

本书被美国律师协会(ABA)评为  
“20世纪美国律师十大必读书”

哈佛法学院辩论学读本

# 舌战手册

(美)F·李·贝利/著 F. LEE BAILEY

苏德华 林正/译

“比如你控告我说，我的狗咬了你。我的辩护是这样进行的：我的狗是条老狗，它根本没有牙齿。要不然就说，我的狗那天晚上关起来了。再就是，我不相信你真的挨咬了。最后是，我根本就没有狗。”

F·李·贝利

TO BE  
A TRIAL  
LAWYER



《最好的辩护》作者，哈佛法学院终身教授 艾伦·德肖维茨 作序推荐

FOREWORD BY ALAN M. DERSHOWITZ

新华出版社

本书被美国律师协会(ABA)评为  
“20世纪美国律师十大必读书”

哈佛法学院辩论学读本

# 舌战手册

(美)F·李·贝利/著 F. LEE BAILEY

苏德华 林正/译

“比如你控告我说，我的狗咬了你。我的辩护是这样进行的：我的狗是条老狗，它根本没有牙齿。要不然就说：我的狗那天晚上关起来了。再就是，我不相信你真的挨咬了。最后是，我根本就没有狗。”

F·李·贝利

NBAC88/07

## TO BE A TRIAL LAWYER



《最好的辩护》作者，哈佛法学院终身教授 艾伦·德肖维茨 作序推荐

FOREWORD BY ALAN M. DERSHOWITZ

新华出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

舌战手册 / (美)贝利著;苏德华,林正译. —北京:  
新华出版社, 2001. 10

ISBN 7-5011-5391-4

I. 舌… II. ①贝… ②苏… ③林… III. 律师-  
基本知识-美国 IV. D971.265

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 069650 号

京权图字:01-2001-1866 号

To Be A Trial Lawyer

Copyright © 1985, 1994 by F. Lee Bailey

Authorized translation from the English language edition

published by John Wiley & Sons, Inc.

Chinese translation copyright © 2001 by Xinhua Publishing House

ALL RIGHTS RESERVED

## 舌战手册

[美] F·李·贝利 著

苏德华 林正译

\*

新华出版社出版发行

(北京宣武门西大街 57 号 邮编:100803)

新华书店经销

北方工大印刷厂印刷

\*

850 × 1168 毫米 32 开本 13.5 印张 320 千字

2001 年 10 月第一版 2001 年 10 月北京第一次印刷

ISBN 7-5011-5391-4 / D·870 定价:25.00 元

# 序 言

---

一名出色的辩护律师所受的教育是至关重要的，它不可能只通过上法律学校就能解决。没有哪一所学校能够传授给辩护律师所需要的全部知识和技能，不管它的教学质量多么优秀。反之亦然，这种教育也不可能只通过开业律师的实践就能完成。

法律教育需要综合课堂、法庭、办公室经验等多方面途径来完成。辩护律师的教育尤其如此。多少年以来，法律学校并没有成功地完成对辩护律师的教育。在我所执教的法律学校——哈佛法学院——也只完成了它的一部分责任。

早在19世纪，哈佛法学院院长克里斯托弗·哥伦布·兰德尔创造了法律教学中的案例教学法。至今，绝大多数法学院在实体法、法律条文、法律理论、法律程序的教学中仍然采用这种教学方法。

美国的法学院没有传授给学生的——至少没有成功地教授给学生的——正是辩护的基本

技巧：如何准备诉讼案件、如何询问证人、如何在陪审团面前进行辩论、如何撰写诉状以及如何在上訴法官面前进行辩论。

法学院的教授们不重视这些技巧，其中的一个原因就是他们本身就没有这方面的经验和特长。法学院的教授们（至少绝大多数的法学院如此），并不是因为他们具有开业律师所拥有的技巧而当上教授，而是因为他们作为法律方面的学者和教师所拥有的声誉而当上教授。事实上，很多法学院的教授们完全可能成为优秀的辩护律师，因为课堂教学与法庭辩护在很大程度上都有惊人的相似之处。而且，法律教学与其他教学不一样，它并不属于那种“能者，干；不能者，教”的领域。

无论什么原因，现在的情况仍然如此：一名从法学院毕业的优等生在进入法律行业时，并不能自动具备成为一位成功辩护律师所拥有的各种品质。到目前为止，仍然没有任何一本教科书能够强化——或真正建立——法庭辩护所需要的这些基本技巧。

