

LEXCOMM

Solicitors & Barristers

**NHỮNG CÂN NHẮC CHIẾN LƯỢC
VỀ NGƯỜI LÀM CHỨNG
(NHÂN CHỨNG SỰ VIỆC)**

**Lương Văn Trung – Partner
MCI Arb, VIAC Arbitrator, VI Arb President**

Nội dung

1. Ai có thể là người làm chứng?
2. Vai trò của người làm chứng
3. Người làm chứng theo pháp luật Việt Nam và quy tắc VIAC
4. Người làm chứng tại VIAC – *góc nhìn thực tế*
5. Phỏng vấn người làm chứng tiềm năng
6. Những suy xét chiến lược quan trọng đối với người làm chứng
7. Những suy xét chiến lược trong việc lựa chọn người làm chứng
8. Bản tự khai và/hoặc thẩm vấn trực tiếp???
9. Những gợi ý cho việc lựa chọn người làm chứng
10. Dữ liệu về thẩm vấn chéo người làm chứng
11. Chuẩn bị cho thẩm vấn trực tiếp tại phiên họp

1. Ai có thể là người làm chứng?

a. Ai là người làm chứng?

Người làm chứng là người biết những gì đã xảy ra trong một vụ việc xác định, tường thuật lại các sự kiện thực tế trong vụ việc đó mà không đưa quan điểm cá nhân của mình vào.

b. Ai có thể là người làm chứng?

Theo Điều 4.2 Quy tắc IBA: *“Bất cứ ai có thể trình bày chứng cứ thì có thể là một người làm chứng, bao gồm một bên tham gia tố tụng, nhân viên hoặc người đại diện của bên tham gia tố tụng”*.

1. Ai có thể là người làm chứng (tt)?

**Người làm chứng sự việc
(*factual witnesses*)**

Vs

**Người làm chứng chuyên gia
(*expert witnesses*)**

(Người làm chứng sự việc (*factual witnesses*) trong các slides được gọi tắt là ***người làm chứng***)

2. Vai trò của người làm chứng

Để giải thích hoặc bổ sung cho các chứng cứ tài liệu, nhằm giúp HĐTT thực hiện chức năng của mình: tìm hiểu sự việc thực tế xảy ra.

=> Hầu hết các HĐTT xem lời khai của các người làm chứng đôi khi có độ tin cậy thấp hơn hơn các chứng cứ tài liệu.

=> HĐTT sẽ xem trọng lời khai của người làm chứng đã qua thẩm vấn chéo (cross-examined)

3. Người làm chứng theo pháp luật Việt Nam và quy tắc VIAC

- a. “Người biết các tình tiết có liên quan đến nội dung vụ việc được đương sự đề nghị, Tòa án triệu tập tham gia tố tụng với tư cách là người làm chứng” (Điều 77 BLTTDS 2015).
- b. HĐTT có quyền yêu cầu người làm chứng cung cấp thông tin và tài liệu có liên quan đến vụ tranh chấp theo yêu cầu của một bên hoặc của các bên (Điều 19.2 Quy tắc VIAC, Điều 46.2 Luật Trọng Tài Thương Mại 2010).
- c. Lời khai của người làm chứng là một trong những nguồn chứng cứ (Điều 94.4 BLTTDS 2015).
- d. Lời khai của đương sự, lời khai của người làm chứng được coi là chứng cứ nếu được ghi bằng văn bản, băng ghi âm, đĩa ghi âm, băng ghi hình, đĩa ghi hình, thiết bị khác chứa âm thanh, hình ảnh hoặc khai bằng lời tại phiên tòa (Điều 95.5 BLTTDS 2015).

4. Người làm chứng tại VIAC – góc nhìn thực tế

- a. Tỷ lệ vụ việc có người làm chứng rất ít (khoảng 1%), tuy nhiên có dấu hiệu tăng với tốc độ chậm. Một lý do là do không có sự tách bạch giữa Đơn khởi kiện, Bản tự Bảo vệ và các luận cứ khác và lời chứng;
- b. Việc thẩm vấn chéo người làm chứng có thể được áp dụng;
- c. Kinh nghiệm cá nhân: 1 trong hơn 30 vụ kiện có người làm chứng nhưng chỉ ở mức cơ bản. Một số vụ kiện khác, người làm chứng cung cấp các tình tiết cụ thể với vai trò người đại diện cho một bên tranh chấp.

