

平乱网docsriver.com商家巨力法律书

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

平乱网docsriver.com商家巨力法律书

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东西再念一遍，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，不辨别别人的理。

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

传统的慷慨激昂型转向现在的理性平和型。

为什么有的人僵？我感觉尤其是一些公诉人，由于长期以来受传统的职权主义诉讼模式的影响，在出庭公诉的时候一直没有改变高高在上、居高临下的心态，认为自己代表国家，代表正义，代表公平，而辩护人是代表当事人的。那么在这样的错误理念的驱使下，就表现得不够理性、平和。

所以现代的刑事诉讼庭审方式越来越要求控辩平等、理性平和、以理服人和以正治人，这样的风格更能够有助于法官查明案件事实，分清责任，正确裁判。所以说，控辩双方在法庭辩论当中都应当保持客观、公正、理性、平和的风格。只有能够按照法庭上的形势，按照对方的辩论风格，及时调整自己的答辩风格，才不会表现得僵化不灵。

（三）法庭辩论的一般要点

关于法庭辩论的一般要点，我也是根据当前法庭辩论中存在的问题，有针对性地提出来的，有这样六个字：“立”“备”“听”“思”“变”“对”。

1. “立”

“立”就是在法庭辩论当中，首先要立足于我，守住阵地。很多人之所以在法庭上被对方牵着鼻子走，就是没有自己的主见和观点，忘记了自己的庭审职责。我们的庭审职责，就是立足于案件的事实和证据，来准确判断、处理案件，这是我们庭审活动的根本，只要把这个根本立住了，其他的问题其实都是次要的、枝节的。所以我们在答辩中一定要注意紧紧围绕自己掌握的核心问题，如这个案件证据不足，不足在什么地方，就紧紧抓住这点，不要对方说了一个其他问题，就去抓那个问题，把自己的核心问题丢了，我们不能偏离主题。

2. “备”

做好庭前预测，做好充分准备，这是在法庭辩论中取胜的一个很重要因素。因此在法庭辩论之前，我们就要进行充分的准备，不能轻敌。古人说：“凡事预则立，不预则废。”我们的法庭辩论应当是有备而来，

而不是仓促应战，所以在开庭之前我们要熟悉案件情况，准备好答辩提纲，做好答辩的准备。

我想大家应该都知道，接到出庭通知之后，首先要熟悉与案件有关的情况，熟悉证据，熟悉各个证据所证实的内容、证据之间的关系以及证据有没有问题，熟悉和案件有关的法律、司法解释以及政策、行政法规，掌握定性、量刑的相关依据。同时，还要了解和熟悉与案件相关的专业知识，比如我们经常讨论的鉴定意见问题，比如案件的背景知识，如杀人案件就要懂法医学，股票、期货的案件就要懂股票、期货，要是去辩论计算机案件，就要懂计算机。

某网络犯罪案件中，辩护人问公诉人“你用没用过网络视频？”公诉人说“没有。”辩护人就说“那你没有用过，不知道，怎么指控？”公诉人就不知道该怎么回答了。其实这个问题很好回答，没吃过猪肉还没见过猪跑吗，我没有看过不代表我不懂，更不代表其他的专业人员不懂，只要通过专业人士，或者庭前了解，就可以掌握它的基本原理。

再一个就是准备好答辩提纲，要根据阅卷、调查所掌握的情况，把答辩提纲准备好；同时在法庭调查阶段，注意修正答辩提纲；在法庭辩论阶段，根据庭审中的动态、被告人口供的变化、证人证言等，及时地调整、修改答辩提纲，从而使答辩提纲具有针对性，能够有效地实现辩论的目的。

3. “听”

“听”很重要，就是要注意倾听，听出门道来。在法庭辩论中，没有听也就没有说，不知道对方说了什么怎么去答辩，所以我们要实现答辩的针对性，就是要注意倾听，要听出门道。对方的辩论意见可能很多，但是我们可以进行归纳，比如说围绕证据问题，对方可以提出很多问题，但是这些问题归纳起来可能就是一个大问题；再如围绕定性问题，对方会提出很多问题，但归纳起来最终还是一个如何辨明案件性质的问题。很多人就是因为不会听，不会归纳，所以别人说一个问题他就记一个问题，他记一个问题到时候就答辩一个问题，结果三个辩护人提了30个问题，他在答辩中就要回答30个问题，其实这就是因为他不会听。

