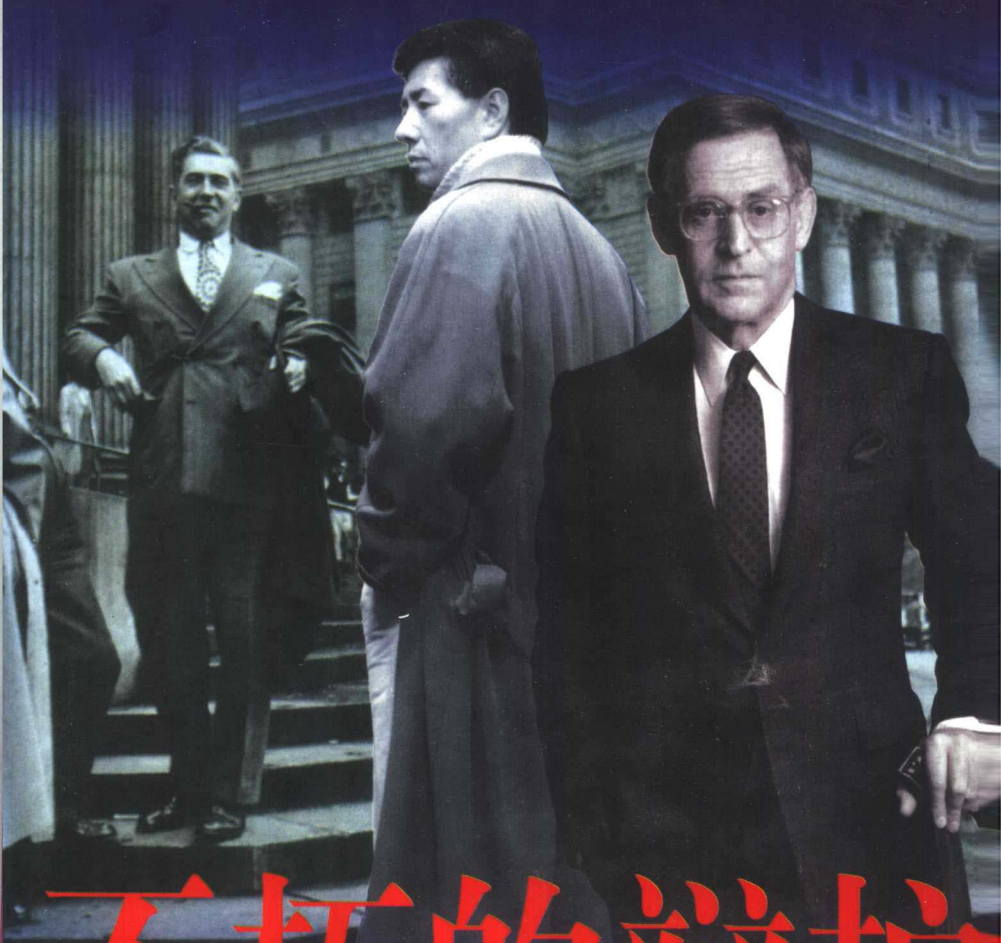


一份胜于哈佛超级辩士的律师“快餐”



不朽的辩护

IMMORTAL
DEFEACE

内蒙古大学出版社

不朽的辩护

IMMORTAL
DEFENCE

胡 杨 编著



内蒙古大学出版社

责任编辑:张昱

不朽的辩护

胡杨 编著

内蒙古大学出版社出版发行

(呼和浩特市大学西路1号)

内蒙古自治区新华书店经销

内蒙古党委印刷厂印刷

开本:850×1168/32 印张:14.375 插页:91 字数:290千

1998年1月第1版 1998年1月第1次印刷

印数:1—10000册

ISBN7-81015-794-9/D·102

定价:25.80元

作者前言

律师应诉讼的需要产生，大律师因诉讼决胜而涌现。

受托于忧烦危急之际，效命于是非曲直之间，参与诉讼，“以事实为依据，以法律为准绳”，维护委托人的合法权益，协助司法机关正确处理案件，以维护法律的正确实施，是律师的天职。

