

金口才

好律师 好口才

HAO LV SHI HAO KOU CAI



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 好 律 师 好 口 才

闪中阔 主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

金口才全书/闪中阔著—北京:中国环境科学出版社,
2005.12

ISBN 7-80163-366-0

I. 金… II. 闪… III. 中国文学—故事—历代
IV. 122

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 093526 号

金口才全书

中国环境科学出版社
学苑音像出版社 出版发行

北京一鑫印务有限公司

2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本:1/32(850×1168) 印张:179.5 字数:4658 千字

ISBN 7-80163-366-0

全二十四册定价:672.00 元(册均 28.00 元)

(ADD:北京市朝阳区三间房邮局 10 号信箱)

P.C:100024 Tel:010-65477339 010-65740218(带 Fax)

E-mail:webmaster@BTE-book.com Http://www.BTE-book.com



目 录

第一章 好律师好口才	(1)
司法口才的铜齿铁牙.....	(1)
在法庭上发问有技巧.....	(3)
律师在辩护中的口才艺术.....	(6)
铜齿铁牙的四项原则	(11)
司法提问的控制与方法	(14)
法庭答辩的策略与技巧	(20)
刑事侦查员口才的重要作用	(25)
铜齿铁牙宜与忌	(29)
法庭辩论勿犯忌讳十五条	(30)
掌握法庭辩论的特点	(30)
辩论中的发问技巧	(32)
辩论的应变技巧	(35)
辩论的反驳立法	(40)
辩论中的分化瓦解法	(44)
辩论与修辞术	(48)
精妙绝伦的判词	(51)
第二章 律师的语言技巧	(53)
罗律师巧举金表	(53)



错吃熊掌的风波	(54)
借题反驳巧致胜	(56)
法律无情人有情	(57)
出其不意的诱导	(58)
辩护人釜底抽薪	(59)
虚虚实实心理战	(60)
梅法官不辱使命	(61)
我要终生学识价	(63)
无罪辩护安乐死	(64)
一果多因辨主因	(65)
克制的低调讼辩	(66)
杜芸芸遗产官司	(67)
谎言毕竟是诺言	(68)
公诉人婉转纠正	(69)
曲线前进绕着问	(70)
维护哪家的法制	(71)
引用答话的审问	(72)
非物质损失更重	(73)
数据反驳追到底	(74)
法庭辩护的幽默	(76)
白手创业无贪污	(76)
技术转让有何罪	(77)
诡辩奇才布勒特	(78)
第三章 著名的法庭辩辞	(81)
死不瞑目	(81)
申辩	(87)
金冠辞	(93)



控告忒翁涅托斯辞	(98)
变法	(103)
刑和德	(106)
对威勒斯的控告	(109)
对喀提林的第一篇控告辞	(111)
我爱凯撒,我更爱罗马	(115)
凯撒,世间找不出第二个	(117)
我以义死,囚禁又何惧之有?	(121)
“抛弃词”	(124)
反对“印花税法”的演说	(126)
为美利坚的权力辩护	(129)
路易曾是国王,而现在共和国已经建立	(132)
最后的演说	(136)
控诉我就是对全体国民代表的攻击	(138)
人民将永远对我的头颅表示尊敬	(142)
美德和豪迈气概永远不会死亡	(144)
我的名誉重于生命	(149)
言论自由是限制官员权限的惟一手段	(153)
我们以受到控告为荣	(158)
辩护演说	(162)
 第四章 顶级法庭辩论	 (170)
为《新莱茵报》的辩护词	(170)
生命的最后一刻	(175)
任何力量也不能瓦解全世界无产者的联盟	(177)
我的一切都属于社会革命	(179)
“请你们称我为革命士兵!”	(181)
让历史评判我的行动	(184)



妇女是人.....	(187)
你们自称中国政府,却向属下法庭起诉中国人, 岂非笑话.....	(190)
我们必须有勇气.....	(192)
在三巴朗法庭受审时的声明.....	(194)
自由人民对贪婪权势的斗争必胜.....	(196)
国家的危险来自贪婪者.....	(199)
宽恕.....	(202)
关于圣经和进化论的辩论.....	(207)
我不替自己辩护.....	(212)
我深信我是正确的.....	(215)



第一章 好律师好口才

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辩性。

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辨性

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。



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论辩的序幕。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。)



□ 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。

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，即时地做出答辩和反驳；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，也是律



师进行辩护的根本准则。辩护效果的好坏,取决于律师将事实与法律紧密结合的程度。丢开了事实,偏离了法律,无论你的发言多么迷人,都是不成功的辩护。讲事实而不能准确引用法律,是胡辩;讲法律而不能实事求是地摆问题,是诡辩;既不讲事实也不讲法律,是狡辩。违背事实,曲解法意,牵强附会,胡搅蛮缠,不仅起不到律师演讲应有的作用,反而扰乱了法庭辩论的秩序,混淆了是非。这样做与律师应具有的职业道德是相悖的,也是我国法律所不能容许的。

律师演讲必须言之有据。如:某律师在为被告人黄某的辩护中有这样一段话:“被告人出生于1968年3月21日,而他的犯罪活动始于1984年4月。此时他刚满16岁。《刑法》第十四条第三款规定:‘已满14岁。不满18岁的人犯罪,应当从轻或者减轻处罚。’请注意,条文中规定的是‘应当’从轻或减轻处罚。本律师请求合议庭。对被告黄某从轻或减轻处罚。”这样的辩护发言,在事实与法律之间架起了桥梁,不能不使人信服。

