

司法实务技能培养丛书
SIFA SHIWU JINENG PEIYANG CONGSHU

决战 法庭

检察官、律师庭审制胜36计

桑 涛◎著



Battle in Court

the Thrity-six Ways to Win the Trial for Prosecutor and Lawyer

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

司法实务技能培养丛书

SIFA SHIWU JINENG PEIYANG CONGSHU

决战 法庭

Battle in Court

the Thirty-six Ways to Win the Trial for Prosecutor and Lawyer

检察官、律师庭审制胜36计

桑涛◎著

中国法制出版社

CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

决战法庭：检察官、律师庭审制胜 36 计 / 桑涛著.
—北京：中国法制出版社，2017. 10
(司法实务技能培养丛书)
ISBN 978 - 7 - 5093 - 8536 - 4

I. ①决… II. ①桑… III. ①审判 - 研究 - 中国
IV. ①D925. 04

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 100378 号

策划编辑 陈 兴 (cx_legal@163.com)

责任编辑 赵 宏 韩璐玮 (hanluwei666@163.com)

封面设计 周黎明

决战法庭：检察官、律师庭审制胜 36 计

JUEZHAN FATING; JIANCHAGUAN、LÜSHI TINGSHEN ZHISHENG 36 JI

著者/桑涛

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/730 毫米 × 1030 毫米 16 开

版次/2017 年 11 月第 1 版

印张/37.5 字数/526 千

2017 年 11 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8536 - 4

定价：98.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址：<http://www.zgfsz.com>

市场营销部电话：010 - 66033393

值班电话：66026508

传真：66031119

编辑部电话：010 - 66070084

邮购部电话：010 - 66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010 - 66032926)

司法实务技能培养丛书

总序

陈兴良*

中国法制出版社即将出版《司法实务技能培养丛书》，该套丛书的策划编辑陈兴邀请我作序，我欣然接受。

美国著名大法官霍姆斯的一句名言流行于法学界：“法律的生命不在于逻辑，而在于经验。”这句话道出了英美法系司法活动的精髓。在大陆法系国家，司法活动更关注法理，然而司法的技能仍然是不可或缺的工具。可以说，法律理论与司法技能对于司法活动来说，都是必备的构成要素。我国传统上都比较重视法理，对于司法技能未能予以足够的关注。反映在法律出版物上，各种法律书籍可谓琳琅满目，但以法律理论著作为主。即使是司法工作者的作品，也以阐述理论为其追求。在这种情况下，法律理论工作者与司法实务工作者采取的是相同的话语体系和言说工具。由是之故，则道与器无由区分哉。

在司法活动中，司法人员既要有法律理念与法律原理的支撑，同时还要有操作规程与实践理性的指引。因此，我们既要注重司法工作者的法律素质的养成，又要提倡司法经验的总结与提炼。法治不是一句空话，每一个司法工作者都是法治的践行者。因此，司法工作者应当通过日常事务的处理，充分体现法治的精神。在这种情况下，必要的司法技能与技巧就是十分重要的。就以在法庭上公诉人讯问被告人而言，需要事先的精心准备，并且要根据法庭上被告人的回答情况进行现场调整。

* 陈兴良，北京大学法学院教授、兴发岩梅讲席教授，博士生导师。

只有这样，才能达到法庭讯问的目的。而在某些案件中，公诉人的讯问显得十分机械，甚至被被告人牵着鼻子走，这显然是公诉人的讯问能力不足所致。例如，我曾经见到公诉人按照被告人认罪准备讯问提纲。一旦在法庭上被告人翻供，不认罪，公诉人就显得十分被动，乱了自己的阵脚。而且，法庭上的讯问与侦查阶段的讯问，因其目的不同，讯问的方式方法也是完全不同的。侦查阶段的讯问，其目的是查明案件真相，或者对客观证据进行印证。因此，侦查讯问的过程是一个不断地从犯罪嫌疑人那里获得案件真实情况的过程。但法庭上的讯问是一个展示被告人的犯罪事实的过程，作为一个公诉人应当是对整个案情了如指掌。因此，法庭上的讯问是明知故问，而且对被告人的每一个回答都应当了然于胸。在这种情况下，公诉人应当掌握讯问的节奏，在被告人翻供或者未能按照预期回答的情况下，就应当及时调整讯问思路。而这些讯问技能与技巧的掌握，就不是一日之功，而需要以长期的出庭经历和经验为基础。当然，通过培训也能更好更快地掌握这些司法技能与技巧。