律师活跃于社会，提供优质高效的法律服务。真正的法律服务，就是还事物以本来的面目，维护当事人的合法权益；就是伸张正义，刚直不阿；就是帮助法官正确运用法律，避免或减少冤假错案的发生。他们或参与诉讼、仲裁或担任法律顾问，以忠于法律的品质，敬业求实的精神，高度负责的作

风，深入调查，查清事实，掌握证据，分清是非，成为社会及广大委托人最值得信赖的保护神。

律师走上法庭，去寻求公正。真正的公正必定是理智的，依靠事实，依靠法律，依靠充分说理的方法分清是非，这便是法庭论辩。法庭不是斗勇的地方，而是斗智的场所。法庭辩护古老而又充满生机，法庭辩护令人神往——或者是唇枪舌战、生死较量，或者是握手言欢、化干戈为玉帛。在这里，生与死、爱与憎、正义与邪恶、真理与谬误，或纠缠不清，或扑朔迷离，或拔刀相见，一张铁嘴，一副钢牙，将是非曲直、罪恶善良，展现得淋漓尽致，演出了人类法制舞台上一幕幕悲壮的活剧。

伶牙俐齿，雄辩滔滔，无疑是重要的，但更为重要的是，“法庭的辩护，需要灵巧的智慧，敏捷的思路，以及瞬间决定应对的能力。优柔寡断，往往会招致失败。有时候，场上的情况又要求律师要有自控能力，不论你的内心多么焦急忧虑，外表上必须像平常的池水一样沉着冷静。”本世纪最伟大的舌战大师丹诺如是说。

在人类数千年文明史的长河中，在世界范围数以千万计的著名案例中，大律师们展现了他们崇高的律师职业道德，纯熟的论辩策略和技巧，紧握正义之剑而竭尽全力地拼搏。他们决胜的才能和成就，给人类法制史留下了无数灿烂的篇章。

中国应当而且一定会有更多的大律师决胜于法庭！

中国应当而且也一定会有更多的人从大律师的舌尖上获得正义和权益！

目 录

作者前言

律师素质篇

- “他有没有钱,没有什么关系”..... (3)
- 娴熟而精明地利用法律 (7)
- 韩国律师拍案而起 (14)
- 真理永远是胜利者 (20)
- 七年辩一案 “死罪”本无罪 (26)
- 发现疑点 一追到底 (31)
- 严谨求实的辩护作风 (35)
- 妙计“逼和”解怨仇 (39)
- 积极配合 支持法院调解 (44)
- 任何一线机会都应去争取 (49)
- 拨开迷雾见“庐山”..... (55)
- “要知道法律才是权利啊!”..... (59)
- “真想给王律师磕个头”..... (63)
- “击鼓”告急——刀下留人 (67)
- 阐明“有法必依”的坚定态度 (74)
- 排万难推翻已生效 5 年的判决 (79)
- 艺高才能胆大 (84)
- 为名人打官司 (91)

- 为辩护人辩护 (98)
- 最好的和最坏的辩护律师 (103)

策略决胜篇

- 依法证明控方证据不合法 (109)
- 说服陪审团讲真话 (114)
- 欲擒之 故纵之 (117)
- 迂回战略成功的杰作 (123)
- 谷寿夫呆若木鸡 (129)
- 虚实相济 巧妙回避 (133)
- 巧辩护出人意料 (138)
- 还是用原告的话来证实一下 (142)
- 紧紧抓住一个中心 (147)
- “重复”发问探实情 (151)
- 这个 DNA 检验结果不可靠 (155)
- 捉住无法捉拿的“凶手” (160)
- 拿出确凿有力的证据 (167)
- 有罪辩护也动人 (170)
- 抓住对方弱点设辩 (175)