5. Phỏng vấn người làm chứng tiềm năng

- a. Để xác định giá trị tăng thêm mà lời khai sẽ mang lại cũng như các rủi ro tiềm tàng;
- b. Để nghe những gì người làm chứng sẽ nói về một vấn đề xác định trước;
- c. Để chắc rằng lời khai trùng khớp với các tài liệu chứng cứ;
- d. Để chắc rằng lời khai của người làm chứng này sẽ khớp với lời khai của những người làm chứng khác;
- e. Để xem xét rằng các dữ kiện thực tế mà người làm chứng đưa ra có giúp ích cho “*học thuyết của vụ kiện*” (*case theory*) hay không;
- f. Để biết cần phải thu thập thêm những chứng cứ nào và cách thu thập chúng;
- g. Để kiểm tra xem liệu rằng người làm chứng có khả năng trả lời câu hỏi không, trình bày có rõ ràng và có thuyết phục không;
- h. Để kiểm tra mức độ đáng tin cậy của người làm chứng.

6. Những suy xét chiến lược quan trọng đối với người làm chứng

- a. “*Câu chuyện*” (*story*) hoặc “*học thuyết*” hay “*chủ thuyết*” (*theory*) của mỗi bên là gì?
- b. Tài liệu chứng cứ nào phục vụ cho “*câu chuyện*” hoặc “*học thuyết*” đó?
- c. Tài liệu chứng cứ nào cần phải giải thích hoặc bổ sung bởi chứng cứ của người làm chứng?
- d. Những mảnh ghép còn thiếu của bức tranh là gì và tài liệu chứng cứ nào có thể mở ra mảnh ghép đó?

=> HỌC THUYẾT CỦA VỤ VIỆN QUYẾT ĐỊNH CHỨNG CỨ MÀ NGƯỜI LÀM CHỨNG CUNG CẤP HAY CHỨNG CỨ MÀ NGƯỜI LÀM CHỨNG CUNG CẤP QUYẾT ĐỊNH HỌC THUYẾT CỦA VỤ VIỆN?

=> M&A và các vấn đề sau sáp nhập: những câu chuyện khác nhau đến từ mỗi bên

7. Những suy xét chiến lược trong việc lựa chọn người làm chứng

- a. Xác định (i) ai có thông tin gì, (ii) giá trị tăng thêm của chứng cứ mà người đó cung cấp, và (iii) rủi ro kèm theo;
- b. Kiểm tra xem liệu (i) người làm chứng có nhớ rõ sự việc và hiểu chính xác vấn đề không, và (ii) làm cách nào để những thông tin do người làm chứng cung cấp khớp với tài liệu chứng cứ quan trọng;
- c. Đánh giá độ đáng tin cậy của người làm chứng;
- d. Kiểm tra liệu người làm chứng có thể trình bày chính xác vấn đề bằng lời nói không, khả năng trả lời câu hỏi, trình bày có rõ ràng, thuyết phục không;

=> Nên dựa vào các tài liệu quan trọng và có lợi hơn là người làm chứng

=> BẢN TỰ KHAI CỦA NGƯỜI LÀM CHỨNG VÀ/HOẶC THĂM VẤN TRỰC TIẾP???

8. Bản tự khai và/hoặc thẩm vấn trực tiếp???

Thẩm vấn trực tiếp

- a. Nhược điểm của thẩm vấn trực tiếp:
 - i. Kéo dài gấp đôi thời lượng của phiên xử;
 - ii. Có thể gặp vấn đề liên quan đến kỹ năng trình bày bằng lời, trí nhớ và ngôn ngữ của người làm chứng (sử dụng đúng từ, phiên dịch...);
 - iii. Rủi ro về sự khác nhau giữa lời khai trực tiếp với bản tự khai hoặc các tài liệu chứng cứ khác.
- b. Ưu điểm của thẩm vấn trực tiếp:
 - i. HĐTT sẽ nắm được những ý chính trong lời khai của người làm chứng;
 - ii. Tạo điều kiện để HĐTT nhớ lại các điểm chính trong bản tự khai;
 - iii. Giúp việc kiểm tra độ uy tín và tin cậy của người làm chứng dễ dàng hơn.

8. Bản tự khai và/hoặc thẩm vấn trực tiếp (tt)???

Bản tự khai của người làm chứng

- a. Kiểm soát được tính nhất quán giữa tất cả các bản tự khai và các tài liệu chứng cứ khác;
- b. Giúp bảo đảm sự nhất quán của “*học thuyết của vụ kiện*” (*case theory*);
- c. Dễ dàng trích dẫn trong phiên họp sơ bộ, phiên xử và các đệ trình sau phiên xử;
- d. Giúp HĐTT xác định trước khía cạnh nào trong vụ tranh chấp mà người làm chứng nắm rõ, chuyên môn của họ;
- e. Tạo điều kiện cho HĐTT xác định trước các câu hỏi liên quan;
- f. Tiết kiệm thời gian cho phiên xử;
- g. Kiểm soát được các rủi ro về ngôn ngữ và phiên dịch, diễn đạt.