中国法制出版社组织出版的《司法实务技能培养丛书》，就是以总结司法实务经验为主要内容，并且为司法工作者进行技能培训提供教材或者参考资料的一套丛书。我认为这个出版创意值得肯定，也为法律书籍的出版开辟了一个广阔的领域。从陈兴编辑提供给我的拟出版的书稿来看，都是与司法实务密切相关的主题。例如，桑涛所著的《公诉语言学》一书，是一部应用语言学著作，将语言学的一般原理运用在公诉活动中，对公诉过程中的语言现象进行了深入的分析。该书既有对公诉语言的理论分析，又有对公诉语言的实际运用的讲解，可以作为公诉人培训的教材。值得说明的是，该书作者桑涛，长期从事公诉工作，具有丰富的公诉经验，而且还曾经荣获“全国优秀公诉人”。这样一种公诉经历，对于公诉语言具有切身体会，因此论述起来可谓得心应手。除了《公诉语言学》一书具有较强的学理以外，吴克利所著的《镜头下的讯问》一书则将视角投向讯问这一侦查技能。之所以说是“镜头下”，是因为讯问时需要全程录音录像。在全程录音录像的条件下，如何对犯罪

嫌疑人进行有效讯问，这对职务犯罪侦查人员是一个重大的考验。当然，我也见过极不规范的讯问，即讯问不是在全程录音录像的情况下做出的，而是时录时断，为我所需。这种讯问就是违反法律的。我甚至还见过一份全程录音录像讯问的文字记录资料，与侦查人员所做的笔录完全不同，可以说是你录你的，我记我的。如果律师不听录音、不看录像，根本就看不出文字笔录与实际讯问之间的不同。更为可笑的是，一个职务犯罪的全程录音录像的讯问，两位侦查人员，一人讯问，一人记录。记录的时候，把录音录像设备关闭；记完以后再打开设备，接着讯问。有次讯问，在记录的时候忘记关闭录音录像设备，讯问的侦查人员与被讯问人闲聊，被讯问人说刚才说的都不是事实，而侦查人员也表示理解，并说让你说什么你就说什么。这一情况被细心的律师发现，成为一个笑柄。从这个事件可以看出，正确的讯问当然不仅仅需要高超的技能，更需要严格的规范与高度的素养。《镜头下的讯问》一书紧密结合职务犯罪的侦查实践，将讯问的技能与技巧讲述得十分透彻。尤其是对于职务犯罪嫌疑人心理的分析十分到位，而对被讯问对象的准确心理把握，是讯问成功的必要保证。该书作者吴克利也是长期从事检察工作的司法实务工作者，并且查办过许多重大疑难案件，潜心钻研调查讯问的奥秘，成功地总结出了一套系统完整实用的审讯方法，并撰写出版了《审讯心理学》等著作。该书结合其丰富的讯问实践经验，对职务犯罪的侦查讯问进行了系统阐述，具有重要的参考价值。

虽然我只是读了《司法实务技能培养丛书》的寥寥数本，但从中可以发现丛书策划者的创意是具有超前性的，这套丛书的出版必将有益于司法实务的培训工作，也将对侦查、公诉等司法实务工作有所裨益。