绝大多数情况下，法学生们得到的建议都是：进入现实世界中，对那些拥有这些技巧的大牌律师进行观察。但这里的问题在于，当法学生们真正面对辩护律师时，他们并不懂得如何鉴别某个律师是否具备娴熟的辩护技巧。

辩护技巧并不是一种外在的技巧，因而法学院的学生们在对开业律师的初步观察中并不一定能够看出并体会到这种技巧。因此，法律专业的学生经常混淆口才与辩护技巧。尽管口才在成功的辩护中是必不可少的，但它们并不是一回事，口才并不能代替辩护技巧。

法学生们及当事人都经常错误地把律师们滔滔不绝的口才、华丽显眼的衣着、令人悦目的外貌以及风度翩翩的气质，与有效的辩护混为一谈。当然，这些优点都有助于律师说服法官（甚至是陪审团）。但根据我的经验来看，我所见过的某些最差劲的律师也具备这些特征——滔滔不绝的口才、华丽显眼的衣着、令人

悦目的外貌以及风度翩翩的气质——外加一个愚不可及的脑袋瓜子。

说到智力因素，法律专业的学生经常混淆高智商与有效的辩护之间的区别。与其他特征一样，高智商对有效的辩护无疑是至关重要的，但它们绝不能混为一谈。我听说过某些最聪明的人，却在法官和陪审团面前做出了最差劲的辩护。

在一名准备从事律师职业的人或开业律师身上，很难鉴别他是否具有优秀的辩护才能。这种技巧——从真正意义上来说，应该说是一系列技巧——要通过长期的积累、发展和磨练，最终才能发展成为一名辩护律师引以为豪的战利品——胜诉。

F·李·贝利的这本著作迈出了非常关键的一步，从而填补了这一法律教育方面的空白。从这个学期开始，本书将被哈佛法学院列为辩论学课程的必读参考书。

贝利先生首先是一位相当杰出的辩护大师。我与他共事多年，非常了解他在法庭上的辩护才能，曾亲眼目睹他的风采与成就。他并不像某些著名律师那样，吹嘘辩护技巧乃不可言传身教的神秘力量，犹如那些神秘的兄弟会那样。

贝利非常愿意与大家一起分享他的辩护技巧，同时也鼓励其他人来学习、提高他们自己的辩护技巧。他从不故弄玄虚，从不认为自己的辩护技巧是一些魔术般的能力，可望而不可及。贝利说过，锻炼辩护能力是一个毕生的过程。当然，这其中也有一些诀窍、捷径和其他行之有效的办法，同时也有一些应予避免的死胡同，但最为关键的却是勤奋。贝利在本书中会告诉他的读者：应该把精力放在何处，以确保获取最大的回报。

从法学院毕业的学生切不可自认为自己所受的法律教育已经绰绰有余，除非他正在开始培养自己的辩护技巧。

本书所阐述的主要是辩护律师的诉讼技巧，但从根本上来说，每位律师都应当是辩护律师。法律行业是一个竞争激烈的行

业，优秀辩护律师所应具备的辩护技巧，对于一名从事办公室工作的律师、进行谈判工作的律师以及为消费者服务的律师，同样都是十分有用的。

在此，我真诚地向所有准备从事辩护律师事业的人们，应该说，向所有有志于提高自己辩护技巧的律师们慎重推荐此书。

**艾伦·德肖维茨**

**(《最好的辩护》作者，哈佛法学院终身教授)**

## 写在前面的话

---

当我在 20 岁决定要成为一名辩护律师时——而不是我刚从哈佛大学英语专业毕业时所梦想的作家——我就开始寻找一本能够引导我为新事业作好充分准备的指南。但我却找不到任何一本这样的书，实际上，我从来就不曾碰到过这样的作品。

在过去的 20 年中，我为形形色色的人做过两千多场演讲，其中绝大部分都是关于辩护技巧方面的演讲。在大学或法学院演讲后，我通常都要留出一部分时间回答听众提出的问题，或者是举行招待会什么的。几乎每次都会有人提出这样的问题：“请问，您是怎样准备成为一名出色的辩护律师的？”

在这种情况下，我通常都是给他们开列一些书目，它们都或多或少地向人们提供了某些法律行业方面的信息，但却没有任何一本书能够从更深层次对这个问题做出回答。

本书试图探索和回答这些问题。本书最基本的对象就是那些准备从事辩护工作的人——



在法官和陪审团面前为诉讼案件进行辩护——而且把它作为一种职业的人。他们当中有些人其实并不具有这个行业所必需的个性、哲学观点、毅力、动机、机智和聪慧，他们从事这个行业并不感到舒畅如意。