□ 情理交融

律师是为人民服务的,即使为刑事被告进行辩护,也是为了维护其合法的利益,这与人民的根本利益是一致的。因此当公诉人的控诉内容与事实不符,引用的法律不当时,律师有责任提出反驳的理由,提出法律上的见解,以便法院作出公正的判决;在控诉正确的情况下,律师也应分析被告的犯罪动机、情节,当时的主客观条件,危害后果及悔罪态度,提出“罚当其罪”的量刑意见,恰如其分地说明理由,以理服人。

姜××杀人案在社会上反响极大,她的辩护律师在法庭上有一段感染力很强的陈述:“审判长,公诉人,现在站在法庭上的被



告,是故意杀人犯姜××。她与被害者是什么关系?现在是杀人犯和被害者的关系,而过去,是知青与农民的关系,是被侮辱者与侮辱者的关系,是被损害者与损害者的关系……然而法律是无情的。鉴于姜××有被辱的起因和自首的情节,提请合议庭在量刑时予以考虑。”律师不强辩、不乱辩,声声入情,句句在理,使在场的人为之感动,并切实达到了减刑的辩护目的。

律师演讲要防止两种错误倾向,一种倾向是有理不敢讲,另一种倾向是无理拼命争。有理不讲,可能导致错判无辜或轻罪重判。既损害了被告者的合法权益,又损害了国家机关的威信和人民的利益;无理硬讲,貌似有理,实质上违背真理。

□ 辩与驳并用

辩,通常是指律师用一定的理由、事实正面说明自己对被告行为或法律的认识和见解。

驳,则是指律师提出理由或根据来否定论辩方不正确的论题、论据或结论。实践中常常辩与驳并用,称为“辩驳”。

某律师在为一起儿子告父亲非法拘禁罪的案子辩护时比较好地采用了辩驳结合的方法。这段“演讲”辞的内容是这样的:“原告小时候曾患过精神病,对此,被告保存的病历均可证实。近年来,为婚姻、房子问题,原告与全家人吵闹不休,甚至殴打父母,全家人以为他旧病复发,由被告叫三四人强行把原告送入精神病院。对于精神病人,被告采取的作法与其他病人家属相同,纯属正常,不构成非法拘禁罪……”当原告提出精神病院住院部主任出庭作证,证明“原告精神正常,是被告人通过开后门把儿子硬作为精神病人送进医院”时,律师临阵不乱,沉着应战,首先向证人连连发问:



“请问，你讲的情况有书面材料吗？”

“上下级谈话不必书面材料。”

“你是什么时候知道这一情况的？”

“昨天。”

“昨天怎么知道的？”

“听到的。”

这时，律师抓住战机，立即反击，“用未经鉴定的传说来作证据，真伪难辩。能否作证。合议庭慎重考虑。进一步讲，即使证据可靠，这一情节也与此案无关，收不收进，应由医生决定，如果精神病院的医生认为是精神正常的人，按精神病人收进来，这是医疗事故！决不是被告人的责任。而对不是病人的人，居然关在医院里达两个月之久，这难道不是医院领导的失职？”这一辩护，所费的口舌不多，有辩有驳，产生了“防卫”与“进攻”两个方面的效果，维护了法律的尊严和被告的合法权益，并有力地回击了原告的无理控诉。

□ 刚与柔相济

刚是指在原则问题上不让步，力求辩明；柔是指不说过头话，适可而止，留有余地。在律师的辩护演讲中，只刚不柔，态度生硬，难于获得同情与支持，也不易使辩论对方接受；只柔不刚，优柔寡断。软弱无力，就使演讲徒具形式，达不到辩护的目的。最有效的方法是刚中有柔，柔中带刚，刚柔相济。

刚中有柔，通常是明显占理的情况下使用。如某律师在为胥××过失杀人一案辩护时说：“被告胥××违章打猎，打死和他共同狩猎的向××。事实清楚，证据确凿。对此，辩护人不持异议。”这里，律师正视事实，用的是柔的方法。律师紧接着用了一个“但”



字话锋急转,指出“本律师不能同意起诉书的认定。在客观条件受限制的情况下,在被害人不能严守事先约定的情况下,被告开枪射击,致死人命,只能认定是不能预见的意外事件,不构成过失杀人罪……”这里,律师准确地选择和掌握辩题,话气刚强,攻势凌厉。将听者的注意力完全引向了“另一侧面”。

提高律师辩护“演讲”水平,除了正确运用和掌握以上论及的法庭辩护的基本规律以外,还要注意做到以下几个方面:

☐ 心平气和

律师与控诉一方在刑事诉讼中虽处于不同的地位,但都是在维护社会主义法制,正确地处理案件。所以,律师一定要平心静气,切忌用尖酸刻薄的语言对控诉人冷嘲热讽,更不准运用侮辱人格,有损律师形象的言词攻击对方。

☐ 情真理直

少数律师为被告辩护,开庭前不很好准备,庭上想到一点说一点,不痛不痒,敷衍了事。还有的律师无理也要争三分,这样的辩护演讲往往适得其反,弄巧成拙。

☐ 言简意明

律师的法庭“演讲”涉及到案件的起因、情节、后果等事实,还涉及到对法律条文的理解,稍有偏差或表述不清,对听众的影响就会很大。因此律师的语言要简练明确、口语化,不要过多使用长句和复杂句。