

“法庭攻防”专题讲座业务综述

2017年10月20日下午，市律协刑事诉讼法律专业委员会（以下称“刑诉委”）与职业培训委员会（以下称“培训委”）在市律协多功能厅联合举办“法庭攻防”专题讲座。市律师协会副会长蔡华、维权委主任方壮毅、宝安区工委郑马、刑诉委主任黄云、刑法委主任郑剑民、商辩委主任刘平凡、创新委委员石绍纯出席本次讲座，监事会专业委绩效考核委员会委员俞仕华列席本次讲座，刑诉委全体委员及其他感兴趣的律师参加了本次讲座，本次讲座由刑诉委副主任傅政杰主持。

讲座邀请了一级律师、安徽省律协刑委会主任、金亚太律师事务所管委会主任王亚林律师担任主讲嘉宾。王亚林律师通过分享自己办理的典型案例，深入浅出地为我们就如何在案件庭审中使用发问、质证等法庭攻防策略提供了宝贵的意见及参考，并通过现场模拟庭审来进行实战说明。

专题讲座点评嘉宾蔡华副会长对主讲嘉宾的演讲进行点评，专题讲座上嘉宾与听众互动频频，气氛热烈非凡。现将本次讲座精彩内容分享如下：

一、庭审制胜-发问质证辩论

（一）法庭—既是舞台又不是舞台的地方

1、法庭是刑事辩护律师的舞台

庭审是全部刑事诉讼活动的聚焦点；

开庭是展示辩护律师才能的平台；

别说“功夫在案外”，刑事辩护的功夫就在法庭上。

2、法庭不是刑事辩护律师展示个人抱负、突出个人辩论技巧的舞台

法庭是一个手术台，律师展示才能的目的是救人而非卖艺。

法庭不是政治论坛，不是用来给辩护人阐述个人政治信仰或政治追求的场所。法庭辩护的最终目的，是为了争取让被告人获得“无罪、罪轻或者减轻、免除其刑事责任”的法律后果。

除了当事人的利益，法庭上没有辩护人的个人利益，法庭是展现辩护人辩护技能的舞台。

（二）律师庭辩要达到以下效果：

1. 法官认为律师是充分地讲事实、讲法律，不是胡搅蛮缠；
2. 检察官认为律师是真正的抗辩对手；
3. 委托人认为律师是尽职尽责的法律之师；
4. 旁听人认为律师是真正的辩护人、出色的法律家、演说家。

二、发问

（一）法庭发问-直接询问-被告人庭前辅导

1、律师办理刑事案件规范（2017 年 8 月）第二十三条、第二十四条、第二十六条；

2、如何进行庭前辅导？

（1）告知庭审争议焦点；

（2）回答每一个问题前，稍微停顿一下，有助于谨慎作答，让辩护人来得及反对，可以观察法官的反映；

（3）正面回答问题，忌回避和装腔作势；

（4）不要和交叉询问人争吵；

（5）不要避讳“记不清”“和不知道”。

（二）发问策略与提纲

设计询问策略、文明用语、稳定被告人情绪、尊重对方证人、明知故问。

解答：绝大多数情况下，辩护人向被告人发问都是明知故问，通过一问一答把辩方、被告人对案件事实的立场、态度展现给法庭。通常你问什么，一定和后来举证质证中提出的问题、提供的证据要能够有密切的联系，应当是和定罪量刑有关的问题。

（三）法庭发问-直接询问

1、发问目的：辩护的铺垫、展示辩护观点、弥补不利因素、化解不利因素。

解答：要特别注意出于反驳、澄清控方不当的讯问而向被告发问，要有意识地制造机会通过你的问、被告人的答，把前面公诉人讯问中的一些误导甚至一些强加的东西澄清、扭转过来。

