图书在版编目（CIP）数据

舌战羊皮卷／（美）韦尔曼著；林正译．-北京：新华出版社，2002.10

ISBN 7-5011-5926-2

Ⅰ．舌…Ⅱ．①韦…②林…Ⅲ．法庭-审理-案例-美国 Ⅳ．D971.262

中国版本图书馆CIP数据核字（2002）第076831号

舌 战 羊 皮 卷

（美）弗朗西斯·韦尔曼 著

林　正　译

新华出版社出版发行

（北京市石景山区京原路8号　邮编：100043号）

新　华　书　店　经　销

北京市振宏福利印刷厂印刷

850×1168毫米　32开本　13.5印张　220千字

2002年10月第一版　2002年10月北京第一次印刷

ISBN 7-5011-5926-2/D·942　定价：26.00元

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序　言

老实说，我可能是本书最早的几位读者之一。

当它在30年以前刚一出版，我的父亲（他本人就是无可比拟的法庭舌战大师）就把它塞到我手中，那时他试图将他的儿子塑造为一流的辩护律师。当然，他知道我讨厌非常枯燥的法律读物，向我保证此书写得十分有趣。

于是，我开始兴致勃勃地翻看，并且后来还不只一次地重新阅读。本书的知识性与娱乐性相得益彰，它的许多版本不断重印，足以证明它赢得了无数律师及一般读者的推崇，这本最新的第4版无疑也将会受到热烈欢迎。

法庭雄辩艺术的颠峰——法庭盘询是辩护律师所有学问中最困难的一门，同时也是最有价值的学问之一。每个熟悉美国庭审程序的人都会看到，书中有些案子的胜诉几乎完全依靠法庭盘询的高超技巧。同时，有些案子则完全败于拙劣、草率或者过度自信的法庭盘询。然而，有效的法庭盘询与有害的法庭盘询之间的界线到底在哪里，只有经验才能够领悟。

惟有经验可以使律师产生第六感，告诉他什么时候到达危险区域，什么时候可以前进，什么时候又必须撤退，什么时候

可以冒险地奋力一击。正如韦尔曼先生指出的那样，没有适合所有案件的金科玉律。不过，他引用约瑟·比林斯的话，强调一点：“当你挖到宝藏，就该停止挖掘，很多人却拼命地挖，结果让宝藏从底下溜走。”

虽然惟有练习才能精于此道，但这并不意味着抹煞训练与案例的价值。韦尔曼先生以最令人愉悦的形式将它们呈现出来，法律界的新手与耆宿都能通过阅读他的作品而受益，未来的辩护律师也可以学到许多对他们有益的知识——韦尔曼先生以其享誉纽约法律界的权威身份可以做到这一点。

美国庭审律师协会前主席

约翰·戴维斯

目　　录

序　言　　约翰·戴维斯　[1]

第 1 章　辩护律师最难的一课　[1]

诉讼的起因极少取决于语言，甚至很少受语言的影响。但是，没有哪一项诉讼的结果不是依赖于辩护律师的盘询技巧的。

第 2 章　态度会说话　[6]

法庭盘询通常被视为辩护律师多种职责中最困难的一部分。有人说过，这种技术需要一些天才。伟大的律师常在这一点上惨遭滑铁卢，而籍籍无名的小卒却可能一朝成名。

第 3 章　“击垮他！”　[17]

辩护律师对证人的态度或许能在某个程度上解除他的武装，但当仔细而锐利的问题考验他的记忆与良心时，这部分的影响就显得很有限。只有利用我们质询的内容，才可能击垮他。

第 4 章　如何揭露伪证者　[45]

辩护中最困难的事，莫过于证明证人是故意的伪证者，

而在他作出不利于你的证词前，你可能从未见过他。通过法庭盘询的艺术，揭发故意欺骗的伪证证人，这是诉讼律师最需要天赋的部分。

第 5章　专家还是骗子 [73]

一般来说，进行法庭盘询的律师，如果想要在专业上和专家证人一较长短，这是很愚蠢的事。在专家证人的专业领域里和他进行冗长的法庭盘询，后果通常会不堪设想，最好不要轻易尝试。

