

世界著名大律师辩护实录丛书



林正 张帆 ◎主编

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。

——弗·李·贝利

美国说客(上)



美国律师协会（ABA）历届“最佳辩护律师奖”得主法庭辩护经典案例选集

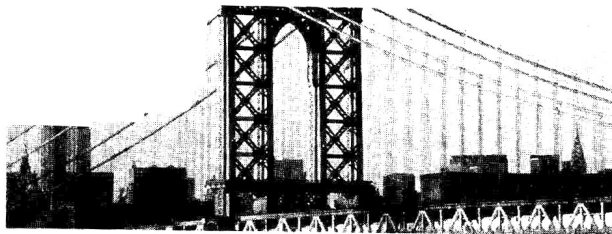
THE WAY TO BE SUCCESSFUL
DEFENSE LAWYERS

THE RAINMAKERS OF AMERICAN

中国商业出版社

世界著名大律师辩护实录丛书

美国说客(上)



林正 张帆 ◎主编

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

美国说客 / 林正, 张帆主编. —北京:
中国商业出版社, 2010.12

ISBN 978-7-5044-7112-3

I. ①美… II. ①林…②张… III. ①案例—分析—
美国 IV. ①D971.2

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第216222号

责任编辑 孙启泰

中国商业出版社出版发行
010-63180647 www.c-cbook.com
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京明月印务有限责任公司印刷

* * * *
787×960毫米 16开 48印张 782千字
2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
定价: 76.00元 (全2册)

* * * *
(如有印装质量问题可更换)
版权所有 侵权必究



序

何为说客？

说客者，游说之士也，简言之，也就是善于用言语说动对方的人。姑且略去词源上烦琐的考证，仅从古往今来的历史人物形象中追溯，如苏秦、张仪者流，行走鼓吹，纵横捭阖，“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”（《战国策·东周》），汪洋恣肆，慷慨淋漓，何其风流！

而本书呈现的却是另一种说客，一种极其古老但又不乏现代的职业——律师。但凡每一个社会人，无时无刻不站在特定舞台之上，扮演着特定之职业角色。作为社会现实中存在的一种群像，律师概莫能外。君不见律师者，一袭轻装，一纸文牒，奔走肆行街巷，出入堂皇高楼，雄辩于法庭公堂、媒体舞台之间，谈笑于灯红酒绿、杯觥交错之间。^①

无疑，律师们最惹人注目的舞台在于法庭。法庭之上，方寸之间，一轮轮有条不紊，切中要害，语惊四座的精彩辩论或者演说，是许许多多的律师引以为傲的，这当然也是行外人羡慕、崇敬律师的一大原因。法庭演说，是一名律师高水平的、综合素质的体现，集道德涵养、文化积累、知识结构、逻辑思辨、心理素质、语言艺术、仪表仪态为一体，故极富魅力，极具欣赏价值。难怪美国著名辩护律师文森特·布格里奥西坦言，法庭演说是个无底洞，所有接近她的人都必

^① 此为当代著名学者舒国滢先生语。



须接受考验。她考验你的良知、信念、智慧以及选择，迫使你检验法律的价值、真理的必要性。而这正是法庭演说最迷人之处。

语言作为一门艺术，就其外在表现而言，讲究发音准确，吐字清晰，音色优美，音质醇厚，语速错落有致，语调抑扬顿挫。但对语言的外在把握，没有丰富、扎实的内涵底蕴也是做不到的。所以，必须做到言之有物，词能达意，紧扣辩题，不讲废话。还要做到言而有序，也就是要有逻辑层次，条理分明。法庭辩论抑或法庭演说的语言，尤其是一种职业化、个性化但又极具艺术化的语言。在现代西方哲学看来，事实的真相是人们永远无法了解的，人们只能通过各种传播手段和媒介来了解。语言是人类的传播工具，事实需要传播，没有传播就无法了解起码的事实。这样，语言本身就对事实真相起到了决定性的作用。语言是律师的武器，尤其是大律师辨清是非、决胜法庭的致命武器。

