

《最佳辩护》

图书基本信息

书名：《最佳辩护》

13位ISBN编号：9787501219919

10位ISBN编号：7501219915

出版时间：2003-03-01

出版社：世界知识出版社

作者：盖瑞·史宾塞

页数：264

译者：魏丰

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《最佳辩护》

内容概要

本书分为三篇共十五章，主要内容包括了序 我为本书的辩护、前言 怎样成为辩论高手、第一篇为胜辩作准备、第一章打开自闭的心锁、第二章不战而胜的辩论、第三章权力：两面发射的枪、第四章坦城面对世界、第五章听言识人、第六章偏见与性格、第七章独白之美、第二篇辩论制胜方略、第八章建造坚固的芳防线、第九章搭起沟通的桥梁、第十章声音与力量、第十一章魔力论辩、第十二章让对手无力招架、第三篇家庭辩论与职场争战、第十三章亲密的敌人、第十四章爱与战、第十五章企业与政府、结束语存在的责任。

《最佳辩护》

作者简介

盖瑞·史宾塞，作家、律师。居住在美国怀俄明州杰克逊豪尔。他是迄今为止美国唯一一个从未在刑事案例中失手的辩护律师。他为数以百计的刑事案包括轰动全球的白人分离主义兰迪·威弗做辩护。在凯伦·史克伍德遗产案中，史宾塞为凯伦的孩子赢得了1050万美元。之后，他便开邕享

《最佳辩护》

书籍目录

- 序 我为本书的辩护
- 前言 怎样成为辩论高手
- 第一篇为胜辩作准备
- 第一章打开自闭的心锁
- 第二章不战而胜的辩论
- 第三章权力：两面发射的枪
- 第四章坦城面对世界
- 第五章听言识人
- 第六章偏见与性格
- 第七章独白之美
- 第二篇辩论制胜方略
- 第八章建造坚固的芳防线
- 第九章搭起沟通的桥梁
- 第十章声音与力量
- 第十一章魔力论辩
- 第十二章让对手无力招架
- 第三篇家庭辩论与职场争战
- 第十三章亲密的敌人
- 第十四章爱与战
- 第十五章企业与政府
- 结束语存在的责任

精彩短评

- 1、判例法系国家的强力辩护
- 2、编故事、演戏、诉诸情感是操控人（陪审团、媒体受众）的真谛，即使手段近乎无耻，诡辩者也要自我催眠：维护“合法”（合法未必正当）权益是我光荣的使命。全书挺水的，并且充满冠冕堂皇的伪善说教。
- 3、how can i know what i mean till i see what i say。。。说话真的得好好学啊.....
- 4、【How to Argue & Win Every Time: At Home, At Work, In Court, Everywhere, Everyday】辩论的目的不是要毁灭对方，而是要达到某种目标，满足某种需求或欲望。
- 5、法庭上没有人会追求正义
- 6、1.perfect的辩论大师。2.学到的不只辩论技巧，还有如何做人。
- 7、没有能力反驳的人
没有办法读懂这本书
- 8、你会读到你意想不到的,但是你意想看到的却可能会找不到太多.不过这样更好,不是吗?长篇大论的详解美国法庭辩护技巧对我们来说意义还不如这本书里那些看似"与辩护无关"的主题吧
- 9、美国法庭的最佳男演员。
- 10、美国司法实际运作过程一个详细的视角，一个是美国宪法在实际运用中被一些法官、检察官有意无意的触犯，作者作为一个辩护律师，从法理的角度对于宪法的内容进行捍卫及分析，有的改变了司法系统以往的做法，有的却受到法官、检察官等司法势力的抵制。
文中清楚的描写了认罪协商制度形成的背景及利益驱动。辩护律师、法官及检查官之间的冲突，检察官及法官处于强势的地位，一般辩护律师不会去挑战法官及检察官，不同法官及检察官素质及理念的不同对于法律审判的影响。
- 11、有所得
- 12、凡是看过的人都会为他辩论的艺术深深折服。
这本是可以改变你语言习惯的书
- 13、比较西化 没读完
- 14、我有赢得辩论的权力。
- 15、没有纸质版 读的是电子版
读完序言 就会觉得作者就坐在你旁边 激情四溢地辩论 字里行间感受到鲜活饱满的力量 他用自己的辩论把自己刻画出来 进而感染你 震撼你
- 16、不只是工具书，内容确实不错
- 17、公平需要制衡，自由需要捍卫，正义需要智慧与勇气
- 18、法庭辩论部分由于中美审判体制不同，所以借鉴意义不大，反倒是家庭中的以输为赢的思维和如何与孩子相处部分值得学习，但知易行难，人性是最大的障碍。
- 19、随便翻着的...没有太大兴趣..感觉有点空
- 20、这本书最有特色的地方，首先不是在于那些辩论技巧，这只占了全书1/3的篇幅，而是作者开篇的大篇幅论述：如何认识辩论本身。
- 21、牛逼烘烘的人必然有一套牛逼烘烘的组合必杀技。
- 22、技巧性不强
- 23、在讲授语言技巧上面，这本书让我受益匪浅。
- 24、战胜自己的恐惧，直面自我的欲望。

