

HARVARD DEFENSE 哈佛法学院，美国超级律师的训练营

超级说客

辩护，不是律师的专用品，而是一种思维利器

THE WISDOM OF DEFENSE IN HARVARD LAW SCHOOL



一个奇怪的真实现象是，美国许多大公司的总裁不是出自哈佛商学院，而是出自哈佛法学院。

——欧文·格雷思沃尔德
(前哈佛法学院院长)

这里有 27 位最杰出的哈佛
辩护大师的现身说法……

超级说客

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

1. The first step is to identify the problem or question that needs to be answered. This involves understanding the context and the specific requirements of the task.

2. The second step is to gather relevant information and data. This can be done through research, consultation with experts, or by analyzing existing data sets.

3. The third step is to develop a plan or strategy to address the problem. This involves breaking down the problem into smaller, manageable parts and determining the best approach to solve each part.

4. The fourth step is to implement the plan. This involves carrying out the tasks and actions outlined in the plan, while monitoring progress and making adjustments as needed.

5. The fifth step is to evaluate the results. This involves comparing the outcomes of the implementation against the original goals and objectives, and identifying any areas for improvement.

6. The final step is to communicate the findings and conclusions. This involves sharing the results of the analysis with the relevant stakeholders, and providing recommendations for future action.

HARVARD DEFENSE

哈佛法学院，美国超级律师的训练营

超级说客

哈佛法学院辩护智慧全书

THE WISDOM OF DEFENSE IN HARVARD LAW
SCHOOL

一个奇怪的真实现象是，美国许多大公司的总裁不是出自哈佛商学院，而是出自哈佛法学院。

——欧文·格雷思沃尔德（前哈佛法学院院长）

这里有 27 位最杰出的哈佛辩护大师的现身说法……

◆ 林正 编著 ◆ 青海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界著名大律师辩护实录 / 林正编著. —西宁: 青海人民出版社, 2002. 10
ISBN7-225-01344-0

I. 世... II. 林... III. 律师—辩护—案例—世界
IV. D916.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第074800号

《世界著名大律师辩护实录》丛书

超级说客(修订版)

林正 编著

青海人民出版社 出版发行

西宁市同仁路10号(810001) 电话 6143426

责任编辑 马欧治

封面设计 羊羊工作室

总监制 上海莫杰图书有限公司(021-63213773)

新华书店上海发行所经销 上海铁路局上海印刷厂印刷

开本 850 × 1168 1/32 印张 20

字数 350 000 2002年10月第2次印刷

ISBN7-225-01344-0/D·55

定价: 75.00元/套(本册25.00元)

版权所有 翻印必究

(书中如有缺页、错页及倒装请与印刷厂联系)

引言 哈佛辩护

公元1870年6月，一位美国法律界的知名律师应邀向俄亥俄监狱的受刑人发表演说，偶然发现犯人中有一位故交鲍勃先生。这位律师相信鲍勃先生是无辜的，决定保释他出狱。

第二天，他拜见了以铁石心肠著称的俄亥俄州州长，对州长说道：

“州长先生，我这次来请求你下令把鲍勃先生从监狱中释放出来，我有充分的理由——

“在服刑期间，鲍勃先生已经在州立监狱中推出一套函授教程，你当然也知道此事。他已经影响了俄亥俄监狱中2518名囚犯中的1728人，这1728人都参加了这个函授课程。他已经设法获得足够的教科书及课程资料，而使得这些囚犯跟得上功课。难得的是，他这样做没有花贵州政府一分钱。监狱的监狱长和看守告诉我说，他一直很小心地遵守监狱的规定。当然了，一个能够影响1728名囚犯努力学习的人，绝对不会是个坏家伙。

“我来此请求您释放鲍勃先生，因为我希望您能指派他担任一所监狱学校的校长，这样使得美国其余监狱的16万名囚犯能够获得向善向学的良机，我准备担负起他出狱的全部责任。

“这就是我的要求。但是，在您答复我之前，我希望你知道，我并不是不明白，如果您将他释放以后，您的政党可能会借此机会批评您。事实上，如果您将他释放，而且您又决定竞选连任的话，这可能会使您失去很多选票。”

俄亥俄州州长握紧了拳头，目光如花岗岩般冷峻。片刻的思索之后，州长回答：“如果这就是您对鲍勃先生的请求，我将把他释放，即使这样做会使我损失5000张选票，也在所不惜。”州长停顿了一下，紧抿的嘴角露出了一丝笑容，“在您之前，鲍勃先生的许多朋友也为他做过说客，而您提出的是一个绝佳的理由，铁石心肠的人也会被说服！”

