



金牌脱口秀全书

super
talk show

series

铜齿铁牙 脱口秀

顶级律师的口才艺术

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社



金牌脱口秀全书

铜齿铁牙 脱口秀

顶级律师的口才艺术

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧,让你自由选择有益于你的口才艺术,和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是顶级律师的辩论艺术,希望你能从中提取你所需要的成份,充实自己的“嘴”。

金牌脱口秀全书

书 名:铜齿铁牙脱口秀 ——顶级律师的口才艺术

主 编:吴生明 叶昌德

责 编:冯 强

封面设计:胡小林

出版发行:北方妇女儿童出版社(0431-5640624)

地 址:长春市人民大街4646号(130021)

印 刷:北京中加印刷有限公司

开 本:850×1168(毫米) 印 张:308

字 数:499千字 版 次:2004年10月第1版

书 号:ISBN 7-5385-2443-6/G·1581

定 价:750.40元 本 册:26.80元

目 录

1 顶级律师秀

1. 司法口才的铜齿铁牙 1
2. 在法庭上发问有技巧 3
3. 律师在辩护中的口才
艺术 7
4. 铜齿铁牙的四项原则 12
5. 司法提问的控制与方
法 16
6. 法庭答辩的策略与技
巧 23
7. 刑事侦查员口才的重要
作用 29
8. 铜齿铁牙宜与忌 33

9. 法庭辩论勿犯忌讳
十五条 34
10. 掌握法庭辩论的
特点 35
11. 辩论中的发问
技巧 36
12. 辩论的应变技
巧 40
13. 辩论的反驳立法 46
14. 辩论中的分化瓦解
法 50
15. 辩论与修辞术 55
16. 精妙绝伦的判词 59
17. 罗律师巧举金表 60
18. 错吃熊掌的风波 61
19. 借题反驳巧致胜 63
20. 法律无情人有情 64
21. 出其不意的诱导 66
22. 辩护人釜底抽薪 67
23. 虚虚实实心理战 68
24. 梅法官不辱使命 69
25. 我要终生学识价 72
26. 无罪辩护安乐死 73

- 27. 一果多因辨主因 74
- 28. 克制的低调讼辩 75
- 29. 杜芸芸遗产官司 76
- 30. 谎言毕竟是谎言 77
- 31. 公诉人婉转纠正 78
- 32. 曲线前进绕着问 79
- 33. 维护哪家的法制 81
- 34. 引用答话的审问 82
- 35. 非物质损失更重 83
- 36. 数据反驳追到底 84
- 37. 法庭辩护的幽默 86
- 38. 白手创业无贪污 87
- 39. 技术转让有何罪 88
- 40. 诡辩奇才布勒特 89

2 著名法庭论辩“秀”

- 41. 死不瞑目 92
- 42. 申辩 98
- 43. 金冠辞 106
- 44. 控告忒翁涅托斯辞 111
- 45. 变法 117
- 46. 刑和德 120
- 47. 对威勒斯的控告 124

48. 对喀提林的第一篇
控告辞 125
49. 我爱凯撒,我更爱
罗马 130
50. 凯撒,世间找不出
第二个 133
51. 我以义死,囚禁又
何惧之有? 137
52. “抛弃词” 140
53. 反对“印花税法”的
演说 143
54. 为美利坚的权力辩
护 146
55. 路易曾是国王,而现
在共和国已经建立 149
56. 最后的演说 154
57. 控诉我就是对全体
国民代表的攻击 156
58. 人民将永远对我的
头颅表示尊敬 160
59. 美德和豪迈气概永远
不会死亡 162
60. 我的名誉重于生命 168

61. 言论自由是限制官员
权限的唯一手段 172
62. 我们以受到控告为荣 177
63. 辩护演说 182
64. 为《新莱茵报》的辩护
词 189
65. 生命的最后一刻 194
66. 任何力量也不能瓦解全世
界无产者的联盟 196
67. 我的一切都属于社会革
命 199
68. “请你们称我为革命
士兵！” 201
69. 让历史来评判我的行动 204
70. 妇女是人 208
71. 你们自称中国政府，
却向属下法庭起诉中国人，
岂非笑话 210
72. 我们必须有勇气 213
73. 在三巴朗法庭受审时的
声明 215
74. 自由人民对贪婪权势的斗
争必胜 217

75. 国家的危险来自
贪婪者 221
76. 宽恕 224
77. 关于圣经和进化论的
辩论 229
78. 我不替自己辩护 234
79. 我深信我是正确的 238
80. 你们把意大利引向
毁灭 241
81. 为了理想,我甘愿牺牲
生命 245
82. 这个社会对我是不公
正的 249
83. 必须通过法律谴责
战争 253
84. 为纳粹战犯的
辩护词 257
85. 在纽伦堡国际法庭的
自我申辩 261
86. 在联合国安理会控诉
美国武装侵略台湾的
发言 265

