



Trial
Techniques

庭审制胜

赢得诉讼的152个关键细节

林正◎编著

152 CRUCIAL
DETAILS
OF
WINNING
CASES

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

世界著名大律师
辩护实录丛书

lawyer

Trial Techniques

152 CRUCIAL DETAILS OF
WINNING CASES

庭审制胜

赢得诉讼的152个关键细节

林正◎编著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

庭审制胜：赢得诉讼的 152 个关键细节 / 林正编著. —北京：中国法制出版社，2016.9

(世界著名大律师辩护实录丛书)

ISBN 978-7-5093-7828-1

I . ①庭… II . ①林… III . ①律师—辩护—案例—美国

IV . ① D971.265

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 217875 号

策划编辑：胡 艺 (ngaihu@gmail.com)

责任编辑：高惠娟 (editorghj@163.com)

封面设计：蒋 怡

庭审制胜：赢得诉讼的 152 个关键细节

TINGSHEN ZHISHENG: YINGDE SUSONG DE 152 GE GUANJIAN XIJIE

编著 / 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 9 月第 1 版

印张 / 13.75 字数 / 331 千

2016 年 9 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7828-1

定价：48.00 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.zgfs.com>

编辑部电话：010-66010406

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)

HARVARD

TRIAL
TECHNIQUES

引序 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州立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，我这次来请求您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，而使得这些囚犯跟着上课。难得的是，他这样做没有花贵州政府一分钱。监狱的典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学习的良机，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，我希望您知道，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。

170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44名总统里有26名总统是律师出身，现任总统巴拉克·侯赛因·奥巴马就是毕业于哈佛法学院的法学博士。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，100万名律师构成了这个国家3亿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学院。

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，全都是法律。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。

哈佛法学院的高才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彩，以至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。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，返璞归真，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。”

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，并迅速做出反应，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《庭审制胜：赢得诉讼的152个关键细节》。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190年辩护智慧的小书，将成为中国法治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……

HARVARD

TRIAL
TECHNIQUES

目录

- 001 第一章 一、为当事人的孩子把后院变得安全 / 002
- 辩士出击** 1. “感觉就是事实” / 003
- 最佳会见与** 2. 避免“不成熟评断”的三个阶段 / 006
- 咨询策略** 3. 会见策略：“我理解你的愤怒” / 009
- 二、纠纷解决者 / 013
1. 不要死抱住一种办法不放 / 013
2. 第一个选择，但不是最佳的选择 / 016
3. 咨询三技 / 017
4. 每个律师都有自己的一张王牌 / 022
- 031 第二章 一、公平的和解 / 032
- 讨价还价** 1. 一种在美国解决法律纠纷的主要方法 / 033
- 如何成为** 2. 谈判并非法律的柔和半影 / 035
- 诉讼谈判高手** 3. 对抗型谈判 / 038

4. 问题解决型谈判 / 043
 5. 两方当事人，一个争议对象 / 050
 6. 两方当事人，众多争议对象 / 051
- 二、渔翁之术 / 053
1. 法律谈判阶段表 / 054
 2. 到底采用何种谈判策略 / 056
 3. 竞争型策略 / 058
 4. 合作型策略 / 061
 5. 你熟悉这些谈判技巧吗 / 063
- 三、谈判周旋术 / 070
1. 一张谈判者备忘表 / 070
 2. 谈判准备的六大定律 / 071
 3. 第一步棋 / 072
 4. 谈判周旋术 / 073
 5. 最后的招数 / 074
 6. 不用妥协也能达成协议 / 076
 7. 如何创造解决办法 / 083

091 第三章 一、详尽的准备：尼察之道 / 093

准备就是一切
进行充分的
出庭准备

1. 挖掘案件的全部事实 / 094
2. 事实不会从法庭的窗口飞进来 / 095
3. 没有任何案件是完美无缺的 / 096
4. 为查理·卓别林辩护 / 098
5. 以最有力的证人打先锋 / 100
6. 仅仅是演说家是不可能胜诉的 / 102