4. “思”

“思”就是思考，我们不但要听对方的观点，同时还要在对方发言的时候思考出对策。因此，我们就要训练一心二用的能力，以及迅速找出对策的能力。这就需要训练，要求能够结合他提出的辩论观点和我们前期准备的观点进行提炼，作出一个答辩准备，听和思要结合，不能顾此失彼。

对于这两个问题怎么结合，我的做法是：在法庭辩论中拿一张纸，在纸的中间画一条线，左边是听到的对方的观点，右边是针对这些观点归纳出的答辩的意见。在听和记录的同时，我还要注意，这个观点与前面的观点有没有重复的地方，这个观点属于哪一类问题，比如这一观点是证据类的，这一观点是适用法律类的，这一观点是量刑情节类的，在听的时候，我就把它们进行归类，然后标个箭头，标到相对应的那一类，这就做到了听和思的结合。

5. “变”

“变”就是我们都要提高自己应变能力。预测是一回事，在法庭上出现了新的变化，我们就要去应变，掌握主动。那么经常出现的问题是，庭前预测可能很充分，准备得很多，但是突然在辩论过程中，他没有根据我所准备的问题进行答辩、辩论。这个时候怎么办？不能乱了阵脚。遇到变化就要沉着冷静，不能慌乱紧张，要放松，要用积极的心态去应对，根本的问题还是要立足于案件的基本事实，机动灵活地处理庭上的变化。当然这种沉着冷静是以心中有数为基础的，也就是说，关于对方提出的问题，你自己要有一个基本的看法或者观点，能够针锋相对地予以回击，这个就要靠我们平时多思考、多积累了。

6. “对”

“对”也就是应对。根据对方的风格，针锋相对地调整、运用答辩语言和方式，有力地应对，有效地实现答辩的效果。在形成自己风格的同时，要根据对方在法庭上的风格，有针对性地运用答辩和辩论的技巧。应该说，每位成熟一点的公诉人或辩护人都会有自己的风格，在此前提下，还要根据法庭上对方的辩风、态度、语言风格，适度调整自己

的风格，不能一成不变。

要实现这六个方面，我感觉除了要精通刑法、刑诉法及相关司法解释之外，更多的还要对一些相关的法律知识，如民商法、行政法、刑事侦查、法医学等各方面，有相当的学习和了解。在这一方面，我们公诉人的知识结构可能会比律师朋友们欠缺很多，要向他们学习。除了具备系统的法律知识之外，还要有其他自然科学、社会学、经济学、哲学、人口学等科学知识，同时还要对一些大政的方针政策、工作大局，以及形势政策的发展、变化、调整，都要有所了解。这样你才能够在法庭辩论当中掌握主动权。

（四）法庭辩论的方法与技巧

这里有一段我国台湾地区张熙怀检察官对于公诉检察官在法庭辩论的攻防过程提出的几个意见，我认为有必要推荐给大家。他说一个公诉检察官在法庭辩论攻防过程中，必须兼具专心、分心、细心、耐心、决心、爱心。

专心，就是专注本案案情，以及在交叉询问当中，必须根据过程的推进而推进，要心无旁骛。

分心，就是不但要专注案情，还必须分心注意被告，注意对方的发问目的何在，以及有无不当之处，注意证人、鉴定人的表情神态，以及回答有无不当的地方，另外还要注意笔录、记录是否翔实，记载的问答内容有无歧义。

细心，就是待证事项建立的摧毁，是点滴所积累而成的，不论是否立于重返结论的地位，不论你是主询问还是反询问，发问者都应当提出逐渐建构的问题、安全无瑕的问题、投石问路的问题，就是要设计好自己的问题。