雄辩决胜篇

- 难道这样的恶人可以逃脱惩罚吗?.... (181)
- 单刀直入 一气呵成 (185)
- 选好角度巧设辩 (190)
- 给控方最具毁灭性的打击 (194)
- 原告是想敲“大阔佬”的竹杠吗?.... (199)

● 在“是是之争”中更胜一筹	(204)
● 法伊夫揪住戈林的狐狸尾巴	(208)
● “检察长先生,请再讲一遍”	(213)
● 仅 34 个字的辩讼大纲	(217)
● 月光是照在脸上,还是后脑勺上?	(220)
● 打蛇打七寸	(224)
● 不堪一击的“神话”	(229)
● 他看起来像一只人类企鹅	(232)
● 精神损失获判赔偿	(237)
● 律师必须成为“语言大师”	(241)

技巧决胜篇

● 把对方导向荒谬	(247)
● 不是金制的为何称金表?	(253)
● 轮番作战反质询	(257)
● 记下对方过火言词作为当堂证据	(262)
● 贝里·谢克的纽约式辩术	(267)
● 第 6 颗子弹是从哪儿来的?	(271)
● 一连串事实都指向同一方向	(275)
● 击败唠叨诡辩术	(279)
● 巧设圈套迫使对方就范	(282)
● 错误与犯罪并不是一回事	(289)
● 戳穿伪造遗嘱的破绽	(294)
● 反推论证 申张正义	(298)
● 认真发表辩护词	(302)
● “像斧头”不是“是斧头”	(308)

- 一层层剥去外表(313)
- 集中材料 紧扣中心(317)
- 举例得当 事半功倍(320)
- 直接反驳 一针见血(324)

反败为胜篇

- “这难道是野心吗?” (331)
- 排除所有的不利证据(336)
- 等待案子的突变(343)
- 抓住犯罪同谋大作文章(348)
- 山穷水尽终有路(354)
- 法律不承认良心(362)
- 超越“一般思维”巧论证(368)
- 从死刑到无罪释放(372)
- 立破相辅赢官司(376)
- 从“四罪并罚”到无罪开释(380)

自辩决胜篇

- 《金冠辩》:历史上最成功的自辩杰作 ... (391)
- “我就是神赐给这个国家的牛虻”..... (396)
- “我不接受辩护”..... (400)
- 布朗设辩的技巧(404)
- 以子之矛 攻子之盾(408)
- 把原告驳得体无完肤(412)
- 抽象认罪 具体否定(417)
- 不朽的自我辩护(423)

● “我干嘛要抵赖”	(429)
● “历史将宣判我无罪”	(434)
● 正义的天平应不偏不倚	(438)
● 诉诸于人们的同情与理解	(443)
● 讨回做人的尊严	(446)
● 后记	(452)

不朽 白 新 护

律师素质篇

“他有没有钱， 没有什么关系”

我国律师是为公民或法人提供法律服务的法律工作者，是人民的公仆，以维护人民利益、保证法律正确实施为崇高职责。因此，律师应当兢兢业业，忠于职守；做到两袖清风，一身正气，不谋私利，自觉地抵制各种诱惑，诚心竭力地为维护法律的尊严和委托人的合法权益贡献自己的力量。不能见利忘义，私自收费；不能乘人之危，索取当事人或其他利害关系人的财物，收受当事人给予的额外报酬；更不能为了追逐高额金钱，而弄虚作假，伪造证据，或指使、引诱当事人或其他人作虚假陈述、提供伪证。廉洁奉公，公正无私，是律师的职业道德，也是律师决胜的前提之一。

美国有史以来最伟大的律师丹诺，其事业之所以成功，极为重要的一条就是始终为穷人和穷人家孩子仗义执言，不索取高额报酬，甚至免费为人打官司。

“我并不坐在我的办公室，等待一个人带来很高的诉讼费；凡是踏进我们内的人都受到欢迎；他有没有钱，并没有什么关系。我不用去招揽生意，我只是在生意来的时候接受它，而刑事法庭以及监狱总是挤满穷人……”

