

PSYCHOLOGY
FOR LAWYERS

律师实战 心理学

李颖琚 著

精英律师的办案宝典

全面覆盖律师用得上的心理学知识
强大的实用性和操作性，帮你突破职业瓶颈
洞察复杂心理，决胜法庭，笑对人生挑战，成为顶级律师

刘桂明、王波倾情推荐

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



更多法律电子书尽在 docsriver.com 商家巨力书店

律师实战心理学

——精英律师的办案宝典

李颖璐 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据

律师实战心理学：精英律师的办案宝典/李颖珺著.—北京：中国法制出版社，2020.7

ISBN 978-7-5216-0945-5

I.①律... II.①李... III.①律师-司法心理学-研究 IV.①D916.5-05

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第038018号

策划编辑：陈晓冉

责任编辑：陈晓冉 刘阳

封面设计：杨泽江

律师实战心理学：精英律师的办案宝典

LÜSHI SHIZHAN XINLIXUE: JINGYING LÜSHI DE BANAN
BAODIAN

著者/李颖珺

经销/新华书店

印刷/

开本/880毫米×1230毫米 32开

印张/7.75 字数/155千

版次/2020年7月第1版

2020年7月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5216-0945-5

定价：39.80元

北京西单横二条2号 邮政编码 100031 传真：010-66031119

网址：**http: //www.zgfzs.com**

编辑部电话：**010-66054911**

市场营销部电话：**010-66033393**
66033288

邮购部电话：**010-**

（如有印装质量问题，请与本社印务部联系调换。电话：010-66032926）

推荐序 一次大胆的跨界融合

《律师实战心理学：精英律师的办案宝典》一书是作者融合十八年法律工作经验和近年来对心理学的钻研心得所著的佳作，是其将心理学能量注入律师行业的结晶。作者文字严谨，笔调轻松，将大量的实例娓娓道来，极具现场感和操作性，让读者可以直观、深入地领略心理世界的奥妙。本书既是律师在职业成长和技能磨炼中的助推器，亦可成为律师同行的实用工具、护身利剑和枕边好书。

律师是利用自己的知识、经验和智慧依法为客户排忧解难，维护客户合法权益的专业法律工作者，其工作涉及客户的名誉、财产、自由乃至生命，这些都是人生最宝贵的核心价值。律师要履行好这一神圣的职责，除了具备扎实的法律专业知识外，还应具备政治、经济、文化、社会等多方面的立体知识，其中心理学知识对律师有效地观察、分析、判断、处理各种矛盾纠纷，具有特别的意义。

在这本书中，作者用全新的思维、以全新的角度，对从律师最需要掌握的社会心理学知识，律师如何运用心理咨询师的态度和技巧与当事人沟通，如何应对不同人格特质的当事人，如何在调解、谈判、庭审中运用心理学技巧以及如何运用心理学保护自己、避免职业风险等方面做了深入浅出、详略得当的介绍和分析。特别是其中借鉴“人本主义”心理学的“当事人中心”，提出在律师与当事人沟通中，要贯彻“尊重”“真诚”“热情”“共情”“积极关注”的五大态度，这对于律师工作有很强的针对性和开创性。

律师面对的世界纷繁复杂，针对不同的服务人群进行有效的沟通协调、化解矛盾是摆在每个律师面前的挑战。以本人执业三十二年的体会，可以从三个层面来解读心理学对律师工作的作用：第一，律师面对客户及客户的亲朋好友时，应该以“倾听”为主，学会换位思考，善于倾听，善于理解，准确及时地把握客户的需求、难处和困惑，提供有效的服务；第二，律师面对法官、检察官、警官和公务人员，要以“说服”为主，用他们理解的语言来表达自己的法律观点和建议，做到同频共振，赢得他们的支持和信任；第三，律师同行之间要以“尊重”为主，在合作办案与合伙创业中要相互尊重、信任和包容，切忌将律师职业中的否定、质疑、批评等思维特点带入日常相处模式中。本书着重总结和论述了第一层面，对第二个层面亦有所涉及。希望作者和律师同行们能够运用心理学知识对第二、第三个层面进行更系统地研究和实践，从而提升中国律师服务的精细度，不断满足社会公众日益增长的法律服务需求，适应法律服务市场细分的新趋势。