对于这样的人，本书对他们最大的帮助就是能够及时地劝服他们改变主意，不要一意孤行，而要及时找到适合于自己的天地，在其他领域发挥自己的才能。并不是每个人都适合于这一行，正如并不是每个人都适合当喷气式飞机的试飞员一样。

对于那些发现自己的确具备从事这一事业所需的素质的人，本书将为他们提供具有建设性的指导，告诉他们怎样磨练自己的天才和技巧，渐臻成熟。

本书也将向父母及教育顾问们提供帮助，帮助他们更好地为孩子们提供择业建议。孩子们长到10多岁时，他们最适合、最擅长干什么工作，父母应当心中有数。在生活中，对自己所从事的工作感到满意，可以说是最为重要的事情，而正确地选择职业对于能否实现这一目标具有决定性的作用。

最后，本书也将为那些不得不面对重要审判的当事人提供一个参考标准，帮助他们寻找合适的律师为自己辩护。一般来说，在为自己选择辩护律师帮助自己处理某些棘手的问题时，外行人很难做出正确的判断和选择。

有很多倒霉的人不知所措地跑到我这儿来寻求帮助，他们的案子正在等着处理，而他们这时才认识到他们的辩护律师极不称职。他们的律师准备根本不充分，心里对自己应当做的事情根本没有底。我十分理解他们此时的感受，这正如某些正准备接受大手术的病人一样，他们头脑清醒，却突然恐怖地发现给自己做手术的医生并不称职。然而，令人遗憾的是，上述两种情况都已为时太晚，不可能再换人了。

如果你赏脸读完本书，并发现你其实并不适合作辩护律师，

请把本书送给某位更加适合该职业的朋友。如果你决定要从事这一既重要又受人尊重的律师职业，请保存好这本书，它将伴随你成长过程中的每一步。

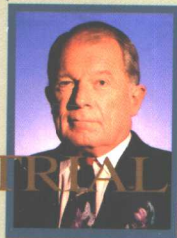
本书不可能在一两天的时间内就得到消化，也不可能在三四天这么短的时间内完全吸收。其中的大部分内容都十分微妙，需要在你不断成长、成熟的过程中反复咀嚼、不断消化。只有这样，你才可能不断地从书里的思想、建议、规则、原理中得到最大的收益。如果你已经具备了一名辩护律师所需的最为基本的素质，你就可以在本书的帮助和指导下获得优秀的辩护律师所必须具备的品质和个性。

如果你即刻开始向着这个方向努力，你的生活将会充满挑战而又令人激动，会不时出现困难而又经常获得回报，你的生活也将会成为自信的源泉，给你带来满足感和成就感。

随着岁月的流逝，随着职业成就感、经济安全感的不断实现，绝大多数人都会回顾自己的生活，看看自己究竟对他人做出了什么有价值的贡献。那些成功地登上这一台阶的优秀辩护律师们有充分的理由感到满足，因为他们是正义的守护神——正义，而非暴力——社会所赋予人民最重要的礼物。

最后，我想谈一下本书中代词的法。在这个男女平等的社会里写这本书，我发现如果不断地把“他”转换成“他或她（或者人们）”会十分麻烦，所以我和其他很多作者一样，为了避免不断转换代词的麻烦，统一使用“他”。在本书中，“他”是一个中性词，不分男女。我无法找到一个更好的方式来处理这一代词转换的问题，特此向女性读者们说声抱歉。

F·李·贝利



## TO BE A TRIAL LAWYER

F·李·贝利 (F.Lee Bailey) 是美国最杰出的律师之一，同时他也是一名作家和演说家。作为一位成功的辩护律师，他参加过许多惊心动魄的著名案件的辩护，其中包括：山姆·谢波德医生案、卡尔·科坡里那医生案、波士顿扼颈杀人案、帕蒂·赫尔斯特抢劫案、辛普森谋杀案等。李·贝利接手的凶杀案件胜诉率高达97%。而美国联邦凶杀案件的平均被告胜诉率仅为10%，州凶杀案件的平均被告胜诉率是30%。根据《美国法律杂志》最近的一份民间测验结果，他被选为全美最受尊重的律师。李·贝利的才能并不仅限于法庭辩护，他的16本著作均获得广泛赞誉，其中包括两部讲述他的律师生涯的纪实著作和一本名为《秘密》的畅销书。李·贝利还曾在欧美各大学、学术中心、论坛和专业团体作过2000多次精彩演讲，他的演讲颇具启发性。

FLEE BAILEY is the distinguished trial lawyer, author, and lecturer. His phenomenally successful career as a trial lawyer has been highlighted by such sensational cases as those of Dr. Sam Sheppard, Dr. Carl Coppolino, the Boston Strangler, and Patty Hearst. Of the murder trials that Mr. Bailey has handled, the conviction rate has been an amazingly low 3%, compared to a national average of over 90% in federal cases and 70% at the state level. In a recent poll by The National Law Journal, he was voted America's most admired lawyer. Among his previous books is the national bestseller, *The Defense Never Rests*. He is currently a member of the legal defense team for O.J. Simpson.