- 二、办理复杂案件的唯一办法 / 104
 - 1. 办案中最艰辛的部分 / 104
 - 2. “当时他根本不在谋杀现场” / 109
 - 3. 开场发言：不要贪多嚼不烂 / 112
 - 4. 让陪审团了解你的诚心 / 113
 - 5. 两条格言的谬误 / 114
 - 6. 诉讼的强点与弱点 / 121
 - 三、民事辩护前奏曲 / 126
 - 1. 一个不封底的文件 / 127
 - 2. 一步一步地询问 / 129
 - 3. 为调查和取证设计取胜的策略 / 132
 - 4. 优秀的最后准备核对表 / 133
- 137 第四章 一、出手见高招 / 139
- 开门炮 1. “我将向你们证实” / 140
 - 开场奠定 2. 只用一个引人入胜的句子 / 141
 - 胜诉的基础 3. 如何向陪审团说明审判的程序 / 142
 - 4. 金钱是损失的赔偿形式 / 143
 - 5. 争执点 / 146
 - 6. 像富有人情味的一出戏 / 148
 - 7. 四“要”五“不要” / 149
- 二、千万美元索赔案胜诉之谜 / 150
- 1. 案情一瞥 / 150
 - 2. 有利因素和不利因素 / 152
 - 3. “它是律师的讲话” / 154

4. 强调案件的重要性 / 154
 5. 如何巧取被告的先机 / 156
 6. 什么时候提出索赔金额 / 159
 7. “哪一边分量重” / 161
 8. 把陪审团吸引到你的案情上来 / 162
 9. 如何铺陈你的证据 / 164
 10. 12 个违章事项 / 169
 11. 让你的论点逐一被接受 / 172
 12. 扣住陪审团心弦的戏剧性故事 / 179
 13. 如何处理难以证实的证言 / 185
 14. 故事的高潮 / 187
 15. 有关损害赔偿的法律 / 193
 16. 结束你的发言 / 198
- 201 第五章 一、在法庭上打开成功之锁的钥匙 / 203
- 无隙可击**
- 打开直接询问之锁
1. 构筑能够取胜的措辞 / 203
 2. 案件的关键点 / 204
 3. 优先原则 / 206
 4. 怎样比对手捷足先登 / 209
 5. 律师和演员是血亲 / 211
- 二、人身伤害之诉 / 212
1. 无懈可击的直接询问技巧 / 212
 2. 对医药专家直接询问的实例 / 217

- 231 第六章 一、丹诺和他的雪茄烟 / 233
- 法庭心理战**
- 怎样把法庭
变成你的家
1. 法庭里的能工巧匠 / 233
 2. 运用人性的规律 / 234
 3. 创造法庭杰作 / 236
 4. 带有感情色彩的印象 / 239
 5. 以理服人五大技巧 / 245
- 二、把法庭变成你的家 / 247
1. 察看你的领地 / 248
 2. 挡住对手的视线 / 251
 3. 测量庭审现场 / 255
 4. 让你的证人轻松自如 / 257
- 三、赢得陪审团的共鸣 / 259
1. 同样的心跳频率 / 260
 2. 尾声辩论：说什么，怎样说 / 261
 3. “正义就是正义，因为上帝就是上帝” / 263
- 267 第七章 一、寻找致命的矛盾 / 269
- 让对手出丑**
- 律师与证人的
心理决斗
1. “你说了真话吗？” / 269
 2. 何时发起攻击，何时停止攻击 / 271
 3. 善用法庭书记员的证言 / 273
 4. 质证的原则 / 274
 5. 能干与平庸的区别 / 277
- 二、“让陪审团笑个不停” / 278
1. 案情的背景 / 278
 2. 一个意外招来的证人 / 279
 3. 对约翰逊医生进行的交叉询问 / 280

