



美英律师工作方法推介

资深律师谈 出庭经验 办案技巧

霍刚 编著

天津人民出版社



美英律师工作方法推介

资深律师谈 出庭经验 办案技巧

霍刚 编著

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

美英律师工作方法推介/顾朋,霍刚主编. —天津:
天津人民出版社, 2004

ISBN 7-201-04887-2

I. 美... II. ①顾... ②霍... III. ①律师-工作方法-美国
②律师-工作方法-英国 IV. D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 097183 号

天津人民出版社出版

出版人: 刘晓津

(天津市西康路 35 号 邮政编码: 300051)

邮购部电话: (022) 23332446

网址: <http://www.tjrm.com.cn>

电子信箱: tjmchbs@public.tpt.tj.cn

天津市永源印刷有限公司印刷 新华书店经销

2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

787 × 1092 毫米 16 开本 31.75 印张

字数: 300 千字 印数: 1-4,200

全套定价: 108.00 元

编著者的话

美国从近代诉讼制度的鼻祖英国继承下来的诉讼制度,经过二百余年的发展已日趋成熟和完善,可谓是世界现代诉讼制度中的典范。本书收录了美国著名的出庭律师和法官关于庭审工作经验和技巧的精辟见解共计 69 篇,所有的事例都是真实的,非常难得。我们按诉讼的顺序和过程进行编辑,使读者很容易理解和找到符合自己情况的内容和建议。本书对正在成长中的中国诉讼律师的实际操作具有指导意义,可以帮助律师改进工作,提高办案水平。

本书除了实用性外,还颇具知识性和前瞻性。通过阅读该书可以了解我们的美国同行在干什么,同样的工作他们怎样干。作为世界贸易组织的成员,我们对这些情况应当有所了解。中国是后行的市场经济国家,我们的许多立法需要借鉴成熟市场经济国家的经验,因此,我们了解美国律师业务的操作情况也具有广泛的实际意义。

这是一本有关办案经验和技巧的书。为了使读者联系中国和自身的实际,总结出自己的办案经验和技巧,本书的排版格式为读者预留了批注的空间。编著者在批注一栏中,事先做了一些简短批注,以达到抛砖引玉的目的。

序 言

这是一套推介美、英律师工作方法和工作经验的系列丛书，对于正在成长中的中国律师来说，不仅有着很强的实用性，而且还颇具知识性和前瞻性。

这套丛书的编著者霍刚先生，是我做律师时的同事。他的好学、善思、勤奋、敬业，给我留下了深刻的印象。在一些律师急功近利、把赚钱当做“第一要务”的时候，霍刚律师能够耗费大量的时间和精力，潜心搞钻研，埋头做学问，并因此放弃了许多赚钱的机会；在一些律师心态浮躁，不学习，不求业务水平的提高，以拉关系、搞交际应酬至上的时候，霍刚律师能够静下心来，搜集和整理数百万字的资料，跋涉书山，遨游学海，执著探寻着律师工作的“真经”，非常难能可贵。

霍刚律师曾经做过编辑、记者，1986年开始从事律师工作。他的出书计划源于在香港、美国参加学习、培训期间，他看到了中国律师的水平与美、英等发达国家存在的差距，于是产生了把发达国家的先进经验介绍给中国律师同行的想法，并得到了留美法学博士、

美国执业律师顾朋先生的支持和帮助。两年前,霍刚律师曾编译出版《律师行管理》、《客户维护》两本书,系统地介绍了美、英等发达国家的律师事务所经营管理和市场开拓的经验,受到了大家的好评。此次编著出版的丛书共计三册,包括《律师办公备忘录、法律建议书、律师函要素、写作方法及范例》、《律师代理意见书、民事起诉状、答辩状要素、写作方法及范例》、《资深律师谈出庭经验、办案技巧》,它们从律师实务的角度,介绍了美、英律师的工作模式、办案经验和操作技巧,与前两本书相比,可谓各有侧重,相得益彰。

值得一提的是,霍刚律师不是为了出书而出书,也不是为了名利而出书,他之所以痴心于他的出书计划而义无反顾,是出于一名律师的责任感和永无止境的追求。我想,一个律师在做好业务的同时,能够跳出“自我”这个小圈子,想到为律师同行做一些事,想到为律师事业做一些事,想到为整个社会做一些事,这是非常让人敬佩的。

当然,霍刚律师也是丛书最早的受益者。在编著丛书的过程中,他在学习中借鉴,在借鉴中提高,在提高中实践,使自己的业务水平得到了升华,进入了一个新境界。他的思辨方式、办案技巧以及“追求完美”的风格,在很大程度上得益于美、英律师先进经验对他的教诲和影响,而这也从一个侧面体现了丛书的价值。