时下国内，律师这一行业亦得春风杨柳，与体育、文娱明星，企业家，IT精英交相争辉，构成时代之绚丽斑斓。他山之石，可以攻玉。以现代中国人的口味和眼光评析、诠释美国律师这一群像，尤其是撷取这群精英中的精英，以此作为典范，剖析参悟，从而总结出启发、警示当代法律人的人生哲理，提炼出论辩、游说等实用技能，力求洋为中用，这也是我辈编纂此书的初衷和宗旨。

叹为观止的是，本书中呈现的众多律师的辩论辞、演说辞文采与法理均堪称绝唱。透过这些折射浓郁个性色彩的文字，任何一位细心的读者都能体会到律师精英们的思维、心理活动，感受到他们一般人难以企及的满腹经纶、雄才大略和卓越辩才。谋算策划、舌战论辩，实质上是另一个刀光剑影的战场，一切兵戈其实早已在头脑中、论辩中决出了胜负。

还有，本书不仅仅关注律师精英们在法庭上的酣畅淋漓的才华展示，更以一种知人论世的深远视角来探求——如吉恩·史莱特曼、文森特·勒布朗、罗伯特·沃兹、肯尼思·斯塔尔、艾伦·德肖维茨、约翰尼·科克伦、帕特·佩斯特里……——这一连串光辉名字的背后故事。故事也许是最吸引人的，但这并不是本书止步于此的层面，相反，力求走得更远。“江河之水非一源之水也，千镒之裘非一狐之白也”（《墨子·亲士》），从他们的成长、他们的经历甚至他们的失败中去找寻更能让人震撼、让人共鸣的东西。这一点亦希望在阅读的字里行间，请读者细细体会必有心

有灵犀的触动。

任何一位律师，包括本书特别观照下的美国律师，在法庭外也还有他的世界，在那里，他可以像赫尔曼·梅尔维尔那样歌唱：

任凭珍珠宝石堆积如山——
变得像波斯王那样豪华
而我只要从艺术之海里
撷取一个滴著水珠的奖杯。^①

北京市广盛律师事务所
创始合伙人 张帆
2010年冬于京华

^① 转引自《〈美国的文学〉序》，<http://www.24en.com/read/al/2009-04-17/109172.html>，访问时间：2010年11月16日。



英文版序 最佳辩护

——美国律师协会主席贝纳特·马利克

辩护是一门艺术。如同所有其他艺术一样，某些人具有一种自然禀赋来掌握这门艺术，而另一些人在掌握这门艺术时却会遇到巨大的困难。

一个人要成为一名优秀的辩护律师，必须有个性，能够驾驭语言，有优雅的嗓音，充分自信，能够进行清晰和有逻辑的思考，能够简洁、清楚和有条理地表达自己的思想。在中世纪的英国，人们甚至认为高等法院的辩护律师应当身材高大，相貌堂堂，衣着得体，并且能够在舞场中身手不凡，在喝酒方面也颇有海量。

一个令人不会感到刺耳的动听嗓音是必需的。有的法官曾经抱怨说，长时间地倾听某个律师的发言会使他感到疲倦，而造成疲倦的原因不是辩护的内容，而是辩护者的声音。

适宜的态度也具有同等的重要性。某些律师那种好斗的态度只会招致法官的反感，而无益于赢得法官的同情。

优秀的辩护能够左右人心并且影响判决。新泽西州高等法院的一个法庭就曾经专门延期宣判一个案子，以消除法庭辩论对法庭的影响。

在进行案子的准备工作的时候，倾听当事人的叙述对于律师来说总是有益的。虽然在当事人所说的东西中，许多都



是与案子不相干的,但是,有时他却可能说出令律师洞悉全案的某种东西。有位古人在近两千年前就曾经说过:“让我们给予那些向我们求教的人以充分的谈话时间,不要打断他们的谈话,让我们诚心诚意地倾听他们自然地倾诉出的所有细节,无论他们讲得多么啰唆,也无论他们扯到了多么远的地方。因为遗漏了关键性的东西要比多听一些谈话麻烦多了。”

