



一个奇怪的现象是，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。因此，在我看来，一个哈佛MJS学位，完全抵得上一个哈佛MBA学位。

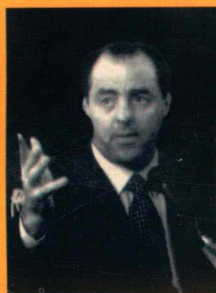
——哈佛法学院院长
欧文·格雷思沃尔德

哈佛辩护

Harvard Defense 哈佛法学院
MJS 案例教程

林正 / 编著

《时代周刊》98年
出全美500家最大的
律师事务所，一半以上
哈佛MJS（法律科学
士）创立。美国参议
100名议员中，37名
自哈佛法学院。MJS
学位专为未来的律师设
置，被视为“法律界的
MBA”。就确切人数而
言，1万6千名哈佛MJS
构成了美国最有权力和
能量的职业集团。



改革出版社

哈佛辩护

——哈佛法学院 MJS 案例教程

林正 / 编著



Harvard Defense !

The wisdom of defense in Harvard Law School .

改革出版社

图书在版编目(CIP)数据

哈佛辩护:哈佛法学院 MJS 案例简介/林正编. - 北京:改革出版社,1999.2

ISBN 7-80143-260-6

I. 哈… II. 林… III. 诉讼-案例-美国 IV. D971.25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 40325 号

哈 佛 辩 护

林 正 编

改革出版社出版发行

社址:北京市东城区安德里北街 23 号

邮政编码:100011

北京星月印刷厂印制

新华书店经销

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

850×1168 1/32 27 印张 600 千字

印数:1—10000 册

ISBN 7-80143-260-6/D·033

定价:38.80 元(上、下册)

代序 生死之杖

——哈佛法学院院长罗伯特·G·西蒙斯
在新生入学典礼上的欢迎辞

今天你们已经投身于一个古老的职业，一个为你们的上帝、你们的国家以及你们的同胞献身一切的职业。

关于我们职业的谱系可以追溯到那些为上帝服务的教会法专家。而当神圣的宗教裁判转变为自由人民的社会审判时，法律也就接着成为执行这一审判的工具了。这里就是我们服务的领域。我们当中那些在日常生活中执行法律的人们完全了解：只有符合我们宗教的高尚观念的法律规则才经得起时间的考验。

那些制定政府政策的人们宣称是为了人们不可分割的权利而服务的。他们提到政府必须尊重并予以保护的人的权利，这种权利是上帝赋予的而非政府所赋予。他们所提到的政治平等也是建立在博爱精神之上的。

如果你最初是为了挣钱才从事我们这一职业的，那么我建议你现在就放弃这一想法。你会发现在商界可以毫不费力就赚下大钱而且问心无愧。哈佛法学院第一任院长克里斯多夫·

兰代尔·哥伦布先生曾是一位当之无愧的杰出律师。他建议说，一个人若投身于法律这一职业，其宗旨就必须先是主持正义而后考虑生计。

美国律师协会在《律师道德准则》中指出：“在美国，法院及政府所有部门的稳定性都仰仗于人民的支持，尤为重要的是要建立和发展一个高度有效的、实施正义的体系，并把这一体系管理得能使公众对政府的诚实及公正充满完全的信任。在很大的程度上，合众国的未来就取决于我们是否能够维护正义的纯洁和清白。除非我们这一职业中的成员们的行为和思想能受到所有真正的人们的赞许，否则正义的纯洁是难以维持的。”

今天我接受你们作为这一光荣职业的一员而进入我们光荣的行列。你们成了法律工作人员，你们有责任协助法庭来执行正义；你们要尽最大努力为你们的当事人提供服务；你们对公众负有一种责任，这种责任要求你们把我们的职业维持在很高的水准，而我们职业的高水准将使法治政府获得尊重。