是为序。

谨识于北京海淀锦秋知春寓所
2016年6月18日

前 言

2016年5月，我的第二部个人专著《公诉语言学》由中国法制出版社出版。其时，该书的编辑陈兴老师就向我征求意见，可否再写一本专门介绍公诉人出庭技能的书，书名就叫《决战法庭》，我欣然应允了。当时，全国检察机关正在讨论如何适应以审判为中心的诉讼制度改革、构建新型检律关系，我因为工作关系，与律师界的朋友打交道也比较多，也给律师学院等做了几次讲座，深深感受到律师朋友们学习刑事辩护技能的热情，于是在书稿提纲写作中，我突发奇想：既然写到庭审技能，检察官也好、律师也罢，都不能不了解他们的对手，而实际上检察官和律师作为公诉人和辩护人，他们在法庭上的活动道理是完全相通的，只不过由于所处的位置不同，所提出的意见也当然不同，但无论是思维方式还是庭审技能，则完全是一致的。加之二十多年的公诉工作经历，使我对刑事辩护工作也有了一定的了解，我索性把写作的侧重点再扩展一下，把辩护律师在法庭中应当如何工作也一并写进去。这个想法得到了陈兴老师的支持。

由于我是文科生，又酷爱武术，因而多年来一直对《孙子兵法》保持着浓厚的兴趣，在不断地学习，而且在二十多年的公诉办案中经常有意无意地将兵法的原理运用到庭审实践中去，对于《孙子兵法》对庭审活动的指导意义，也颇有心得。实际上早在1997年我就曾经写过一篇论文《兵法在出庭公诉中的运用》，收录发表在当年最高人民检察院刑检厅（公诉厅的前身）张凤阁厅长主编的《出庭公诉新方略》中。借着此次机会，我再次对《孙子兵法》进行了系统学习和研究，从而将《孙子兵法》的基本原理作为本书的理论指导，写就了这本书。

本书以检察官、律师参与庭审活动为中心，使用大量真实案例对检

察官、律师进行庭前预测、庭审准备、庭前会议、宣读起诉书、向被告人讯问发问、举证质证、交叉询问、发表公诉意见书与辩护词、法庭答辩等出庭技能进行了全景式展示，系统介绍并传授了检察官、律师参与庭审活动所需要的基础知识与基本技能，这些都是我多年来出庭活动的总结与积累，而在《孙子兵法》的指导之下，相信对一些庭审中的问题，既能够说清其然，又能够说清其所以然，还可以提高我自己的写作兴趣，真可谓一举多得。

当然，由于水平所限，尤其是对刑事辩护业务工作的关系我仅是坐在对面欣赏，并未走进研究，本书对这部分内容的写作，难免管窥蠡测、贻笑大方，错误之处，还请大家海涵。

桑 涛

二〇一六年宪法日于杭州

决战法庭——法庭辩论技能漫谈^①

2016年9月11日，中国人民大学律师学院

桑 涛

今天我想从五个方面跟大家进行交流：

第一，绪论；第二，法庭辩论的基本原理；第三，法庭辩论的实战分析；第四，法庭辩论技能的提高方法；第五，法庭辩论需要注意的问题。我在公诉岗位上已经工作了26个年头，这里也只是结合自己的工作，谈谈自己对法庭辩论的一些体会。

绪论

（一）法庭辩论与法庭上的辩论

首先需要说明的是，法庭上的辩论和法庭辩论是有区别的，不要认为只有在法庭辩论阶段我们才需要辩论，我的体会是，法庭辩论活动其实基本上是贯穿整个庭审过程的。我想，一位优秀的公诉人或者辩护人一定懂得在什么时机展开自己的辩论，而不一定非要在法庭辩论环节才开始辩论。比如，关于非法证据排除，这个问题怎么来解决？又如，我们在讯问被告人的过程中，被告人提出了自己的辩解，而公诉人对他的辩解可能有其他的一些看法，那么我们在提出异议的时候，可能双方就会展开辩论。再如，在举证质证环节，可能更加会短兵相接，这个时候的辩论反而比法庭辩论阶段更加激烈和精彩。