除非一个人具有从事艰苦工作的能力,否则,他绝不可能成为伟大的辩护律师。掌握案子的事实并记得这些事实,这些对于辩护律师总会有帮助的。对事实、姓名和日期做笔记有利于把它们记忆在头脑之中。掌握事实是非常必要的。

有一位辩护大师曾经说过:“辩护若没有进行过细致和耐心的准备,便一钱不值。任何雄辩,任何机敏的应对,任何关于法律的知识都不能取代对事实的掌握。对于辩护来说,事实比语言更重要,因为从根本上说,辩护并不是基于语言,而是基于语言所描述的事实。由此,合理地组织事实就是辩护。”

有经验的辩护律师都知道事实是案子的基础,并且明白要挖掘事实是多么的困难。卡多佐大法官曾经评论说:“在解决法律问题的时候,引起我们分歧和使我们无所适从的东西,与其说是关于法律的不确定性,毋宁说是关于事实(那些法律由之而产生的事实)的不确定性。搞清事实,法律将自然地由此而生长出来。”

在全面地掌握与分析了案子的事实之后,接着便应当研究相关的法律。著名的法庭舌战大师梅尔温·贝利曾经说过:“一个律师如果不了解适用于其案子的判例就走进法庭,那么,我将对他说:‘你将厄运缠身了,律师。’”

当案子的事实与适用于本案的法律被仔细地加以研究以后,应当坐下来,对案子进行从容和冷静的分析。一个辩护律师必须预先计划好自己如何向法官和陪审团介绍案情。当一个优秀的辩护律师发现预定的方法对法官和陪审团未能起到预期的作用时,他能够随时改变他前进的路线。

一个成功的律师不仅需要了解自己的案子和相关的法律,而且必须了解他的法官。法官也是普通人,每一个法官都不可避免地有着他自己的特殊偏好,虽然有时甚至连法官自己都感觉不到自己具有这种偏好。但是,了解这些偏好却是律师的责任,这种了解可以使辩护律师说话与做事不



盲目，从而能够避免触犯法官的某些偏好从而失去同情。

我曾经碰到过这样一个法官，他是一个真正的绅士，看不惯别人使用过激的语言攻击对方的律师和当事人。这位法官曾经遇到过一个案子，在那个案子中，上诉一方最迫切的要求不是胜诉，而是暂缓对其当事人执行逮捕，被上诉一方却要求立即执行一审判决，马上逮捕对方的当事人。在审理这桩上诉案的过程中，这位法官觉得上诉一方的要求似乎有些道理，于是下了暂缓执行的令状，而这时被上诉一方的律师气急败坏地攻击对方运用了欺骗手段蒙骗法官，这一下惹恼了这位法官，情急之下，法官把暂缓执行的令状改为无限期延期执行。

你不仅应当了解你的法官，也应当了解对方的律师，了解他的长处和弱点。律师也有他自己的特殊偏好，这种特殊偏好往往向对方暴露了他自己的长处与弱点。我曾经不止一次地见到被对方一下子击中弱点而败诉的事例。因此，要了解对手，尽力抓住他的弱点，同时也要时刻警惕，不要因为被对方抓住弱点而乱了方寸。

辩护律师必须注意法庭中的气氛，从而不时调整自己的策略。如果法庭的气氛是带有敌意的，那么，律师就不得不小心并且要运用所有的手段去尽力周旋；如果法庭的气氛对自己的一方有利，那就要尽可能地利用这种有利之处，抓住时机，尽力促使听证结束，从而在这种有利的气氛中转到最后审判上去。这样的事例不胜枚举，如果律师不拖延发言时间的话，他原本可以获得对自己一方有利的判决，但是，恰恰因为他拖延了那么一小会儿，法庭的气氛就变得完全不同，而他也就由此而败诉了。

