社会的主体，在经济、文化、生活等领域中，难免会发生各式各样的纷争，那么，如何避免纠纷、化解争讼，维护自身合法权益？孙子说，不战而屈人之兵，乃为上策。

思路决定出路——正确的思路可使行将就木的案件起死回生，而迷乱的思路则常常适得其反，甚至将诉讼引入歧途。

面对突如其来的诉讼，有的镇定自若，“兵来将挡”；有的怒火中烧，不知所措……诉讼犹如上战场，一个好的谋略胜过千军万马——选择合适的路径，就可顺利叩开通往法律大厦顶端的大门，自由享受司法裁判的“阳光”。

曾经从事新闻工作的作者，在结合律师执业对诉讼进行客观分析的基础上，以新闻记者的敏捷，专职执业律师的思辨和普通百姓的视角，用知识与智慧的眼光，集理性思维的“精华”，尤其将无数个案缺憾的检讨与反思浓缩于一体，按照“构建严谨科学的诉讼战略”、“原告如何抢占诉讼的先机”、“被告应诉模式的设计与运筹”、“争讼双方举证责任的法律分工”、“当庭质证的方法与技巧”、“庭审查问的选择和应变”以及“法庭辩论的方法与技巧”等诉讼秩序，详尽阐述应对各种争讼的方法、步骤及计策，摸索出了一套独特的诉讼思维风格。

为了使本书更具有理论性、实战性和可操作性，作者在总结自身执业经验的同时。

注重汲取理论界、实务界的最新成果，分别站在原告、被告、第三人的角度，深刻剖析诉讼的成因，悉心钻研争讼的合理解决途径和方法，并从不同侧面研究制订诉讼的策略与技巧。

该书融理论、实践、应用于一体，既根植于权威的法理，又立足于诉讼实践，内容厚重翔实，观点前瞻新颖，逻辑严谨缜密，文笔清新流畅，既可作为“原告”制定诉讼计策的借鉴，又适用于“被告”布阵设防，尤其适合法律工作者和律师研究制订诉讼策略时参考，具有较强的理论研究和实用推广价值。

<<胜诉谋略>>

作者简介

朱德锴，1965年11月生，大学文化，湖北省随州市人，1994年通过全国统考获得律师资格后即从事律师工作，2009年被湖北省高级律师公证员评审委员会聘评晋升为一级律师，并被评为专业技术拔尖人才。

先后供职于湖北省枣阳市第一律师事务所、枣阳市法律援助中心、湖北金鹤律师事务所，现为某律师事务所注册执业律师、高级律师。

朱德锴具有扎实的法学理论功底，擅长公司法律事务和项目投资咨询、谈判、运筹，民商事诉讼与仲裁案件的策划与代理，尤以办理疑难复杂的诉讼法律事务见长，摸索出一套颇有特色的办案风格。

1994年起担任市政府、财政局、税务局、商局等百余家企事业单位的常年法律顾问，承办各类诉讼、仲裁案件1200余件，其中“马成贤拒销‘假货’案”、“施恩成湃扣发退休工资纠纷案”、“孙书田诉‘农工’能否办理退休案”等30余件案件被中央电视台、《人民日报》、《工人日报》、《羊城晚报》以及《民主与法制》杂志等传媒广泛报道，在全国引起较大的社会反响。

自2001年起发表诉讼业务专著和研究文章200余万字，在法律出版社出版律师诉讼业务专著三部：《胜诉谋略：打官司的策略与技巧》(2001年7月)、《律师谋略：原告的诉讼策略与技巧》(2006年10月)、

《被告谋略：被告的诉讼策略与技巧》(2008年8月)，部分专著经中华全国律师协会审定并推荐为律师业务指导用书，誉为最权威的中国律师业务指南，另在《中国律师》、《律师与法制》、《律师世界》等刊物发表诉讼业务研究文章40余万字，多部作品在全国获奖。

