

中华全国律师协会审定

律师业务必备

# 律师论辩的 策略与技巧

秦甫 / 著

法律出版社



D916.5  
15

中华全国律师协会审定

律师业务必备

10695901

# 律师论辩的 策略与技巧

秦甫 / 著



法律出版社



女子学院 0113084

## 图书在版编目(CIP)数据

律师论辩的策略与技巧/秦甫著. —北京:法律出版社,  
2000.12

(律师业务必备)

ISBN 7-5036-3287-9

I. 律… II. 秦… III. 律师—辩论—基本知识 IV. D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 77457 号

---

出版·发行 /法律出版社	经销 /新华书店
责任印制 /张宇东	责任校对 /杜 进
印刷 /北京朝阳北苑印刷厂	
开本 /850×1168 毫米 1/32	印张 /15 字数 /395 千

---

版本 /2001 年 2 月第 1 版	2001 年 2 月第 1 次印刷
---------------------	-------------------

---

社址 /北京市西三环北路甲 105 号科原大厦 A 座 4 层(100037)

网址 /<http://www.lawpresschina.com>

电子信箱 /[pholaw@public.bta.net.cn](mailto:pholaw@public.bta.net.cn)

电话 /88414899 88414900(发行部) 88414121(总编室)

88414933 88414934(读者服务部)

出版声明 /版权所有,侵权必究。

---

书号:ISBN 7-5036-3287-9/D·3005

定价:26.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

## 前 言

律师论辩,是律师执业水平的综合体现。在审判方式改革的今天,律师论辩水平如何,直接影响到律师辩护与代理工作的质量。

控辩式审判条件下的律师论辩,较之纠问式条件下的律师论辩,范围更广,要求更高,方式更活。随着法庭调查举证、质证活动的展开,律师论辩也从法庭辩论阶段向前延伸至法庭调查阶段。律师不仅在法庭辩论阶段要展开论辩,论证辩护与代理的观点理由,反驳对方错误的观点理由;而且在法庭调查阶段,也要展开论辩,既要提出证据,说明证据,接受对方的质证,也要对对方的举证进行质问。因此,律师论辩的范围已经扩大至法庭调查、法庭辩论的全过程。对举证、质证、论证和辩驳等方面,都要运用论辩的方法和手段。对每一个环节,律师都需要有高超的论辩技巧。这就要求律师不仅熟悉案件情况,掌握法律规定,而且要有精湛的论辩水平,使律师的举证、质证、论证和辩驳活动,做到举证有方,质证有力,论证有理,辩驳有度,达到问而答之、疑而质之、难而解之、证而认之、辩而胜之的目的。

本书针对控辩式诉讼活动的新形势,结合律师工作实践,对律师确立论点,收集论据,掌握举证、质证、论证和辩驳技巧,调适论辩心理,提高论辩能力等方面进行了全面阐述,同时列举了近80个诡辩术,旨在使律师掌握和应用论辩的策略与技巧,预防和破解种种诡辩,全面提高律师论辩水平,使律师在执业中以良好的辩技折服对手,以良好的辩势树立形象,展示现代律师的论辩风采。

本书突出实用性、操作性、修养性和时代性,从理论与实践的结合上进行阐述,语言流畅,内容丰富,观点鲜明,使律师在轻松的阅读

中增长知识,扩大视野,受到启发,在潜移默化 and 实践运用中提高自身的论辩水平。本书也可供公诉讼辩和校园论辩学习借鉴。

秦 甫

2000年10月

# 目 录

<b>第一章 律师论辩概述</b> .....	(1)
<b>第一节 律师论辩的概念</b> .....	(1)
一、律师论辩的含义 .....	(1)
二、律师论辩的特点 .....	(3)
三、律师论辩的意义 .....	(4)
四、律师论辩讲究策略与技巧的重要性 .....	(5)
<b>第二节 律师论辩的构成</b> .....	(7)
一、律师论辩的主体 .....	(7)
二、律师论辩的对象 .....	(9)
三、律师论辩的客体 .....	(20)
<b>第三节 律师论辩的模式</b> .....	(31)
一、举证式 .....	(32)
二、质证式 .....	(34)
三、论证式 .....	(38)
四、反驳式 .....	(42)
<b>第二章 确立论点的策略与技巧</b> .....	(45)
<b>第一节 确立论点的步骤</b> .....	(45)
一、明确问题,确立论辩目标 .....	(45)
二、深思熟虑,设计论辩方案 .....	(50)
三、分析评估,选择论辩思路 .....	(55)
四、调查研究,完善论辩观点 .....	(58)
<b>第二节 确立论点的角度</b> .....	(60)
一、案件的事实与情节 .....	(60)