前美国律师协会主席约翰·A·麦考利先生曾说过：“法律的功能决不是为了挑起争端，而是要制止争端；不是要制造分歧，而是要阻止分歧；不是要混淆是非，而是要以公允的态度、准确的措词提供确切的事实。无论你处理的事务是大还是小，无论这一事务的直接影响面是宽还是窄，在这当中，你首先要以勤奋、无畏和公正去运用正义与自由的崇高原则。”

人们常说，依据宪法，在美国，政府实际上有三个部门。今天你们进入了三个部门之一，即服务于执行正义的司法界，而我要提醒你们，我们行业中也有人在立法部门和行政部门就职并在那里做出了杰出贡献和获得了崇高荣誉，但在那两个部门服务并不要求具有律师资格。而司法部门的工作则只能委托于一个职业——我们的职业——律师的职业。鉴于这种情况，我们应当为美国人民赋予律师的信任与委托而感到多么大的骄傲啊！但同时，

我们也必须承担同等重大的责任，也许是更大的责任。

美国政府是一个法治而非人治的政府，依法司法是我们的崇高职责。这种责任要求你不只作为当事人的代理人，这种责任要求不仅要向你的当事人以及法庭解释法律是什么，而且要解释法律为什么是这样的。

一位著名的英国律师讲过这样一件事：一次他在麦克米伦爵士面前，分析了大量的判例并宣读了由此引伸出的法律。然后，麦克米伦爵士说：“你说那就是法律，而我更感兴趣的是它为什么是法律。”一旦你十分确定它“为什么”是一条法律时，那么它适用与否通常会变得十分清楚了。

所谓“什么”是法律，通常是指来自外部的一种强制力；而“为什么”是法律准则诉诸于一个人的正义感和是非观念，或更简单的说是诉诸于一个人公平行事的信念。律师必须是法律和政府的教员。

律师也必须不停地去做那些律师一向所做的事情——在政府问题上发挥领导作用——这样，我们的国家可以一直作为一个法治国家存在。

在你的工作中要培养果断和彻底的工作习惯，要研究你的案子，在诉讼的开始阶段就要了解案件的事实与法律。许多律师到了上诉法院才发现，他们的败诉是由于失策或根本没策略；或者是由于在诉讼的开始阶段对事实认定有误或存有错误的设想，甚至是由于凭猜测来适用法律。花些时间对案子进行思考，然后是再一次的思考。

不断更新你的法律知识，不断地思考我们为什么要做我们所做的事情，不断地探究为什么我们的法律之所以是法律。

阅读——研究——再研究，这是美国律师协会律师道德准则的诫条。这也将成为你从事本职业工作时所奉行的准则。另外，也不要忽略了对司法道德准则进行研究，因为在这里你将会发现

那些为了共同事业而在法官席上与你共同工作的同行们应遵循的行为方式。你还会发现，我们这一职业中的老一辈人，在像你们这样的年青律师遇到问题时，他们总能就这些问题而给你们以忠告。在回答那些经常出现的问题——现在我该怎么做？为什么这样做？——方面，他们将是你们很好的老师。

法律在不断地增长，法律也在不断地变化。这种发展与变化将会加强我们自由政府的各个部门，将会促进政府按照自由人民的法律去执行正义，而你的机会就在于在这种变化与增长中发挥作用并引导这种变化。

你会发现在我们的职业中，勤奋便意味着成功。为你的职业——我们的职业——感到自豪吧，并通过你自身的工作去影响其他人亦为此感到自豪吧！

欢迎来到哈佛法学院，它被人们称为“美国超级律师的摇篮”。你们将在此学习三年，你们当中的佼佼者将会获得 MJS 学位，它专为未来的律师们设置。

祝你们成功！

目 录

代 序 生死之杖	(1)
----------------	-----

第一章 哈佛之辩：赢得诉讼的艺术	(1)
------------------------	-----

关于律师，人们常说他们是“一帮学会了证明艺术的家伙”、“一些变白为黑，变黑为白的人”。事实上，大多数讼案并非黑白分明，而是两者的混合物，或是一个与两者完全不同的东西。因此，一起诉讼的胜败取决于律师能否以其独创性、才能、机智、法律知识和辩护来成功地应付与处理这种局面，成功地做到了上述几点的律师就已经令人叹服地学会了诉讼的艺术。