霍刚律师请我以朋友的身份为这套丛书作序,我有幸“先睹为快”。作为丛书的“第一读者”,我不妨在这里谈一些个人的感受和体

会,也算“抛砖引玉”。

首先,这套丛书是介绍美、英律师的工作经验和操作技巧的,但是,它又不仅仅是一种工作方法和技巧的介绍,它通篇贯穿了一种理念、一种思想,这就是对律师职业道德的要求。例如:律师在诉讼文书的写作中要贯穿“诚信以及全面揭示”的原则,“诚信才是保证诉讼工作最有效的手段”等等。它是把对律师职业道德的要求融会于律师的工作方法和执业活动的全部过程,进而成为律师自觉遵守的准则和执业习惯。诚信是律师的立业之本,是律师赖以生存和发展的基础。律师职业应当是现代文明社会的高尚职业,因而应当有较高的职业道德要求。诚实守信、勤勉敬业是对律师的最低要求,也应当是律师毕生的实践和追求。

其次,我个人认为,这套丛书最值得中国律师借鉴的是“律师办公备忘录”的写作。“律师办公备忘录”是律师进行法律分析的重要载体,是律师办案成果的初步体现,也是律师撰写诉讼文书、提供法律建议的基础性材料。现在,许多刚“入门”的新律师抱怨没有“教材”指导他们“做什么”、“怎么做”;许多干了很长时间的老律师也缺乏总结和反思,更没有形成统一、规范的工作方法。如果我们能推广“律师办公备忘录”这种美、英律师事务所最常用的工作模式,我想,经过一段时间的“自我训练”,律师分析问题、解决问题的能力就会有很大的提高,新律师将会很快地成长,新、老律师的配合也会越来越默契。

此外,这套丛书虽然专业性很强,但是,精彩纷呈的篇章、引人入胜的论述和通俗易懂的语言,摆脱了翻译书籍的枯燥和晦涩,使人们能够在轻松、愉快中阅读。特别是为了方便律师学习和理解,书中附录了大量真实、生动的文书范例。我想,如果律师能够结合这些范例开展讨论,或者尝试着用范例中提供的样式和要素进行写作,会收到学以致用、事半功倍的效果。

总之,这套丛书推介的是美、英律师几百年工作经验的结晶,对于刚刚起步的中国律师来说,美、英律师先进的工作方法和娴熟的操作技巧无疑是一笔宝贵的财富。中国律师如果能够通过“咀嚼”、“消化”,吸收其中的“精华”为“我”所用,那就如同站在了“巨人的肩膀”上。正在艰难摸索和苦苦追寻的中国律师不仅有了很好的参考和借鉴,而且也有了更高的起点、更宽的视野和更大的追求。

矫捷

目 录

序言	1
----------	---

第一部分

一、关于说服力	1
---------------	---

1. 具有感染力的开始和具有说服力的结尾	1
2. 要时刻明白谁是你说服的对象	3
3. 不要试图给法庭下结论,应当让法庭自己得出结论	5
4. 要在陪审团面前显示信心	7
5. 在法庭上要坚持和发展一套自圆其说的理论	9
6. 不要因为你的穿着招眼而影响了你的陈述	11
7. 阅读法官经常阅读的业务指导书	13
8. 要关注听众的注意力	15
9. 当你做错了事,一定要道歉	16
10. 要关注法官感兴趣的问题	19
11. 要为法官准备直观的表格和概述	22

2 目 录

二、关于主题 24

- 12. 总结出鲜明的主题,会使你在案件陈述和辩论中得心
 应手 24
- 13. 听听别人的感受,可以帮助你选择案件的主题 26
- 14. 简练,简练,再简练 27
- 15. 选择合适的主题,摆脱不利的形势 29

第二部分

三、听证小组、模拟审判和影子陪审团 31

- 16. 在庭审准备中,用找人听证的方法来改进你的工作 31
- 17. 带领你的影子陪审团一起出席法庭 34

四、遴选陪审员 36

- 18. 设法了解陪审员对事物的看法 36
- 19. 设法了解陪审员对词义的理解 39
- 20. 律师的问题应简洁、清楚、直奔主题 40
- 21. 要让陪审员多谈论自己 42

五、作证准备 44

- 22. 你要掌握自己,掌握他人,掌握作证的方向 44
- 23. 不能忽视媒体对证人的影响 46

24. 告诉你的证人,要冷静,要少说话·····	48
25. 在调查取证时,要与证人对话而不是审问·····	50
26. 取证时,要多问证人:“还有吗?”·····	51
27. 要掌握和挖掘法律和规定赋予你的取证权利·····	53
28. 作证的顺序对你把握胜诉至关重要·····	54
29. 帮助你的当事人做好作证的心理准备·····	55
30. 进行作证演练·····	56

