

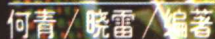


胜辩为王

哈佛律师辩护之道

最好的律師
最好的辯護

哈佛经典教材与案例紧密结合
其辩护方法、技巧
指导和启示了
无数的律师和普通人



天津人民出版社
TIANJINRENMINCHUBANSHE

胜辩为王

——哈佛律师辩护之道

何 青 晓 雷 编著

胜辩为王——哈佛律师辩护之道

何青 晓雷 编著

*

天津人民出版社出版

(天津市张自忠路 189 号)

唐山市胶印厂印刷 新华书店经销

*

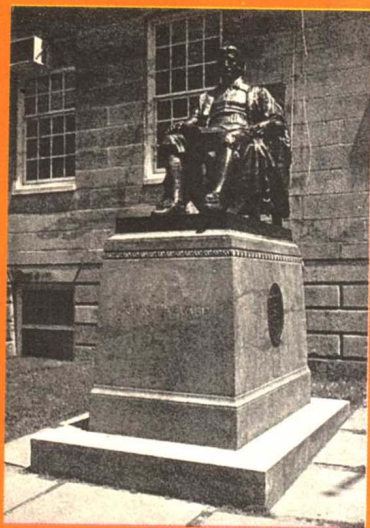
850×1168 毫米 32 开本 18 印张 500 千字

1997 年 8 月第 1 版 1998 年 5 月第 2 次印刷

印数: 15001—20000 册

ISBN 7-201-02919-3/D·312

定 价: 29.80 元



哈佛大学校园内约翰·哈佛雕像

哈佛大学始建于1636年，现在共有10个研究生院。专门培养博士、硕士研究生，即文学院、商学院、建筑设计学院、牙医学院、神学院、教育学院、肯尼迪政治学院、法学院、医学院和公共卫生学院。

三个半世纪以来，哈佛大学共培养出250,000余名毕业生，其中有34个诺贝尔奖及30个普利策奖获得者，还有罗斯福等六位美国总统和无数的科学家、文学家、教育家；再加上工商巨贾、法官律师、国会议员及各个领域的哈佛人，开创了人类高等教育史的里程碑

目 录

第一章 辩护之道,强者之道 1

1. 法庭如战场,胜利的永远是强者 /2

在法庭上,从来没有多少完满的结局,即使是和解——取得折衷的结果,仍然是一方窃喜一方心痛。

2. 钱是万能的吗? /9

辛普森被控双重谋杀,他不惜巨资,聘请了多位大牌律师,组成了一个超豪华的明星律师团。而美丽的卡罗琳小姐只好孤对法庭……

3. 不需要探讨的问题——你为谁辩护? /20

这种表达的重大意义就在于某一次结果也许不是最准确的,最公正的,也许坏人被放纵,好人受冤屈,但总体上公平却得到了保障,这也就是作为自由职业者的律师荣誉之真正来源。

4. 哈佛律师之路 /21

哈佛法学院的案例教学法使每个哈佛出身的大律师们都擅长分析、比较、辩论的推断。

第二章 打倒第一个敌人——律师与委托人 27

1. 四面楚歌 /28

律师有着荣誉和体面,但在法庭上,虽然我们有时不愿承认法官是真正的主宰,是法庭上的王者……

2. 第一个敌人 /32

律师的第一个敌人绝不是别人,诸如虎视眈眈、咄咄逼人的检察官,愚蠢自负、慵懒松弛的法官,恹恹欲睡、麻木不仁的陪审员,而是……

3. “让这头野驴安静下来” /38

泰森对待富勒律师可不如对待漂亮女孩子那样热心……

4. 心广体胖 /40

败诉的当事人会觉得他所聘的律师平庸无能而辱骂他的律师;而胜诉的当事人对己方的律师也是怒气冲天……

5. 重要的第一面 /44

作为一个急性的或者是初出茅庐,或者是好久没有当事人找上门来的律师,也许会马上告诉来人:立即告他!