老练与机智是辩护律师的最大财富之一。无论法官具有多么强烈的执行正义的欲望，但他最终还是一个普通人，在处理与法官的关系上，律师如果不够老练，常常会因此而损害其当事人的利益。以下是一位名叫马克西姆·沃尔特的律师的典型例子：

在一个案子中，当沃尔特律师手下的一位律师正在盘问对方的证人时，法官不让他继续盘问下去，但是这个律师坚持要提出自己的问题，这时，沃尔特律师忽然插了进来，生气地大声斥责这位律师说法官是完全正确的，而这位律师不应当愚蠢地坚持要提出与案子无关的问题；沃尔特命令这位律师坐下，然后他自己却接着用自己的方式对那位证人提



出问题。事后，沃尔特向他手下的那位律师道了歉，并且解释说：这是改变那些固执而又专横的法官的惟一方法。

在法庭辩护中，涉及事实与法律时要准确，这一点是极为重要的。虽然律师是为其当事人而出庭的，为其当事人去争取一个有利的判决，但是，关于如何争取获得有利判决的方法，总是存在着一定的被普遍确认的限制。

任何律师都没有权利使法庭对事实和法律产生误解，律师永远不被允许援引不适用的法律或者有意隐瞒事实和歪曲事实。在事实全部被公正地出示于法庭之后，律师可以就事实进行解释和发表评论，或者对事实的准确性提出疑义。但是，他不能有意对事实作出错误的叙述或者隐瞒已经存在的事实。这就是已经被公认的美国律师行为准则，遵守这一行为准则会为你带来许多好处。一个律师有时也许可以侥幸欺骗法官，但是，一旦法官发现了这个律师有意歪曲事实或者试图欺骗法官，法官将永远对这个律师持有坏的印象并且将永远对他保持警惕。

最优秀的辩护律师是那些取得法官信任的律师，他们能使法官确信：信任他们是绝对安全的。

获得法官的绝对信任，这件事的必要性和从中可能获得的益处之大，无论怎么说都不过分。有一次，我认识的一位法官正准备根据一项法规作出对原告有利的判决，这时，原告的律师站起来说，由于最近的一些修正案，这项法规只能适用原告的部分要求。而在这位律师指出这一点以前，对方的律师没能注意到这些修正案。当时这位法官的心中充满了对这位实话实说的律师的谢意，而这位律师也永远赢得了这位法官的信任。

一个优秀辩护律师的发言应当简练和切题。那种混乱而冗长的发言从来不会为发言者带来任何益处；即使在你的辩论中有好的论点，法官和陪审团也会在你拖沓而无用的语言中耗尽了精力，他们不大可能领会到其中的意义。不过，有时拖延也是一种战术，不断的坚持和顽强的抵抗也会产生效果，至少会对某些法官产生效果。因为长时间的辩论使法官有时间去思考，有时甚至是被迫去思考，在被拖长的辩论中，有时法官会发现以前被忽略的问题，或许会改变以前的看法。

如何向法庭介绍案情，如何进行反驳，如何取得陪审团的同情，如



何使法官接受你的意见，这些都是一种非常有趣的对抗，其中，善用策略者一般居于有利地位。但是，仅仅靠策略并不能使一个人前进多远。在巧言妙语之后，必须要有实质性的东西。

律师这个职业是一个竞争性很强的职业——在美国尤其如此，美国律师协会已拥有 70 万名会员；一个律师只有基于法律依据并且决心以艰苦的工作去发挥自己的才智，才有可能取得胜利。运气有时也会助你一臂之力，不过，机会可能光顾过每一个人的生活，而一个人的成功与失败却要取决于他自己把握机会的能力。