二、案件的证据 .....	(61)
三、案件的特殊性 .....	(63)
四、案件诉讼的程序 .....	(65)
五、案件的法律适用 .....	(66)
第三节 确立论点的方法 .....	(69)
一、从询问当事人中确立论点 .....	(69)
二、从阅卷中确立论点 .....	(75)
三、从会见中确立论点 .....	(84)
四、从调查访问中确立论点 .....	(89)
第四节 确立论点的要求 .....	(94)
一、注重法制性 .....	(94)
二、注重整体性 .....	(94)
三、注重变化性 .....	(95)
四、注重客观性 .....	(96)
五、注重合理性 .....	(96)
<b>第三章 掌握论据的策略与技巧 .....</b>	<b>(97)</b>
第一节 律师取证的策略与技巧 .....	(97)
一、律师取证的基本要素 .....	(97)
二、律师取证的任务 .....	(101)
三、律师取证的原则 .....	(103)
四、律师取证的方式 .....	(106)
五、律师取证的步骤 .....	(109)
六、律师取证的技巧 .....	(112)
第二节 律师分析证据的策略与技巧 .....	(119)
一、证据的分析内容 .....	(119)
二、证据的分析方法 .....	(124)
三、对伪证的分析 .....	(127)
四、对指控证据的分析 .....	(136)
五、对间接证据的分析 .....	(141)

六、对“一比一”证据的分析·····	(144)
<b>第四章 律师举证的策略与技巧</b> ·····	(149)
<b>第一节 举证的内容与要求</b> ·····	(149)
一、举证的内容·····	(149)
二、举证的要求·····	(152)
<b>第二节 举证的组合与重点</b> ·····	(155)
一、举证的组合·····	(155)
二、举证的重点·····	(157)
<b>第三节 举证的方法与技巧</b> ·····	(159)
一、举证的方法·····	(159)
二、举证的技巧·····	(168)
<b>第四节 不同性质诉讼的举证技巧</b> ·····	(171)
一、刑事案件的举证技巧·····	(172)
二、民事案件的举证技巧·····	(175)
三、行政案件的举证技巧·····	(179)
<b>第五章 律师质证的策略与技巧</b> ·····	(186)
<b>第一节 质证的特点与原则</b> ·····	(186)
一、质证的特点·····	(187)
二、质证的原则·····	(188)
<b>第二节 质证的程序与要求</b> ·····	(189)
一、质证的程序·····	(189)
二、质证的要求·····	(190)
<b>第三节 质证的方法与技巧</b> ·····	(191)
一、质证的方法·····	(191)
二、质证的技巧·····	(193)
<b>第四节 对证人证言的质证</b> ·····	(199)
一、对证人证词的质证·····	(199)
二、对证人证言的质证·····	(200)
<b>第五节 对鉴定结论的质证</b> ·····	(202)



一、对鉴定结论质证的内容·····	(202)
二、对鉴定结论质证的方式·····	(204)
<b>第六章 律师论证的策略与技巧·····</b>	<b>(207)</b>
<b>第一节 律师论证概述·····</b>	<b>(207)</b>
一、律师论证与法庭调查的关系·····	(207)
二、律师论证与律师举证的关系·····	(207)
三、律师论证与律师反驳的关系·····	(208)
四、律师论证与公诉论证的关系·····	(208)
<b>第二节 律师论证的内容·····</b>	<b>(209)</b>
一、论证辩护或代理观点·····	(210)
二、论证证据体系·····	(211)
三、论证案件事实·····	(212)
四、论证法律适用·····	(212)
<b>第三节 律师论证的方法·····</b>	<b>(212)</b>
一、律师论证的逻辑方法·····	(213)
二、律师论证的基本技巧·····	(214)
<b>第七章 律师反驳的策略与技巧·····</b>	<b>(222)</b>
<b>第一节 律师反驳的内容·····</b>	<b>(222)</b>
一、对证据认定的反驳·····	(222)
二、对事实认定的反驳·····	(225)
三、对法律解释的反驳·····	(227)
四、对对方辩词的反驳·····	(231)
<b>第二节 律师反驳的方法·····</b>	<b>(237)</b>
一、直接反驳·····	(237)
二、间接反驳·····	(238)
三、归谬反驳·····	(240)
四、对比反驳·····	(243)
五、全面反驳·····	(244)
<b>第三节 律师反驳的技巧·····</b>	<b>(245)</b>

