# 法庭辩论技巧之围魏救赵

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-07

*法庭辩论技巧之围魏救赵（精选12篇）法庭辩论技巧之围魏救赵 篇1　　律师张丰接手了一个案子：蔡某多次盗窃电动车，一次，在他骑赃车逛街时被失主发现，将其告上法庭，但蔡某却坚持说电动车是自己购买的二手车。法院经过对案情的了解，发现蔡某所说的购买*

法庭辩论技巧之围魏救赵（精选12篇）

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇1**

　　律师张丰接手了一个案子：蔡某多次盗窃电动车，一次，在他骑赃车逛街时被失主发现，将其告上法庭，但蔡某却坚持说电动车是自己购买的二手车。法院经过对案情的了解，发现蔡某所说的购买时间与事实不符。张丰想，如果直接予以揭露，蔡某可能会辩解是记忆错误，这样就无法认定他是盗窃，至多是购买赃物。为揭开蔡某的面纱，张丰和蔡某在法庭上展开了辩论——

　　张丰：原告控告你所骑的电动车是盗窃他的，你是否承认?

　　蔡某：不可能!这车是我购买的，只是口头交易，没有发票。

　　张丰：你是什么时候从什么人手里购买的?

　　蔡某：三个月前，人我不认识。

　　张丰：你对购车时间确定吗?

　　蔡某：确定，大约三个月前。

　　张丰：为什么这么确定?

　　蔡某：因为3月13日是我姑姑的生日，我买电动车就是为了去城里给姑姑过生日方便。电动车就是在姑姑生日前两天买的，所以记得清楚。

　　张丰：但请你看看，这是这辆电动车的销售发票，原告是4月23日才购买的新车，你怎么可能3月11日就买了呢?

　　蔡某：啊?这­……

　　蔡某在铁证面前，不能自圆其说，只好乖乖承认了盗窃的罪行。

　　在这场法庭论辩中，律师张丰询问确定蔡某的“购车时间”是“围魏”，而用发票证明其所说是谎言，车是盗窃所得是“救赵”。这样一来，蔡某为救“购车时间”之急，忽略了偷车的真正时间，情急之下露出破绽，只得承认了盗窃的罪行。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇2**

　　在(甲方)维护社会秩序主要靠法律还是(乙方)维护社会秩序主要靠道德的论辩比赛中，双方展开了这样一段论辩：

　　乙方：我方认为社会秩序的维护主要靠道德，因为道德作为行为规范和价值评判的总和，支配着人们最基本的观念和立场，从而也支配了人类最基本的行为。如果没有道德的约束，法制再严，法律再健全，社会也会陷于混乱。道德直面每个人的内心，诉求人的良知，因此是维护社会秩序最本质的动力。

　　甲方：我想请教对方辩友一个问题，一天您回家，发现家里被“梁上君子”光顾了，丢了很多贵重的东西，请问你的第一反应是什么呢?

　　乙方：我当然是立即拨打报警电话，向公安部门报警了。

　　甲方：那么，请问对方辩友，您为什么不坐下来等着那个小偷良心发现，受到自己道德的约束，主动送回偷盗的东西呢?(笑声、掌声)偷盗行为破坏社会秩序，报警就是依靠法律了，所以您的做法恰好验证了我方的观点，谢谢!(掌声)

　　在这一回合的论辩中，甲方就使用了“围魏救赵”的论辩术。当乙方阐明自己的观点时，甲方没有直接辩驳，而是提出问题，问对方如果发现家里被盗，第一反应是什么，这一问是“围魏”。对方按照常规思维回答“报警”，甲方立即指出，按照对方的观点，应该是坐下来等待小偷良心发现，而报警的做法实际上是验证了“维护社会秩序主要靠法律”的观点，这一击则是“救赵”，从而获得论辩的胜利。

　　“围魏救赵”的论辩术，其关键在于先隐藏或搁置自己要达到的论辩目标，向另一个目标展开攻击，诱使对方接招应对，露出破绽，然后再对其破绽展开攻击，最终使对方低头认输。有兴趣的朋友，不妨一试!