耐心，就是在案件复杂、牵扯面广，证据材料、被告人、无罪辩论比较多，以及反方的证人比较顽抗等情况下，我们需要有耐心，只有耐心才能使真相大白。

决心，我们公诉人经常立于举证这方，压力比较大，对于人、事、

时、地、物、构成要件等要素，在开庭之前就要准备好，进行一问一答等事无巨细的询问，要有不达目的绝不罢休的决心。

爱心，就是要讲人文关怀，要有公益人的色彩，不要一味地指控犯罪，不考虑人文关怀，不但要打击犯罪，还要有保障人权的观念。

结合张熙怀检察官提出的几点，对于答辩当中的技巧，我认为有以下几个方面：

1. 掌握驳论文的写作方法

我们从小以及参加高考都要写作文，一般都是议论文。我们知道有议论文，还有驳论文，驳论文写作的方法主要是驳论点、驳论据和驳论证方法。驳论点就是先举出对方荒谬的论点，然后用正确的道理和确凿的事实加以驳斥。

这个人用一个错误的事实，来论证他不构成或构成犯罪，那么我们就针对他所说的错误的事实，对其进行驳斥；他所使用的证据是错误的，证据存在合理怀疑，或者体系不完善，或者是非法证据，那我们就通过攻击这个非法证据，得出证据体系没有达到排除合理怀疑的证明标准，因此事实就不清楚。通过这种驳论据的方法，来驳倒他的理论。

2. 组织好语言

一场法庭辩论为什么可看性比较强，就是因为双方语言交锋激烈精彩。所以我们要组织好我们的语言，做到沉着、沉稳、大气、观点明确、说理透彻、表达流畅、语言犀利等，那么怎么做到这一点呢？特别是对于初学者，我有这样几点建议：

第一，就是写好发言稿。因为很多新入门的律师或者公诉人感觉可能脱不了稿，脱不了稿怎么办呢？你就把你的答辩提纲写得详细一点，用写发言稿的形式，把一些过渡性的语句也写进去。

第二，就是在写好发言稿的前提下压缩一下发言的内容，有些可以用脑子里的东西直接组织起来，就可以过去了，这样除了念的成分之外就还有说的成分，显得从容不迫。

第三，列一个提纲，大胆地锻炼我们的脱稿辩论。我经常说，一个公诉人也好或者一个辩护人也好，看他们的水平如何，在法庭辩论中能

否脱稿是一个很重要的因素，这很能反映一个人的水平。大家看一些比较优秀的律师，特别是在辩论阶段，除了发表辩护词，他们一般都是脱稿的。他们是怎么训练出来的呢？也是从写发言稿，列提纲，再把提纲记在脑子里，根据庭审的情况再打好腹稿，而对于比较复杂的问题，就通过一二三四列点的形式说出来。这种脱稿的形式有什么好处呢？就是增强了法庭辩论的气势，给人的感觉，一是对案件很熟悉，二是能够熟练地掌握辩论的技巧，那么辩论效果就会好很多。

第四，我们的答辩要精彩还需要有始有终。怎么做到有始有终呢？就要说好答辩的开场白和结束语，使答辩活动首尾呼应。答辩的开场白虽然不是答辩的具体内容，但是如果开场白说得好的话，会给人耳目一新、精神一怔的感觉，尤其是当对方气势正盛或者混淆视听，其气焰需要打击的时候，你的开场白就更加重要了。

第五，在语言表达的同时注意法庭形象。我们说法庭形象可以促进答辩的效果，因为答辩的效果不仅是通过有声语言传递出来的，还要通过人的形象、无声的肢体语言来表达。对于这一点，首先要控制语速，吐字清晰。我看到有的辩护人，声音不是非常洪亮，语速也不是非常快，但是他说的每一句话都能让法庭上的所有人听得到、听得清，他所想表达的意思也都能被大家所接受。我认为其原因就是在于他能够合理地控制语速，并且吐字清晰，让人能够听得清楚，听得明白。

3. 善于入情入理

语言可以伤人也可以感人，如果用辩论语言来伤人，对法律人来说是不道德的，但是用辩论语言以情感人就是可取的，所以使用语言表达情感的时候要注意这样几个问题：

第一，具体案件的辩论语言要有一个基调，要注意和具体的案件情况结合起来，比如人命案件就不能说得太喜庆。

第二，作为一个法律人，不能带有当事人的感情色彩，我们语言情感需要进行理智的处理才能表达出来。古人曾经有一副对联中说到“莫将私意入公门”，就是说不要把自己的私人感情带到案件中去。我办过一个拒不执行判决裁定的案件，对面的辩护人就把当事人的情感带到了