9. Những gợi ý cho việc lựa chọn người làm chứng

- a. Những người làm chứng nắm rõ nhất các tình tiết của vụ tranh chấp có thể không phải là sự lựa chọn lý tưởng so với những người chỉ nắm một phần các tình tiết đã diễn ra. Những người làm chứng biết càng nhiều thì dễ mất bình tĩnh khi bị xét hỏi và sẽ bắt đầu đưa ra những câu trả lời không thống nhất hoặc trả lời sai;
- b. Chiến lược vụ kiện kém sẽ làm cho người làm chứng đưa ra các lời chứng về những vấn đề mà người đó không quen thuộc hoặc nắm chắc;
- c. Tìm những người làm chứng vững vàng và khôn ngoan bù đắp khoảng trống của các tài liệu nếu tài liệu đó không có lợi;
- d. Phải đảm bảo rằng người làm chứng trình bày các sự kiện của câu chuyện theo cách đơn giản và đi thẳng vào trọng tâm;
- e. Cần phải hỗ trợ người làm chứng diễn đạt các sự kiện bằng ngôn từ của họ.
- f. Nghiên cứu kỹ PO1 hay TOR về nội dung và phạm vi lời chứng

10. Dữ liệu về thẩm vấn chéo người làm chứng

- a. Nguyên tắc “*falsus in uno, falsus in omnibus*” – sai sót ở một điểm, sẽ sai hết tất cả. Luật sư đối tụng sẽ luôn cố hủy hoại sự đáng tin cậy của người làm chứng.
- b. Luật sư đối tụng sẽ thực hiện việc thẩm vấn chéo người làm chứng như thế nào?
- c. Việc tìm hiểu cách thẩm vấn chéo của HĐTT theo thông luật (*common law*) hay dân luật (*civil law*) có thể sẽ hữu ích.
- d. Cần mô tả hoặc giải thích cho người làm chứng về: cách sắp xếp trong phòng họp, những người có mặt trong phiên họp, phong cách của luật sư đối tụng, vai trò của luật sư, cách ứng xử của người làm chứng, những cử chỉ, điệu bộ, cách trả lời hoặc cách phản ứng như thế nào...
- e. Sự tập dượt trước là hữu ích, tuy nhiên, không nên chuẩn bị quá kỹ vì sẽ tạo ra rủi ro làm mất đi sự tin cậy của người làm chứng trước HĐTT (như đã học thuộc).
- f. Lưu ý đến thời gian mà mỗi bên có và số lượng người làm chứng được lựa chọn để thẩm vấn chéo

11. Chuẩn bị cho thẩm vấn trực tiếp tại phiên họp

Xác định mục tiêu

- Những vấn đề chính cần chứng minh bởi người làm chứng là gì?
- Những điều mà HĐTT sẽ chấp nhận sau khi nghe người làm chứng trình bày là gì?
- Những vấn đề đáng để thẩm vấn trực tiếp là những vấn đề nào?

Lên dàn ý

- Nghiên cứu các tài liệu chứng cứ và các cáo buộc trong các tài liệu mà bên đối tụng đệ trình liên quan đến lời khai của người làm chứng.
- Sắp xếp việc thẩm vấn trực tiếp một cách rõ ràng, mạch lạc và thuyết phục.

Cách diễn đạt

Sử dụng các câu hỏi ngắn, có tính thực tế và trực tiếp.

=> Trường hợp đã nộp bản tự khai của người làm chứng thì việc thẩm vấn trực tiếp chỉ được thực hiện khi hữu ích, ví dụ: để sửa lỗi, giải thích một tài liệu không rõ, hoàn tất lời khai, hoặc khi một vấn đề cụ thể phát sinh sau khi đệ trình bản tự khai.

15

Kết luận

“Bằng việc thất bại trong chuẩn bị, bạn đang chuẩn bị cho sự thất bại”

(Benjamin Franklin)

LEXCOMM

Solicitors & Barristers

Lexcomm Vietnam LLC is a premier full-service commercial law firm licensed to practice in Vietnam

HO CHI MINH CITY OFFICE

Unit 2105-07, Level 21, Saigon Trade Center
37 Ton Duc Thang Street, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
Tel: +84 28 3936 5018 – Fax: +84 28 3936 5019

HANOI OFFICE

Level M, Hong Ha Center
25 Ly Thuong Kiet Street, Hoan Kiem District, Hanoi, Vietnam
Tel: +84 24 3971 0888 – Fax: +84 24 3971 0999

Website: www.lexcommvn.com