美国大法官霍姆斯曾说：“法律的生命不在于逻辑，而在于经验。”律师的本领要在丰富的社会实践中千锤百炼方能成就。正所谓“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，一名优秀的律师既需要具备深厚的法律功底，也需要灵活运用心理学知识。学习和探索心理学可以让律师更好地完成工作和使命。本书是一次大胆的、有益的跨界融合，为法律工作者带来心理学的福音，期待心理学在律师行业的全面开花！

王波

广东省律师协会副会长

广州市律师协会名誉会长

广州金鹏律师事务所创始人、高级合伙人会议主席

2020年6月2日

自序 一个律师和心理学的结缘

从1997年走进华东政法大学校园的那一刻起，我的学习与工作甚至生活始终与法律专业息息相关，至今已走过二十三年风风雨雨的岁月。

2006年，我毅然辞去公务员的铁饭碗，进入律师行业，弹指一挥间，不知不觉已是第十四个年头。个中滋味，令人百感交集。

法律的精神融在我的血液中，我对法律的尊崇与热爱也发自灵魂深处。法学院的专业训练、法律工作的磨砺，赋予人严谨理性的头脑和高度发达的逻辑思维。

2016年，冥冥之中机缘巧合，对心理学“暗恋”已久的我水到渠成地“执子之手”，踏上了自我探索、重新认识世界的漫漫长路。

2016年4月到10月，每个周末一天或两天，我到一家资深的心理学培训机构上课，从早到晚浸泡其中，进行系统的学习。课程包括：基础心理学、发展心理学、社会心理学、异常心理学、咨询心理学、精神分析、性心理学、房树人绘画、家庭治疗、危机干预等等。

2016年11月，通过艰苦的复习，我顺利考取了国家三级心理咨询师的资格。2017年，我攻读了二级心理咨询师的课程以及初级心理咨询师的实践课程，开始接待个案。2018年至2019年，我攻读了意象对话心理咨询及治疗的课程。

在最近三年当中，我阅读了大量心理学方面的专著，写了不少关于

心理学的文章，包括以心理学角度剖析的影评，将心理学与法律工作结合的心得体会、技巧总结。

一路上我认识了很多志同道合的良师益友。我的多位恩师，拥有丰富的从业经验，以强大的人格力量，潜移默化地感染着学生。我的同学们，来自各行各业，有着各具特色的思维方式和精彩纷呈的人生故事，彼此交流碰撞，如海纳百川。

当初我是懵懵懂懂的，仅凭着一股直觉和好奇，摸索着找到心理学的大门。为什么我要耗费如此大量的时间、精力和金钱来研究心理学？在三年的学习之中，我不断地体会到心理学带给我的成长，答案自然而然地浮现出来了。

蓦然回首，我恍然大悟，心理学是我为解决中年危机寻找的一条道路，它让我更有觉察力，反求诸己。心无挂碍，能量聚集。心若明镜，如实照见。随时拿起，随时放下。去除妄念，无有恐怖。

踏入不惑，我仍在不断地整合自己。如何逐步把多年的阅读心得、生活阅历和工作经验融会贯通，如何锤打提炼自己点点滴滴的收获，分享给法律界同仁，如何把心理学的知识和技巧嫁接到法律行业，让法律人从中汲取营养，是我一直思考的问题，也是本书的写作初衷。如果法律界同仁能在这本书里得到一些启发，我将不胜荣幸，这是我为传播心理学、回馈心理学所做的微薄贡献。

华东师范大学严文华老师所著《做一名优秀心理咨询师》的封面上写道：“心理咨询不仅仅是一个专业，还是一种使命，一种生活方式和一种个人成长的载体”。相信对于法律人来说，我们热爱的工作同样如此。如果能够将法律工作与心理学知识有机融合，法律事业就更加

