

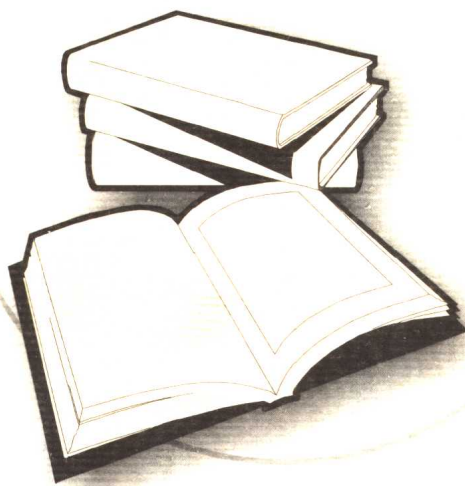
律师论辩艺术丛书

律师

◎ 秦甫 编著

论辩技法

LUSHI LUNBIAN YISHU CONGSHU



F 人民法院出版社
PUBLISHING HOUSE OF PEOPLE'S COURT

·律师论辩艺术丛书·

律 师 论 辩 技 法

秦 甫 编著

人 民 法 院 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

律师辩论技法/秦甫编著. —北京:人民法院出版社,
2001.2

(律师辩论艺术丛书)

ISBN 7-80161-111-X

I. 律… II. 秦… III. 律师-论辩-基本技法
IV. D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 87051 号

律师辩论技法

秦甫 编著

人民法院出版社

(北京东交民巷 27 号 100745)

北京人卫印刷厂印刷

850×1168毫米 1/32 14.375印张 350千字

2001年2月第1版 2001年8月第2次印刷

印数: 3000—6000册

ISBN 7-80161-111-X/D·111

定价: 28.00 元



前 言

这是一本给人消闲的书。

这是一本给人启迪的书。

这是一本给人教益的书。

论辩，在日常生活中广泛存在。在律师业务活动中，更是一种有效的手段和工具。没有论辩的律师活动和不善论辩的律师，都是不可想象的。论辩，是律师的基本功。掌握论辩技法，是律师的必修课。

论辩，在律师业务活动中具有十分重要的作用。当律师提出观点而对方不接受时，需要论辩；当对方提出的观点理由错误而固执己见时，需要论辩。案情，在双方的论辩中浮出水面；证据，在双方的论辩中愈显清晰；权益，在双方的论辩中得到维护和保障。论辩，是律师办案的基本手段。无论在法庭内，还是在法庭外；无论是办理诉讼案件，还是办理非诉讼法律事务；无论是办理刑事案件，还是办理民事、经济和行政案件，律师都离不开论辩这一手段。论辩，是律师提出观点、说服对方、辩驳错误的有力武器，是履行辩护与代理职能的有效手段。

面对纷繁复杂的案件、情况多变的形势，律师需要掌握一定的论辩技巧。善于论辩者，能够观察论辩现状，分析论辩趋势，始终处于左右逢源、得心应手的境地；不善论辩者，墨守成规，一成不变，往往处于被动应付、受辩挨驳的境地。掌握适当的技法，对于律师论辩而言，是非常重要的。

本书从古今中外大量的论辩技法中，汲取精华，结合当代律



师的实践，分论证术、辩驳术、应变术、风暴术、守势术、诡辩术六个方面，介绍了一百余个论辩术。每个论辩术均从概述、运用、实例及注意事项等方面进行了详细阐述。概述，主要阐述论辩术的概念、意义、特点、历史沿革等；运用，主要介绍论辩术的使用方法与使用范围；实例，即用实际事例说明论辩术的具体技法；

注意事项，即交待律师在论辩技法运用过程中应注意的问题。本书事例生动，笔调流畅，旨在使律师在轻松愉快的阅读中受到启发，得到教益。

论辩技法，使律师辩护如虎添翼；

论辩技法，使律师代理锦上添花；

论辩技法，使所有读者成为论辩高手。

作 者

二〇〇一年一月



目 录

前言	(1)
第一章 论证术	(1)
一、因果互证	(3)
二、三段论证	(6)
三、归纳论证	(12)
四、类比论证	(15)
五、反驳论证	(22)
六、反推论证	(30)
七、事实论证	(33)
八、公理论证	(40)
九、牵连论证	(42)
十、反证确立	(44)
第二章 辩驳术	(48)
十一、二难反驳	(49)
十二、正名反驳	(54)
十三、仿照反驳	(59)
十四、直言反驳	(62)
十五、假言反驳	(69)
十六、归纳反驳	(75)
十七、反驳论题	(77)
十八、反驳论据	(82)