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇3**

　　抗战期间，一名东北军连长要求手下的一名排长，将部队里的一头猪送到家里给父亲作寿。排长对连长这种损公肥私的行为十分反感，便婉言拒绝。谁想到连长听后大为恼火，煞有介事地训道：你应该明白，军人以服从命令为天职。接受命令者对发出命令的人有权争议，但对命令本身，却没有半句争议权、缓期权。

　　排长见连长用命令来压人，怔了一下，然后笑问道： 连长，你说得有道理，不过我可以提个问题吗? 讲吧! 假如在战场上，有人命令我们向敌人缴枪投降，你看我们能不能执行这个命令? 当然不能执行。 是的，由此可见，军人执行命令，绝对服从命令，首先是这命令必须代表国家利益，是和军事行为有关的事情。对于上级那些错误的命令，下属还是有争议权，甚至否定权的。您刚才命令我们向您家里送公家的东西，既违背国家利益，又和军事行为无关，我不但不能盲目执行，还要表示坚决反对。 那位连长听罢，顿时傻了眼，只得挥手作罢。

　　军人以服从命令为天职 ，这是军人必须遵循的准则。这名东北军连长以此为由，强压排长执行损公肥私的 任务 ， 听 似无可辩驳，实则强词夺理。但作为下属的排长，如果直接拒绝，会招惹到不必要的麻烦。聪明的排长于是使用了巧设条件的论辩方法，通过向连长发问，借连长之口，为这一准则设置了使用条件 代表国家利益，是和军事行为有关的事情 ，将连长损公肥私的行为排除在外，最终驳回了连长的不合理要求。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇4**

　　1、深入浅出，生动形象

　　法庭辩论是一场关于事实、法律和理论的争论，常常会涉及到一些复杂、疑难的理论问题。同时，由于辩论的对手不同，有时候简单的问题也会变得复杂化。在这种情况下，在有限的时间内能够有针对性地使一个复杂的理论问题深入浅出，往往会收到明显的效果。

　　2、把握主攻方向，切忌偏离主题

　　在法庭辩论时，还要注意一个十分重要的问题，就是一定要把握住自己的思路和主攻方向，不要让对方牵着走，以免误入歧途而不能自拔。有时候，对方会有意识地避实就虚，转移话题，然后攻其一点，不及其余，达到改变辩论主题的目的，这时候一定要反应敏捷，切勿上当。

　　3、赢得法庭辩论的理论基础和工作基础

　　技巧归技巧，它毕竟只是赢得法庭辩论的因素之一，而并不是赢得法庭辩论的基础。那么，赢得法庭辩论的基础是什么?首先，要有扎实的理论功底，你没有理论功底，你就要犯错误，你再有技巧也没用，只是哗众取宠，只是嘴上功夫。其次，要有扎实的工作基础，就是说要充分地调查取证。

　　4、法庭辩论中的应变能力

　　在法庭辩论中，常常会遇到一些意想不到的情况，对于这情况如何应付?这确实是对律师应变能力的考验。在法庭上，有些情况是不可能提前做好准备的，所以，应变能力对于律师来说非常重要。《三国演义》中孔明说郭嘉：“坐说立议，无人可及，临机应变，百无一能。”就是说郭嘉没有应变能力。可见，缺乏应变能力的只能做谋士，不适合做律师。

　　5、良好的心理素质是赢得法庭辩论的重要因素

　　心理素质方面包含的因素很多，就我个人的体会而言，最突出的一点就是自信。自信心可以使你保持一种良好的心理状态，这样你就能充分发挥你的应变水平，善于应付各种环境和场面。由于我国的司法环境并不尽如人意，所以，有些案子该输的不一定输，该赢的不一定赢，特别是当这种迹象在法庭上显露出来的时候，就可能影响你的情绪。在这种情况下，自信心会帮助你解脱困境。

　　6、语言表达要注重方式

　　在法庭辩论中，还要注意语言本身的表达艺术，其中很重要的一条，就是让人家听得进，听得懂，给人家留下反应和理解的余地。大家都知道，语言的连贯性是很重要的，做律师的不能结结巴巴，张口结舌，要连贯地表达一种意思。但反过来切不要忘了另一条：要给人留下理解和琢磨的余地。律师的口才在法庭上是需要充分表现的，但滔滔不绝、连珠炮似的发言并非是贯穿始终的惟一方式，这一点我的体会非常深。