丹诺童稚般的蓝色眼睛中露出亲情之光，看着那些来找他的人。他温和而简短地跟他们谈话。

“一个律师必须做很多工作，他不希望获得报酬。他只能希望：偶尔他会有一位能够付得起钱的顾客。付钱的能力应该是公正的诉讼费的主要标准。一位律师有理由向付得起钱的人收较高的费用，纵使对他的服务比别人少。”对于有家庭负担的委托人，他常常在案子结束时，在可以索取 500 元的情况下，索取 100 元。

在他成为有名的律师时，有一天，一位时运不济的年老律师迟疑地走进丹诺的办公室，老泪纵横地说：他的儿子刚刚在亨博特公园谋杀了一个女人。他们彼此相爱，因为那个女人声称要与他儿子断绝关系，所以他儿子一时气愤就杀了她。

这是一个耗时的棘手案子。丹诺对这种案子并没有什么兴趣，但是，当他面对这位被痛苦折磨的父亲，他却无法说出一个“不”字。

“我没有很多钱。你要多少钱呢？”

“其他的律师会要你 5000 元。哦，就要你 1000 元好了。”

“好吧，但我现在不会全数都给你。”

“你能给多少就给多少。我必须付法庭费用。”

丹诺先掏腰包垫付费用，在开审那一天，年老的律师交给他一张 500 元的支票。4 天之后，支票被送到法庭给他，上面写着：“存款不足。”丹诺凝视着长方形的纸条，然后说：

“不要告诉那可怜的人说支票被退回，他已经够悲伤的了。”

丹诺圆满完成了任务，终于说服陪审团提出分歧意见。此时，他才告诉这位父亲关于支票的事。

父亲哭着，说他曾希望银行会支付支票。

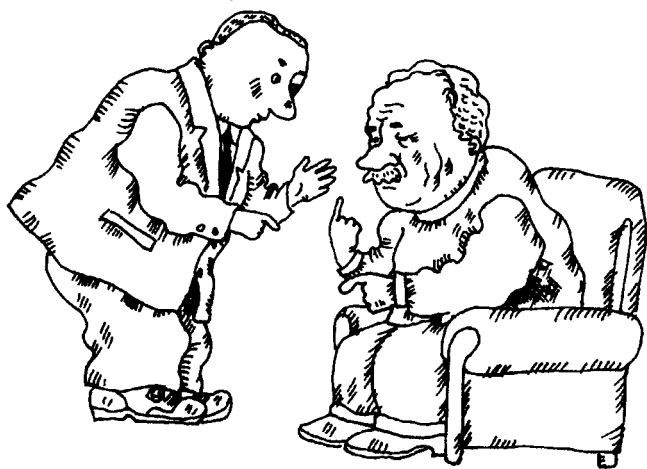
丹诺安慰他说，他不会让支票被退票，他会等到户头有钱时才兑领。

然后，他继续投入到这个案子的审理中，最后，那男孩被判无罪。

父亲早已完全破产，一直无法凑出 1000 元中的任何数目，而丹诺再也没有向他催讨。

记录中显示：丹诺所接受的案子中，有 1/3 到一半，都奉献给了那些付不起钱的委托人。

你能给多少
就给多少。



娴熟而精明地 利用法律

作为律师,首先必须具备基本的法律知识,包括对各项基本法律、法规的掌握、理解和运用,以及与此相关的立法、司法解释等。随着社会化大生产的进一步发展,给律师界提出了新的更高的要求。律师在全面掌握各项基本法律的同时,还要根据各自所从事的工作的特点,调整和确立自己的法学知识结构,深入研究与自己工作特点相关的法律理论和法律知识,务求精通。只有全面、完整、准确、熟练地掌握和运用好法律,才能为客户提供优质的服务。这是律师制胜的首要条件。

詹妮弗正是对有关法律的娴熟而精明的利用,终于在极为艰难的情况下,赢