6. 积极倾听 / 46

律师不动声色或面带微笑、目光温和地鼓励当事人倾诉,律师本人也常常会为自己的发现暗暗吃惊……

7. 律师还是哥们 /49

首先是律师,其次才是朋友。很优秀的律师有时也难免在这个问题上摔跤……

8. 知道也不说 /53

作为律师,千万不可去揭露当事人的隐私,任何跨越雷池一步的做法,都可能使前功尽弃……

第三章 最不起眼的绝招——诉讼的准备 55

1. 功夫在庭外 /56

委托人为自己的律师的侃侃而谈、左右逢源而赞叹自己的慧眼,律师本人也为此沾沾自喜。但是许多最成功的大律师对此显然是不以为然的……

2. 幸运与不幸 /57

辛普森在控方握有大量不利于他的证据的情况下,能安然无恙走出法庭大门;卡罗琳在被罗斯占有肉体之后,她的性骚扰指控竟然不被支持,什么造成了这幸与不幸……

3. 热情代替不了实做 /60

莫尔热心地为万泽蒂和萨柯辩护,但他们仍然在望风扑影中被送上了绞架,什么在左右这一切……

4. 我们是好人一方 /66

会议室里有一种战斗前的紧张气氛,康坎农开口说道:“要记住的第一件事,是这样的,我们是好人一方”……

5. 挑选陪审团 /71

有的人形容是投骰子赌博,完全撞大运,有的律师则相信自己目光和候选人的目光相碰,心灵感应有道……

6. 反对,全都反对 /74

有的时候,律师为了拖延陪审团的组成,会寻找离奇的借口……

7. 胜负先决 /80

判案不是基于正义而是看肤色,以及你是否打动了陪审员的心,辛普森的辩护律师是否高兴得太早了呢……

8. 舆论双刃剑 /84

那些想出人头地的人对它是又爱又怕。李·贝利这样喜欢开记者招待会的律师,案子尚未开庭,律师本人已是出尽风头了……

第四章 开门见山——开庭陈述 91

1. 迅速抓住心 /92

面对陪审团发言是让他们理解你的要旨,这是为胜诉奠定基础的机会,把这个大好机会糟踏绝不是好兆头……

2. 辩论还未开始 /97

霍尔律师在法庭审理中因暂处于有利之势而飘飘然，当他陈述到激动之处，竟然不顾一切地说……

3. 这不是演戏 /100

“请问先生，你的演员们都已经准备好他们各自的台词了吗？”

4. 或承认或反击 /106

有人不知出于什么考虑，本来自己在品德上有瑕疵，偏偏乐于声明自己家庭和睦，鲜有绯闻……

第五章 掀起你的盖头来——交叉询问的目的、要求 ……

…………… 113

1. 干还是没干 /114

有人鼓吹一种神话，说金钱加上精明强干的律师，就可以变有罪为无罪。但这种情况极少发生……

2. 揭短的乐趣 /119

虽然这些与正在审理的案件毫不相干，但是证人一旦被提及他的不光彩的往事，往往手足无措，信心大减……

3. 保护自己的证人 /127

律师在法庭上从来是同时扮演建设者和破坏者的双重角色。当他把对方的城墙捅得千疮百孔之后，就该马不停蹄地修补自己证人的漏洞了……

4. 乳房美不美 /129

女性天生具有的敏感和自视为弱者的本能的自我保护，使她们在涉及自己隐私方面的事情时往往比男性更加警惕……

5. 你们仍然保持来往吗？ /136

检察官紧追不放：“在那以后你们仍然保持着性关系，

是吗?”