十九、归谬反驳·····	(85)
二十、顺推反驳·····	(91)
二十一、逆推反驳·····	(94)
二十二、矛盾反驳·····	(97)
二十三、喻仿反驳·····	(100)
二十四、比仿反驳·····	(103)
二十五、仿体反驳·····	(106)
二十六、引发反驳·····	(110)
二十七、衬映反驳·····	(113)
二十八、易位反驳·····	(115)
二十九、注解反驳·····	(118)
三十、诘难反驳·····	(121)
三十一、示物反驳·····	(124)
三十二、揭悖反驳·····	(126)
三十三、论是证非·····	(128)
三十四、以立代破·····	(131)
第三章 应变术 ·····	(134)
三十五、随机应变·····	(135)
三十六、空间转移·····	(138)
三十七、声东击西·····	(142)
三十八、暗渡陈仓·····	(144)
三十九、瞒天过海·····	(147)
四十、以假乱真·····	(150)
四十一、移花接木·····	(154)
四十二、避实击虚·····	(156)
四十三、李代桃僵·····	(162)
四十四、言此义彼·····	(166)



四十五、遇窘巧辩·····	(169)
四十六、主从错位·····	(173)
四十七、选择提问·····	(176)
四十八、正合奇胜·····	(178)
四十九、偷梁换柱·····	(182)
五十、无中生有·····	(186)
五十一、釜底抽薪·····	(190)
五十二、上树去梯·····	(193)
五十三、按图索骥·····	(196)
五十四、敲山震虎·····	(199)
五十五、以夷制夷·····	(203)
五十六、同构意悖·····	(206)
五十七、左右逢源·····	(210)
五十八、借箸代筹·····	(213)
五十九、围魏救赵·····	(215)
六十、欲擒故纵·····	(218)
第四章 风暴术·····	(226)
六十一、先发制人·····	(227)
六十二、后发制人·····	(233)
六十三、修辞质问·····	(240)
六十四、去伪存真·····	(243)
六十五、纲举目张·····	(247)
六十六、利用空间·····	(251)
六十七、反客为主·····	(254)
六十八、心理攻坚·····	(259)
六十九、诱问否定·····	(261)
七十、质疑问难·····	(264)



七十一、反守为攻·····	(270)
七十二、借题发挥·····	(272)
七十三、适度激将·····	(276)
七十四、诱导提问·····	(279)
七十五、反问斥谬·····	(283)
七十六、出其不意·····	(285)
七十七、扩大显微·····	(288)
七十八、以毒攻毒·····	(292)
七十九、单刀直入·····	(296)
八十、先声夺人·····	(299)
八十一、水激石鸣·····	(302)
八十二、要害关锁·····	(305)
八十三、针锋相对·····	(309)
八十四、主攻命题·····	(314)
八十五、以牙还牙·····	(316)
八十六、直逼要害·····	(318)
八十七、腹背夹击·····	(321)
八十八、义正辞严·····	(325)
八十九、实质辩驳·····	(328)
第五章 守势术·····	(333)
九十、顺水推舟·····	(334)
九十一、投石问路·····	(337)
九十二、步步为营·····	(340)
九十三、潜移默化·····	(344)
九十四、循踪追迹·····	(347)
九十五、引而不发·····	(351)
九十六、有理有节·····	(355)



九十七、置之不理·····	(358)
九十八、投其所好·····	(360)
九十九、情绪感染·····	(362)
一〇〇、察言观色·····	(364)
一〇一、装聋作哑·····	(371)
一〇二、心平气和·····	(373)
一〇三、以退为进·····	(375)
一〇四、以和为贵·····	(385)
一〇五、引申归谬·····	(389)
一〇六、模糊回答·····	(393)
一〇七、善接话尾·····	(395)
一〇八、速谋撤退·····	(398)
一〇九、幽默风趣·····	(401)
一一〇、判断辨别·····	(404)
第六章 诡辩术·····	(407)
一、轻下结论·····	(411)
二、自相矛盾·····	(412)
三、以偏概全·····	(414)
四、偷换概念·····	(416)
五、理由虚假·····	(418)
六、预期理由·····	(420)
七、不成理由·····	(421)
八、理由不足·····	(425)
九、直言误推·····	(426)
十、假言误推·····	(427)
十一、选言误推·····	(429)
十二、二难误推·····	(431)



十三、强加条件·····	(435)
十四、发言离法·····	(436)
十五、不当披露·····	(438)
十六、纠缠枝节·····	(439)
十七、恶语伤人·····	(441)
十八、举证不全·····	(442)
十九、强词夺理·····	(443)
二十、角色转换·····	(444)
二十一、不合情理·····	(447)
二十二、引法不当·····	(448)
参考书目 ·····	(449)