决战法庭：检察官、律师庭审制胜36计

法庭辩论中，在辩论中他当场就哭起来，我认为这是不可取的。

当然公诉人这方也是一样的。我曾经观摩一个案例，几个被害人是被毒死的，很可怜、很惨，公诉人在法庭上也泣不成声，这让人感觉是怀着对人民群众的深厚感情去发表辩论。虽然说这也不足为怪，但是我感觉作为一个法律人，还是应当控制自己的情感，要懂得如何在法庭上发挥自己的情感。

在法庭辩论中，我们情感的措辞应当发而不露、放而不重，用委婉、曲折、含蓄的中性语言来表达。我认为，控辩双方在法庭上更应该像一个说书人，虽然说的内容中带有感情，但是不能把自己变成书里面的人物，变成当事人，这就不可取了。

4. 注意形象

前面我已经说到了，不但要注意语言表达，还要注意肢体表达，不要出现一些有失风度的行为或动作，这里就不再多加赘述了。

（五）根据对方特点确立辩论策略

一个优秀的辩护人或者公诉人，不但要形成自己的辩风，还应当摒弃僵化的模式。比如有的人是理性平和型的，他就只会平铺直叙地讲道理，没有慷慨激昂的时候；有的则是慷慨激昂型，他就不会委婉地讲道理，这样都是不行的。

因为我经常看到一个理性平和型的公诉人，他遇到一个比较喜欢煽情的、慷慨激昂的对手，他还是用原来理性平和的套路，这让人感觉整个庭上的气氛一边倒，公诉人就像一个受气的角色，导致庭审效果不佳。因此我认为，一个优秀的公诉人或辩护人，应当把自己培养成一个全攻全守型的选手，把自己的语言风格塑造成“嬉笑怒骂，皆成文章”，当然不是让你去骂人，而是百炼钢成绕指柔，就是你来什么样的风格我都可以应付。

所以说，我们的法庭辩论应当是激情而不失于理性，理性而不流于平庸。那么基于这样一个立足点，我们就要研究每一个对手可能的风格，根据他们的风格来选择我们的应对策略。仔细考虑一下，我认为有

这样几种风格：

1. 理性平和型

这也是我们所倡导的一种类型，在辩论当中，风格比较稳健、务实。对于这样的对手，他往往作风很扎实、细致，如果你不谨慎就可能栽在他的手里。所以对待这样风格的对手，你一定要认真再审视一下你的案件材料，是不是掌握得很清楚，有些观点是不是有漏洞，防止被他抓到漏洞。

2. 高傲自满型

可能是执业时间比较长，或者是做公诉人的时间比较长，就像我这样干了二十多年的，比较有自信，其实这也是有问题的。凭经验去辩护、辩论没有问题，但是不能犯经验主义的错误，而高傲自满型风格的人往往会犯经验主义的毛病，他可能对于一些新的法律规定和司法解释没有掌握，这时就要从这些方面入手，来挫败他高傲自满的作派。

3. 激昂煽情型

他在法庭上情绪比较饱满，富有激情，语言有气势很精彩，喜欢夸大对方的过错或者渲染一些情绪。可是事物往往会走向反面，如果一味地去煽情，那法律的问题他可能就研究得比较少。这个时候，如果你对自己有自信，也可以进行煽情对抗，能在气势上压倒对方那是最好的；如果你感觉自己在这方面可能弱一点，那就诉诸理性，按照你所掌握的道理，用大道理来管他的小道理。他煽情针对的可能只是小部分人的价值，那你就从主流价值，从大的方面来对抗他。

还有一种方法叫搞笑对抗，你可以在他的慷慨激昂中找出一些可笑的地方，轻轻一点，可能就达到了老子说的“挫其锐，解其纷”的目的。

4. 虚于应付型

有的人作风不扎实，工作不认真，态度不细致，虚于应付，责任心不强。对于这种风格就比较好办，你只要认真细致一点，抓住他的毛病，狠狠地去驳倒他。我曾经碰到过一个律师，他可能业务也比较多，就稀里糊涂跑来代理，估计会见也都是让助手去会见的，把被告人名字