《最佳辩护》

精彩书评

1、如果想提高自己的沟通能力，我推荐阅读这本书。讲述辩论，需要更多的笔墨来陈述如何组织逻辑，如何支撑论点，以及如何寻觅对方漏洞。这是本书所欠缺的。可能作者站的太高，已经忽略了菜鸟的需求。从我以往和同事争论的经历看，逻辑的组织往往是最重要的。人们争论问题时，很多时候，最终争论的问题已经偏离原问题，甚至相差十万八千里。

2、好吧，GZLA居然要我交书评，那我也顺便在douban里黏贴一下这本大学时代被辩论队师兄姐们推荐的好书的书评吧...=====我是分割

线=====“辩护的艺术即生活的艺术。我们辩护是因为我们必须如此，因为这是生活所需；因为到最终生活本身就是一场辩护”。许多人并没有意识到生活中到处都存在辩护：从你参加严肃的商务谈判，到你对上司提出升职加薪的要求；从你与家人讨论关于周末该呆在家里还是出去玩，到你同菜市场商贩的讨价还价.....生活中无一不是沟通、对话、博弈和说服，而这些都是辩护：通过语言来表达和捍卫你的观点，使之能够有效第传达给对方。因此，从广泛的意义上来说，辩护并不是律师的专利，一个常常去菜市场买菜、砍价功夫一流的大妈完全可以称得上是一个出色的辩护者。“有的人常常抱怨其辩护之所以失败，是因为对手总是太强，或是运气一直很坏，更有甚者认为自己天赋太差，不适合辩论。”其实，辩论的好坏，其中的技巧并不是重点，否则，只需要现场观摩几次成名大律师的庭审辩护，甚至对着显示屏好好看几天国际大专辩论赛，总结一下套路和技巧，人人都能成为辩论高手了。成功的辩护往往是靠哪些打动人心而又充满智慧的几句话，而这往往不需要太多的技巧和修饰，简单平白的话之所以往往具有震撼人灵魂的力量，是因为这些朴素的语言在被辩护者内心反复和咀嚼后已经发生了蜕变，从另一个高度出发，使人眼前一亮，豁然开朗。而失败的论辩者之所以不能提出犀利的反驳和具有说服力的道理，常常不是因为才思窘迫或者技不如人，也不是因为词汇不够丰富或者修辞不够华丽，而是因为自身的一些心结打开，导致或立场不稳、或表达方法不当，才华和思维没有施展开来，道理就不容易产生说服力。辩护是一种沟通的艺术，最佳的辩护并不是为了驳倒别人或者让别人无话可说，而为了是有效的与别人交换信息，表达自己的观点和意见，同时使别人心悦诚服、发自内心地认同你。否则即使你以纵横睥睨之术战胜了对手，取得了自己想要的结果，实际上却不能让对手真正的信服，从而错失了与对方沟通的机会。从路德金关于平等民权的“梦想演讲”到奥巴马“ Yes, we can ”的就职发言，这些伟大讲者无一不是在为他们的观点进行辩护，这些穿越时空的声音之所以至今仍令人振聋发聩，让来自不同出生、不同背景、不同种族的人们共同的感动泪流，正是因为那些充满真诚而智慧的演说打破了这层看不见的隔膜，让心灵直接对话，使灵魂产生共鸣。然而再亲密的伴侣，心与心之间也会隔着一层看不见的膜。这层由于环境、教育、人生经历不同所形成的障碍阻挡了人们心与心之间的直接沟通，它是如此的难以打破，有时候即便你说得再清楚，喊得再大声对方也听不到你真正的意思。《最佳辩护》这本书告诉你如何通过辩护来打破这层隔膜。《最佳辩护》是一位名叫盖尔·史宾赛的传奇律师总结其一生辩护经验所整理的书。这本书有别于市面那些“技巧类”的功能性书籍，作者将更多笔墨花费在读者内心心灵的塑造上，可谓返璞归真。这位一生鲜有败绩的传奇律师虽然谈的是辩护，读之却更像是在探讨哲学、文学、心理学。翻开卷首，史宾赛从“打开自闭的心锁”出发，带领读者一步一步地探索内心深处的世界，触碰哪些从来没有到过的领域，思考辩护的目的和意义，修炼属于你自己的最佳辩护