　　7、辩论要抓住要害突出重点

　　抓住要害，突出重点，这不仅在法庭辩论中十分重要，在法庭调查和庭前准备中也同样重要。有些比较复杂的案件，内容很多也很乱，这时候一定要抓住要害，突出重点，不宜面面俱到，避免冲淡了主题。有些案件很复杂，甚至涉及到十几项、几十项犯罪事实。这还不说，关键是有的案件涉及的证据内容及其它一些内容太多太乱，如果在有限的庭审时间内不能抓住要害，往往会被牵着鼻子走，陷入一种难以解脱的境地，不利于把重点问题说清楚。

　　8、说理也要讲究策略

　　法庭辩论中，既要重说理又要讲策略，在关键时刻要善于选择最容易使人接受的理由和辩论方式。在辩论的时候我们可能有很多的道理，但是如何表达?选择什么样的落脚点才会使对方易于接受?这一点非常重要。有时法庭辩论很激烈也很精彩，但水火不相容，双方陷人僵局，又确有各自的道理。在这种情况下，如果仅仅是各执一词，一味僵持下去，也并不见得总是上策。反过来，如果能够不失时机地跳出圈外，找到一个有可能打破僵局的新的思路作为切人点，侧面迂回地发起新的攻势，却很可能取得成功。

　　9、善于抓住和利用矛盾

　　新刑诉法实施后，法庭调查质证中必然溶进辩论的内容，这时如何进行辩论，如何使辩论更有力度，这是个很值得研究、探讨的问题。法庭调查中，主要是举证和质证，事先一定要有一个举证、质证的基本思路，在庭上则要不失时机地寻找对我方有利的线索和机会，一方面要善于发现对方举证中的矛盾，另一方面一定要避免自相矛盾。有些情况下，在法庭调查中不宜过早地暴露自己的思路，以免使对方有所防备，使得一些重要证据无法核实。法庭调查当中这些技巧是很重要的，这不仅是在刑案的辩论中，在民事案件和其他案件中也一样，凡是涉及到法庭辩论的都有这样的问题。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇5**

　　巩固自身观点，不拘泥于小错误

　　是要根据对方的表现来总结的，如果赛况于我方不利，或者说对方的防守地线比较坚硬，那么我们最后的陈词还是巩固自己的观点，另外再把己方在比赛中出现的漏洞补一遍，如果对方比较菜，那就全面出击，然后小小应用一下一辩的活就行了，作为4辨，首先要有力挽狂澜的气势和信心，我们是本队最后一个发言的人了，在一定程度上是让评委作最后评判时最深刻的印象者。拘泥于一些小小的错误，一些小小的难堪，只能失去大将之风。我认为，攻击对手整个框架，整个体系，才是王道。总结，对手整个思路，告诉评委和观众，这样的思路是错误的，不能成立的。而对于我方的观点，也需要适当提点，升华，以达致完美。但别抓口误这种太低级的错误，因为那对你没有任何用。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇6**

　　有位民政局退休局长，家人想竞争某单位的领导岗位，而负责这场公开招聘恰好是他昔日的下属。这天，他找到下属，希望对方能帮帮忙。下属一向正直，但考虑对方是自己的老领导，直言相拒必定破坏彼此的感情，于是说： 我现在能够走上领导岗位，多亏您当年的教育和提携。 老局长谦虚地说： 哪里，你有能力，有魄力，应当的。

　　下属接着说： 我的成长离不开您的教育呀。记得您当年在民政局工作时，总不忘告诫我们 如果不把百姓的利益放在第一位，还叫什么民政干部呢 ?特别是那次水灾，在暴雨中您不顾危险，亲临第一线，至今都让我难忘。 老局长高兴地说： 我们当干部的不为老百姓着想，老百姓会戳我们脊梁骨的。在其位，要谋其政嘛。

　　下属赞同地说： 是啊，一直以来我都牢记您当年的告诫，不管在哪里工作，我都会把老百姓利益放在第一位，公平做事、公正待人，就是希望不被老百姓戳脊梁骨呀!