都弄错了。当时我就说了两句：“辩护人收了当事人高额的律师费用应当认真负责地对待我们的当事人，遗憾的是我们发现辩护人把当事人名字都弄错了，这是很不认真严肃的态度，希望辩护人在今后的工作当中予以注意。”这种类似的情况，对于对方存在的问题我们可以指出来。

5. 咬文嚼字型

这种人喜欢挑你的小毛病，对于这种情况，如果你确实有毛病，比如刚才在答辩的时候有口误，你就大胆承认，如果这个都不承认说明你的态度不积极、不中肯，而且承认的同时也不会影响你的主流问题，因为枝节性问题不会影响主流问题。

6. 强词夺理型

这种人有时候错了还一定要坚持，这个时候我们就要当场指出来。对于你这点前面法庭已经界定为有问题了，就不能再拿这个错误的论据出来，否则得出的必然是荒谬的结论。对于这种强词夺理型的，我们一定要直接指出他存在的问题。

7. 攻其一点型

有些人是攻其一点型的，你有一点点什么毛病他就死死抓住，攻其一点，不及其余。这时我们就要全面地说问题，举出已经查明的事实或者法庭调查中已经明确的东西，我其他的问题已经解决了，你不要只关注这一点，不管双方的证据体系是否有问题，都不可能用攻其一点来解决问题。

8. 卖弄理论型

前面我也说到了，有的人只是说一些高深的概念，也不进行阐明，这个时候我们就要用通俗易懂的话语和道理来破解。而且，我们要紧紧围绕现在已经掌握的案件事实，以及案件中简单的理论，用四两拨千斤的方法来破解。

这是应对不同辩论风格的人所需要采取的不同策略。

（六）答辩提纲的制作与修改技巧

在答辩提纲制作之前，首先要熟悉案情、证据及相关的法律、法规、

政策等，要归纳辩点。答辩提纲归纳辩点主要从这样几个方面入手：

第一是根据阅卷的情况来归纳辩点。

第二是通过提审或者会见，见了当事人之后，注意他的供述和他的心态，根据他的要求来归纳辩点。

第三是通过听取对方的意见，或者是与公诉人沟通交流来发现辩点。我们在开庭之前，或在案件交流的时候，经常会听到对方的意见，他很有可能也会在法庭上这么说，因此根据这个来归纳辩点。

第四是针对案件的争议问题来确定辩点，每个案件肯定都会有比较突出的争议问题，我们把这些争议问题理出来，就是我们的焦点问题。

第五是针对起诉书所认定的事实、情节来确定辩点。我们看起诉书中存在什么问题，它的事实认定、证据方面以及适用法律方面等，有哪些问题是我们争议的焦点，这也就是我们在法庭上会产生争议的问题。

答辩提纲是我们在庭前准备的时候写好的，但它不是一成不变的，一定要根据庭审当庭的情况来及时地调整，那么怎么来调整呢？

第一是通过当庭的询问或者发问被告人的情况，来调整我们的答辩提纲。比如我本来是打算做无罪辩解的，结果他当庭突然认罪了怎么办，有的辩护人措手不及，遇到这种情况，就是要改变我们的辩护策略。当然大部分情况下，我们是跟当事人沟通好了的。

第二是通过对方的询问、发问来调整我们的答辩提纲，就是对方在问的过程中隐含了什么问题，通过这个问题我们可以预测到他在法庭辩论中会提什么观点。也就是根据他所提问的问题，我们要深究他隐含在问题背后的观点，根据这个来修改我们的答辩提纲。

第三是通过双方的举证、质证情况来调整，在此过程中，双方的观点又有什么变化，根据其中所出现的问题来调整答辩提纲。

第四是根据证人出庭的情况来调整答辩提纲。随着以审判为中心诉讼制度改革进程的加快，今后证人出庭的情况会越来越多。证人出庭最大的一个问题是可变性，他可能会改变之前作出的证言，或者你掌握的证人会怎么说，他到了法庭上又不这样说了，这个时候你就不能一成不变，就要根据他当庭所说的证言来调整你的答辩提纲。