第 6章　先声夺人，见好就收 [109]

对一名狡猾的证人进行法庭盘询时，顺序显得非常重要。你不应该冒险提出关键的问题，除非你已经打好基础，让证伤在面对事实时无法否认或狡辩。

第 7章　沉默的盘询 [126]

真正伟大的诉讼律师，在盘询技巧的使用上完全存乎一心。如果证人刚好是女士，而在直接询问以后似乎会压倒盘询者，这时候，沉默的法庭盘询对于陪审团会有意想不到的效果。

第 8章　无心之过 [135]

谬证往往是因为扭曲判断、蒙蔽良心或证人的知识不足。因此，想要进行适当的法庭盘询，以便将这些谬证的特殊原因公诸于陪审团，实在困难。出庭律师必须依当场的状况，运用自己的巧思，找出解决之道。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第 9章　胜诉与细节同在 [160]

几乎在每一件诉讼案中，总有些枝节事件起初看来并不重要或毫无价值，甚至互不相干，但经过律师有技巧地安排处理后，就变得环环相扣，而最后形成的结论足以震撼人心，使人深信不疑。

第 10章　不道德的盘询 [174]

律师询问的问题如果只是探问私生活、私事或家门不幸，可能会牵涉到其他无辜的人，他们本身与诉讼无关，而且没有机会解释辩驳。这种询问不配称作合法的法庭盘询艺术。

第 11章　两种潜在的危机 [183]

法庭盘询往往被视为使对方证人遭受质疑的方法，因而广为辩护律师所用。然而，在此过程中，有两种潜在的危险，一是在不必要时提出质询，二是过度质询。

第 12章　“我没有什么要问的” [193]

盘询的目的在于追查那难以捉摸的真相。如果证词完全错误，法庭盘询的第一步就是摧毁它；如果证词真假参半，那么法庭盘询首先要摧毁错误的那部分；如果证词存在着夸张、扭曲，那么盘询就要把证词削刻成适当的尺寸。

第 13章　法庭舌战大师群像 [196]

想要掌握法庭盘询的艺术，最好的方法便是研究卓越的法庭盘询者的技巧。这些人往往被尊为法律专业的典范。的确，几乎每一位伟大的盘询者，都将自己的成就归功于有幸从实务经验中学习某些卓越的辩护律师的艺术。

第14章　赫尔伯特·史密斯：范德比尔特监护权案 [222]

法庭盘询的成败是这个案子的转折点，惟有借助耐心、漫长、苦心经营、坚持不懈的法庭盘询才能完成，而很少有人比史密斯先生更懂得进行这类盘询。这次法庭盘询足足持续了3天，法庭判决压倒性地偏向被告一方，足以证明史密斯先生的成功。

第15章　李·戴维斯：莱茵兰德婚姻无效案 [240]

这段对原告的法庭盘询由前维彻斯特县地方检察官进行，这是近年来最广为人知的案件之一——由雷纳德·莱茵兰德对他的黑人妻子提起的著名的婚姻无效诉讼——被法律界公认为显示了盘询者之不凡技巧的杰出案例。

第16章　卡尔·史特瑞克：利文斯顿股票案 [274]

这个案例把一个古老的法律原则运用到了崭新的事实上。这段法庭盘询提供了最佳的例证，说明即使一位非常诚实的证人，也会因技巧高超的盘询者的盘问，而作出鲁莽的回答，从而失去法官或陪审团的信任。

第17章　乔治·怀特黑德：布拉希姐妹索赔案 [286]

怀特黑德先生在这件特殊案件中的法庭盘询，是以简单而非常聪明的方法进行的。他向法官和陪审团揭露，这两位证人确实曾患有某种特殊的妄想症，而她们被关在精神病患者收容所是完全合理的。

第18章　亨利·塔夫脱：肯尼迪遗嘱纠纷案 [294]

塔夫脱律师盘问的对象是三位医生，他们在本案中担任

原告方的专家证人。塔夫脱的盘询成功地使他们承认，死者立遗嘱时精神是正常的。

第19章　查尔斯·罗素：帕内尔叛国案 [302]