　　老局长只好点头称是，原本设计好的说辞再也说不出口了。

　　囿于老领导的情面，身为负责人的下属自然不便大摆道理。他以 谢恩 为话题，让急于拉笼感情的领导和他聊起了往事，诱得巧。然后，再大谈当年老领导的正直与负责是如何影响自己做人处事的态度，让兴奋的局长说出 不为老百姓着想，就会被百姓戳脊梁骨 ，不知不觉自戴枷锁:这 百姓利益放在第一位 可是自己刚说的，总不能马上出尔反尔?牢固的圈套，束缚住他的手脚，使其张不开说情的口。

　　技巧一：鱼钩太小，上钩的鱼儿也会挣脱;陷阱太浅，掉下的野兽就会跃出。要想封实对方的口，让他无法辩解，我们还要把圈套设好、设牢。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇7**

　　一位国王想要刁难一位大臣，问他： 王宫前面的水池里共有几杯水?

　　要看是怎样的杯子? 大臣不假思索地回答， 如果杯子和水池一般大，那就是一杯;如果杯子只有水池的一半大，那就是两杯;如果杯子只有水池的三分之一大，那就是三杯，如果....

　　国王听后，挑不出毛病，只得承认大臣的话是正确的。

　　国王突然心血来潮，要大臣猜测偌大的水池中有几杯水，实在是荒唐透顶。面对这一难题，大臣没有直接作答，而是先设定条件 杯子与水池的大小关系，再由此得出答案。这一回答，推理严密，让国王只得承认他的话是正确的。

　　上例中，大臣的回答就使用了巧设条件法。这个方法也可以应用在论辩中 当对方提出一些难以用 是 或者 否 直接回答的问题时，我们就可以使用巧设条件法，通过设定某种条件，对对方的观点作出限定，最终化害为利，取得论辩胜利。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇8**

　　把握四辩优势，观察场上动态

　　作为最后一个发言的辩手，从理论而言，留给他观察场上形势的时间也就是最多的。这是四辩的客观优势。但是，倘若不具备良好的大局观，没有能力对全场比赛或者至少对本方的表现有一个透彻明白的了解，也就无从发挥这样的优势。大局观从何而来?训练的时候，教练可能能够从一些归纳比赛的技巧方面给你一些提高，但这种技巧型的归纳很多时候却并不能够达到很好的效果。在瞬息万变的场上形势中，要能够把握住最关键的战场纠葛，最要害的对方弱点，最明显的我方漏洞，很可能需要依靠一种超然物外的视点和跳出来的思维体系。而这种视点和思维的培养不是一段时间的训练就可以达到的。可能更需要你在生活中，对人，对事物都持着这样一种尺度去衡量，然后把这种尺度内化以后，就成为你真正大局观的源泉。换言之，也许只有你在生活本身中已经习惯于把一棵树和整个森林联系起来，你才能够在辩论中自然的把对手的一句话和整个辨题的关系有一个自然而迅速的剖析。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇9**

　　从前，有位叫拉比的伊斯兰教徒与妻子去麦加朝圣，便把家里值钱的东西，放进了一个铁盒里，在一棵树下递给好友恰鲁，托他保管。半年后夫妻回来讨要铁盒，恰鲁竟翻脸不认账，于是两人闹到了法庭。法官说： 你们俩在树下说话，旁证也没有，那就请树作证吧。 于是便派人去请树。

　　等了好半天，法官不耐烦了： 树大，难挖。你去帮帮忙吧。 恰鲁饥饿难忍，不想动弹，他说： 树小，主要路程太远。 于是法官道： 只好再等一阵子了。我们先来看看这份钱财清单。嗯，金币36，银币125 他随口乱报，故意添加了许多财宝进去。恰鲁忍不住插嘴道： 老爷，一只小小的盒子，怎能装得下这么多?这下你该相信了吧：明摆是诬陷我呀!

