



The Art of Cross-Examination

辩护的艺术

如何成为最成功的辩护律师

[美] 弗朗西斯·韦尔曼◎著

林正◎译

THE WAY TO BE THE
BEST
DEFENSE
LAWYER

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



The Art of Cross-Examination

THE WAY TO BE
THE BEST
DEFENSE LAWYER

辩护的艺术

如何成为最成功的辩护律师

[美] 弗朗西斯·韦尔曼◎著

林正◎译

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

辩护的艺术 / (美) 弗朗西斯·韦尔曼著; 林正译. —北京: 中国法制出版社, 2016.8

(世界著名大律师辩护实录丛书 / 林正主编)

书名原文: The Art of Cross-Examination

ISBN 978-7-5093-7623-2

I. ①辩… II. ①弗… ②林… III. ①律师—辩护—案例—西方国家 IV. ①D915.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 146249 号

责任编辑: 胡 艺 (ngaihu@gmail.com)

封面设计: 蒋 怡

辩护的艺术

BIANHU DE YISHU

著者/[美] 弗朗西斯·韦尔曼

译者/林 正

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/880毫米×1230毫米 32开

版次/2016年10月第1版

印张/13 字数/368千

2016年10月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7623-2

定价: 46.00 元

值班电话: 010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码 100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgffz.com>

编辑部电话: 010-66034985

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010-66032926)

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

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，但他向我保证此书写得十分有趣。

于是，我开始兴致勃勃地翻看，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。

法庭雄辩艺术的巅峰——交叉询问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，书中有些案例的胜诉，几乎完全依靠交叉询问的高超技巧。同时，有些案例则完全败于拙劣、草率或者过度自信的交叉询问。然而，有效的交叉询问与有害的交叉询问之间的界线到底在哪里，只有经验才能够领悟。

唯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，什么时候可以冒险奋力一搏。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。”

虽然唯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

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

目录

- 001 第一章 辩护律师最难的一课 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询问技巧的。
- 006 第二章 态度会说话 交叉询问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。
- 017 第三章 “击垮他！” 辩护律师对证人的态度或许能在某种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。而只有利用我们质询的内容，才可能击垮他。

044 第四章
如何揭露伪证者

辩护中最困难的事，莫过于证明证人是故意的伪证者，在他作出不利于你的证词前，你可能从未见过他。通过交叉询问的艺术，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。

070 第五章
专家还是骗子

一般来说，进行交叉询问的律师，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交叉询问，后果通常会不堪设想，所以最好不要轻易尝试。

103 第六章
**先声夺人，
见好就收**

在对一名狡猾的证人进行交叉询问时，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，让证人在面对事实时无法否认或狡辩。

119 第七章
沉默的询问

真正伟大的诉讼律师，在询问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交叉询问者，这时候，沉默的交叉询问会对陪审团有意想不到的效果。

128 第八章 无心之过
 谬证往往是因为扭曲判断、蒙蔽良心或证人的知识不足所致。因此，想要进行适当的交叉询问，并将这些谬证的特殊原因公之于陪审团，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。

152 第九章 胜诉与细节同在
 几乎在每一件诉讼案中，起初总有些枝节事件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，最后形成的结论也足以震撼人心，使人深信不疑。

166 第十章 不道德的询问
 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。这种询问方式不配称作合法的交叉询问艺术。

175 第十一章 两种潜在的危机
 交叉询问往往被视为使对方证人遭受质疑的方法，因而广为诉讼律师所用。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。

186 第十二章
“我没有什么要问的”

询问的目的在于追查难以捉摸的真相。如果证词完全错误，交叉询问的第一步就是摧毁它。如果证词真假参半，那么交叉询问首先要摧毁错误部分。如果证词存在着夸张、扭曲、断章取义，或本末倒置，那么询问就要把证词削刻成适当的尺寸。

190 第十三章
法庭舌战大师群像

想要掌握交叉询问的艺术，最好的方法便是研究卓越的交叉询问者的技巧。这些人往往被尊为法律专业的典范。的确，几乎每一位伟大的询问者，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。

215 第十四章
**赫尔伯特·史密斯：
范德比尔特监护权案**

交叉询问的成败是这个案子的转折点，唯有耐心、苦心经营、坚持不懈的交叉询问才能完成，而很少有人比史密斯先生更懂得进行这类询问。这次交叉询问足足持续了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。

232 第十五章
**李·戴维斯：
莱茵兰德婚姻无效案**

这段对原告的交叉询问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询问者之不凡技巧的杰出案例。

- 264 第十六章
**卡尔·史特瑞克：
利文斯顿股票案**
- 这个案例把一个古老的法律原则运用到了崭新的事实上。这段交叉询问提供了最佳的例证，说明即使一位非常诚实的证人，也会因技巧高超的询问者的盘问，而做出鲁莽的回答，从而失去法官或陪审团的信任。
- 276 第十七章
**乔治·怀特黑德：
布拉希姐妹索赔案**
- 怀特黑德先生在这件特殊案件中的交叉询问，是以简单而非常聪明的方法进行。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。
- 284 第十八章
**亨利·塔夫脱：
肯尼迪遗嘱纠纷案**
- 塔夫托律师盘问的对象是3位医生，他们在本案中担任原告方的专家证人。塔夫脱的询问成功地使他们承认，死者立遗嘱时精神是正常的。
- 292 第十九章
**查尔斯·罗素：
帕内尔叛国案**
- 查尔斯·罗素对皮高特的交叉询问，可能是英国诉讼史上著名的交叉询问中最富戏剧性、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。

306 第二十章
**弗朗西斯·韦尔曼：
哈里斯毒杀案**

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，显示了律师高超的询问技巧。

317 第二十一章
**乔治·梅达利：
哈里曼伪造账户案**

对这位证人的交叉询问具有示范作用，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。

334 第二十二章
**弗朗西斯·韦尔曼：
比利维医院谋杀案**

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

358 第二十三章
**查尔斯·塔托：
俄国难民佣金案**

本案例说明了交叉询问进行中“直觉”的价值，也详细呈现了一个聪明的企业家作为一个证人，接受交叉询问逐渐崩溃的情景。

375 第二十四章
**鲁弗斯·乔艾特：
雷德洛索赔案**

鲁弗斯·乔艾特先生在本案中向被告进行的交叉询问，是纽约上诉法庭认定滥用交叉询问的一个例证。即使是杰出的律师，由于过于热切，也会陷入其中。

391 第二十五章
**马丁·利特尔顿：
贝尔曼专利权案**

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。在利特尔顿犀利的询问中，原告愈发让人难以信任。

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

DEFENCE

第一章

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询问技巧的。”

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已发展到最高峰。

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咤风云，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。

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，而这正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，加上其出色的商业才能，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并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，也不愿牵涉进旷日持久的诉讼程序中。在堆积如山的案件中排到听审，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，就是他们能力不足、不够勤奋，

我认为大部分是法律制度的错误。

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，大多数审判就会进行得不顺利，并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，而且还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。

我们开始体会到英国法院早已熟悉的规则：确保诉讼流畅进行的唯一方法，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领域，甚至不再从事这项工作。

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。

2

要精通辩护艺术并无捷径，唯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，并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，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，陪审团的选择本身也是需要经验的——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：律师在庭审中的辩护技巧。