律师这个职业是一个高尚的职业，在促进社会进步和维护法律与秩序方面，有着良好的传统和远大的前程。律师作为国家进步的先锋，总是热情地捍卫人类的自由和法律的统治。对于那些有着敏锐才智、具有从事艰苦工作的能力和有抱负的年轻人来说，律师这个职业有着无限宽广的前景。这个职业会给予他们识别别人品质的洞察力，这个职业也会给他们提供一个机会，使他们能够在正确地执行正义与维护法律准则方面发挥作用。

目 录

第一章 吉恩·史莱特曼律师——阿伯恩地区水污染赔偿案

1. 伊顿案：史莱特曼律师的首场胜诉	002
2. “他一旦抓到什么，就不会放松”	007
3. 阿伯恩案件：里德－穆利根事务所里最好的案子	009
4. 巨型公司成了被告	012
5. 第一个对手：法斯尔律师	015
6. 另一个对手：齐萨曼律师	019
7. 第十一条规则	023
8. “你搞到所有的医疗记录了吗”	031
9. 拖延战术	039
10. “你们应该得到的是一个没有偏见的陪审团”	044
11. 庭审的两个阶段	047
12. “这是史莱特曼表现最好的时候”	050
13. 一个虽小但很明显的错误	053
14. 让对方证人发怒	059
15. 驯服格雷斯公司的证人	065
16. “真实就是无底洞的那个底”	068
17. 富有技巧的盘问	079



18. 对最后一个证人的盘问	084
19. 陪审员面临一个艰巨的任务	092
20. “我失败了吗”	098
21. 陪审团判决：百分之五十的胜诉	102

第二章 文森特·勒布朗律师——路易斯安那州诉凯利及比尔谋杀案

1. 迈厄斯夫人被杀案	108
2. “我是想劝你放弃起诉”	112
3. 控辩双方初次交锋	113
4. 陪审团未达成统一	121
5. 漏网的证人	122
6. “阁下，我同意分别审判”	128
7. 喷溅血痕分析	134
8. 诺里亚律师的两个辩护优势	141
9. 专家证人立于不败之地	150
10. 勒布朗律师的终局辩论	157

第三章 埃尔默·格茨律师——格茨诉伯奇协会诽谤案

1. “我是法律界的一个重要标志”	162
2. “作为一位律师享有良好的声誉”	164
3. 本案第一次胜诉	168
4. 第二次胜诉	171

第四章 罗伯特·卡德律师——戴西·贝茨诉小石城案

1. “让我们射击他们”	176
2. 艾森豪威尔总统采取保护行动	178
3. 两次败诉	181
4. 胜诉在联邦最高法院	183



第五章 肯尼思·格里纳沃尔特律师——丹尼尔·西格诉合众国案

1. “战争是不道德的” 188
2. 《战时征兵法》的历史变迁 189
3. “尊严和真诚是无可非议的” 191

第六章 罗伯特·沃兹律师——罗伯特·麦克·贝尔诉马里兰州案

1. “作为美利坚合众国的公民受到接待” 198
2. “只是根据他们的肤色” 200
3. 推翻原判 203

第七章 肯尼思·斯塔尔律师——合众国诉克林顿总统案

1. 令美国总统头痛的律师 210
2. “他终于招了” 218
3. “最拥挤的一天” 223
4. 震惊世界的《斯塔尔报告》 226
5. 莱温斯基事件 236
6. 白宫的辩护书 246
7. 98年度《时代周刊》风云人物 251

第八章 罗宾·赫德诺格律师——阿拉巴州诉内斯谋杀案

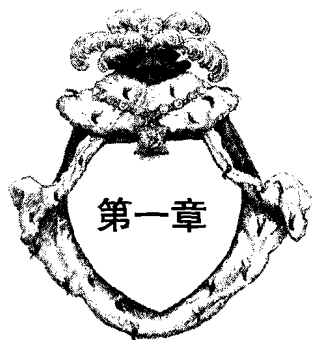
1. “明星律师能否替杀人犯洗脱罪名” 260
2. 辩方律师放弃开庭陈述 264
3. 检方第一个证人 270
4. 旁敲侧击地完成开庭陈述 274
5. 质询第二个证人 278
6. 第三个证人出庭 283
7. 攻击控方主要证人 287