<<胜诉谋略>>

书籍目录

- 第一章 构建严谨科学的诉讼战略
- 第二章 制订缜密细致的诉讼方案
- 第三章 如何抢占诉讼的先机
- 第四章 被告应诉模式的设计与运筹
- 第五章 怎样对诉讼进行有效调控
- 第六章 争讼双方举证责任的法律分工
- 第七章 庭审查问的选择与应变
- 第八章 法庭辩论的方法与技巧
- 第十章 最后陈述的计谋
- 第十一章 调解谈判的制胜策略
- 第十二章 二审如何反败为胜
- 第十三章 刑事辩护的策略与技巧
- 主要参考书目
- 再版后记

<<胜诉谋略>>

章节摘录

版权页：插图：（一）将所有的发问都设计成引导性问题没有人愿意被人牵着鼻子走，更没有人愿意受到强制，人们往往更喜欢听取正面的意见和评价。

在判明争讼案件事实真伪、证据是非的证据调查过程中，发问人的首要任务之一，就是将自己疑惑不解、需要澄清的事实及证据，通过被发问人的应答当庭揭示出来，并以此改进法官对争讼案件的评判。

在这一过程中，为避免诉讼立场对立的被发问人的消极应答，发问人应尽可能将所有的发问都设计成一个个简短的引导性问题，通过调整、修正发问的内容对被发问人进行适当的控制，让其作出清晰确定的应答。

对被发问人进行控制并非源于诉讼法律的生硬规定，而是依赖于引导性发问方式下人们天然的思维惰性和日常的经验法则，其根本在于引导性发问的问题本身——发问的目的并不在于问什么问题，而是事先将发问的问题按照需要设计成“肯定”与“否定”两种应答意思表示，让被发问人沿着发问人的立场与思维顺序思考，接受、同意抑或直接认可发问释放的“信息”，促使其依据“独立”的判断当庭作出“是”或者“不是”的应答。

发问人使用强硬的方式迫使被发问人就范的风险十分大。

除了单方的证人、鉴定人以及其他“善意”的被发问人外，发问人对其他被发问人进行控制并让其顺从发问的意思应答，必须借助、依赖于对发问问题本身的设计，而且这种“设计”直接对被发问人的应答产生相应的法律后果：（1）被发问人是否应答以及如何应答受制于诉讼法律规定。

根据诉讼法律和诉讼证据规则规定，被发问人必须对发问人的发问作出清晰、明确的应答，不允许借以这样或那样的“借口”拒绝履行应答的义务——当被发问人答非所问，或者避重就轻，或者应答超出了发问的范围，法庭便可能会轻易识破，继而对其作出不利的事实判断。

（2）被发问人的应答受制于发问的范畴。

按照发问权行使的惯例，被发问人基于发问而应答，并非想答什么就答什么。

如果被发问人拒绝回答或者应答明显超出发问的范围，将面临发问人的“反对”和“抗议”，继而请求法庭将不利的应答从庭审记录中剔除出去，直至因妨碍诉讼而受到法庭的法律制裁。

<<胜诉谋略>>

媒体关注与评论

朱德锴律师边办案、边探索，致力于律师执业“方法论”的学习研究，用六年多的时间将自己执业中探索积累的诉讼策略与技巧进行系统的汇总、归纳和诠释。

在人心浮躁、时常为功利所困的社会转型期，我感动于这名青年律师对律师职业的专注与执着。

本书中作者更多地将自己置身于原告、被告、第三人乃至法官的位置进行换位思考和逆向思维，从不同诉讼参与人的角度提出合理解解决争讼的途径，摸索把握争讼“先机”的诉讼策略与技巧。

可以说，本书在律师诉讼实务意义上具有较强的实战性和可操作性，是一部在律师诉讼策略与技巧方面非常具有参考价值的作品。

——田文昌 中华全国律师协会刑事委员会主任

<<胜诉谋略>>

编辑推荐

《胜诉谋略:律师的诉讼策略与技巧》适合以下人士阅读：律师助理，刚刚取得法律职业资格的实习律师，准备独立执业的年轻律师，准备从其他行业转入律师业的人士，在职业之路上陷入迷茫的年轻律师，法学院即将毕业的学生，对律师行业、法律案件办理感兴趣的其他人士。

<<胜诉谋略>>

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>