查尔斯·罗素对皮高特的法庭盘询，可能是英国诉讼史上著名的法庭盘询中最富戏剧性、最成功的案例之一。这个案子也是一个绝佳的例证，说明运用有力的信件，会让不诚实的证人没有狡辩的余地。

第20章　弗朗西斯·韦尔曼：哈里斯毒杀案 [317]

在美国刑事法庭的记录上，极少有案子像卡莱尔·哈里斯的起诉和判罪那样引起社会各阶层的广泛注意。这是作者本人办理的案子，显示了律师高超的盘询技巧。

第21章　乔治·梅达利：哈里曼金融伪造案 [328]

对这位证人的法庭盘询具有示范作用，证明这项法律利器若在精于此道者手中，就像梅达利律师一样，即使面对杰里菲医生这样拥有国际性声望、受过高度专业训练的专家证人，也能发挥威力。

第22章　弗朗西斯·韦尔曼：比利维医院谋杀案 [345]

对控方证人米诺克的法庭盘询时显得极为重要，粉碎他的证词是作者最基本的目标。为了这次法庭盘询，作者做了最充分的准备。在此摘录这段法庭盘询的部分内容，它为本书讨论过的战术提供了很好的例证。

第23章　查尔斯·塔托：俄国难民佣金案 [370]

本案例说明了法庭盘询进行中“直觉”的价值，也呈现

了一个聪明的企业家作为一个证人，接受法庭盘询逐渐崩溃的情景。

第 24章　鲁弗斯·乔艾特：雷德洛索赔案 [388]

鲁弗斯·乔艾特先生在本案中对被告进行的法庭盘询，是纽约上诉法庭认定滥用法庭盘询的一个例证。即使是杰出的律师，由于过于热切，也会陷入其中。

第 25章　马丁·利特尔顿：贝尔曼专利权案 [404]

这桩确认专利权的诉讼案影响广泛，案中争论点主要在于原告的诚实度。贝尔曼能够成功地证明构思了这项发明吗？但在利特尔顿犀利的盘询中，问题变成了：贝尔曼值得相信吗？

第 1 章　辩护律师最难的一课

为了拯救和保护当事人，律师要不顾任何风险，不惜任何牺牲。这是律师义不容辞的职责。

——布鲁厄姆爵士

“ 诉讼的起因极少取决于语言，甚至很少受语言的影响。但是，没有哪一项诉讼的结果不是依赖于辩护律师的盘询技巧的。 ”

这是英国一位最伟大的律师在经过长期的法庭辩护生涯后所得出的结论。这句话写于70年前，当时法庭上的演说技巧正发展到最高峰。

时至今日，这段话更加值得回味。曾经盛极一时的 “ 伟大演说 ”，在如今的法庭上已经很罕见了。我们现在的辩护风格，越来越贬低法庭演说术及演说家。在过去，辩才无碍的演说家叱吒风云，而现在则不比从前，尽管出口成章的人在这一行总是占有优势。

面对当今的陪审团，演说艺术——罗德·布鲁恩的演说曾

被称为“火力四射的法律文件”——虽然仍旧像动人的文学作品那样令人激动，但已经如同游说或是狡辩一样，变得毫无作用。了

如今的陪审团，尤其在大城市中，通常由自私自利的商人组成。他们老于世故、锱铢必较、工于心计，不易受情绪与成见的影响。这样的陪审团总是在证词的钻研上耗尽心机，对事实具有敏锐的嗅觉。

当然，我并不是说，陪审团不再关怀人性，而是说他们不再因成见甚至情感影响而有所偏爱。在绝大多数的审判中，尤其是大城市的陪审员（大部分的诉讼案件都在大城市中审理），几乎都是标准的事实裁定者，而这是美国陪审团制度最乐观的支持者所期待的。