。=====啊这么巧，我也是分割线=====

3、这是一本让读者认识并掌握如何辩论的书。作者是一位美国著名的律师。我愿意向每一位朋友推荐这本好书，因为我深深的认同作者所说的：“辩护的艺术即生活的艺术”，懂得通过辩论帮助自己和对方达成目标的人，“必能活得很精彩，可以成就大事业，体验人生快乐”。这本书最有特色的地方，首先不是在于那些辩论技巧，这只占了全书1/3的篇幅，而是作者开篇的大篇幅论述：如何认识辩论本身。什么是辩论的胜利？“辩论的目的不是要毁灭对方，而是要达到某种目标，满足谋主需求或欲望。”“辩论制胜是要得到你所需要的，但通常应有前提，即必须同时协助对方得到他所需要的。”辩论绝对是利人利己的行为：“没有辩论能力的人很难成为成功的人和好父母，也难成为被人们肯定的艺术家或受尊重的员工。。。一个人的人生成就在于它是否能展现自我，并进而唤醒别人内在的智慧。。。当别人说服我改变某个观念时，往往是唤醒我曾经获得但遗忘了的知识，这是一种类似顿悟的经验。通过辩论发觉自己的这种知识，进而可能发现关于全人类的某种共同点，这就是辩论的神奇之处。”用心倾听：“你随便走进一对争吵得不可开交的夫妻，侧耳倾听，就会发现所有的争执

《最佳辩护》

都在表达希望被倾听的欲望。”“争执的背后往往隐藏着被倾听的欲望。”另一个有特色的地方是，书中有大量作者在生活中和律师工作的经历，使读者较容易理解其观点，以及有关原则和技巧的运用。成功就是实现你的目标。无论你的目标是什么，都几乎离不开要说服和影响别人，来读读这本书吧。
。 <http://huiyu.folo.cn/blogview.asp?logID=306>

章节试读

1、《最佳辩护》的笔记-第九章沟通

我在法庭上总结辩论时，常喜欢引用律师界熟悉的“鸟的故事”。故事不是我发明的，我已不记得来自何处。这个寓言在法庭上能发挥神奇的作用：一方面赋予陪审团生杀大权，同时又在恳求他们主持正义——当然正义属于我的当事人这一方。故事是这样的：

从前有位充满智慧的老人和自作聪明的男孩，男孩一心想证明老人其实愚蠢无比。男孩到林中捉了只小鸟，以双手包住。他想的的诡计是要老人回答这个问题：“老头，你说我手里是什么？”老人肯定会说“是只鸟”，他便接着问：“是活的还是死的？”如果老人说鸟是死的，他便张开手让鸟飞入林中。如果老人说鸟是活的，他就用力把鸟掐死，然后打开手说：“你错了，是死的。”

果然，当他带着鸟去问老人时，老人回答：“那是只鸟。”

“老头，”男孩语带轻蔑地问：“你说这鸟是死的还是活的？”

老人慈爱地注视男孩说：“【鸟在你的手中】，孩子。”