6. 第一个要求 /146

一旦让陪审团如坐针毡,就不好避免陪审团在作出不利于自己当事人的决议时快刀斩乱麻……

7. 陪审员也是人 /155

在法官宣布判决后,陪审员们走出法庭。一位 24 岁名叫米歇尔·罗杰斯的女陪审员在法庭外哭了起来……

8. 谎言的代价 /160

对于律师,有一点他必须牢牢记住,为了当事人的利益,他必须了解到尽可能多的真实情况……

9. 利用自己的优势 /172

律师可以提问,可以攻击,但证人不行。这一切都是律师的特权……

第六章 揭露谎言的比赛——交叉询问技巧 183

1. 哈佛大律师 /184

护士安妮给一位身患重症的女病人注射吗啡止痛,病人死了。安妮成为了“安乐死”谋杀案的被告。哈佛律师帕特出马为她辩护……

2. 技巧的分类 /190

虽然律师在自己的出庭实践中都声称掌握了一套行之有效的办法,但事实上知道技巧是一回事,运用技巧又是一回事。

3. 把握提问的时机 /198

直到你为一个重要问题奠定了雄厚的基础之后,才能提出问题……

4. 暗中破坏对方证据 /204

当对方律师进行询问的时候,律师应该充分利用这个

机会,认真倾听对方律师和证人的问答,洞察对方律师的意图……

5. 适可而止 /212

陪审团会认为对于证人的过分攻击是不公平的,他们会同情这个证人,并寻找证据来调和这两个证言的不一致……

6. 慢慢接近中心 /221

有经验的律师,在刚刚开始对对方证人进行交叉询问时,很少开门见山、单刀直入地提出与诉讼争议有很大关系的问题。

7. 停顿与重复 /231

有时候,证人在一些问题上会装聋作哑。这显然是在和律师斗智斗勇……

8. 不要道歉 /238

虽然辩方律师心中也为无辜者所受的悲惨待遇伤心,但是,他绝不能因此为他的委托人道歉……

9. 对付专家的技巧 /243

专家证人是让律师特别头痛的证人,对付他们,必须使自己成为专家律师。

第七章 万变不离其宗——交叉询问的风格展现 …… 247

1. 追求个性的价值 /248

假如你有一套自己的见解,又有一套发挥见解的独特方式,你就会成为一个与众不同的演说家……

2. 迷失的目标 /252

律师在询问中,针对不同的证人,他必须明确自己委托人的“势”……

3. 及时修补证据 /258

有的律师心存侥幸,以为对方不会深究就不采取措施,这往往会被打个措手不及……

4. 釜底抽薪 /261

他们的目标极为明确,在看上去铁板一样的证据上,找到一点锈蚀的地方并最终打出大洞……

5. 玩小把戏 /264

有时候律师的想象力丰富得惊人,这种对可能性不厌其烦的追求是律师发现真相和把水搅浑的惯用方法……

6. 及时调整战术 /271

律师在交叉询问词中,如果发现他原来拟好的问题不会有好的结果,那么他就应该及时地调整……

7. 法庭中的臭鼬 /275

福尔曼是法庭中出现的一只臭鼬,他带来的气味弥漫着法庭,并直到这漫长的诉讼结束,公诉方都没法将这气味消除……

8. 友谊及其他 /282

律师在处理任何事情时都能更好地对待他人,会获得普遍的尊重,并与他人,比如证人、陪审员,结成亲密的友谊……

第八章 眼见为实——使用确证的技巧与策略 293

1. 实物的功效 /294

陪审团成员在传看杀人用的匕首时所受到的震撼也许不会低于听证人发表的几个小时普通证言……

2. 有条不紊 /296

律师在使用确证的时候,要显得从容不迫,成竹在胸。手忙脚乱,满头大汗地在自己的提包里翻找是不合适的……

3. 善待你的证物 /298

律师在应用确证的物件之前,要做好相应的准备工作。律师的这些处理会使陪审团对这些证物给予高度重视和认真的对待……

4. 提神的良药 /300

每逢克拉克女士感到陪审团的注意力已经分散时,她就拿出几幅血淋淋的照片投影到屏幕上去……

5. 成见造成的灾难 /305

法官对证据互相矛盾,不能自圆其说之处都是出人意料的不在意……

6. 专家证人的风采 /310

在潜意识中他们会觉得,像这样的大好人,他的说法十有八九准是正确的。

7. 不幸的专家 /315

他们成功地勾勒出他的另一种形象:那不是一位讲话柔和的技术专家,那是一个恶意的同谋……

8. 没有把握不要试 /319

起诉方的战略实在犯了大忌:千万不要在不知结果的情况下出示证据……

第九章 马拉松赛中的冲刺跑——最后陈述 …………… 321

1. 吹响总攻的号角 /322

在法庭的最后陈述中,律师所要做的只有一件事:挑出己方最有力、最强硬的证据和对手最软弱、最易批驳的论点……