在这方面，相信很多检察官和律师都会非常有体会，现在开庭十几

^① 第七期刑事辩护法律业务高级研修班（“911刑辩班”）讲课提纲。

天，几十天已经不是稀罕的事了，而其主要的争议焦点，主要就是在法庭的举证、质证阶段展开的。所以说，有时候法庭上的辩论更能发挥一个公诉人或者辩护人的水平，体现他的才能，因为这个阶段是最考验应变能力、处置能力和说服能力的时刻。

（二）法庭辩论的程序

法庭辩论的程序是由法律规定的，公诉人发表公诉意见，辩护人发表辩护意见，然后双方展开辩论。关于公诉意见书及辩护词的制作方法可以说是一个专门的题目，我在这里就不详细展开了。对于这两“书”，我认为总体的要求是六个字：抓要点，留后手。“抓要点”就是要求我们不能面面俱到，什么都说到，要解决核心的争议问题；“留后手”就是要有所保留，比如对方没有注意到的或根本没有提到的我们这一方的薄弱环节，就不要先行暴露。

（三）法庭辩论中的显规则与潜规则

显规则就是纸面上的要求，关于法庭辩论，我们都有相应的规则。比如，公诉人与辩护人或者辩护人之间，要一个一个地说；辩论及辩护意见要围绕案件的事实与证据，不能人身攻击，不管带不带脏字都是不允许的。

那么有些东西虽然没有写在纸面上，但是这些潜规则有时候更加重要。也就是说，法庭上我们说的话，说给谁听，对方能不能接受，能不能被你驳倒。潜规则就告诉我们，辩论的人要坚持听众中心主义，抑制一心打败对方的冲动，或者说抑制自我中心主义。因为法庭辩论的原理是说，法庭辩论具有不可说服力，你不可能在法庭上当场把对方说服。

还有就是，风度比态度重要，道理比技巧重要，大气比聪明重要。因此，不论是公诉人还是辩护人，千万不要在法庭上给人一种巧言令色的印象，要大气，要有风度。

一、法庭辩论的基本原理

(一) 法庭辩论的意义

我想法庭辩论的意义有这样几个方面：

1. 通过争辩明确案件争议的焦点

对于一个案件，如何审视，如何判断罪与非罪，需要兼听则明。如果没有对抗，案件是否存在争议就比较难以判断，案件事实也往往难以真正查清，最可怕的是可能会导致法官偏听偏信。那么在争辩中，双方提出的对立的焦点问题，往往正好是罪与非罪、此罪与彼罪、重罪与轻罪的核心问题，法庭辩论的意义也就能够凸显出来。

2. 通过争辩解决争议的焦点或提出解决的路径

法庭开庭的目的是什么？是要解决问题，而不是展示口才的。那么案件争议的焦点明确之后，控辩双方都会提出解决的方案。比如，公诉人坚持指控的观点，辩护人提出自己的辩护意见，应当判无罪或轻罪；再比如，事实是否清楚，控辩双方都通过举证和质证来阐明案件事实清楚、证据充分的理由，双方会提出观点，看这个案件有没有达到证据确实充分的标准。通过双方各自意见的发表，使得法庭对是否采纳双方的意见，如何采纳，及谁说的道理更加充分、更加透彻有一个判断。

3. 通过争辩明确错误的观点、澄清模糊的认识

我认为，要辨明控辩双方的观点谁是正确的谁是错误的，一方面肯定要靠辩论技巧，另一方面可能更依靠谁的道理更加正确。我们说，道理不说不清，法理越辩越明，通过这样的激烈对抗，论辩中的正确观点才得以凸显，从而使证据的分析和判断更加符合客观真实，使程序的疏漏和错误得以弥补和更正，也使法律的适用更加准确和全面，使具体的诉讼目的统一到控辩双方的根本目的上来，即正确地适用法律。

4. 通过争辩宣传法律、教育旁听群众

因为辩论本身往往是关于法律正确理解的争辩，往往会使用一些似

是而非的刑事法律理论来论证案件，这时候，无论是公诉人还是辩护人在辩论中可能都会出现一些问题，或是一定要指控被告人构成此罪，或是一定要为其开脱罪名。比如受贿罪中，“收受他人财物为他人谋取利益”怎么理解？有人说一定要谋得利益才行，或者没有具体请托事项而收受他人财物也视为承诺为他人谋取利益，其实这两方面的观点都是有问题的。我们通过对这些模糊观点的澄清，把正确的法律内涵告诉大家，才能够起到宣传法律和教育群众的作用。