【电影-鸿门宴传奇-谁先下棋，猜手指】

历史上伟大的演讲都没有开场的笑话。罗斯福总统在珍珠港事变发生后，发表了著名的演讲《耻辱之日》，开头就没有笑话；马一·路德·金的《我有一个梦》也没有，虽然他是个说笑话高手。如果你要说服老板加薪，绝不会先说个笑话，要与配偶商讨家庭计划也不可能说笑话。笑话可营造欢乐的气氛，我们当然也希望讨好听者，但听者不见得都喜欢说笑话的人。我们既然不是脱口秀的主持人，何必让听者产生这样的印象？这样，到头来只怕扮不成喜剧演员，反倒被人批评太肤浅轻浮。我便常听说有人听完演讲后说最后就只记得笑话，或许这还算幸运——反正其余的内容也不值得记忆。

只要演说的开头设计得当，通常都不需要准备工作。这可以从听众脸上关注的表情看出来，这时演说者内心充满被接纳、被赞美的温暖。有的演说者开口就先叙述他如何来到现场或其他无关紧要的废话，如“贵所所长请我来演讲时，我心想……”这种无聊场面我是避之惟恐不及的。万一不幸陷入这种可怕的境地，我简直当场就要跳起来直奔最近的出口。

【消除敌意】

我听过一个有趣的故事。

有个乡下人从阿肯色州来到怀俄明州开垦，辛苦工作了一辈子，慢慢扩大原有的小农场，终于成

为当地规模最大的农场。他的名字叫亨利。

有一天，亨利去向经常往来的银行申请贷款，依旧骑着骡子来到银行所在的兰德镇。他身上穿着工作服，戴着顶肮脏的黑色帽子，十足乡下人模样。他穿着笨重的鞋子，每走一步便吱吱作响。他慢慢走到银行经理桌前。

亨利说：“海斯先生，我来找您的。”

“亨利，你好啊！有什么事吗？”

“我想请问你一个问题。”

“哦？什么问题？”经理问。

“我想请问你今天早上淋浴了吗？”

“什么？”银行经理惊讶得忘了生气。

亨利又说了一退：“我在问你今天早上淋浴了没有？”

“你为什么会问这样的问题？我当然淋浴了。”

亨利这样回答：“我会这样问是因为我想向你贷款，待会儿一定得亲你的屁股。”

结果亨利申请到了贷款。

2、《最佳辩护》的笔记-第十五章 企业

p246 企业本身虽然没有生命，却能自己运行。耶鲁法学院的查尔斯·瑞克说：“企业是一部庞大的机器，理性，有条理，讲法律，但完全超出人的控制，也截然不同于人的价值观。”就像一艘船一旦出海便可破浪而行，不管有没有人掌舵都可以航行下去。企业主管最大的特点就是让大家相信他们的船确实有一定的方向。有时航行的方向错误，掌舵人自己完全迷失方向，这些都不重要；重要的是不要让船沉下去，让人乍看之下以为有人在掌舵，以为船确实朝某个方向前进。企业主管只要能制造这个假象，自然会被人争相聘用，同时赢得成功人士的美名。

3、《最佳辩护》的笔记-第100页

第一篇是为胜辩做准备

鉴于中国美国司法制度的差异，这一部分反而是对我启发最大的。

不知道作者是否对唯物主义和唯心主义做过任何思考，作者在论述很多问题的时候是偏向唯心的。这一篇的作用不仅仅是提起了我的胃口，更重要在于他讲到权力源于自我，跟我一直思考的方向是一致的。

从美国宪法确立的基本思想出发：自由、平等、追求幸福的权力是生而有之的，是天赋人权，说的是从第三方角度来看人和人之间的权力关系。而作者这里提到的权力，则是从自我出发，从内心的角度来看自己和别人的权力关系。作者提到居高临下对我的权力，必然是我仰视而产生的结果。……别人之所以拥有权力是因为我认为他们有权力，他们的权力源于我的认定。直观地来看，前者是一个既成的法律宗旨、人人皆知的行动准则，而后者是作者自己在实践中逐步形成的思维方式、只能是作者个人的行动准则，但实际上二者都融入了平等的核心思想，后者是前者的真实实现。从法律认可，到社会认可，进而到每个人内心中根深蒂固。