第一章 论 证 术

论证术，是律师提出观点、进行论证的论辩方法，是把形式逻辑学的基本规律运用到律师论辩中的具体方法。论证是律师论辩的常用方法。撰写起诉状即是论证的典型形式。律师遵循基本逻辑思维规律，能使论证内容明确、判断恰当、推理符合逻辑、论证有说服力。

逻辑思维基本规律有四条，即同一律、不矛盾律、排中律和充足理由律。它们在律师论证中具有重要的作用。

（一）同一律——求同去异

求同去异是同一律在律师论证中的具体运用。同一律的内容是：在同一思维过程中，每一思想必须与其自身保持同一。也就是说，每一个概念、判断都是确定的，是什么就是什么，一个判断是真的就是真的，假的就是假的。

律师在论证过程中，运用同一律有如下几个要求：

1. 在同一思维过程中所使用的概念要有确定的内容，即有确定的内涵和外延。如果概念保持了确定性，那么运用概念进行判断和推理，也就可以保持确定性了。反之，概念不确定，不能确有所指，既可以指这个，也可以指那个；上文是一个意思，下文又指另一个意思，那就是思想混乱，不知所云。

2. 在思考问题时，要有确定的思维对象，始终围绕中心，



有确定的范围。律师在论证中，首先要确定一个总主题。论证时始终围绕这个主题，不随意转移中心。论证中，离题千里，就会转移听者的注意力，分散听者的精力。

3. 论证中，头脑要清醒，不能混淆概念和偷换概念。

同一律要求概念、判断的确定性，是指在同一时间、同一关系中对同一对象来说的。防止混淆概念，就要用同一律来核查自己的论证内容。

(二) 不矛盾律——己矛刺他盾

不矛盾律的内容是：在同一思维过程中，两个互相反对或互相矛盾的判断不能同时都真，必须至少有一个是假的。如果同时为真，就是自相矛盾（或逻辑矛盾）。当然，也可能互相反对的两个判断都是假的。不矛盾律和同一律都是关于思维确定性的规律，不矛盾律用否定的形式，而同一律运用肯定的形式。

律师在论证中，运用不矛盾律的要求是：

1. 不能出现自相矛盾的论点和论据。战国时期，《韩非子·难一》中讲了一个卖矛和盾的人，鼓吹自己的矛和盾，“吾矛之利，于物无不陷也；”“吾盾之坚，物莫能陷也。”因而被别人戏之：“以子之矛，陷子之盾，何如？”卖者顿时哑口无言。这种陷入了两难境地的局面是律师论证时应忌讳的。

2. 抓住事物的自相矛盾或对方言论中自相矛盾之处予以驳斥。律师在论辩中既要使自己的论证不违反矛盾律，又可以运用不矛盾律反驳对方，用设问的方式或用反问的方式，使论辩的对象处于自相矛盾之中，从而取胜。

(三) 排中律——二者必居其一

排中律的内容是：在同一思维过程中，两个互相矛盾的判断不能同时都假，其中必有一个是真的。对于这样的两个判断，如果同时加以否定，就会出现两不可的错误。



排中律是不矛盾律的进一步扩展。不矛盾律不允许思维有逻辑矛盾，相互否定的思想不能同真；排中律则要深一层，对于两个互相矛盾的判断，不仅不能同真，而且也不能同假；不仅必有一假，而且必有一真。

排中律运用到律师论证中的要求是：肯定什么，反对什么，要让对方明白无误，决不能模棱两可，使对方如入云雾之中。既要证明自己论点的正确，也要反驳对方，迫使对方顺着我们的思路走下去，从而暴露出其观点的错误性。

（四）充足理由律

充足理由律的内容是：在思维论证过程中，要确定一个判断是真的，必须有充足的理由。

律师运用充足理由律论证，要求有大量的事实和准确的法律为论据，运用证据做到真实、准确。从听者心理角度讲，如果律师引证的证据，其中有一部分是错误的，那么律师在论证中所使用的全部资料，都将被对方怀疑。

一、因果互证

【概述】

以原因证明结果或以结果证明原因称为因果互证。此法用来论证观点，会收到一举成功的效果。

在客观世界中，事物与现象之间存在着多种多样的联系。某种事件或情况的存在或出现，必然会引起另一事件或情况的存在或出现，那么，某事件或情况的存在或出现就是原因，由原因引起的另一种事件或现象的存在或出现就是结果。因果关系是一种客观存在的普遍的必然联系。就客观性来说，这种因果关系是客