一、掌握反驳主动权的技巧·····	(245)
二、抓住对方弱点的技巧·····	(246)
三、解脱对方反辩驳的技巧·····	(246)
四、补救反驳失误的技巧·····	(247)
五、放松情绪的技巧·····	(248)
<b>第八章 律师论辩取胜的才能(上)</b> ·····	(250)
<b>第一节 律师论辩的思维才能</b> ·····	(250)
一、形象思维·····	(251)
二、想象思维·····	(251)
三、联想思维·····	(252)
四、灵感思维·····	(252)
五、分析与综合思维·····	(254)
六、归纳与演绎思维·····	(256)
七、求同与求异思维·····	(259)
八、发散与聚合思维·····	(260)
九、抽象逻辑思维与具体辩证思维·····	(262)
<b>第二节 律师论辩的应变才能</b> ·····	(270)
一、仓促上阵的应变·····	(275)
二、法庭的应变·····	(276)
三、面对盛怒的应变·····	(279)
四、重要证人未到庭的应变·····	(282)
五、论辩“卡壳”的应变·····	(283)
<b>第三节 律师论辩的记忆才能</b> ·····	(285)
一、记忆的标准·····	(286)
二、记忆的因素·····	(286)
三、记忆的技巧·····	(288)
<b>第九章 律师论辩取胜的才能(下)</b> ·····	(295)
<b>第一节 律师论辩的语言表达</b> ·····	(295)
一、书面语言的表达·····	(295)

二、口头语言的表达 .....	(307)
第二节 律师论辩的非语言表达 .....	(323)
一、态势语的表达 .....	(324)
二、界域语的表达 .....	(336)
三、类语言的表达 .....	(340)
<b>第十章 律师论辩取胜的心理</b> .....	(342)
第一节 律师论辩心理的构成 .....	(342)
一、律师心理 .....	(342)
二、对方心理 .....	(350)
三、公众心理 .....	(355)
第二节 律师论辩心理的运用 .....	(358)
一、注意心理的运用 .....	(359)
二、自信心理的运用 .....	(361)
三、情感心理的运用 .....	(361)
四、论辩意志的控制 .....	(365)
五、论辩气质的张扬 .....	(366)
第三节 律师论辩心理的运用技巧 .....	(367)
一、心理强化 .....	(367)
二、心理隐蔽 .....	(369)
三、心理震动 .....	(370)
四、心理相容 .....	(371)
<b>第十一章 诡辩术的剖解</b> .....	(373)
第一节 诡辩术的类型 .....	(373)
一、逻辑诡辩 .....	(375)
二、言辞诡辩 .....	(400)
三、引证诡辩 .....	(410)
第二节 诡辩术的反驳 .....	(427)
一、正面反驳 .....	(428)
二、巧辩反驳 .....	(453)

三、不予反驳 .....	(455)
第三节 律师预防诡辩的对策 .....	(456)
一、提高自身素质 .....	(458)
二、掌握个案情况 .....	(460)
三、锻炼论辩能力 .....	(462)
<b>主要参考书目</b> .....	<b>(465)</b>

# 第一章 律师论辩概述

## 第一节 律师论辩的概念

### 一、律师论辩的含义

论辩,是指以论证或反驳为基本方式,以澄清是非、辨别曲直为基本目的,持不同见解的各方,就同一话题阐述己见、批驳对方所进行的语言交锋。平时人们所说的争论、争鸣、商榷、答辩等都是论辩的形式。除此之外,诸如法庭辩论、学术辩论、商务洽谈、外交谈判等等,也都是论辩的专业形式。

律师论辩,是指律师接受当事人的委托,依据事实和法律,确立己方对事物或案件的见解,反驳对方观点和看法,以得到正确的认识或者共同的意见,维护委托人合法权益的语言交锋活动。简言之,律师论辩,是指律师根据事实与法律,提出与确立自己观点,反驳与否定对方观点的活动。

在律师实务中,律师论辩广泛存在。从论辩的案件看,有民事案件的论辩、经济案件的论辩、行政案件的论辩、刑事案件的论辩和非诉讼案件的论辩等;从论辩的对手看,有被告代理人对原告的论辩,原告代理人对被告的论辩,被告代理人对公诉人的论辩,律师对当事人的论辩,律师对第三人的论辩等等;从辩论在诉讼过程中的环节看,有法庭辩论、庭外辩论和非诉讼论辩等等。