就像托克维尔说的，“我从来没有见过哪个国家的民众，可以像新英格兰的民众这样，对平等的思想自然地接受并遵守”……

值得一提的是，我在读到这个部分，看到权力二字，最初的反应是天朝中专属于某些人的种种权力，

被自己吓了一跳。我朝真是威武啊……

4、《最佳辩护》的笔记-第100页

恐惧是敌人也是朋友，更是痛苦的来源，我厌恨它经常来临；然而它又是一种挑战，能使感觉更加敏锐。就像侧头静观周围变化的麻雀一样，面对恐惧让我更加警觉。在森林里，雄纠纠的公鹿一听到树枝断裂的声音就立刻撒腿飞奔，这就是恐惧的力量。如果没有这种恐惧，它就不会长得如此壮硕。只有不知恐惧为何物的幼鹿才会沦为猎人客厅的装饰，因为它只知闪着眼睛看着猎人，而不懂恐惧而逃命。没有恐惧何来勇敢？勇敢的定义就是面对恐惧。

5、《最佳辩护》的笔记-第1页

1.有很多人把自己关在自设的囚笼里，手里却紧握着钥匙

2.恐惧虽然痛苦，却是存在的明证，证明内心深处真正的主宰力量是生命而不是死亡——死者是不会害怕的

3.“我这么晚回家，难道你一点不生气？”

她似乎很惊讶：“当然没有”

“你做好晚饭等我，我却晚回来，甚至连对不起也没说。”

“我想你一定在办公室忙着重要的事，不然一定会早回家的，何况你已经是成年人了，成年人不需要别人告诉他什么时间该回家吃晚饭。”——信任感对映出信任感，爱的表现永远是最有力的论据

4.报复是正义的孽种

5.虽然我很希望它是伟大的著作，但它不是什么伟大的著作，它充其量只是本平凡的小说，可悲的是，我已经尽了最大的努力——斯坦贝克如此评价自己的名著《愤怒的葡萄》

6.大地就像子宫，我们这群孩子住在里面，如果破坏了孕育我们的子宫，下一代将胎死腹中

7.人类的确拥有比其他动物更大的能力，但是，人类也因此对大自然担负更大的责任

8.西班牙语有句斗牛的术语：Ver llegar：冷静地看着牛冲过来，专心地观察牛的来势，思考就势对付的办法，沉着地看着牛冲过来是斗牛时最重要也最困难之处

9.从前哟偶为充满智慧的老人和自作聪明的男孩，男孩一心想证明老人其实愚蠢无比。男孩在林中捉了只小鸟，以双手包住，他想的诡计是要老人回答这个问题“你说我手里是什么？”老人一定会说“是只鸟”他便接着问“是活的还是死的？”如果老人说鸟是死的，他便放开手让鸟飞入林中，如果老人说鸟是活的，他就用力把鸟掐死，然后打开手说：“你错了，鸟是死的。”

果然，当他带着鸟去问老人时，老人回答：“那是只鸟”

“老头”男孩语带轻蔑地问“你说这鸟是死的还是活的？”

老人慈爱地注视男孩说：“鸟在你的手中，孩子。”

——鸟的故事 老人把鸟的命运交给了男孩，也就解除了自己与男孩的对立，男孩掌握了鸟的生杀大权，但也担负了“不可让小鸟死在我手中”的责任

10.敢于开口索要应得的巨额赔偿金

当被害人的小女儿被汽车撞得血肉模糊，我会先问陪审团“你们能把小女孩还给他的父母吗？”事实摆在眼前，人死不能复生

“我们今天在此就是为了伸张正义，我的当事人失去了女儿，你们能把女儿还给他们吗？”我凝视每

《最佳辩护》

位陪审员，顿了一会儿才说“那么，你们无法主持正义了吗？因为无法让孩子复活……”我用沉默凸显我的质疑。”那么，你们能让正义伸张到什么程度？”我再度停顿，让陪审团思考，然后又说“法律规定，受伤害的人有权要求回复原来完整的状态。然而在这个案子里，纵使竭尽法律及诸位的力量，我们也无法伸张正义，不是吗？”