1. 一个哈佛律师的胜诉史	(2)
2. “一帮学会了证明艺术的家伙”	(24)
3. “你唯一的身份是辩护人”	(37)
4. 在法庭和当事人之间走钢丝	(41)
5. 美国辩护大师群像	(43)
6. 哈佛法学院：超级说客的摇篮	(52)

第二章 法庭角斗士：优秀律师应当具有的素质 (57)

律师是一个伟大的职业，要赢得辩护的成功，就必须具备作为一名优秀律师应有的各种素质。哈佛法学院院长欧文·格雷斯沃尔德认为，律师工作的力量源于 11 种素质——诚实与正真、坚持不懈、法律知识、一般教育、记忆力、研究判例、法律术语的使用、法庭上的态度、案子中的陈述、援引法律、独立与尊严。这些辩护武器不像一件家俱，只要有几个简单的零部件就可以组合而成，长期的出庭辩护，是它们的磨刀石。

- 1. 辩护律师的七大素质 (58)
- 2. 善于驾驶语言的人 (63)
- 3. “我宁可在诚实上摔得头破血流” (67)
- 4. 判断力：明智和识别 (71)
- 5. 律师的双翅：智慧与勇敢 (78)
- 6. 霍尔伯里：一次顽强的辩护 (87)
- 7. “那个律师自始至终感情冷漠” (91)
- 8. 适当地运用法庭幽默 (94)
- 9. “合理地组织事实就是辩护” (103)
- 10. 格雷斯沃尔德：对青年律师们的忠告 (105)

第三章 纠纷解决者：最佳会见、咨询与谈判策略 ... (111)

大部分美国律师把他职业生涯的大部分时间花在会见、咨询与谈判上。有人说这些技巧是靠直觉获得的，因此无法教授。实际上，任何人都能通过本章中几位哈佛辩护名家的

经验，提高自己在会见、咨询与谈判上的策略和技巧，这些经验至今仍深为美国律师界推崇。

1. 一个潜在的额外利益 (112)
2. 避免“不成熟评断”的三个阶段 (115)
3. 会见策略：“我理解你的愤怒” (118)
4. 宾德律师的咨询三技 (121)
5. 如何成为诉讼谈判高手 (127)
6. 你熟悉这些谈判技巧吗 (131)

第四章 辩护之墙：如何进行详尽的诉讼准备..... (139)

渗透在所有辩护策略与技巧中的是一个更为优雅的概念，那就是“准备”。我们将在本章中碰到几位深谙“准备就是一切”的辩护大师，他们每个人以自己的独特风格，对诉讼战争最古老的原则之一——“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。

1. 准备得最好的律师，往往就是取胜的律师 (140)
2. 康坎农律师：如何训练有效的证人 (145)
3. 挑选适合你的陪审团 (152)
4. 一个理想的陪审员组合 (157)
5. 双刃剑：律师与新闻媒体 (162)

第五章 先声夺人：开庭陈述奠定胜局的技巧..... (169)

出色的开场白往往是成功的一半，没有哪一个开庭陈述

仅仅是案情的目录表，相反，它应当具有一种诱人的魅力。在本章中，一些老资格的超级律师为你讲解如何在开场奠定胜诉的基础，他们是英美律师界的骄傲，曾不止一次在审判一开始就成功地把陪审团争取过来。

1. 美国对抗式审判程序一览 (170)
2. 编织一张严谨慎密的逻辑之网 (174)
3. 只用一个引人入胜的句子 (179)
4. 哈佛辩护第一定律：先发制人 (184)
5. 赖文律师：揭开千万美元索赔案胜诉之谜 (190)
6. “它是律师的讲话” (194)
7. 如何巧取被告的先机 (196)
8. 什么时候提出索赔金额 (199)
9. 把陪审团吸引到你的案情上来 (202)
10. 如何铺陈你的证据 (205)
11. 让你的论点逐一被接受 (212)
12. 扣住陪审团心弦的戏剧性故事 (219)
13. 故事的高潮 (227)
14. 有关损害赔偿的法律 (234)
15. 结束你的发言 (239)