是“一种使命”“一种生活方式”“一种个人成长的载体”了！

本书是一本实用的工具书，根据律师行业的特点和日常工作的实际需要，融合心理学的理论和技术。对于心理学这座取之不尽、用之不竭的宝藏，本书只是攫取了其中的一些散金碎银，而且以行为和意识的层面为主。事实上，对人的行为和意识的把握，是建立在对人潜意识的深入挖掘与准确观察之上的。愿我这本书，就像一个小小的火种，点燃法律人对心理学的热情，让法律这种外部的严谨秩序与内心世界的万千变幻相遇、整合、激荡！

最后，特别感谢家人和各位老师、前辈、校友、同学、同行、同事以及朋友对我的厚爱和支持！

李颖璐

2020年6月6日

- [第一章 律师和心理学的相遇](#)
 - [第一节 心理学能给律师带来什么](#)
 - [第二节 律师和心理咨询师之异曲同工](#)
 - [第三节 律师和心理咨询师之职业道德对比](#)
- [第二章 解锁律师的社会心理学密码](#)
 - [第一节 归因理论在律师工作中的运用](#)
 - [第二节 律师如何提升自身的说服力](#)
 - [第三节 律师收费博弈中的心态把握](#)
 - [第四节 铁锚效应和刻板印象的启示](#)
 - [第五节 资深律师的经验优势和人格养成](#)
 - [第六节 学会和压力做朋友](#)
- [第三章 律师借鉴心理咨询师的五大职业态度](#)
 - [第一节 尊重](#)
 - [第二节 真诚](#)
 - [第三节 接纳](#)
 - [第四节 积极关注](#)
 - [第五节 共情](#)
- [第四章 律师善用心理咨询的谈话技术](#)
 - [第一节 如何进行初次接待](#)
 - [第二节 如何验证和整合资料](#)
 - [第三节 如何正确高效地提问](#)
 - [第四节 如何把控谈话和转移话题](#)
 - [第五节 如何倾听当事人的述说](#)
 - [第六节 如何真正参与谈话](#)
 - [第七节 如何在谈话中影响对方](#)
 - [第八节 如何突破交流中的四种阻碍](#)

- [第五章 懂得客户才能赢得客户](#)
 - [第一节 各派人格理论简介](#)
 - [第二节 律师代理不同人格特质当事人的正确方法](#)
- [第六章 应对调解、谈判、庭审的“锦囊妙计”](#)
 - [第一节 不含敌意的坚定，巧妙化解庭审对抗](#)
 - [第二节 春风化雨打开心结，成功调解一别两宽](#)
 - [第三节 民商事谈判调解的十二个实用技巧](#)
 - [第四节 沉默的力量——多说不如少说，会说不如会听](#)
 - [第五节 律师如何与不同姿态的当事人沟通](#)
 - [第六节 非暴力沟通在律师工作中的运用](#)
- [第七章 律师自我保护的“防身武器”](#)
 - [第一节 律师和当事人之间的博弈和分歧](#)
 - [第二节 律师遭遇阴暗共情的两个故事](#)
 - [第三节 如何避免被阴暗的共情利用](#)
 - [第四节 律师自我保护的“安全阀”](#)
 - [第五节 识破虚假诉讼的十个技巧](#)
 - [第六节 边界感不清，根源在哪里](#)
 - [第七节 学会拒绝及设立边界](#)
 - [第五节 资深律师的经验优势和人格养成](#)
 - [第六节 学会和压力做朋友](#)
- [第三章 律师借鉴心理咨询师的五大职业态度](#)
 - [第一节 尊重](#)
 - [第二节 真诚](#)
 - [第三节 接纳](#)
 - [第四节 积极关注](#)
 - [第五节 共情](#)
- [第四章 律师善用心理咨询的谈话技术](#)