这就是法庭辩论的意义所在。

（二）法庭辩论的语言特点及价值

1. 语言的辩驳性

我们说，既然是辩论肯定就要辩起来，就要辩驳，它的第一个特点就是语言的辩驳性，这是法庭辩论语言最本质的特征。我们观看法庭辩论经常说这个辩论很精彩，那么究竟精彩在哪里，其实就是精彩在它的语言魅力上，和其他诉讼环节中的交流相比，法庭辩论语言的侧重点是不同的。法庭辩论中的语言形式主要是驳论，侧重于反驳对方的观点，实现在“破”中“立”自己的观点。当然，这种辩驳性并不是说答辩语言只讲驳不讲立，而是在立论的基础上进行辩驳，同时在辩驳中又强调自己立论的正确性。语言的辩驳性要求控辩双方对驳论的方法要充分进行研究，掌握“破中立”这样的技巧。

2. 发言的即时性

我们都知道，法庭辩论不可能是说，对手提出一个观点，我一下子答不上来，赶紧跟法官建议休庭，先去研究一下，等会儿再来答辩。它是针对对方所提出的问题，在法庭上即刻进行回答和辩驳。这种答辩是不给控辩双方准备的机会的，也不能庭下讨论，更没有查资料的时间，在对方发言之后就要立即作答，具有发言的即时性。这就要求控辩双方一方面在庭前要进行充分的准备，另一方面对于没有预测到的问题要有应变能力，能够运用自己的知识储备和机敏反应，去积极地、有力地应对对方的辩论。

3. 语言的多向性

法庭辩论到底是说给谁听的？公诉人说完之后辩护人进行反驳，貌似是说给公诉人听的，实则不是。法庭辩论的目的是通过控辩双方的争论及辩驳明确各方的观点，批驳错误认识，通过争辩实现发现真相这一目的。一方面，我们说事实胜于雄辩；另一方面，我们还要说事实需要雄辩。所以我们要清楚，在辩论当中，表面上是说给对方听的，实则不仅仅是说给对方听，更主要是说给法庭听，说给旁听人员听。

语言的多向性应当说对我们很重要，因为我经常看到一些年轻的公诉人、辩护人，他们没有掌握语言多向性的规律，只顾对着对方说，对于一些东西他根本没有想到是要说给审判长听的，有的则认为是说给当事人听的，实际上，这对于语言多向性的理解都是有偏差的。

4. 发言的交替性

法庭辩论的方法和辩论会的自由辩论不一样，它是一种完整式的法庭发言，不是你一言我一语的自由辩论，你说完一句话我马上接下去，而是要把完整的意见发表完之后，对方才可以回答问题。发言的交替性就是要求控辩双方组织语言要全面、完整，不能只准备只言片语、三言两语，因为法庭上的时间是有限的，发言的次数也是有限的，不可能说给你们5分钟自由辩论，不可能控辩双方无休止地一次又一次发言。所以我们要注意掌握发言的密度，要把观点或者信息尽可能多地融入一次发言中，而且也不宜太长。同时由于发言的交替性，在对方发言的时候，注意不要浪费时间，在倾听对方意见的同时，要利用好这段时间进行酝酿，思考下一轮答辩该说什么问题，而不是只听不思考，只满足于把对方的话听明白。

5. 发言的针对性

既然是辩论，就要针锋相对。我经常看到有些公诉人或辩护人自说自话，把自己的观点说完之后不理对方说什么，等到对方说完之后，又把自己之前准备的東西再念一遍，这样就没有针对性。法庭辩论必须针对对方的观点来展开，对错误的观点进行批驳，对正确的观点予以肯定，针对性的特征就是要求我们要有的放矢地来发言，法庭辩论不仅仅