三、法庭辩论技能提高的方法

简单地说有这样几个方面：

第一是积累。因为办理刑事案件，无论是公诉人还是辩护人，更多的时候还是一个经验的总结，所以我们要随时总结，同时还要注意经常观摩别人开庭。

第二是学习。当然积累也是学习，这里指的是狭义的学习，就是我们要学实体法和程序法，同时还要学案例、学辩论的方法。

第三是训练，训练很重要。我们说辩论，其实说简单也简单，说复杂也复杂，更多的时候看你怎么训练。我们经常开展律师辩论赛也好，公诉人与律师的控辩赛也好，应该说都起到了很好的训练作用。因为我们在辩论实训中练得最多的就是案例，无论担任控方或辩方，拿到一个案例后就要研究怎么去论证，我想对于从事法律工作的律师、公诉人，这样的实训都是非常有意义，也是非常实用的。

第四是思考。思考有以下这么几个方面：

1. 第一时间思考

下了庭之后就马上思考我在法庭上、在答辩过程中有什么问题。出庭、辩论永远是一个遗憾的艺术，永远会想到那句话要是这么说就好了。如果你每次下了庭之后，都把这些问题记下来，那你的辩论水平肯定会越来越高。

2. 通过写文章来反思

用笔头来训练你的思维也是一个很好的方法，把这个东西总结出来，既可以供自己学习，同时也可以和别人分享。

3. 通过别人的启发来反思

比如跟大家一起交流，一起实训，包括观摩别人的庭审，通过别人的启发来促进你的反思。

第五是准备。准备一个庭审需要反复地思考，把问题想得周密一些，完整一些。

四、法庭辩论需要注意的几个问题

简单地说有以下五个方面：

第一，功夫在庭外。法庭辩论绝对不是耍嘴皮子和玩弄技巧，靠的是人格魅力和知识的积累与沉淀。简单地说，就是要尊重对手，只有这样才能显示出你的人格，同时要进行广博的知识储备。

第二，充分准备是王道。一个做了充分准备、一个没做充分准备，在法庭上是高下立判的，所以说不论你的水平怎么样，不论你对案件熟悉得怎么样，准备再准备是最重要的。

第三，莫斗气，莫逞口舌之快。辩护人在法庭上的目的，是为当事人服务的，是来解决问题的，不是来争高低的，所以不要意气用事，要围绕案件事实、证据以及适用法律来进行辩论，不要进行人身攻击，更不要说一些没有依据的话，否则其实只是自贬人格。

第四，孔子说的“辞达而已矣”，说到就可以了，得理且饶人。有的人认为在法庭上就要跟别人争个高低，所以得理不让人，其实最后受影响的还是自己，只是让人感觉你这个人不够大气，不够宽厚。

第五，要说到点子上。并不是说得越长越好，因为法官及听众的耐心是有限的，说得长不一定说得好，一定要突出重点，才能有效地实现辩论的最终目的。

目 录

Contents

总 论

第一章 以审判为中心，我们准备好了吗？以审判为中心诉讼制度改革对检察官、律师决战法庭的影响	3
一、“四个在法庭”——以审判为中心的各方见解	3
二、“来源于马嘴”——直接言词原则的内容及对庭审的影响	11
三、以审判为中心视角下公诉人、辩护人出庭现状问题分析.....	15
四、开启实战模式——适应“四个在法庭”的要求，在以审判为中心的诉讼制度背景下全面提升控辩技能	21
第二章 《孙子兵法》对庭审策略的借鉴与启示	29
一、《孙子兵法》在古今兵法中的地位.....	29
二、《孙子兵法》的主要内容	30
三、《孙子兵法》的核心军事思想	32