- [第一节 如何进行初次接待](#)
- [第二节 如何验证和整合资料](#)
- [第三节 如何正确高效地提问](#)
- [第四节 如何把控谈话和转移话题](#)
- [第五节 如何倾听当事人的述说](#)
- [第六节 如何真正参与谈话](#)
- [第七节 如何在谈话中影响对方](#)
- [第八节 如何突破交流中的四种阻碍](#)
- [第五章 懂得客户才能赢得客户](#)
 - [第一节 各派人格理论简介](#)
 - [第二节 律师代理不同人格特质当事人的正确方法](#)
- [第六章 应对调解、谈判、庭审的“锦囊妙计”](#)
 - [第一节 不含敌意的坚定，巧妙化解庭审对抗](#)
 - [第二节 春风化雨打开心结，成功调解一别两宽](#)
 - [第三节 民商事谈判调解的十二个实用技巧](#)
 - [第四节 沉默的力量——多说不如少说，会说不如会听](#)
 - [第五节 律师如何与不同姿态的当事人沟通](#)
 - [第六节 非暴力沟通在律师工作中的运用](#)
- [第七章 律师自我保护的“防身武器”](#)
 - [第一节 律师和当事人之间的博弈和分歧](#)
 - [第二节 律师遭遇阴暗共情的两个故事](#)
 - [第三节 如何避免被阴暗的共情利用](#)
 - [第四节 律师自我保护的“安全阀”](#)
 - [第五节 识破虚假诉讼的十个技巧](#)
 - [第六节 边界感不清，根源在哪里](#)
 - [第七节 学会拒绝及设立边界](#)

第一章 律师和心理学的相遇

第一节 心理学能给律师带来什么

人只要活着，就无时无刻不在发生纷繁复杂的心理活动。读懂心理，就是认识自己，理解别人。心理学是开启人类心灵之门的一把钥匙。

人的心理浩渺如海，深不可测，常常风云变幻，波澜起伏。人性在光怪陆离的现实中，在残酷竞争的博弈下，也裸裎出深深浅浅的灰色。

律师每天跟形形色色的人打交道，处理各种盘根错节的关系。诉讼牵涉双方（几方）当事人的重大利益，律师怎能不如履薄冰、步步为营。

法条是纸面上的，而现实是鲜活的，社会是复杂的，人心是变动的，要处理好法律事务，往往功夫在法律外。律师不能只是“法律专家”，必须是杂家，深谙人性和人的心理。

我们不能绝对地说一个不通晓心理学的律师不是好律师，但是，一个不了解人情世故的律师容易四处碰壁、事倍功半；而一个世事洞明、懂得换位思考的律师，可以洞若观火、擘肌分理，自然是事半功倍。

法律规范人的行为，调整人与人之间的关系、认定权利义务责任。法律是外部的，而心理是内在的，所以律师在处理业务的过程中，通常

不会直接接触碰到人深层次的内心世界。但一切皆由内而外，各种想法、欲望和情绪，是引发行为、改变关系、激起矛盾的原因。不少法律问题，最初是心理问题，后来演变为人际矛盾和利益冲突；同时，法律问题又会引发心理压力，造成抑郁、焦虑、恐惧等不良情绪。

所以法律人在工作中应该注意标本兼治，运用心理学技巧与当事人沟通，掌握更多、更准确的信息，洞察当事人的真实意图和心理需求，追本溯源，知其所以然，才能因势利导，或另辟蹊径。律师在为当事人创造物质价值的同时，可以帮助当事人获得更多的精神层面的收益。

早在西周时期，我们充满智慧的老祖宗就已经将朴素的心理学技巧运用在判案中，建立了“五听之制”（审察案情的五种方法）——辞听、色听、气听、耳听和目听。“辞听”是判断当事人说的话是否流畅、言之成理、前后一致；“色听”是观颜察色，看当事人的表情和身体语言；“气听”是看当事人有没有呼吸急促，是否心平气和；“耳听”是听当事人的声音大小、声线粗细、语气语调；“目听”是留意当事人的眼神是否闪烁或顾左右而言他。