8. “你认为那是一个重要证据吗”	299
9. 削弱物证的力量	307
10. “我的问题是一种拼花图样”	314
11. “欺骗并不是谋杀”	324
12. “我永远不会杀死一个真心喜欢的姑娘”	335
13. 被告被调教成了聪明的证人	345
14. 谋杀案的终结辩论	352
15. 裁决：无罪开释	357

第九章 艾伦·德肖维茨律师——纽约州诉西耶格尔爆炸案

1. 哥伦比亚艺术公司爆炸案	362
2. 德肖维茨律师受聘	363
3. 被迫的告密者和录音带	365
4. 德肖维茨的战略和精彩质询	371
5. 输赢之间的一波三折	377



吉恩·史莱特曼律师

——阿伯恩地区水污染赔偿案

简 介

吉恩·史莱特曼，马萨诸塞州弗莱明安市人，1976年毕业于康奈尔法学院，随后成为联邦通讯委员会的法律顾问。从1982年到1995年，他加入波士顿著名的里德－穆利根律师事务所，并很快以其出色的辩才成为美国东部最优秀的辩护律师。1990年，他被美国律师协会授予“最佳辩护律师奖”。



1. 伊顿案：史莱特曼律师的首场胜诉

在美国，律师是不大受人喜欢的。到达这块新大陆的第一批律师中的一个，是英国人托马斯·莫顿，他在朝圣者来到四年之后，于1625年到普利茅斯殖民地。两年后，他因为贩卖军火给印第安人而被逮捕关押，随后被驱逐出该地区。

1740年的时候，马萨诸塞州只有15个律师，他们的职责是讨债和解决商人之间的纠纷。到独立革命时期，数目增加到70人。在一些市民眼里，律师是“该死的饿虫”，他们的诉讼费“吞食了联邦财政的精髓”。两百年以后，这种诅咒还是一样。“我们正朝着一个被一群像蝗虫一样饥饿的律师控制的社会前进。”这是1977年大法官沃伦·伯格说的话。

在青年时代，吉恩·史莱特曼并不怎么看重律师这个行当。他出生在弗莱明安，那是以通用汽车厂工人为主的一个城市。他的父亲是一个旅行推销员，经常谆谆教导三个儿子，长大要自己当老板。在饭桌上，他看出老二吉恩有辩论的天赋。这孩子总有一股热情想要别人接受他的观点，而且干起事来不遗余力。在少年时期，这是令人讨厌的，他的父亲却觉得这是一个成功律师的素质。他因此鼓励吉恩考虑这个职业。

在麻省大学，史莱特曼学的是哲学。在他看来，在独立性和创造性方面，律师这个职业比管子工强不了多少，这就是当他考虑律师这个行业当时脑子里出现的一个比方。人们在生活中雇你去干点活——立遗嘱、办离婚、讨债——这跟找一个管子工到家里疏通堵塞的管道、修漏水的水龙头没有什么两样。在大的律师事务所工作情况更糟，你还得助纣为虐，为有钱有势的大人物办事。

1972年，史莱特曼大学毕业。怀揣哲学学位的史莱特曼很难找到适合自己的工作，不得已退而求其次，他干起向研究生们推销人寿保险的事。六个月里，他的销售额接近100万美元，但他厌恶这种工作。1973年春天的一天，他停止了保险业务，开始专心看电视上转播的水门事件听证会。三个月他都蹲在家里，被那戏剧性的场面迷住了。当听证会结束时，他意识到他绝不可能再去卖保险了。他暗自下决心，要干点对社会有用的事，但他想不出那究竟是什么事。他在报纸上细细地找工作广告，最后发现