　　法官哈哈大笑道： 我要的正是你这句话。你知道树的大小和远近，可见拉比在树下将铁盒交给你确有其事;你知道盒子的大小，说明你是见过这只盒子的。现在你还想抵赖吗? 恰鲁羞愧不已，只好低头认罪。

　　没有旁证，自然空口无凭。面对一心抵赖的恰鲁，法官想正面突破实属不易。为了引对方上钩，法官先和他耗起时间，待到恰鲁饥饿难耐时让他前去帮忙，诱使他说出 树小、路远 作推诿;然后煞有介事信口胡说，让满心欢喜的恰鲁自以为抓住对方小辫子说出 盒小 的实情。巧妙地引诱，不知不觉把恰鲁坚持的 不认账 否定掉了，待到法官给他定罪时，已入彀中的他无法再作狡辩。

　　技巧二：鱼饵对不上口味，鱼儿就不会往钩上咬;猎人驱赶的方向不对，野兽也不会径奔陷阱。要想对方落入圈套，首先，我们引诱要巧妙。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇10**

　　辩论过程认真倾听，做好总结

　　关于四辩提前就有自己作为总结的话,主要在辩论过程中根据他们的口误及说法上的漏洞等等进行总结,其实你只要不紧张好好听2、3辩是很重要的。四辩重在总结前面发言,阐述我们的观点,揭发、反驳前面对手的漏洞和失误以及观点。这个问题基本上没有什么争议，重在合适的度上，多了容易引起不良情绪,甚至生命危机,少了则表现自大自满,称为社会垃圾。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇11**

　　总结陈词

　　辩论中，总结陈词一向是不被注重的环节，因为赛果往往在前一阶段自由辩论就定型了，所以总结陈词往往是背稿子，这种总结陈词的水平很低，听起来有如鸡肋，一份好的总结陈词，需要有结构和层次，将预先准备好的论点与赛场上的赛况总结综合起来。

　　1、总结陈词的意义。

　　一场辩论赛，特别是在双方实力相当时，一份出色的总结陈词往往能奠定最后的胜利。如果总结陈词只是在机械复述己方观点，则会给评委很不好的印象。一般情况下，四辩本身的自由辩论发言机会就不太多，只有把总结陈词做得灵活，才能充分表现个人能力，不会给人造成团队能力不均的印象。

　　2、总结陈词的目的。

　　前面说了总结陈词的意义了，目的自然是针对这个意义而言的。首先，总结陈词的时间是在辩论赛的尾声，所以必须概括，不需要套话、废话连篇，这样只会让人想睡觉。总结陈词应该直入主题，将自己方的观点概括阐述，最好再加上幽默的方式。同时，总结比赛中敌我双方的表现也是很重要的。概括来说，目的就是要为自己方打圆场，然后让对方下不了台。

**法庭辩论技巧之围魏救赵 篇12**

　　文竹随着一个旅游团到韩国旅游。但是韩国崔导游总是将他们领到免税商店去，动员他们购物，文竹他们发现，这些商品，一点也不便宜，所以大多数人都只看不买。

　　几次三番后，崔导很不高兴地对他们说：“你们如果真的喜爱韩国、尊重韩国的话，就应多买韩国货回去送给朋友，如果只看不买，喜爱韩国又何从说起呢?”

　　文竹立刻反驳道：“崔导，话不是这么说!我们国家领导人来访问，学术团体来学术交流，运动员来友好比赛，难道不算是喜爱韩国吗?我作为外国人，来到陌生的国度了解这个国家的历史，感受这个国家的文化，体验这个国家的风俗人情，这才是喜爱吧!购物，只是喜爱这个国家的商品，是浅层次的喜爱。我们是从深层次喜爱。再说，如果你随时随地都怂恿我们购物，我们的朋友怎么敢再到韩国来旅游呢?”

　　文竹的一席话，说得这位导游连连称是，再也不敢怂恿游客购物了。

　　[解析]：文竹先用例证反驳法，列举国家领导人的访问、学术交流等事例，否定了只有多购物才是喜爱韩国这一谬论。然后，老树新花，从新的角度灵活地解析学术交流、解韩国历史、认识韩国文化、体验韩国风俗人情等才是深层次喜爱韩国的表现。从而使论证更有深度，反驳也更有强度!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找