第六章 无隙可击：走好直接询问的第一步棋 (241)

对于辩护律师来说，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进攻。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，就会比对手

捷足先登，戏剧性地成倍增加你的证人及其证言的说服力。

1. 韦克利：一个直接询问的失败案例 (242)
2. 直接询问的一大禁忌 (244)
3. 针对薄弱之外暗布机关 (248)
4. 如同与一个诚实的朋友叙家常 (251)
5. 构筑能够取胜的措词 (255)
6. 科利律师：怎样比对手捷足先登 (261)
7. 律师和演员是血亲 (263)
8. 菲兹杰拉尔德：一个完美的直接询问案例 (264)

第七章 突破口：交叉询问中律师与证人的心理决斗 ... (279)

人们说交叉询问是律师与证人的心理决斗，难以对付的证人是律师辩护智慧的最好检测。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。本章为你分析了 14 种证人及其交叉询问技巧，同时举出许多精采案例，对如何使用这一武器给对手以摧毁性打击，进行了独具特色的最佳诠释。

1. 交叉询问的目的和要求 (280)
2. “你从头到尾所说的都是谎话” (285)
3. 重要的是策略与战术 (290)
4. 十四种证人及其交叉询问技巧 (297)
5. 彼得斯：“让陪审团笑个不停” (316)

第八章 咄咄逼人：交叉询问中的舌战利器 (335)

同其他能力一样，交叉询问的技巧绝非与生俱来。对于辩护律师来说，成功的结果都一样，但每位律师、每起诉讼、每个事实的发问，却是大不一样，无论是一语道破、点明要害，还是旁敲侧击、探听虚实，只要问得巧妙，都将大奏奇效。

1. 艾扎克律师：“一场揭露谎言的比赛” (336)
2. 语言：辩护的第一利器 (344)
3. 不断变换提问角度 (346)
4. 鲁宾逊律师的迂回侧击战术 (354)
5. 暗示技巧和试探技巧 (361)
6. 布鲁厄姆：“重复”技巧大师 (364)
7. 史宾斯：一起“放射性”辩护案 (375)
8. “但全部死于癌症” (381)

第九章 雄辩家风格：交叉询问中的风格展现 (391)

风格，是在长期的辩护生涯中逐渐形成的，既由律师自身固有的素质所决定，也有外在因素的影响。事实上，在交叉询问中，律师具有什么样的风格倒还在其次，最重要的是在不同的时间、地点、对象、条件下，自己独特风格的自然发挥。本章中的每一位辩护大师和每一个案例，都体现着这个道理。

1. 图伊特：态度和蔼的诉讼大师 (392)
2. 独特风格的自然发挥 (395)

3. 在询问中夹带进攻	(399)
4. 卡森：在“凯德伯里案”中的凌厉进攻	(405)
5. 对整个案情了如指掌	(418)
6. 道格拉斯：一场热闹有余的交锋	(425)
7. 柯克兰：制造“黑锅证人”	(432)
8. 避实击虚的迂回战术	(435)
9. “我不记得啦！”	(437)
10. 及时调整战术	(442)
11. 法庭中的一只臭鼬	(445)
12. 一个不成功的证人	(452)

第十章 确凿之证：怎样在诉讼中使用确证

一张照片抵得上一千句话，一件好的确证抵得上几个小时的普通证言。在本章中，你会看到庭辩高手在法庭上公开和出示确证的拿手策略。灵活地使用这些技巧，你能轻松自如地让陪审团接受你的论点——你靠的不只是把事实讲给他们听，还要把事实拿给他们看。

1. 确证本身就说明问题	(460)
2. 从容不迫	(463)
3. 善待你的证物	(464)
4. “不能靠想象和推测办事”	(466)
5. 成见造成的灾难	(472)
6. 李昌钰：专家证人功不可没	(478)
7. 丹尼斯·方：不幸的专家	(482)
8. 没有把握不要试	(486)