3天后，州长签署了特赦令，鲍勃先生重获自由身。

又过了一个月，这位成功的说客就任哈佛大学法学院第一任院长，他就是著名的辩护奇才、前联邦大法官克里斯托弗·兰代尔·哥伦布。

新院长艰难然而卓有成效地对法学院进行了一系列改革，其中包括以强调实战练习的案例教学法取代传统的灌输制度。

此后，新入学的每一位法学院学生都会被要求牢记这样一句话：“不惜动用所有手段，从对手的每一个漏洞中寻找制胜空间，为被告辩护。”——这就是著名的“哈佛精神”。在以后的一个多世纪中，哈佛法学院正是凭借这种精神，奠定了它作为“美国超级律师摇篮”的崇高地位。

150年前，法国贵族阿莱克西·德·托格维尔伯爵周游美国，会见了各阶层人士。他在1831年写道：“要是有人问我美国的贵族在哪里？我会毫不犹豫地回答：‘法官和律师！’”

当今美国，律师已成为最重要的领导阶层。作为国家元首，美国的40名总统里有23名总统是律师出身，前任总统比尔·克林顿就毕业于耶鲁法学院。美国参议院共有100名参议员，其中65名拥有律师执照。众议院的435名议员中，约有205人是律师。就确切人数而言，70万名律师构成了这个国家2亿多人口中的最庞大和最有能量的职业集团。

通往法律界最上层的典型道路是这样的：先在哈佛大学或耶鲁大学法学院获得一个学位，再为某个高级律师事务所做一定时期的低级合伙人，然后在司法部或某个联邦管理委员会当几年政府法律顾问，最后再回到律师事务所担任高级合伙人。

在美国的大约150个法律院系中，有3/4以上都是设在大学里的。始建于1817年的哈佛大学法学院是美国资格最老也是规模最大的法律学院，现有学生1700名，专职教授200余人及藏书300万册。

在进入哈佛法学院之前，学生首先必须取得一个大学学位。第一年的法律学习在3年中是最难的。课堂教学学时虽然不多，但学生每上一小时课就得花2至3小时用于预习和复习。临近第一学年终考时，学生们呼吸的、吃的、喝的甚至连睡的，无非就是法律。因为谁得高分谁就有更多的机会——前20名能获得《哈佛法学杂志》编委的职位，这个学生办的期刊已被公认为法律专业的主要学术刊物。

哈佛法学院的高材生可以被指派为学生“法庭辩论实习体系”管理委员会的成员。这一体系让每个法学生得到上百次法庭辩论的实战模拟训练的机会，以迅速提高他们灵活运用传统“哈佛辩护术”的能力，并保证把每一位从哈佛法学院走出去的人都塑造成令对手闻之色变的超级雄辩家。

有时，法学院学生还可以在律师公会会员指导下，在下级法院代表穷苦的被告打官司来积累他们的诉讼实战经验。

进入二年级之后，学生通常选修的课程都是商业活动中的一些基本法律，如商法和公司法，以及公法方面的基础课程，如宪法、行政法和税法。此外，为了使法学生对当今所得税很高的现代商业的复杂问题有较好的了解，学院还特别为他们设置了一门会计课程。这些商业课程是如此丰富多采，以致于哈佛法学院前任院长欧文·格雷思沃尔德自豪地宣称：一个哈佛法学硕士学位完全抵得上一个工商管理博士学位。

三年级学生的课程更多，有公司财务、劳动法、反托拉斯法和家庭法等等。同时，为了扩大学生的眼界，哈佛法学院鼓励学生选修一门“透视课程”，即法哲学、法律史以及比较法，后者包括罗马法系、中国法和俄美法比较等课程。

美国幽默大师威尔·罗杰斯曾说过：“哈佛法学院的教育并非3年，而是6年。因为法学院的3年苦读，使他变成不讲理的人；毕业以后，又需3年，使他变回来，改造成真正通情达理之士，返朴归真，像未入学时那样。”

当未来的超级律师们拿着印有“哈佛”这块金字招牌的学位证书昂首走出校门的时候，全美各地那些最有名的大律师事务所已经向他们敞开了怀抱。不过，摆在他们面前的除了金钱、地位和鲜花之外，还有从第一流的律师到最末一等的辩护士都毕生追求的东西——胜诉！