观事物本身固有的，它存在于人的意志之外，不依人的意志为转移。就普遍性来说，自然界或人类社会中任何一个或一些现象都是由一定原因引起的；任何一个或一些现象都会引起一定的结果。原因产生结果，结果在一定条件下又会转化为原因，同一现象在一种关系上是原因，在另一种关系上又会成为结果。例如，甲开枪打伤乙，乙因伤重而死亡，那么，乙受伤是甲开枪的结果，乙受伤又是乙死亡的原因。但是不能认为任何两个现象之间都有因果关系。因果关系只存在于特定的现象之间。

精心研究事物之间的因果关系，对于律师分析案情、掌握证据、出庭论证制胜，有着十分重要的意义。

【运用】

任何案件的发生、发展和变化都有一定的规律，案件中也存在着许多因果关系。因果关系的特点是，原因在前，结果在后，它们具有时间的相继性。案件之间的因果关系相当复杂，有时，一种原因引起一种结果，即“一因一果”；有时，一种原因引起多种结果，即“一因多果”；有时，多种原因引起一种结果，即“多因一果”；有时，多种原因引起多种结果，即“多因多果”。如律师在刑事案件论证中，律师往往从定罪或量刑上去追溯原因，进行有力的论证。在民事、经济、行政案件中，也存在着大量的因果关系，律师要善于分析各种案件的因果关系，运用因果互证的方法，达到论证的目的。

【实例】

某县肉店营业员于某，男，54岁，1987年5月20日在卖肉时与顾客王某（小学教师）争吵起来。于某脾气很暴，冲出柜台拽住王的袄领，王也扯住于的衣袖，两人拉扯起来，于骂王“臭



小学教师还挑肥拣瘦的”，王也回骂于“臭卖肉的有什么了不起的”，围观群众将两人拉开，于某突然口吐白沫，昏倒在地，众人将于某送往医院急诊室，未及抢救便死亡。

事发后，于的家属认为死者是被王气死的，要求司法部门惩罚“凶手”。检察院起诉并经法院审理后，认定王某构成了“侮辱罪”，并依据《刑法》第 145 条判处被告王某有期徒刑一年。

被告人不服，上诉至二审法院。辩护律师经过庭前周密调查，在二审法院审理时，就于某死亡不是被告辱骂气死这一关键问题进行了有力的论证：

其一，死者已 54 岁，患有严重的高血压症，死者前两天还去医院看病，并有病历和正在服用药物的证据，死者与人骂架时正处于发病期；

其二，医学上早已证明，高血压病人在发病期间必须卧床休息，医生在病历中也写明这一点。但是，死者不听医生劝告。死者前一天竟为其女顶班劳动通宵。如此过度劳累，显然是高血压患者所应禁忌的；

其三，经调查证明，死者当日早晨上班前，空肚喝了三两白酒。高血压病在发病期间饮酒，后果十分危险，是绝对禁止的；

其四，高血压患者应特别注意保持情绪平静，而死者经常与顾客吵架，这无疑也是高血压患者应当禁忌的；

其五，尤其值得注意的是高血压病人病发倒地后，不能轻易搬动，应由医生就地作紧急处理。而在死者倒地时由于围观者不懂其理，即将其抬起放在车上送往医院，也使后果不堪设想。

可见，致死原因相当复杂，而且主要责任在死者身上，怎能轻率认定是被告辱骂气死的呢？



于、王两人争吵，是造成于某死亡结果的条件，而不是原因。其死亡的主要原因是死者高血压病复发。

律师精辟的分析，使死者亲属心服口服，公诉人亦无言以对。法庭采纳了律师的意见，改判被告无罪释放。

【注意】

律师运用因果互证方法，应注意以下几点：

1. 分析因果关系。要善于在纷繁复杂的案件关系中找到具有因果关系的事例，分清原因与结果。既不能把条件分析成原因；也不能把多因一果或一因多果，分析为一因一果。只有充分认识了因果关系，才能正确运用因果互证方法。

2. 运用因果互证方法，要符合逻辑的基本规律。既要从原因那里能推导出结果，也要从结果处能找到问题的原因。推导过程既要合情合理合法，又要符合思维逻辑规则。

3. 因果关系对案件的处理有着重要的作用。律师论证要找出影响案件处理的因果关系，突出重点，采取因果互证的方法，达到辩护与代理的目的。

二、三段论证

【概述】

三段论是古希腊伟大学者亚里士多德创立的一种推理理论。亚里士多德研究的主要是直言三段论。所谓直言三段论，是由包含着一个共同概念的两个性质判断，推出一个新的判断的演绎推理。直言三段论共有四个格，二百五十六个式，其中有二十四个是正确的。典型公式是：