四、《孙子兵法》对以审判为中心的诉讼制度改革后 检察官、律师庭审活动的借鉴意义	35
--	----

分 论

第三章 计篇：庭前预测与筹划策略	43
第一计 坚守“为将五德”	43
——人的因素决定庭审成败	
第二计 注重“五事七计”	54
——决战法庭的基本要素	
第三计 学会“因利制权”	57
——因案制宜，转化态势	
第四计 “诡道十二法”的启示	59
——如何运用与防备“攻其无备，出其不意”	
第五计 多算胜，少算不胜，而况于无算乎？	70
——法庭预测的目的与方法	
一、“庭审预案”是什么意思？“三书一纲”还是 “三纲一书”？	70
二、作为律师，该怎样做好预案？	73
第四章 作战篇：程序性辩护及其应对与庭审效率	75
第六计 不尽知用兵之害者，则不能尽知用兵之利也	75
——程序性辩护的方法与应对	
第七计 智将务食于敌	99
——注重运用现有的证据和事实取胜	

第五章 谋攻篇：全面谋划与庭前沟通技能	102
第八计 不战而屈人之兵，善之善者也	102
——“兵不血刃”的“全胜”之法	
第九计 上兵伐谋，其次伐交	111
——庭前会议的目的与方法	
一、庭前会议的基本要求	112
二、公诉人参加庭前会议都干什么？	117
第十计 善用兵者，屈人之兵而非战也	125
——检察官、律师如何通过沟通解决问题	
一、检察官、律师与侦查人员的沟通协调技能	125
二、检察官、律师与案件当事人的交流沟通技能	129
三、检察官与律师的沟通交流技能	131
四、检察官、律师与审判人员的沟通协调技能	133
第十一计 十围、五攻、倍分、敌战、少逃、不若避	136
——审时度势运用庭审谋略	
第十二计 知胜有五，知己知彼，百战不殆	140
——认真审视自己，全面了解对手	
第六章 形篇：检察官、律师的法庭形象与讯问发问技能	144
第十三计 先为不可胜，以待敌之可胜	146
——检察官、律师法庭形象的总体要求	
一、检察官、律师法庭形象的重要意义	148
二、检察官、律师的法庭形象可分为肢体形象和 语言形象	149
三、检察官、律师的法庭形象主要通过语言动作 表现出来	149

第十四计	善守者，藏于九地之下；善攻者，动于九天之上	158
	——庭审之初明攻守	
第十五计	故善战者之胜，无智名，无勇功	163
	——平淡是真说风格	
第十六计	决积水于千仞之溪	167
	——营建优势说检察官、律师讯问、发问技能	
	一、庭审讯问、发问的性质、目的及用语特征	170
	二、怎么会问翻了？——公诉人法庭上的讯问效果有哪些？	175
	三、被告人法庭答话都有哪些规律？	178
	四、公诉人法庭讯问十要诀	181
	五、公诉人法庭讯问八技法	187
	六、讯问、发问提纲该怎么准备——讯问、发问提纲制作技能要诀	191
	七、检察官、律师庭审讯问、发问策略实例详解：拿一个案件教你怎么问	193
第七章 势篇：检察官、律师的庭审举证技能		226
第十七计	以正合，以奇胜	227
	——庭审举证的性质、目的、语言特点与“奇正”原则	
	一、庭审举证质证的性质	229
	二、庭审举证质证的目的	229
	三、检察官、律师举证质证用语的特点	231
	四、“以正合，以奇胜”在举证中的运用——以被告人不认罪案件举证提纲为例	233
第十八计	其势险，其节短	252
	——庭审举证气势的营造技巧	

一、掌握举证的语言方法	253
二、把握举证节奏的方法	256
第十九计 斗乱而不可乱，形圆而不可败	257
——不为所扰，抓住举证重点	
一、当前庭审举证质证中存在的问题	258
二、获取庭审举证成功的方法与技巧	260
第二十计 以利动之，以卒待之	264
——举证质证提纲的制作与调整示例	
一、认罪案件举证质证提纲的制作	265
二、重大复杂案件举证质证预案的制作与调整	269
三、被告人不认罪，且证据存在瑕疵案件的举证 技能	275
第八章 虚实篇：检察官、律师庭审质证技能	278
第二十一计 致人而不致于人	281
——构建以客观性证据为核心的质证技能	
第二十二计 攻其所必救	290
——各类证据的庭审质证窍门	
一、他为什么要翻供？——口供质证的“十看” 要诀	292
二、“证据之王”一样会出错——物证、书证的 质证要点	295
三、他是哪一部分的——言词证据的质证要点	298
四、大家都说自己科学？——鉴定意见的质证要点	300
五、视听资料、电子数据的质证要点	304
六、“搞错人头”该如何避免？	309