是对自己观点的重申，更重要的是对对方错误观点的反驳。

那么，我们就要围绕自己的体系，然后看他针对我的发言中有没有错误，对于他的错误进行法理、道理的辩驳。因此，发言的针对性就要求我们针对对方的错误观点而进行，不要只说自己的理，不辩别人的理。

6. 语言的简洁明快性

法庭辩论是针对对方提出的观点，进行有针对性的辩驳，因此控辩双方要掌握好自己答辩语言的风格，要简洁明快，多用短语。不要使用长句，长句子的修饰词太多，别人也听不懂，也不要长篇大论，喋喋不休。因此，语言的明快性就要求控辩双方注意发言的语言风格，用最简洁、通俗易懂的语言把观点说清楚。

7. 用语的通俗性

法庭辩论是说给别人听的，不是说给自己听的，而且不仅是控辩双方之间的交流，所以我们的辩论语言就要让所有人都能听得懂，要更多地使用音感比较强的双音词，切忌用故作高深、晦涩难懂的话来表达自己的意思。有时在法庭辩论中，我发现有些人水平很高，掌握的很多名词我们都听不懂，只是知道基本意思。你把这种专用名词说出来，虽然用了法言法语，但没有用通俗易懂的语言进行展开，别人不知道你在说什么，尤其是旁听人员中不懂法律或者法律知识不多的群众，他可能就不不知道你在说什么，那么法庭的辩论效果就大打折扣了。

8. 用语的逻辑性

辩论肯定是逻辑之战，符合逻辑是辩论的一般要求。任何人在辩论中，即使是诡辩也不会承认，就要极力坚持自己的观点和方法是合乎逻辑的。当然，只有真正合乎逻辑的方法才能够得出正确的辩论结论，因此我们的辩论用语要合乎逻辑，没有逻辑性的答辩语言是经不起批驳的。所以，用语的逻辑性要求控辩双方在答辩的过程中必须注意运用逻辑方法，如同一律、排中律，不能自相矛盾。

9. 语言的准确性

既然是法庭辩论，对于一个观点、法理的阐述就要准确，不能含糊

其辞，所以用语要严谨，逻辑要缜密，不要给对方留空子，因为一旦用词不准确，很可能就给对方留了一个攻击的口子。

10. 表达的艺术性

法庭辩论之所以精彩，除了逻辑缜密、论理清楚之外，还有一点就是有艺术性，其实在法庭辩论中，大多数人不是看门道，而是看热闹。当然我们肯定要说出门道来，因为控辩双方和法官是能听出门道的，但在法庭辩论中旁听的大部分人是懂法律的，所以我们在法庭辩论中除了说门道之外，热闹也还是需要的。表达的艺术性就是要求控辩双方在语言的表达上要注意修辞，讲究语言的文学艺术色彩，要使用生动形象的语言以及各种辩论手法进行答辩，充分展现良好的素质和形象。

二、法庭辩论的实战分析

（一）刑事案件法庭辩论的难点

大家都知道法庭辩论比较难，难在什么地方，我认为有以下五个方面：

1. 知识储备的较量

法庭辩论最终是知识储备的较量，一个人嘴皮子再溜但脑子里空空的也是不行的，法庭辩论辩的是法理、道理，辩的是你的知识积累，以及你对案件的熟悉程度，这些当然肯定要靠你的知识储备。

2. 语言的艺术交锋

刚才前面也说到了需要高超的语言技巧，我们说别人看法庭辩论，既要看门道也要看热闹，可能大多数人更多的是看你的热闹，那么这个时候你在短时间内能把你的语言表达得很艺术，让人听起来感觉是一种艺术享受，这也是对我们提出的一个比较高的要求。

3. 应变能力的考验

法庭上的局面经常瞬息万变，本来认罪的突然不认罪了，不认罪的突然认罪了，或者传唤的证人突然改变了你预期的证言，这些都可能会发生。在这个时候，对我们的控辩双方，都提出了较高应变能力的要求。