87. 我们是无罪的 270
88. 历史将宣判
我无罪 273
89. 对“布朗诉肖尼县教育
委员”案的判决
理由 278
90. 希特勒消灭 3600 万
犹太人 284
91. 我准备献出生命 287
92. 法官的判决颠倒真实，
违背良心 292
93. 为新闻自由辩护 294
94. 对江青法庭辩论的
批驳 299
95. 人民应当了解真相 303
96. 你们既当选手，
又当裁判 307

1 顶级律师秀

1. 司法口才的铜齿铁牙

所谓司法口才，是指司法者（司法官员和辩护律师）在法院的庄严之地，以法律为依据，以事实为准绳，秉公办案，洞察秋毫，不冤枉一个好人，也不放走一个坏人的法制原则。同原告与被告，主审与律师，法庭与听众，在特定的时间环境中进行唇枪舌剑的辩论。在这里，正义与邪恶，生与死，爱与恨，真理与谬误，展开殊死的较量。法官的判词和律师的辩护，他们的一字之差，可以使案情结论黑白颠倒；他们的一言之失，可以使亲者痛而仇者快；他们的一理之辞。可以冤沉大海而永无清白之日。所以司法之地。断不可以错一字一言一理。司法口才关系扬善惩恶，扶正祛邪。鉴真辨伪，甚至人命关天。可见，“司法舌战需要的是一种特殊口才，它有着自身的明显的特点。”这就是说司法舌战的口才具有强烈的思辨性。

在司法舌战中，法庭常用反驳的方法而体现出它的特点：

□ 引诱询问，借言反驳

所谓借言反驳就是借用《诉讼法》第108条规定：“法庭调查后，应该由公诉人发言。被害人发言，然后被告人陈述和辩护，辩护人进行辩护，并且可以互相辩论”。司法舌战就集中在上述程序中的审讯，询问，起诉。辩护，辩论中进行，从语言表达方式看，又分别呈现为盘诘与答问，立论与反驳四种。世界各国的法庭程序大体相同，司法舌战的语言表达方式也大体相同。这些程序与方式，对司法舌战有很大的制约性。

□ 司法舌战要受特定内容的制约

在不能离开案情的基本要求下，必须严格遵循“以事实为依据。以法律为准绳”的原则。做到事实与法律水乳交融，互为依托。但最终的落脚点还在一个“法”字上。因为司法舌战表达的目的在于维护法律的正确实施与委托人的合法权益。

□ 司法舌战必须掌握适度的原则

它要求进行口头表述时要按照事物本来面目客观地表达。讲事实不言过其实，讲法律不言过其辞。忠实于法律和事实真相，掌握好分寸和“火候”。

□ 司法舌战另一个显著特点是它的强烈的思辩性

司法舌战是由多方面当事人参加的活动，而且互为论敌。再加上案情又往往十分复杂，情况亦在瞬息万变，舌战中的任何疏漏，又随时有可能遭到对方的猛烈攻击。因而，它既要在纷繁复杂、错综迷离的情况中进行捕捉；又要不断地针对新的情况进行新的表述；还要随时在进攻和防卫之间变换，在立论与反驳之间交替。

2. 在法庭上发问有技巧

依照我国诉讼法的有关规定，律师作为刑事案件被告人的辩护人或民事案件一方当事人的诉讼代理人，有经审判长（员）同意直接向诉讼当事人及部分诉讼参与人发问的权力。律师在法庭调查时发问的目的无非是通过被问对象的回答，引起审判人员的充分注意，从而认定某些事实或否定某些事实，并为自己后面的辩护或辩论打下坚实的基础，以最终达到使案件的审理结果有利于律师所代理或所辩护的一方当事人。从这点可以说发问是辩论的序幕。为实现这一目的，律师在依据事实和法律、尊重法庭的基础上，因人、因事、因时制宜，采取如下不同的方式和技巧进行发问，就显得更为重要。

□ 肯定式或否定式发问

对一些事关重大。而且一、两句话即可概括认定的事实，可以这样发问：“对吗？”“是这样吗？”（肯定式）或“不对吗？”“不是这样吗？”（否定式）以求得到被问对象的肯定或否定回答。如律师向某刑事案件的证人甲发问：“你说你8时至9时30分在××电影院看电影，是吗？”答：“是的。”

