

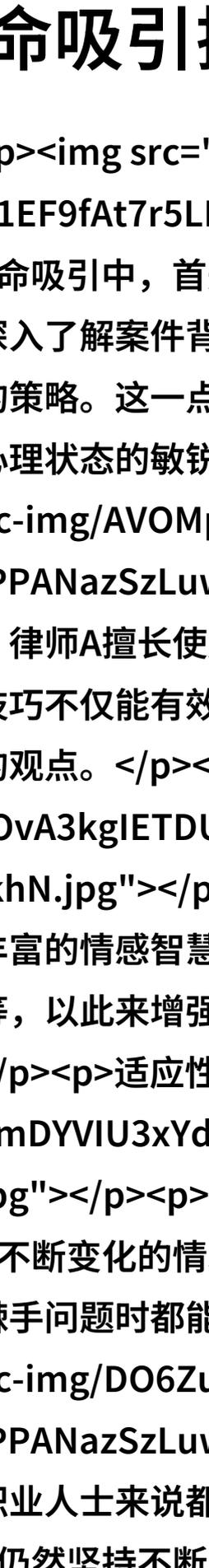
律师A的致命吸引揭秘成功辩护术巧妙运

认知与理解



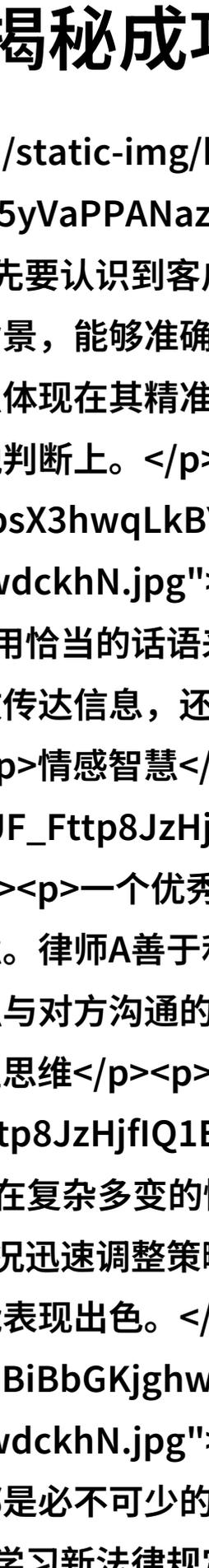
在律师A的致命吸引中，首先要认识到客户需求与案件特点之间的差异。律师通过深入了解案件背景，能够准确把握法律漏洞，从而为客户制定出最合适的策略。这一点体现在其精准地分析案情、掌握证据链条以及对当事人心理状态的敏锐判断上。

语言表达力



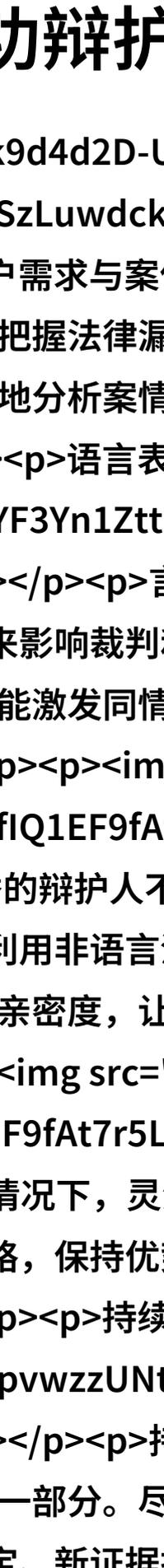
言语是律师工作中的重要工具。律师A擅长使用恰当的话语来影响裁判和审判过程。在法庭上的辩论技巧不仅能有效传达信息，还能激发同情心，使听众更加倾向于支持他的观点。

情感智慧



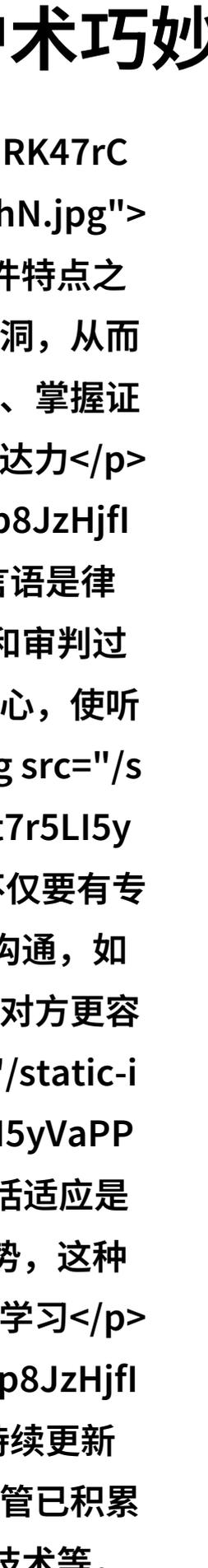
一个优秀的辩护人不仅要有专业知识，更需要具备丰富的情感智慧。律师A善于利用非语言沟通，如眼神交流、肢体动作等，以此来增强与对方沟通的亲密度，让对方更容易接受自己的立场。

适应性思维



在复杂多变的情况下，灵活适应是关键。律师A能够根据不断变化的情况迅速调整策略，保持优势，这种能力使他在面对各种棘手问题时都能表现出色。

持续学习



持续更新知识库对于任何一名职业人士来说都是必不可少的一部分。尽管已积累了丰富经验，但律师A仍然坚持不断学习新法律规定、新证据技术等，以保持自己的竞争力和创新能力。

客户服务意识

良好的服务态度也是赢得信任和成功的一个重要因素。在整个诉讼过程中，律师A始终将客户放在第一位，持续关注并解决他们的问题，为他们提

供全方位的人身保护。这一点极大地提升了他的公众形象，并且帮助他建立起稳固的人脉网络。