控辩式法庭在国际上由来已久。

公元前369年，古希腊哲人苏格拉底被指控为“不敬神”。理由有两点：一是腐蚀青年，二是藐视城邦崇拜的神和从事新奇的宗教活动。苏格拉底当然不服，申辩后，法庭以微弱的多数票通过判处苏格拉底死刑。友人劝他逃跑，但被拒绝。理由是：判决虽然违背事实，但这是合法法庭的判决，必须服从。所以他安然服毒死去。

这种对程序正义的尊重和深邃的思辨精神，是古老东方的人们需费一番功夫才能品味的。

另一个有趣的控辩式法庭传说也颇堪玩味。诺曼底人登陆英伦之后，取得王权。但当时司法独立的欲望高涨，国王又想攥住审判权不放。于是，法官对国王说：“陛下，国王是万能之上，法律之下。”但国王仍坚持亲审一案，听着听着控辩双方的陈述，国王晕了，叹道：“如果我听一方诉说，还知道怎样判，现在我听双方诉说，简直不知道如何判了。”

历史将会记住1997年1月1日，修正后的中国《刑事诉讼法》和第一部《律师法》正式施行。这两部意义重大的法律实施后，对公、检、法以及当事人、辩护律师都提出了更高的要求，那种习惯于“不辩亦胜”、“未审先判”的模式不允许再现了，在新的刑诉法程序下，“有罪无罪法庭上见！”

原刑诉法程序下，律师在开庭前7天收到起诉书。在如此短的几天内，律师要完成阅卷、会见被告、核实证据等工作十分困难。新刑诉法下，从侦查机关第一次讯问犯罪嫌疑人之后，律师就可以介入诉讼。

对于广大中国律师而言，新的《刑事诉讼法》无疑是一次前所未有的机遇。然而机遇与挑战并存，事实上新刑诉法对律师的能力提出了更高的要求。

法庭上的论辩完全是一场真刀真枪的较量，这就要求律师不仅要具备雄厚的法学理论功底，而且在法庭上敢辩并善辩。由于辩护律师要随时从辩论中获取对案件有利的证据，并迅速作出反应，这对律师的应变能力、舌战技巧以及对法律条文的掌握都是一种严峻的考验。

基于这些理由，我们根据国内外众多介绍哈佛法学院辩护艺术的书籍，编写了这本《超级说客》。在这本书中，主要介绍了哈佛律师们是如何为当事人进行卓有成效的服务的，重点是

解决纠纷的程序以及在这些程序中运用的各种令人叹为观止的策略和技巧。

我们在书中会看到这些哈佛大律师们是怎样预防和解决纠纷，怎样进行调查，给当事人出主意，同对方进行协商、调解，怎样在唇枪舌剑的法庭上攻守自如、雄辩滔滔。尤其是哈佛大律师辩护过程中的变通程序问题，更能引起我们的注意。有理由相信，这本凝聚着哈佛法律王国 180 年辩护智慧的小书，将成为中国民主化、法制化道路上的一颗铺路石。

现在，让我们一同进入激动人心的“哈佛之旅”吧……

目 录

第一章 辩护士出击：最佳会见与咨询策略……………(1)

当一个律师会见一个当事人时，他有两个主要目的：挖掘情报以进一步理解问题，并建立一种包含信任的融洽关系。然而当事人在会见初始时所描述的常常仅是冰山之尖峰，甚至是弄错了的冰山。在本章中，两位哈佛辩护名家与你一同分享许多借以达到这两个目的的会见与咨询策略和技巧，这些策略至今仍深为美国律师界推崇。

一、为当事人的孩子把后院变得安全……………(2)

1. “感觉就是事实”(3)
2. 避免“不成熟评断”的三个阶段(6)
3. 会见策略：“我理解你的愤怒”(9)

二、纠纷解决者……………(12)

1. 不要死抱住一种办法不放(13)
2. 第一个选择，但不是最佳的选择(15)
3. 咨询三技(17)
4. 每个律师都有自己的
一张王牌(21)

第二章 讨价还价：如何成为诉讼谈判高手……(29)

大部分美国律师把他职业生涯的大部分时间花在谈判上，这些谈判多是和代理他人的律师进行的。有人说谈判技巧是靠直觉获得的，因此无法传授。实际上，任何人都能够通过本章中的三位诉讼谈判大师的经验以及通过对谈判的计划、实践和思考来提高自己的谈判技巧。