□ 重复式发问

对一些与案件至关重要，但被问对象的回答尚未引起审判人员重视的问题可以重复发问，以求得到明晰的答案。如某经济合同纠纷案的被告在回答原告代理人（律师）问话时答道：“我接到原告方厂长的电话后，叫他暂时不要发货。”律师认为这句话很重要。故再次就这一问题发问：“请重复一下，你接到电话后怎么讲的？”

□ 语气加重式发问

当被问者就某一问题的回答前后矛盾。似是而非或模棱两可时，可加重语气发问。以求去伪存真。如某故意伤害案件的证人乙答道：“我看到当时拿刀的人好像是被告。”问：“是被告吗？”答：“嗯。是被告。”“能肯定看清是被告吗？”（语气加重）答：“那人和被告的身材差不多，面部看不清，不能

肯定。”

□ 非诱供性质的揭示式发问

当被问者对某一事实一时回忆不起时，可采用提示式发问。如某故意伤害案的证人答道：“我24日这天确实看到被告人在电影院门口。但具体几点钟记不清了。”问：“你当时去干什么？”“我去上班。”“几点上班？”“8点整。”“电影院到你办公室需要多少时间？”“20分钟。”“你上班准时吗？”“一般提前5分钟，噢，我记起来了，是在7点35分左右看见被告的。”

□ 比较式发问

通过对比产生的反差往往对案件的审理具有重要意义。律师作为某购销合同的纠纷案被告的代理人，分别向原告方和被告方就同一内容发问。与原告方（副经理）的问答：“是你经手的吗？”“是的。”“你从事供销业务有几年？”“5年。”“经验丰富吗？”“还可以。”“这份合同签得对你们有利还是不利？”“我们有法律顾问审查。不会吃亏的。”与被告方（副经理）的问答：“是你经手的吗？”“是的。”“你从事供销业务的时间？”“当时才一个月。”“有经验吗？”“没有。这是我签的第一个合同。…‘合同对你有利还是不利？’“我看不出。”律师通过与双方的对话得出了截然不同的答案，在辩论时先分析合同的条款的不平等，然后指出：原告方利用自己的优势并

利用被告方没有经验的弱点，签订了一份对自己有利而对他方不利的合同，违背了公平合理，诚实信用的原则，该合同应确认为“显失公平”，请求法院予以撤销（后原告方自知理亏，撤回起诉）。

□ 步步设问式发问

当对某些与案件有利害关系的证人或当事人发问时，为了得到真实的回答，最好采取由远及近，由表及里，由浅入深，由彼及此的方式，步步设卡，层层发问，同时问话要快，不给对方以过多的思考时间。如律师担任某打击报复检举人案件的被告辩护人，向被害人（检举人）提出了一连串的问候：“是你检举的吗？”“是的。”“你向谁检举的？”“向检察院。”“你使用匿名还是真名？”“我使用匿名。”“除了检察院，你有没有向其他人透露过检举的内容？”“没有”。“任何人都没有？”“对谁都没有讲过。”“你有没有要求检察院替你保密？”“我要求保密。”至此，案情真相大白。律师在辩护时指出：既然检举人未向检察院以外的任何人透露过，检察院也没有，也不应该，也不会向外传播检举人的姓名和检举内容。那么被告人又怎能知道是谁在检举他？既然不知道是被害人检举的，那么被告人打击报复被害人的动机和目的又从何谈起呢？（审理结果，法院宣告被告人无罪。）

6

□ 反问式

被问者的回答前后矛盾或避实就虚。为了揭露虚假证词，

可采用反问的方式发问。如某故意伤害案被告的辩护律师向证人甲问道：“你刚才说你看到被告人手持匕首，是吗？”“是的。”“当时几点钟？”“上午10点。”“你不是说过十点钟你在办公室吗？”（反问），证人甲一时语塞，后答：“嗯，10点钟我像是在办公室，要么我日期记错了。”

总之，律师发问的方式是多种多样的。具体采取那种方式或综合采取几种方式，应视具体情况而定。

3. 律师在辩护中的口才艺术

这里所说的“演讲”艺术，是指律师在法庭辩护中，为了追求最佳的辩护效果所进行的创造性活动及其规律。律师辩护时的演讲与通常的演讲不同。第一，律师要切实地履行自身的职责。追求最佳的辩护效果。第二，律师所进行的是创造性演讲活动。他要发挥主观能动性，针对控诉一方提出的正确控诉或不合理的控诉，即时地作出答辩和反驳；他要运用事实与法律解决每个具体的实际问题，分清是与非、轻罪与重罪、罪与非罪的界限；他要综合运用自己的知识才能，进行法制宣传。第三，律师的辩护有其自身的演讲规律可循。这些规律是：

□ 事与法结合

以事实为依据，以法律为准绳是司法工作的基本原则，也