我知道，司法界有许多人依然鄙视陪审团的审判，不过这些人（即使不是失败主义者或愤世嫉俗的人）终究会发现，这只是因为自己缺乏庭审训练而已。他们也可能是律师界的新生代，他们放弃庭审的实战训练，却能获得财富，成为企业的法律顾问，加上出色的商业才能，将所学知识（尤其是有关公司法的知识）运用到大企业、团体、组织，就如做生意一样执业。

对这些人而言，本书几乎引不起他们的任何兴趣。以下的建议和经验，是特别向那些经过考虑正打算从事所有法律工作中最辛苦的一类——在法庭中打官司的律师——而提出的。

1

许多最好的律师——特别是在纽约市——因为诉讼性质的

需要全本请访问 www.ertongbook.com

改变而从法庭实战中撤退下来。我们的商人宁愿和解或承担他们的损失，而不愿牵涉进旷日持久的诉讼程序中。在拥挤的案件下排到听审，往往要等候3年以上。光是曼哈顿区，每年就有大概一万件案子要审理。

案件的堆积不是由于法官太少，或他们能力不足、不够勤奋，我认为大部分是法津制度的错误。

美国法庭允许任何律师只要通过登记，就能在法庭上参加审判。在美国，没有出庭律师（barrister，又称大律师）与事务律师（solicitor，又称小律师）之分，我们都既是出庭律师也是事务律师。经常出入法庭的人就会了解，只要纽约有一万个律师行使出庭的权利，处理自己客户的案子，大多数审判将会进行得不顺利，浪费许多宝贵的时间。

在法庭上处理案件是一种特殊的艺术。有许多人，不论他对法律有多么熟悉，还是无法胜任。一个每年只上几次法庭的律师，永远不能成为称职的辩护律师。

一个有庭审经验的律师在铺陈案情事实时所花费的时间，大概是那些博学但毫无经验的律师的1/4。他在审判开始前即对案子进行了充分准备，他的法律论点界定得很清楚，并以最简洁的语言传达给法官及陪审团。这样，他可以避免法官和陪审团对法律问题和证据的错误判定，他不仅能在较短的时间内完成他的案子，而且可能在此案件上获得公平的裁决，不必再上诉。

这一现象逐年受到重视。在我们的地方法院，已经有越来越多的出庭律师将时间主要用于法庭实务上。

我们开始体会到在英国法院早已熟悉的规则：确保诉讼流畅进行的惟一方法，是设立一套制度，规定只有合格的出庭律

师才能参与庭审。

在医疗界，全科医生及专科医生的区分已经确立，并为大众广泛接受。

现在，有谁在动大手术时，会把自己交到家庭医生手上，而不找经验丰富的外科医生执刀呢？家庭医生也许曾经扮演了外科医生的角色，而且无疑在数年前曾有医院经验，但他现在已极少涉足外科的领域，不再从事这项工作。

法律界应该也有类似的分工，事务律师也许曾经胜任诉讼，但他现在疏于训练，不再保持庭审辩护的良好状态了。

要精通辩护艺术并无捷径，惟有经验才能带来成功。我不是指那些少数被魔杖点过的天才，而是说一般适合辩护工作的平常人。对他们来说，这是经验的竞赛。

有经验的律师可以回头看看那些资历或经验落后于他的人，停下来陶醉于他们仍与自己差距甚远的想法中。而如果他继续前进，不断出庭，新手就永远超不过他。

有一天，大众会明白这个道理。但现在，一般的诉讼当事人知道让熟悉法庭的辩护律师为自己打官司有什么好处吗？

普通商人根本不懂得，聘请一位了解主审法官的思想及处理证据的态度的律师，对自己有何价值。并非我们的法官在审判时不够公正，但他们毕竟是人，通常是很人性化的人。了解主审法官的出庭律师，一开始就比没有经验的律师占优势。同时，陪审团的选择本身又是多么需要经验呀——这是律师的一门“ 艺术 ”！