4. 如此回答 / 281

5. “你使我听起来像个白痴” / 283

6. “你再次使我听起来像个白痴” / 286

7. 别着急，医生 / 287

8. “他的母亲在场吗？” / 289

9. 诚实受到抨击 / 291

10. 搬起石头来砸自己的脚 / 294

三、和法官携手同行 / 297

1. 如何事先准备你的攻击 / 297

2. 询问专家的 7 条规则 / 300

3. 和行政法官携手同行 / 304

305 第八章 一、让陪审团成为你的支持者 / 307

终局之战

最大限度地

利用终局辩论

1. “案子本身即不言自明” / 308

2. 没有任何法律禁止重复 / 311

3. 终局辩论中的常见错误 / 314

4. 一次了不起的终局之战 / 314

二、锉掉对手的锋芒 / 318

1. 寓你的观点于故事中 / 318

2. 留下想象的余地 / 323

3. 巧妙地反问 / 324

4. 一举击中要害 / 325

5. 剥夺对手的说服力 / 327

6. 运用保证书的技巧 / 328

7. 用确证来兜售你的案子 / 329

- 335 第九章 一、每一个案件都有取胜的一面 / 337
- 百万美元赔偿**
为你的当事人赢得
高额赔偿
1. 奠定获取大额赔偿的基础 / 337
 2. 怎样谈及实际美元数额 / 339
 3. 找出每一个案件的取胜因素 / 341
 4. 展现伤害效果的戏剧性方法 / 342
- 二、“健全的生命值多少钱” / 344
1. 植物人诉讼案 / 345
 2. “一种我们要证明的严重过失” / 345
 3. “事故的确发生了……” / 354
 4. “包括金额 5000800 美元” / 359
- 365 第十章 一、“本身就说明问题” / 366
- 突破口**
怎样在法庭
上使用确证
1. 为什么使用，在什么时候使用确证 / 367
 2. 既有实用性又有说服力 / 368
 3. 提高证据影响力的 12 种方法 / 369
- 二、确凿而生动的证明 / 370
1. 通用标签 / 371
 2. “这种蜡是有缺陷的” / 372
 3. 使用复制品或模型 / 374
 4. 简图往往比实物更可取 / 375
 5. 用照片说案情 / 376
 6. 如何在法庭内外开展实验 / 376
 7. 录音带还是文本 / 378
 8. 新颖有趣的特别询问 / 378

381 第十一章 一、把剧情推向高潮 / 383

舌战谋略库

法庭辩护策略集萃

1. 辩护是追求真实性的比赛 / 383

2. 观察陪审员 / 385

3. 开场发言的一项革新性技巧 / 387

4. 如何安排证人顺序 / 388

5. “他什么事都干得出来” / 389

6. 使用“设想”这个字眼 / 391

二、挖掘最大的潜力 / 392

1. 让陪审团看懂你的证据 / 393

2. 为医疗证人出庭做准备 / 394

3. 给诉讼增添生气 / 395

4. 利用“无声证人” / 396

三、“放射性”辩护案 / 398

1. 一桩奇案的简介 / 398

2. 挑选 6 个有独立思想的人 / 401

3. 陪审团首次品味律师 / 403

4. “但全部死于癌症” / 405

5. 选定突破口 / 407

6. 律师要有充分的灵感 / 413

7. 唤起陪审团的历史地位感 / 415

四、有效的上诉辩护 / 416

1. 准备最终服人的工具 / 416

2. 时序、坦诚和清晰 / 417

3. 怎样写出“有分量的”问题来 / 418

4. 有效的口头辩论 / 420

HARVARD

TRIAL
TECHNIQUES

HARVARD

第一章

辩士出击

最佳会见与咨询策略

如果你担任了辩护人这个角色，当你辩护时，你会尽可能强有力地勇猛地为当事人慷慨陈词。但是你也负有义务让他知道你作为一名偏见较少的顾问的最佳想法，以帮助他设想最理想的做法。

——沃伦·宾德