在心理学迅速发展、百家争鸣、被广泛应用于各个领域的今天，法律人更是应该在工作中不断摸索，将心理学的知识融会贯通，发挥得淋漓尽致。

此外，心理学知识对法律人应对职业中的种种挑战和困惑——情绪起伏、执业方向定位、职业倦怠、瓶颈突破等，都大有裨益。

他山之石，可以攻玉。那么，心理学能带给律师什么呢？普通人的智商水平其实差异不大，让人的智商和能力充分发挥的，是人格力量的稳定和强大。情绪激动的人，是无法客观理性思考的。只有脚步慢下

来，内心安定下来，就像平静的湖水一样，才能倒映出美丽的大千世界。

律师应该和心理咨询师一样，对把控他人的心理做到“进得去，出得来”。“进得去”是共情（指通过深入他人内心，体验其情感和思维，理解其某些经历或感受，从而做出相应的回应和反馈）和接纳，设身处地地理解他人的境遇和需求。“出得来”是不被他人的情绪所左右，不扭曲客观判断和自己的真实感受。温和而坚定的表达，是一种既尊重别人，又尊重自己的双赢行为。一颗心如如不动，非常不容易，须有强大的定力。

对心理的探索，是一个螺旋式上升的过程，我们不断修通情结、整合人格，减少过度自恋，消除妄念愚痴，增加现实感和承受挫败的能力，获得强大的心理能量，更客观辩证地看待一切，与自己和谐相处，与世界和谐相处。

人就像一棵大树，当人格健全、自我稳定统一时，树干粗壮挺拔，树根牢牢植于土壤，进而枝繁叶茂，结出累累硕果。

第二，心理学可以帮助律师减轻工作和生活的压力。律师行业的压力有两大方面，一方面是业务来源和收入的压力，另一方面是处理好业务，取得理想效果，让客户满意的压力。近年来，大城市的执业律师人数增长迅猛，竞争越发激烈，律师们的压力越发沉重。

第一，心理学为律师带来静定和智慧。（本书针对律师行业的特点，开出了减压的处方。）

而心理学中关于不同年龄阶段人的特点和任务（发展心理学）、各种气质和性格的划分、思维的类型、记忆规律等知识，可以帮助律师更

清晰地认识自我，明确目标，扬长避短，提高工作和学习效率。心理学中关于亲子教育、亲密关系、人际交往的各种理论和技巧，可以帮助律师游刃有余地平衡家庭、工作和兴趣爱好，更充分地实现人生价值和意义。内在自我融洽了，外部关系也会和谐。

第三，“术”的层面，心理学能极大地提高律师的表达能力和沟通能力。书面和口头表达能力，是律师的核心能力之一。而心理咨询以谈话为主，是一门博大精深的语言艺术。本书通过将心理咨询谈话技术运用到律师和当事人的沟通中，包括初次接待当事人的目标及注意事项、如何验证和整合资料、如何提问、如何把控谈话和转移话题、参与性谈话技术、影响性谈话技术、如何突破在交流中的阻抗。

在心理咨询中，真正起作用的是彼此信任、合作的咨询关系。咨询师的陪伴、聆听、共情和积极关注（指对他人语言和行为的积极、光明、正性的方面予以关注，从而使其拥有积极的价值观，拥有改变自己的内在动力），将有利于咨询师和来访者形成同盟。本书将探讨律师应如何借鉴咨询师的职业精神。律师尊重当事人的多元选择，设身处地为当事人考虑，理解各方的心理需求，才能在负性言行或矛盾对立中挖掘出资源，加以利用，化危机为转机，妥善地解决纠纷。

本书将介绍九种人格特质（分裂型、反社会型、冲动型、表演型、边缘型、偏执型、自恋型、强迫型、抑郁型）的特征，结合文学影视经典作品中的人物进行剖析以加深读者理解，重点论述律师在与各种人格特质当事人打交道时的技巧和注意事项。

此外，本书还将通过一些案例和故事演绎律师在调解、谈判和庭审中如何灵活运用心理学技巧，如何识别虚假诉讼和阴暗共情，如何学会合理拒绝，设立边界，避免职业风险。本书旨在成为律师的实用工具、