2. 雄辩的事实与雄辩的艺术 /333

作为对案情事实的准确阐述,对证据发表恰当的评论,

以及对有利于被告人的事实发表意见的律师的最后陈述来说,感情的修饰应该是次要的……

3. 平平淡淡才是真 /343

注意修辞,细致研究语言是有一定必要的,但是,如果无节制的追求语言的华丽,并且把它当作法庭陈述的时髦,那就有点舍本逐末了……

4. 让事实自己来说话 /348

在最后陈述这一关键性的时刻,律师应当把经过法庭辩论证明过的事实证据,根据自己的需要加以整理,理出一条合理有序的线索来。

5. 稳住,千万别趴下 /352

但是有的律师只需经过几次小小的挫折,就会斗志锐减……

6. 实践出真知 /359

在丰富生动的人生实践面前,语言往往是苍白无力的……

第十章 一记致敌死命的重拳——法庭陈述技巧 …… 373

1. 说到底就是让人喜欢你 /374

令人遗憾的是,在我们律师界有不少人只顾去盲目地展示所拥有的个人魅力,而忽视还应该熟练地驾驭各种陈述技巧……

2. 只有知道做什么,才能知道怎么做 /379

你起立,面对陪审团发言,你唯一要做的就是让他们明白无误地理解你的发言要旨……

3. 使陈述高效运转的润滑油 /382

生动恰当的语言具有一种诱人的魅力,使人得到美的享受,从而不知不觉地为他的观点所折服……

4. “我们只相信亲眼看到的” /387

研究资料表明,对于那些能够实际亲眼看到的东西,我们容易相信而且记忆最深……

5. 建筑师的成功秘诀:先搭架子后造房 /392

很多律师在法庭上也许陈述只有几分钟,但在法庭外,他们也许为如何更严密地组织论点、证据而废寝忘食,通宵达旦……

**第十一章 举手投足间的吸引力——律师风度举止及
辩论禁忌 401**

1. 用行动证明你是最优秀的 /402

在很多情况下,人们的思想不单单是通过语言来表达,而是通过面部表情、手势、眼神以及身体各部位的动作来表达……

2. 愚蠢的作法 /419

无论法庭辩论是处于优势还是劣势,律师应该摆正自己的心态,因为有时诉讼的胜负取决于案件本身的真相,而并不取决于律师的辩论能力……

第十二章 最后的机会——上诉审的程序规范 433

1. 垂死挣扎,抑或死里逃生? /434

在这个过程中,律师的作用是举足轻重的,甚至可以说是有莫大干系的……

2. 选择捷径将会事半功倍 /436

上诉,这也许是当事人的最后机会,技巧的作用这时显得更为重要。但有时与其牢骚满腹,还不如坦然地接受残酷的现实……

3. 可以想象到的完美的过程 /451

相对于初审,上诉审的程序要复杂得多……

4. 程序的理性、公正和机会 /468

一项判断和结论也只有在以它是确定、可靠和明确的
认清为基础的情况下,才能被认为是“理性的”或“合理的”……

第十三章 一锤定音——上诉审中律师的作用 …… 473

1. 胜负在此一举 /474

事实上,并不是所有的上诉都能为当事人开脱些什么……

2. 面对法官而不再是陪审团 /488

在法官面前,律师应智勇双全,见解独到,他必须坚持到最后……

3. 不但要有勇,而且还应有谋 /494

并非每个人都能在众多大法官的威慑面前镇静自若进而从容征战……

4. 法庭不相信眼泪 /501

律师在办案中偶有失误,甚至输掉了整场官司,他大可不必痛心疾首……

第十四章 心灵之约——法庭心理奥秘探究 …… 507

1. 共赴心灵之约 /508

在法庭上如果忽视了心理方面,就有把主动权拱手让与对方的危险……

2. 让音乐更美妙的编曲方式 /511

律师必须懂得将各式各样,零零碎碎的证据有机结合

起来,经过适当的排列,进而创造出一件法庭陈述或论辩的杰作……

3. 轰炸心灵堡垒的重磅炸弹——形象 /520

律师在法庭上必须不卑不亢,表现得干练大度而且易于让人亲近……

4. 语言并不都是苍白无力的 /527

他们中的任何一个人都能够使听众在长时间内沉浸于演讲,难以自拔……

5. 钢筋水泥和瓦砾砖木 /529

有些律师在法庭上只出示些零星的证据,而其他律师则基于铺展主题……

6. 法庭,我们熟悉的“家” /533

如同戏剧导演必须首先知道舞台大小、边缘及限制,如同一个超级滚木球队会提前到达东道主球场上一样,辩护律师也应熟悉法庭环境……

结语:实践,永远实践 541

第一章

辩护之道，强者之道

**“律师的生活是由许许多多吵嘴争斗
编织成的……”**

——狄更斯