一、公平的和解……(30)

1. 一种在美国解决法律纠纷的主要方法(31)
2. 谈判并非法律的柔和半影(33)
3. 对抗型谈判(36)
4. 问题解决型谈判(41)
5. 两方当事人，一个争议对象(48)
6. 两方当事人，众多争议对象(49)

二、渔翁之术……(51)

1. 法律谈判阶段表(51)
2. 到底采用何种谈判策略(53)
3. 竞争型策略(55)
4. 合作型策略(59)
5. 你熟悉这些谈判技巧吗(60)

三、谈判周旋术……(67)

1. 一张谈判者备忘表(67)
2. 谈判准备的六大定律(68)
3. 第一步棋(69)
4. 谈判周旋术(70)
5. 最后的招数(71)
6. 不用妥协也能达成协议(73)
7. 如何创造解决办法(80)

第三章 准备就是一切：进行充分的出庭准备……(89)

我们将在这里碰到3位深谙“哈佛辩护术”精华的庭审大师，他们每个人以自己的独特风格，对诉讼

战争的最古老的原则之一——“大部分官司在入庭受审之前就已经决定了输赢”，发表了独到的见解。换句话说，准备得最好的律师，通常也就是取胜的律师。

一、详尽的准备：尼察之道…………… (91)

1. 挖掘案件的全部事实(91)
2. 事实不会从法庭的窗口飞进来(93)
3. 没有任何案件是完美无缺的(93)
4. 为查理·卓别林辩护(96)
5. 以最有力的证人打先锋(98)
6. 仅仅是演说家是不可能胜诉的(99)

二、办理复杂案件的唯一办法…………… (101)

1. 办案中最艰辛的部分(102)
2. “当时他根本不在谋杀现场”(106)
3. 开场发言：不要贪多嚼不烂(109)
4. 让陪审团了解你的诚心(110)
5. 两条格言的谬误(111)
6. 诉讼的强点与弱点(118)

三、民事辩护前奏曲…………… (123)

1. 一个不封底的文件(123)
2. 一步一步地询问(125)
3. 为调查和取证设计取胜的策略(129)
4. 优秀的最后准备核对表(130)

第四章 开门炮：开场奠定胜诉的基础…………… (133)

庭审开始了，辩护律师起立，面对陪审团发言。这是让陪审团理解其辩护要旨，从而为胜诉打下基础的绝好机会。但是他该说些什么呢？怎样播下适当的言词和形象，以使它们在陪审团心里扎根并最终产生有利于自己的判决呢？在本章中，有两位老资格的超级律师为你解答这些问题。他们是哈佛法学院的骄傲，曾不止一次在审判一开始就成功地把陪审团争取

过来。

一、出手见高招..... (135)

1.“我将向你们证实.....”(135) 2.只用一个引人入胜的句子(136) 3.如何向陪审团说明审判的程序(137) 4.金钱是损失的赔偿形式(139) 5.争执点(142) 6.像富有人情味的一出戏(143) 7.四“要”五“不要”(144)

二、千万美元索赔案胜诉之谜..... (145)

1.案情一瞥(146) 2.有利因素和不利因素(147) 3.“它是律师的讲话”(149) 4.强调案件的重要性(150) 5.如何巧取被告的先机(152) 6.什么时候提出索赔金额(155) 7.“哪一边份量重”(156) 8.把陪审团吸引到你的案情上来(157) 9.如何铺陈你的证据(160) 10.12个违章事项(165) 11.让你的论点逐一被接受(168) 12.扣住陪审团心弦的戏剧性故事(175) 13.如何处理难以证实的证言(181) 14.故事的高潮(183) 15.有关损害赔偿的法律(189) 16.结束你的发言(194)

第五章 无隙可击: 打开直接询问之锁.....(197)

对辩护律师来说,以开庭陈述为基础的直接询问最好是稳如泰山,否则永远也经受不住对手在交叉询问时的猛烈冲击。在这里,一位富有直接询问经验的著名律师将告诉你,只要你注意人类感性认识的五条基本规律,就会戏剧性地成倍增加你的证人及其证言的说服力。另外,从提供证人的最佳顺序到提问时站立的最佳位置,他也为未来的超级师们总结了几条不可多得的宝贵原则。

一、在法庭上打开成功之锁的钥匙……………(198)

1. 构筑能够取胜的措词(199)
2. 案件的关键点(200)
3. 优先原则(202)
4. 怎样比对手捷足先登(204)
5. 律师和演员是血亲(206)