2、简明扼要：拆分问题、避免重复、制造重复

（四）发问——交叉询问

出庭律师最高艺术形式

发现真相的最佳方式

1、交叉询问的目的

揭露对方事实和观点的谬误，动摇对方证人证言的可信性（摧毁性弹劾）。

涉及以下情况：（1）感觉缺陷；（2）证人品格；（3）精神状态；（4）重罪前科；（5）证人以前的自相矛盾之处；（6）证人一方的利益和偏见。

2、规则

与案件有关；

可以涉及证人信誉和品行，但不得损害其人格尊严；

可以诱导性发问，但不等使用威胁、引诱等语言；

对方可以对交叉询问的内容和方式提出异议和反对，法官及时作出裁判；

充满了技巧，可辩性、不可控性、互动性极其丰富多彩的环节，基本的原则对于独立于自己的同案其他被告采取封

闭的问题，限制他的发言；对于有利于自己的当事人的证人，同案的被告人采取开放的问题，启发他们多讲，这是基本原则。

3、应当做到

—尊重、补漏、补救、策略、高调。

（五）向警察和鉴定人发问

1、关于向警察等控方证人的发问

—对于控方证人要注意盘问，让其自己暴露矛盾和虚假。

向鉴定人的发问

律师有权要求对共同被告人进行对质

2、发问要点总结：

随机应变、见好就收、忌画蛇添足。

解答：确实在法庭询问中可能会暴露出一些与案件事实有重要联系的，但是你事先并不了解、并不掌握的问题，需要你去问、弄明白。在这种情况下，要不要问，需要慎重对待。首先要判断你这个问会得到什么样的结果，只有当你判断可能会对被告人有利的问题，你才去问，如果做不到这一点，你就不要去问，通过后面的环节再了解，不要贸然地去问。

（六）对质

律师有权对共同犯罪被告人对质。

（七）关于诱导式发问

技术性诱导、心理强制性诱导。

(1) 我国的询问规则很不规范、完整，但是交叉询问制度的规则是非常严格的，分为主询问和反询问。所谓主询问是控方、辩方向自己本方证人提问，主询问有一个基本规则，只能问开放式的问题，不能问诱导式的问题。所谓开放式的问题，你的问题中不能包含答案或者包含选择性的答案，必须是用“W”开头的问题——where, when, how, what 等，开放性的问题可以有任何一种答案出现。

而对方的律师向你的证人发问的时候，是允许采用有诱导式问题的，甚至事实上绝大多数都是诱导性的问题。所谓诱导性的问题，这个问题的回答只能是“Yes”或者“No”。提出诱导式的问题是用来审查、核实、验证、发现你在主询问回答问题时有没有漏洞、破绽，所以诱导式问题是对你前面回答问题的一种挑战、质疑。

(2) 《律师办理刑事案件规范》（2017 年 8 月）第九十一条、第九十四条。

(3) 最高人民法院关于适用《中华人民共和国刑事诉讼法》的解释 第二百一十三条、第二百一十四条。

(4) 2007 高检诉发 31 号《公诉人出庭举证质证指导意见（试行）》第二十九条。

(5) 《美国联邦证据规则》第 611 条(c) 诱导性问题。

在直接询问中不应当使用诱导性问题，除非为展开证人证言所必需。在下列情况下法庭通常应当允许提出诱导性问题：（1）交叉询问时；（2）一方传唤敌意证人（不合作证人）、对方当事人或者与对方当事人认同之证人时（对方证人）。