“但你们有权作出赔偿的判决，这是你们唯一能做的事。赔偿损失！意思是你们要伸张正义便要用金钱来弥补这个孩子的死亡。你们或许会想，这算什么正义，用钱来换一个孩子的生命！有哪个父母能够接受？但面对这样的案子，任何陪审团都只能做到这个程度，你们也不例外。”

“如果你们能够给的只是金钱，如果这个案子里只有金钱能够代表正义，能代表这对父母承受的惊吓。如果只有金钱能代表他们死去的孩子，那么你们忍心不把这对父母应得的全部给他们吗？你们忍心只伸张部分正义，让这对父母因法律的不公正再度受伤害吗？你们不能只还给部分，而应该是还给法律说能给予的全部赔偿。”

6、《最佳辩护》的笔记-第六章 偏见

p63知道偏见会存在，只能让我们更小心避免伤害自己或别人。争辩无法消除偏见，正如语言的力量不能够改变身上的胎记或心灵上的疤痕。

p63 法律与偏见:法律的制订确实也考虑到偏见是人类难以根除的本性，认定怀有偏见的法官不能胜任工作。不过多数法官不可能承认自己有偏见而自废自弃，想把要他们拉下位简直是虎口拔牙。西方法律还规定，如证明陪审员怀有偏见，可以免除他的陪审资格。

p65性格”葡萄串”

我是很相信“葡萄串”观念的，我认为人的性格、好恶、态度、观点以至偏见，都是相连成串的。就像葡萄一样，试吃其中一颗，大概就知道其他葡萄粒的味道。当然，同一串的每一颗之间或许有一点儿差别，但那不会大到让你惊讶的程度。

p70【性格类型】 这件案子拖了好几个月，最后果然因陪审团意见不一致而无法判决。事后法官询问各陪审员的意见，发现支持我的只有那两位白人，黑人全部反对我。这就是我忽略性格类型的结果。的确，我和那些黑人陪审员互有好感，但他们对银行家的偏见已是坚定不移。尤其这位银行家既是白人，又曾施舍大笔捐款给黑人大学（他们之中没有一个读得起）：这样的偏见主宰了他们的判决。其实这是早就可以预见的，只怪我太粗心大意，自以为黑人对美国政府及代表政府的检察官应该怀有更大的偏见。这只能怪自己太不聪明，不，其实我不是没想到，只是我对黑人的偏见深深害了我。

p71 所谓性格类型，简而言之，就是大胆假设，将具有相似背景、种族、需求、经验、价值观、目标、职业的人归为一类。这也就是以自己的偏见来预测别人的偏见，这个过程中，当然充满陷阱与例外。你不能对这样的预测结果有太大的期望，充其量只是让你对同一类的人更提高警觉；而发现异类的意外惊喜，则是人生一大乐趣。

p82 在诉讼期间，有家报社每天都派记者来法院，目的不是要访问马科斯夫人或发掘有价值的新闻，而只要拍摄马科斯穿的鞋子。那段时间，她穿的都是谈不上样式的黑色鞋，而且显然常穿同一双鞋。但这家报纸刻意迎合大众的偏见，有

意要突出她是个拥有义n)双鞋而腐败缺德的女人。有一次我p83特意向这位记者解释，告诉他菲律宾有很多家鞋厂，每家都以第一夫人穿他们的鞋为荣，因此伊梅达尔每年都会获得赠鞋数百双。她告诉我，多数鞋子根本不合脚，但她还是会收藏起来。只可惜这，一事实与舆论的想像不能相符，因此从未被报道。

还有一位记者更是走火入魔。有一次伊梅达尔在法庭上昏倒，头碰在桌上，口吐鲜血(胃出血)。这位记者竟跑来问我，是如何作假好让她在适当时候吐出血来。当时伊梅达尔立刻被送到医院，经过数天休养才能回到法庭。现在每当我遇到有人以讹传讹，批评马科斯夫人是个坏女人，我都会为她说几句话。通常，一开始时对方会咒骂一番，接下来的对话大概是这样—

《最佳辩护》

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：www.tushu000.com