第二十三计	战胜不复，应形无穷	310
	——机动灵活应对质证	
	一、质证时机的把握	311
	二、质证的“套路”与应对的方法	312
第二十四计	兵无常势，水无常形	321
	——因敌制胜说质证规律	
	一、辩护人举证的基本类型	321
	二、公诉人应当采取的应对措施	322
	三、对辩护人举证的质证方法	323
	四、辩护人所举证据的常见规律性问题及质证 要点	325
第九章 军争篇：交叉询问看交锋	331
第二十五计	以迂为直，以患为利	337
	——询问证人、被害人、鉴定人、有专门知识的人要诀	
	一、交叉询问的基本原理：麦考密克的交叉询问 基本技巧与我国交叉询问的基本要求	338
	二、检察官如何适应证人、被害人、鉴定人、有 专门知识的人、侦查人员出庭	344
	三、庭审交叉询问的具体方法	347
	四、辩护人交叉询问的方法与策略	356
第二十六计	人既专一，则勇者不得独进，怯者不得独退	370
	——询问证人、鉴定人、侦查人员的语言规范	
第二十七计	三军可夺气，将军可夺心	375
	——如何询问出庭侦查人员	
第二十八计	围师遗阙，穷寇勿迫	390
	——交叉询问大师们如何询问不同风格的证人	

第十章 九变篇：公诉意见书、辩护词的制作与发表技能	405
第二十九计 城有所不攻，地有所不爭	406
——公诉意见书与辩护词要懂得取舍	
一、公诉意见书、辩护词的性质	407
二、公诉意见书、辩护词的意义	408
三、公诉意见书、辩护词的基本特点与要求	410
第三十计 智者之慮，必杂于利害	413
——公诉意见书、辩护词的制作与发表	
一、公诉意见书、辩护词的基本格式	414
二、公诉意见书、辩护词的基本制作方法	416
三、公诉意见书、辩护词的现场修改	421
四、公诉意见书、辩护词的发表	422
第三十一计 覆军杀将必以五危	424
——根据案件的特点制作公诉意见书和辩护词	
一、公诉意见书制作过程示例	425
二、不同类型案件公诉意见书、辩护词的 制作示例	434
第十一章 行军篇：法庭答辩的基本原理	461
第三十二计 处军相敌，必知其理	461
——法庭答辩的原理	
一、检察官、律师法庭答辩的意义	462
二、检察官、律师法庭答辩的特点	464
三、检察官、律师法庭答辩的难点	467
第三十三计 并力、料敌、取人	468
——庭审辩点的寻找技能	

一、庭审答辩中的常见辩点及其应对	469
二、控辩双方寻找辩点示例	479
三、检察官、律师归纳辩点的方法	495

第十二章 地形篇、九地篇：法庭答辩要根据案件、对象的不同

而灵活应变	497
-------------	-----

第三十四计 知彼知己，胜乃不殆	497
-----------------------	-----

——检察官、律师法庭答辩的软肋与应对

一、当前检察官、律师法庭答辩中存在的问题	498
二、法庭答辩的一般要点	500
三、法庭答辩能力的修炼方法	503

第三十五计 并敌一向，千里杀将	509
-----------------------	-----

——如何根据不同的案件、不同的对手确定自己的答辩风格

一、如何根据辩护人的不同风格确定答辩策略要诀	510
二、答辩提纲的调整修改方法	516
三、公诉人答辩提纲制作示例	518
四、几类重点案件的答辩策略	526

第十三章 火攻篇、用间篇：检察官、律师在庭审中如何准确掌握

信息、引导舆论与借力	551
------------------	-----

第三十六计 佐攻、先知，取胜之道	551
------------------------	-----

——检察官、律师要善于掌控信息、借助外力

一、要准确收集案件相关信息，做到心中有数	553
二、要正确引导舆论	553
三、使用合法正当的方法“借力”	556

后 记	559
-----------	-----

总 论

ZONGLUN