（6）基本术语

诱供：诱使刑事被告人或证人按侦查、审判人员的主观意图或推断进行供述。

指供：审讯人员指定被告按主观性审判意图招供。

在所提问题中包含着希望得到的回答，诱使被讯问者“顺杆爬”。

逼供：以精神上的折磨(如长时间的连续审讯)或以肉体上的痛苦(如 限制饮食或不许睡觉)来制服犯人，以促其招供。

特点：违法性、主观性、非正当性。

三、质证

（一）质证基本理论之证据的基本特征

1、合法性：形式、来源、内容等各方面不违反法律规定。

2、客观性：本质特征，证据本身是客观存在的事实。

3、关联性：证据与案件事实存在相互关系。

4、小结

关联性可引伸出：（1）证明目的；（2）证明标准（这是就案件全局而言，全部证据是否达到了证明案件事实综合意见，这种意见往往是在辩论时提出）。

（二）质证基本理论之证据能力、证明力

《关于依法保障律师执业权利的规定》 第二十九条。

（三）质证基本理论之证据的证明力

物证、历史档案、经过公证、登记的书证，鉴定意见，勘验笔录。

普通书证；视听资料；证人证言。

证人提供的有亲属关系、其他密切关系，对一方有利的证言 其他证人证言。

原始证据、传来证据。

智力、品德、知识、经验、专业技能等综合分析。

（四）非法证据的排除—毒树之果

庭审发现了新的非法证据可以随时提出。

依据法律和司法解释以及安徽省高级人民法院的有关规定，在法庭辩论终结之前辩护人发现非法证据都有权提出申请。如回避申请和提出新证据一样，不是只有在开庭前才可以提出。

在公诉机关变更了起诉的罪名、内容、被告人数量，补充了新证据，辩护人更有权再次提出不同的排非申请，而不仅只对新的证据才有权申请排非。

排非申请提出案例（李敏涉黑案庭审实录，内容略）

（五）辩护人有权选择质证的方法

1、《律师办理刑事案件规范》（2017年8月） 第九十五条

2、质证中的逻辑性分析

——唯一性、排他性、矛盾性分析

控方证据之利用

（1）另行出示；

（2）以关联性质证。

3、质证的结论用语

（1）不能作为定案依据；（2）证明力较低；（3）依法排除；（4）在补强之前不能采信；（5）不具有可采性；（6）不具有客观性；（7）不具有关联性；（8）不具有合法性；（9）不能互相印证；（10）与某证据互相矛盾，不具有可采性；（11）与某事实互相矛盾，不具有可采性；（12）不符合生活常识、经验；（13）不符合逻辑、不具有唯一性、排他性。

4、常出现的错误及审慎使用的用语

（1）不是证据；（2）我这是优势证据；（3）该证据与本案事实没有法律关系；（4）证据效力低下；（5）不具有可采性；（6）证据无效；（7）证据锁链；（8）与本案无关。

（六）未到庭证人证言和鉴定结论问题

- 1、《中华人民共和国刑事诉讼法》第一百八十七条。
- 2、《最高院刑诉法解释》第七十八条第三款。

（七）证人、被告人庭中与庭前言辞不一致的问题

《最高院刑诉法解释》第七十八条第二款、第八十三条第二款、第八十三条第三款。

（八）举证与反质证

1、举证

辩护人收集的证据；

控方提供的有利证据。

2、质证与反质证

说明举证目的——预测控方质证和法庭的挑刺；

注意控辩双方平等的话语权。

（九）平等的话语权

1、相关规定

《关于依法保障律师执业权利的规定》第二十九条、第三十条、第三十一条、第三十八条。

2、法庭话语权的救济

《律师办理刑事案件规范》（2017年8月）第二百四十四条。

四、把法庭变成你的家——【美】丹诺

（一）表达训练：

1 分钟陈述案情：语言抑扬顿挫；

承认明显的道理：不要说自己都不相信的道理；

宜通俗忌晦涩。

（二）照本宣科不是辩护

一轮不念稿子；

二轮以后针对控方的答辩进行答辩，避免和一轮的重复

可以将控方的观点进行归纳，由重到轻辩论；或由程序到实体辩论。不一定完全按照控方答辩的顺序进行逐一答辩。我们追求庭辩出彩，但忌讳无病呻吟、语不惊人死不休、急功好利的做法，以免弄巧成拙，贻笑大方。

（三）进入辩护角色

1、观察对方；2、再累也要保持良好状态；3、发言简练、条理清晰、重点明确，让人听得懂、听了以后有印象；4、巧妙控场，不要为了逐条反驳对方观点而被牵着鼻子走；5、不屈服、不退让，但要保持风度；6、及时记录对方的观点和自己的想法。

话语：只要你在法庭上，你的声音就要传到每一个角落；言为心声，你的话应使所有的人注意听；这是一个刑事辩护律师必备的要件。

眼神：你的眼神和控方或证人或许有交锋；和法官或被告人或许有交流。一定不可以是呆滞的，或是只低头看稿子和材料的。

（四）庭上掌握主动权

这是法庭辩论的最高境界，因为律师成为了法庭的主人。在我国的庭审体制下，做到这一点是十分不易的。但是，一个成功的辩护律师应该做到，在法庭上，说出要说的，回避薄弱的。

“最好的辩护是主动进攻”。——《最好的辩护》【美】
德肖微茨

（五）展现你的亲和力和风采

（六）最大限度的利用终局辩护

在法庭辩论最后阶段，如发现对方纠缠不休、死不认账等情况，律师作为一方辩者还应掌握善于拒绝无味辩论的技巧。所谓拒绝无味的辩论，一是不重复说；二是当对方抓住一些无碍案件处理的枝节问题不放时，则应采取“对这个问题不予辩论”或“发言到此结束”的办法。这种近似于沉默不辩，不仅在一定时机和法庭上有着巨大的震动力，而且在辩论技巧上戛然而止，干脆有力，听上去似乎退了一步，实质上却是进了两步。

最后，黄云主任对深圳律师在庭审中如何将自己的诉讼策略完整施展提供了自己的专业意见，并对深圳青年律师的成长寄予厚望。

供稿：深圳市律师协会刑事诉讼法律专业委员会