二、人身伤害之诉……………(207)

1. 无懈可击的直接询问技巧(208)
2. 对医药专家直接询问的实例(213)

第六章 法庭心理战: 怎样把法庭变成你的家…………(227)

在法庭上, 如果忽视了心理战术, 无异于把主动权拱手让与他人, 因为每一位有经验的辩护律师都知道, 许多案件的结果都依赖于法律和人性的准则。本章有当今最杰出的法庭心理学家为你讲解各种简单易行的心理战术, 以保证在每一天的审判中你的最佳证据都深深扎根于陪审团的心中。

一、丹诺和他的雪茄……………(229)

1. 法庭里的能工巧匠(229)
2. 运用人性的规律(230)
3. 创造法庭杰作(231)
4. 带有感情色彩的印象(235)
5. 以理服人五大技巧(241)

二、把法庭变成你的家……………(243)

1. 察看你的领地(243)
2. 挡住对手的视线(246)
3. 测量庭审战场(250)
4. 让你的证人轻松自如(252)

三、赢得陪审团的共鸣……………(254)

1. 同样的心跳频率(255)
2. 尾声辩论: 说什么, 怎样说(256)
3. “正义就是正义, 因为上帝就是上帝”(258)

第七章 让对手出丑：律师与证人的心理决斗……(263)

人们说交叉询问是律师与证人的心理决斗，并且说审判中的首要问题就在于以戏剧性的令人无可置疑的姿态赢得这场决斗。把握得当，交叉询问可以成为最锐利的法庭武器，你可以用它一举挫败对手的论辩。本章中的3位庭审奇才对如何使用这一武器给对手的摧毁性打击进行了独具特色的最佳诠释。

一、寻找致命的矛盾…… (265)

1. “你说了真话吗？”(265)
2. 何时发起攻击，何时停止攻击(267)
3. 善用法庭书记员的证言(268)
4. 质证的原则(270)
5. 能干与平庸的区别(272)

二、“让陪审团笑个不停”…… (273)

1. 案情的背景(274)
2. 一个意外招来的证人(275)
3. 对约翰逊医生进行的交叉询问(276)
4. 如此回答(277)
5. “你使我听起来像个白痴”(278)
6. “你再次使我听起来像个白痴”(281)
7. 别着急，医生(283)
8. “他的母亲在场吗”(284)
9. 诚实受到抨击(287)
10. 搬起石头来砸自己的脚(289)

三、和法官携手同行…… (292)

1. 如何事先准备你的攻击(293)
2. 询问专家的7条规则(295)
3. 和行政法官携手同行(299)

第八章 终局之战：最大限度地利用终局辩论……(301)

终局辩论一向被视为对判决施加影响的最后时机。利用这个时候再推陪审团一把，也许就足以使他

们作出对辩护律师有利的事实认定了。在本章中，美国“诉讼之王”贝利揭示了这样一个战略：让陪审团的思路沿着你精心策划的最佳证据出台线索前进，接受你的论据的最强点，你将学会如何在辩护过程中以至少3种不同方式展示相同证据，从而取得终局之战的最佳诉讼效果。

一、让陪审团成为你的支持者…………… (303)

- 1.“案子本身即不言自明”(304)
- 2.没有任何法律禁止重复(307)
- 3.终局辩论中的常见错误(309)
- 4.一次了不起的终局之战(310)

二、挫掉对手的锋芒…………… (314)

- 1.寓你的观点于故事中(314)
- 2.留下想象的余地(318)
- 3.巧妙地反问(319)
- 4.一举击中要害(320)
- 5.剥夺对手的说服力(323)
- 6.运用保证书的技巧(324)
- 7.用确证来兜售你的案子(325)

第九章 百万美元赔偿：为你的当事人赢得高额赔偿 (331)

在人身伤害案中为原告赢得高额赔偿的裁决，一向被美国法律界认为是对一个辩护律师的法庭见识的最高检验。在本章中，两位著名律师将向你传授如何在严重伤害、非永久性伤害、儿童死亡、养家口者死亡等案子中取得高额裁决的策略和技巧。

一、每一个案件都有取胜的一面…………… (333)

- 1.奠定获取大额赔偿的基础(333)
- 2.怎样谈及实际美元数额(334)
- 3.找出每一个案件的取胜因素(336)
- 4.展现伤害效果的戏剧性方法(337)