9. “卢敦的黑寡妇” 毒杀案	(487)
10. 一连串法庭诡计的牺牲品	(491)
11. 学习前辈辩护律师的方法	(498)
12. 戈特拉律师又一次布下了怀疑的种子	(505)
13. 辩方再次发起突然袭击	(509)
14. “你的起诉维持不下去了”	(512)

第十一章 给伤者绑上绷带：再询问的技巧与策略 ... (519)

在再询问中，很少出现反败为胜的戏剧性后果。然而，精明的律师认为，它或多或少会产生一定的效果。如果在交叉询问中本方证人被对方鞭打得伤痕累累，那么通过再询问就可以给这名受伤者绑上绷带。

1. 西维尔诉伍顿诽谤案	(520)
2. 给名誉严重受伤者扎上绷带	(523)
3. “我们必须恢复事情的本来面目”	(525)

第十二章 终局之战：关于最后陈述

最后陈述一向被视为对判决施加影响的最后时机。利用此刻再推陪审团一把，也许就足以使他们作出有利于自己一方的裁决。在本章中，庭审大师们的出色表现揭示了这样一个战略：律师应当把庭审过程描述成一幅最佳航海图。当陪审员不必动多少脑筋，就接受律师为他理出的清晰明了的头绪时，诉讼的最强点已经掌握在律师手中了。

1. 艾扎克律师：“我要你们想象……”	(532)
---------------------------	-------

2. 辩护律师的“第十一条戒律” (536)
3. 给陪审团一剂心理安慰剂 (543)
4. 把复杂而庞大的案情用一句话勾勒出来 (549)
5. 抓住最后一次机会 (551)

第十三章 胜诉之砖：法庭陈述技巧探秘 (565)

与交叉询问一样，律师的辩护技巧在法庭陈述中起着巨大的作用。对于相同的事实证据，聪明的律师能筑起式样新颖、造型独特、令人钦佩不已的高楼，从而赢得陪审团的叹服；而笨拙的法庭工匠，只能堆砌出式样丑陋不堪、让人不屑的平房。律师应当熟练地驾驭各种辩护技巧，运用到各个具体案件中，让内容与形式高度统一起来。

1. 皮特·克瓦洛克辩护生涯的最后一幕 (566)
2. “坎宁公主所编造的神话是可信的吗？” ... (572)
3. 法庭陈述不是集会演讲 (576)
4. 无形之中加重胜诉的砝码 (589)
5. 万泽蒂：“我深信我是正确的” (594)
6. “植物人讼案”中的最后陈述 (602)
7. 高尔文：“健全的生命值多少钱？” (608)

第十四章 举手投足：律师风度、形象及论辩禁忌 (615)

有人说，形体语言的可靠性比语言的可靠性更大。许多有名的律师都相信此话，因而大都在自己的法庭辩论中充分运用丰富多彩的形体语言引起轰动效应。事实上，律师的外

表衣着、律师的行为举止、举手投足，同律师的论辩技巧一样，潜移默化地影响着诉讼进程，绝不可掉以轻心。

1. 风度：雄辩的有力助手 (616)
2. 举手投足间的吸引力 (623)
3. 法庭论辩五大禁忌 (636)

第十五章 法庭心理战：怎样把法庭变成你的家 (649)

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人性的心理准则，本章有当今最杰出的法庭心理专家为你讲解各种简单易得的心理战术，以保证获得陪审团的最佳印象分数。

1. 丹诺律师的法庭道具 (650)
2. 创造法庭杰作 (653)
3. 争取陪审团的印象分 (663)
4. 空洞回音与生动图景 (670)
5. 拉肖：为巴泽恩元帅辩护 (676)
6. 把法庭变成你的家 (680)
7. 测量庭审战场 (686)
8. 让你的证人轻松自如 (689)
9. 巴克曼：自卫杀人还是预谋杀杀人 (691)

第十六章 死里逃生：上诉审的律师的策略 (707)

无论是庭辩老手还是初出茅庐的律师，案件并非桩桩都