律师论辩与律师辩论,既有相同之处,又有不完全相同的地方。律师辩论,是法庭审理案件的一个重要内容。它以法庭辩论为核心,贯穿于诉讼案件的全过程。在刑事诉讼、民事诉讼和行政诉讼案件的审理过程中,都要进行法庭辩论。律师接受当事人的委托在法庭

上的辩论,即是律师辩论。它是律师论辩的一种具体形式,也是律师论辩的重要体现。但律师论辩,不仅仅局限于律师在法庭上的辩论,广义包括与律师有不同见解的人,如己方当事人、对方当事人、公诉人、第三人等进行的论辩。因此,律师论辩与律师辩论有一定的区别。

律师论辩与律师辩护,两者也有区别。律师辩护,是指律师接受刑事案件被告人及其亲属的委托,在法庭上进行辩论,以维护被告人合法权益的活动。律师辩护,仅仅发生在刑事诉讼过程中,是律师论辩在刑事诉讼中的体现。两者之间是共性与个性、一般与具体之间的关系。

我们可以从以下几个方面,来全面理解律师论辩的含义:

(一)律师论辩的开展,首先要有论敌。即论辩过程中持相反论断的对手。在不同的诉讼活动中,律师的论辩对手是不同的。如在刑事诉讼活动中,律师的论辩对手主要是公诉人,当然也包括被害人、证人、鉴定人等。如果他们各持相反的论断,即互为争论的对手。没有论敌,就没有论辩。

(二)律师论辩总是围绕着一个或几个有争议的论题展开的。所谓论题,就是论辩双方对争论的问题所持的看法与主张,需要通过论证确定其真实性的判断。如罪与非罪、此罪与彼罪、罪轻与罪重等等。从形式上看,它是一个命题,每个论题都有它的反论题,即论证中与原论题具有矛盾关系或反对关系的论题。如果论辩双方对论题没有争议,具有一致的认识,那就难以进行论辩活动。

(三)律师论辩的目的是为了“别异同、明是非、争曲直”,以便得到正确的认识或共同的意见。不明是非、不论曲直,为辩而辩的“无用之辩”是毫无意义的。

(四)律师论辩是律师思想水平和各种才华技艺的集中体现。律师要征服对手,除了论证自己的论题之外,还要反驳对方的观点。这就要求律师,不仅要具有高超的语言表达能力,还要动用自己得体的风度、心理的抗衡等一切能力和手段。只有这样,才能“争而辩之、辩



而胜之”。

(五)律师论辩是一种综合性、实践性很强的思想交流活动。它要求本身论点鲜明、证据充分、说理清晰、辩驳有力,要求律师具有坚持真理的信念、捍卫法律的胆略、博学多才的知识、能言善辩的口才、随机应变的机智和谦让容忍的品格。

## 二、律师论辩的特点

律师论辩,具有论点的对立性、说理的严密性、临场的应变性和思维的机敏性等特点。

### (一)论点的对立性

这就是说,律师论辩的观点与对方有明显分歧,甚至截然对立。律师在论辩中,既要千方百计证明并要对方承认自己观点的正确,又要针锋相对批驳对方的观点,迫使对方放弃错误认识。没有论点的对立就没有论辩。

### (二)说理的严密性

论辩,是持不同见解双方的唇枪舌战。每一方都尽量地使自己的观点正确鲜明,论据充分有力,阐述合乎逻辑,战术灵活适当,使自己论辩坚如磐石,无懈可击。同时,尽量从对方论辩的言语中找出纰漏破绽,打开论辩的突破口。这一切决定了律师论辩较之一般的口头或书面语气,更具有严密性。如果说理不周,破绽百出,会使自己陷入困境,遭到失败。

### (三)临场的应变性

在律师论辩中,不管属于哪种类型的论辩,双方都处于同一个论辩现场,面对面地进行论辩。即席性的论辩,无法事先周全准备。即使事先有准备的论辩,也不能完全估计到辩场的风云变幻。这要求律师必须根据对方的论点论据,适时做出战略调整,采用灵活多样的方式来取胜。如律师不注意明察和应对论辩现场的风云变幻,一味地按照事先准备好的辩护词或代理词来应付局面,是不能取得论辩胜利的。