# 目 录

---

序 言

艾伦·德肖维茨

写在前面的话

- 第一章 讼场斗士：站在法律金字塔顶端的人 ..... ( 1 )
- 第二章 如何成为一名超级律师 ..... (18)
- 第三章 语言：辩护的第一利器 ..... (36)
- 第四章 举手投足：律师风度、形象及论辩禁忌 ..... (58)
- 第五章 善用你的记忆力 ..... (98)
- 第六章 “证明”的世界 ..... (110)
- 第七章 水下的冰山 ..... (130)
- 第八章 导演一场出色的法庭舞台剧 ..... (150)
- 第九章 与法官打交道的最好方法 ..... (155)
- 第十章 陪审团：如何打动你的最终听众 ..... (165)
- 第十一章 开场白：奠定胜诉之基 ..... (177)
- 第十二章 循循善诱：如何传召你的证人 ..... (223)
- 第十三章 捷足先登：直接询问的技巧与方法 ..... (233)

第十四章	咄咄逼人：交叉询问的技巧与方法·····	(298)
第十五章	终局之战：面对裁决者的最后辩论·····	(335)
第十六章	在法学院的学习·····	(359)
第十七章	从法学院毕业之后的成长·····	(372)
附 录	山姆·谢泼德无罪释放案·····	(384)

# 第一章 讼场斗士：站在法律金字塔顶端的人

为了更好地了解辩护律师的作用，我们可以把法律行业比作一座金字塔。

处于金字塔底部的就是当事人和他们的律师，还有各种专业的开业律师。这些律师主要负责合同、遗嘱、委托书以及其他各种契约的签订；填所得税表格；草拟各种新发明、新设备的专利书；草拟版权协议并与政府部门一起向侵犯版权的不法分子提出索赔；对个人伤害方面的问题提出索赔（即对民事侵权行为进行索赔）；草拟出具给投保人的保险单；审议、通过约束公民生活的各种新法律、法规及规章制度。

他们创造出一些有关法律的问题，而且其中也有很多问题最后都成为真正的成文法而付诸实践。如果合同得以圆满完成，合同的条款付诸实施，或者索赔数额都予以赔付，那么可以说，事情在金字塔底部就得到了圆满解决。

另一层次的活动则是由那些被称为“解释者”的律师完成的。在这一层次，争议往往出现在对某份文件、某项法规或某条法律语言的具体意义的分歧上。有时候，需要草拟某具体文件的律师对该文件的语言的意义加以解释。在通常的情况下，人们往往会要求另外的律师来进行解释，尤其是需要对由国会或州立法机构通过的法律条文的语言进行解释。

## □舌战手册

如果解释者的解释或意见能够得到当事各方的认可，那么可以说，事情在这一层次就得到解决了。并不是律师所创造的与法律有关的所有问题都需要解释，所以当我们沿着这座金字塔拾级而上时，塔身会变得越来越窄。

但是，如果当事各方不能接受对相关法律语言的解释，或者对该法律语言所适用的事实存在分歧的话，这就出现了争端。这时，就需要由一位律师来充当谈判者或调解者的角色。很多调解人都是由律师担任的，但有时也可以不由律师来担任这一角色。调解人的主要目的，是对事实争端进行分析和处理。他们常会发现，这些争端主要是由于当事各方没有进行充分的交流而引起的。如果情况如此的话，那么就会很容易达成调解协议。

然而，如果当事各方对事实或相关法律语言的含义存在更为严重的分歧，就不容易调解成功了。

下面列举一个具体的事例对此加以说明。比如，一个卖窗帘轨的供货商声称，他给他的客户（一个购买窗帘轨的人）打过电话并告诉他这批窗帘轨将是铝制的，而不是如合同上所规定的铜制的；而且，他还说，当时他的客户这样回答道：“好吧，我们允许这种变动，我们接受铝制窗帘轨。”但是，客户后来却声称他从来都没有和供货商进行过这番谈话，而且他们完全不能接受铝制窗帘轨。那么，调解人现在所面临的问题就是要解决双方在事实方面存在的分歧。