4. 主动权的掌控

法庭上，谁掌握了庭审的主动权，谁就可能在辩论当中占上风。那么主动权怎么把握，这也是需要技巧的，而不是说你想掌握主动权你就能够掌握主动权。

5. 及时处置意想不到的状况

法庭上经常会出现一些意想不到的状况。比如我是一个辩护人，突然被害人家属向我扔鞋子，我怎么办；有人闹庭，在法庭上大骂、大哭大闹该怎么办；有人冲撞审判区，又应该怎么办……这些都需要我们及时处置和应对。这突发的状况，虽然不是我们法庭辩论中的问题，但也和我们的辩论效果息息相关，需要我们妥善处理。

（二）当前控辩双方在法庭辩论中存在的问题

我也经常去观摩庭审，我感觉在当前的法庭辩论中，无论是公诉方还是辩护方，在答辩中的表现，可能都存在以下几种情形：

1. “慢”

“慢”就是反应慢。有的人在法庭辩论上反应迟钝，对方提出的辩论意见、观点，他没有听懂或者没有听清，没有能够立刻领会对方提出的核心焦点问题，更没有作出快速的反应，感觉就是愣住了，半天不知道该怎么说，或者根本答非所问，没有针对性。

2. “断”

“断”就是断断续续。法庭上的语言表达，尤其是法庭辩论中的语言表达需要流畅。有的人语言驾驭能力比较差，答辩中语言不流畅，表达跟不上思维，表现出来就是语言断断续续、结结巴巴，或者长时间的冷场，想不起来用什么词了，又或者是多余的语气词比较多，淹没了主要的发言内容。

3. “乱”

“乱”就是思维混乱。在答辩中头绪纷乱，层次不清，对于对方提出的相关理论问题答不上，结果越答越慌，显得乱了阵脚。答辩缺乏逻辑性，内在的逻辑关系搞不清，不能冷静、沉着地回答对方的问题，不

能及时处置意外的情况，对于没有预料到的问题束手无策、慌了手脚，造成答辩的时候语无伦次。

4. “散”

“散”的表现就是没有自己的体系。对方说到什么问题他就答什么，导致被对方牵着鼻子走，事无巨细地一概答辩，面面俱到，四面出击，结果时间可能说了很长，但是完全没有突出答辩的重点，主次也不清楚。特别是在一些多被告人、多辩护人的庭审中，有的公诉人就会有这种表现，答辩冗长、重复、散乱无边，根本不知道其重点所在。

5. “软”

“软”是嘴软。有的人在答辩过程中没有针对性，态度不坚决，语言犹犹豫豫，观点不鲜明。该义正词严的时候没有义正词严，答辩显得软弱无力，缺乏气势，感觉庭审局面完全被对方笼罩，出现一边倒的被动局面。

当然这一点，我发现公诉人可能经常会存在这个问题，而现在的辩护人气势普遍都还是不错的，那么有的公诉人就感觉底气不足，他并不是对案子底气不足，而是个人的自信心不够，所以在这方面，可能还要加强对自信心的训练。

6. “抗”

“抗”跟软是相对的。有的人就感觉一定要在法庭上把对方驳倒，这样才算胜诉。这表现在答辩时斗气的思想比较严重，不能冷静地对待法庭辩论，甚至强词夺理，不惜诡辩、说歪理，或者粗暴打断对方的发言，或者一语不合就暴跳如雷、没有风度等情况。尤其是某些公诉人，我认为很不好的就是，在法庭上把一些不属于本案指控的也没有证据的事实，甚至是被告人个人的隐私，如包养情妇、嫖娼等，也作为赌胜负的筹码和指控的依据，试图说明被告人人格低下，其实这种做法反而是授人以柄。

7. “僵”

有的人虽然有自己的辩论风格，但他就只是一个风格，不能根据对方的风格去调整自己的辩风，只知道义正词严不知道和风细雨。其实，在以审判为中心的刑事诉讼模式中，控辩双方出庭的风格都应当由过去