### (四)思维的机敏性

在律师论辩中,各方律师既要陈述自己的观点,巩固自己的阵地;又要明察对方的策略,应付对方的明枪暗箭。唇枪舌剑,交锋激烈,来不及深思熟虑、反复思考。要取得论辩的胜利,律师必须机敏智慧。俗话说“舌无大小,言无轻重”。随机应变的语言不可或缺。

### 三、律师论辩的意义

律师论辩,对于实现律师工作目的,维护委托人的合法权益,推进诉讼民主化和法制化,提升律师自身形象,有着十分重要的意义。

#### (一)律师论辩,有助于揭示事物的本质

论辩的本质,在于律师通过言语辩驳来区分正误,辨清真假是非,达到对真理的认识。律师办理案件,首先要弄清事物的是非曲直。俗话说得好:灯不拨不亮,理不辩不明。通过不断的争论和互相反驳、质疑和答辩,可以使案件事实更明,适用法律更准,通过迷惑的表象看到案件内在的真正的本质。

#### (二)律师论辩,有助于维护当事人的合法权益

律师工作的目的,是律师通过代理、辩护手段,维护当事人的合法权益。律师论辩,是维护当事人合法权益的有效手段。在刑事案件中,律师从认定犯罪事实、适用法律条文和对被告人有利的情况等 方面进行反驳和辩护,提出证明被告人无罪、罪轻,或者减轻、免除其刑事责任的材料和意见,维护被告人的合法权益。在民事、经济和行政案件中,律师运用确凿的证据,通过论辩,为法庭提供丰富的材料和各种观点,使审判人员开阔思路,排除主观片面性,对案件作出正确裁决,从而维护当事人的合法权益。在非诉讼案件中,律师通过论辩,反驳对方的观点,用自己的观点影响和引导对方,从而达成共识,维护当事人的合法权益。因此,律师论辩,是维护当事人合法权益的有效手段。

#### (三)律师论辩,有助于推进诉讼民主化进程

在办理诉讼和非诉讼法律事务过程中,律师通过充分的论辩手段,明事理,辨是非,达到查清案件事实、准确适用法律的目的。特别是修改后的《刑事诉讼法》,对庭审方式进行了重大改革,律师的论辩

作用将得到明显的改善和体现。庭审方式由以前的指控式调整为控、辩、审三方的合理格局,充分发挥控、辩、审三方面的诉讼结构模式。律师通过论辩,既实现了诉讼民主化形式,又推动了法制民主化进程。没有律师论辩的法庭审理和没有律师参与的案件诉讼,都是不可想象的。律师是民主、自由的化身,律师论辩是推进民主、保障自由的手段。

#### (四)律师论辩,有助于展现律师的良好形象

人们往往将律师与善言连在一起,认为律师是能言善辩的化身。在电视剧中人们往往被滔滔不绝、出口成章、思维敏捷、观点鲜明、逻辑严密的律师论辩而折服。在现实生活中,律师能言善辩,通过对己方观点的阐述,对对方观点的反驳,适当气氛的渲染,能够提升自己在听众中的形象,展现当代律师的良好风采。

#### 四、律师论辩讲究策略与技巧的重要性

正因为律师论辩具有论点的对立性、说理的严密性、临场的应变性和思维的机敏性等特点,因此,律师在论辩时,要讲究一定的策略与技巧。

论辩的策略与技巧,是指律师在调查访问,掌握各方面基本情况的基础上,参与案件处理,进行论辩的策略与技巧。策略带有一定的战略性、原则性;而技巧,带有一定的战术性、具体性。论辩的策略与技巧,对律师来说,就是将已经得来的各种情况和材料加以“去粗取精、去伪存真、由此及彼、由表及里”的推敲,根据辩护或代理的目的,设计具体的论辩内容,并根据时机和场合,作出有效的论辩。

论辩策略与技巧的必要性,主要体现在两方面:

(一)论辩策略与技巧,是论辩成功的必要步骤。评价律师论辩的成败,不能简单地以人民法院的判决为标准。但是,律师的论辩意见是否为审判人员所接受,毕竟是衡量律师论辩成败的一个最重要的因素。因此,力争论辩意见为人民法院所采纳,是律师期望的最大目标。律师论辩成功率,是律师的政治思想、法律知识、职业道德、业务技能等素质的一个重要标志。因此,律师作好论辩各项准备工作,