这些只是我能列举的许多类似好处的一小部分，但我们现在关心的主题是：一旦陪审团已经选定，律师在庭审中的辩护技巧。

第 2章　态度会说话

怎样才能做一个出色的律师。实际上，这种事情和其他事情一样只需要有鲜明的个性，即使大家对你的见解并不赞成，但如果能做到标新立异，独具特色，也能留下深刻的印象。

——克莱伦斯·丹诺

法庭盘询在所有审判中的必要性是不言而喻的。

没有原告和被告，就不会有诉讼。如果一方的证词否认了另一方的陈述，到底哪一方说的才是真话呢？

问题不一定是哪一方作了伪证，而是哪一方诚实地误解了——从另一个角度来说，证据本身并不像大家一般所认为的那么值得信赖。哪一方的说法是被无知所蒙蔽呢？哪一方有正确观察的能力或机会呢？我们要如何说明，如何让将在双方当事人之间做裁决的陪审团了解这些状况呢？很明显，这就要借助法庭盘询。

如果所有证人都既诚实又聪明，并且遵守“说实话，只说实话”的宣誓精神，如果所有双方的辩护律师都有起码的经

验，结合诚实与智慧，而且同样宣誓发挥“ 说实话，只说实话 ”的精神，当然就没有必要进行法庭盘询了。但是，目前还没有发现可以代替法庭盘询，能区别真话与谎言，把夸张的陈述还原至真实的方法。

这个制度和许多国家的历史一样悠久。直到今天，柏拉图在书中描述的苏格拉底被控“ 腐化雅典年轻人 ”时为自己的辩护，控告者梅勒土斯对他所作的盘询，仍是法庭艺术的经典之作。

法庭盘询通常被视为辩护律师多种职责中最困难的一部分。有人说过，这种技术需要一些天才。伟大的律师常在这一点上惨遭滑铁卢，而籍籍无名的小卒却可能一朝成名。个人经验及虚心请教，则是辩护律师成功的首要条件。

法庭盘询需要出众的天赋、逻辑思考的习惯、清晰的常识判断、无穷的耐心和自制力、透视人心的直觉能力、从表情判断他人的个性的能力、察觉他人的动机的能力、强而准确的行动力、和主题有关的丰富知识以及一丝不苟的细心谨慎，还有最重要的，通过盘询发现对方证词弱点的本能。

律师必须面对无数不同状况下证人的各式各样证词，涵盖人类道德与情感的一切层面，与证人展开智力对抗赛。

至于盘询证人时所运用的方法，让我们想象自己正在与对方的证人展开肉搏战。首先的问题自然是：证人是否作出过任何有效反驳我方的证词？他的证词是否对我方不利？他是否使我方给陪审团留下不好的印象？我方到底需不需要对他进行法

庭盘询？

在采取不予理会的态度之前，应该考虑是否有诱导其作出对我方有利的新证词的可能性。如果证人明显诚实而坦白，可以简单地问他一些开门见山的直接问题。可是，如果有任何理由怀疑证人帮忙发现真相的意愿，也许需要进行得谨慎一点，使陪审团以为他有所保留，然后就放过他。陪审员将因此推测说，他如果多说一些，可能对我方有利。

但假设证人作出证词反对我方，就必须削弱其证词的力量，不然就等于放弃陪审团判决我方胜诉的所有希望。问题是，我们如何开始，如何区分证人是出于诚实的错误还是作伪证呢？

面对这两者，进行法庭盘询时所运用的方法差别极大，不信任证词与不信任证人之间有明显的区别。

对一个老练的盘询者而言，这得靠直觉。有人说，是证人的眼神、声调、表情以及作证的态度，泄露出他在故意作伪证。这很难具体地形容，但是不断地练习似乎能使一位诉讼律师对这一点形成相当准确的感觉。

精明的盘询者在盘询重要证人时，眼睛总是盯着他脸上的每个表情——尤其是他的嘴唇，甚至手部的每个动作，他表达意见时的态度，他整体的举止——这一切全都有助于盘询者准确判断他的诚实程度。

接着，我们假设已经对这位证人作出了正确的判断，而他正试着叙述他目击的案情，却由于无知或疏忽等因素而陷入严重的错误，我们要如何让陪审团明白这点呢？

这就是我们要讨论的第一个重要因素——法庭盘询的态度。

需要全本请访问 www.ertongbook.com