又比如说，该窗帘轨的销售合同要求供货商及时提供货物。客户声称他所理解的“及时”是指30天以内。而供货商则认为只要他在90天以内提供货物就能满足“及时”这一条款的要求，所以他在第85天才把货物发送出去。客户说这太晚了，以至于他所收到的窗帘轨错过了时机，根本派不上用场，因而拒绝付款。这时，调解人就面临着要解决一个法律争端的问题——即关于相关法律语言的具体含义的问题。

这时，在法律运转系统这座金字塔中，我们就要引入一个新的术语——证据。在本书后面的有关章节中，我们还要花大量篇幅来讨论证据这一问题，因为它是所有辩护的基石。不过，现在我们只需要知道，证据可以最简单地定义为：法官允许陪审团了解的信息。

作为一名庭审法官，他不但要充当各方律师之间的裁判角色，还要充当一个指示者的角色，他得告诉陪审团哪些法律法规适用于他们所认定的事实。所以也可以说，法官是一个过滤器，他得从律师给他提供的各种信息中筛选出陪审团应当了解和利用的信息，从而防止陪审团受到不相关信息或者不恰当信息的影响。

在我们的例子中，陪审团就必须决定究竟是谁在说谎，谁在说实话，必须判断关于用铝制窗帘轨代替铜制窗帘轨这次谈话的真实性。或者他们必须判断，在合同所规定的条款下，90天究竟算不算满足了“及时”这一条款的规定。

调解人不可能十分肯定地清楚法官会如何处理自己提交给他作为证据的信息，也就是说，他不知道法官究竟是否会让陪审团采纳自己所提供的信息。当然，如果调解人受到过充分的训练，富有经验，精通业务，他就能预测到在提出诉讼并付诸于庭审的情况下，法官会采取什么措施。

调解所应做的第一步工作就是进行调查——从而回到金字塔的最底部，即回到开始签订销售合同的地方——并且找到他所需要的信息。只有在他充分搜集到了自己所需的信息并弄清楚了哪些信息可以作为证据之后，他才能做到心中有数，才拥有了坐下来和当事双方进行进一步调解和谈判的基础。

假如，调解人发现，窗帘轨供货商的电话账单上表明，那天供货商的确给这位客户的办公室打过电话，而且供货商声称，在那天他曾与客户讨论过铝制窗帘轨的问题。但这并不能足以说明



供货商的确与客户本人曾在电话上交谈过，因为他完全有可能只是与客户的秘书交谈过。

不过，假如这份电话账单显示这次谈话持续了 23 分钟，那么这一事实就很可能表示，供货商在当天的确与客户办公室的某个人进行过相当严肃认真的交谈，而且，从逻辑上来推论这个人很可能就是客户本人。这时，调解人就得向窗帘轨客户解释清楚，这份电话账单可能被法庭采纳，作为证据（而且是对客户相当不利的证据）——法官允许陪审团予以采纳的信息——该证据也与供货商声称的有关铝制窗帘轨的问题是相符合的。在这种情况下，他就得试图劝服客户在解决这一争端上做出一定的让步。

下面，我们来谈谈关于第二个争端的问题。

假如调解人发现，在制作窗帘轨这个行业里，普遍认为“及时”指的是 30 天之内，那么在关于“及时”这一术语的含义方面，天平的砝码就偏向于客户一边，对客户有利。在这种情况下，调解人就得让供货商也弄清楚这一点，减少自己索要的金额，促使双方达成妥协。通过对当事双方各自的有利与不利因素的分析，调解人能够缩小当事双方的差距，从而成功地达到调解的目的，解决双方的争端和分歧。

在我们的法律体系中，有种倾向于调解的强大趋势——也就是通常所说的“庭外调解”——对私人当事各方的争端或私人一方与政府、州、联邦之间的矛盾进行调解，而不是诉诸法律。单是阻止当事各方闹上法庭这一点，调解人就为客户提供了很有价值的帮助。因为如果通过法庭审判来解决争端，需要花相当长的时间，还得付出高昂的代价。

即使不能通过调解方式解决争端，并且已经向法庭提交了诉状，除极少数例外情况外，绝大多数情况下仍然会继续努力寻求调解。寻求调解的努力会贯串于整个审判过程中，即使在上诉过程中——如果有上诉的话——也不会停止。由此可见，虽然并不