第三部分

六、开场陈述和终结辩论·····	58
31. 开场陈述是用简练的语言概括案件,而不是辩论·····	58
32. 冗长的陈述是不可接受的·····	60
33. 在开场陈述中,要包涵你论点的正义性·····	62
34. 选择一个合适的角度来开始你的开场陈述·····	63
35. 开场陈述和终结辩论要有呼应,同样,终结辩论也需要 简单明了·····	65
36. 你的陈词应当与证据构成一个具有说服力并符合逻辑 的故事·····	68
37. 用提问的方式结束辩论,可能更有说服力·····	70
七、直接询问证人和交叉询问证人·····	72
38. 要把作证做成展示和演示事实·····	72

39. 当事人和律师在诉讼过程中的表现和举止是“证据”的一部分	74
40. 要对对方的证人施予“同情心”,使他说出事实的真相	76
41. 事事都有例外	78
42. 交叉询问不仅是为了弹劾对方证人,而且还要获取有用的信息	79
八、使用专家证人	81
43. 要尽早让专家参与你的诉讼	81
44. 要与专家证人进行充分的交流	83
45. 要真诚倾听专家的意见	85
46. 要了解你的专家证人和对方专家证人的背景材料	87
47. 到哪里去寻找专家?	89
48. 要学会与专家一道工作	91
九、上诉	93
49. 为上诉做好初审的庭审笔录	93
50. 在诉讼中,案件的事实永远是第一位的	95

第四部分

十、调解	97
51. 调解可能更有利于你的当事人	97

52. 要根据实际情况选择调解的方式	99
--------------------------	----

十一、处理与诉讼委托人的关系 101

53. 事事都不应使委托人感到意外	101
-------------------------	-----

54. 多与你的委托人的内部律师交流	105
--------------------------	-----

55. 案件的决定权要与内部律师共同分享	107
----------------------------	-----

56. 在诉讼时,也要关心委托人结案后的处境	112
------------------------------	-----

十二、处理与对方律师的关系 110

57. 表示谦恭和善意,总是有回报的	112
--------------------------	-----

十三、处理与儿童的关系 114

58. 不要用对待成人的方式对待儿童	114
--------------------------	-----

59. 成人对儿童的了解是有限的,代理涉及儿童的案件, 要多听各方面的意见	116
--	-----

十四、处理与媒体的关系 117

60. 与媒体打交道也要做准备	117
-----------------------	-----

61. 不要说“无可奉告”,在舆论上的胜利是你诉讼的 一部分	119
---	-----

62. 要积极、及时地为媒体提供信息	122
--------------------------	-----

十五、技术	124
63. 要积极采用可视技术,使庭审变得简捷和轻松	124
64. 自己尝试着掌握常用技术	126
65. 使用便携式计算机会提高你的工作效率	128
66. 采用录像技术进行作证准备和作证,会使你 受益匪浅	130
67. 选用适当的技术和技术解决方案	132
68. 在交叉询问中使用录像技术,会使你更多地发现对方 证人的弱点	133
69. 只有正确使用技术,才能在庭审中获得最佳的效果	135
主要参考文献	137

第一部分

一、关于说服力

1. 具有感染力的开始和具有说服力的结尾

好莱坞教给我们许多构造情节和勾画细节的方法。

回想起电影《独立日》，它曾带给我们巨大的震撼。你也许还记得电影的开始：一艘巨型宇宙飞船的阴影遮罩在月球之上，这样的场面一下子就吸引了我们的注意力，它以外星人与整个人类的大战开始。最后，人类获胜了。宏伟的开始！壮丽的结束！我们不需要知道为什么这样安排，但这是一个很好的叙述故事的方式。

同样的场面也发生在电影《亡命天涯》中，一部由哈里森·福特主演的电影。电影开始时，银幕上一列火车迎面向我们急驰而来，场面非常壮观，最后以独臂人与好汉哈里森·

■是陈述事实，
也是讲述故事。

■具有感染力的陈述可以引起法官足够的关注。具有说服力的结尾可以帮助法官得出结论。

福特的决斗结束。

我们也可以在庭审中使用这种方法。以强有力的论述开始我们的开场陈述,以最终要求撤销被告的“罪名”而结束。同样地,对于我们所掌握的全部证人和证据,要把最有力、最有可信度的证人和证据放在质证和询问证人的开始和结束阶段,而说服力稍差一点的证据和证人应放在质证和询问的中间阶段使用。

对电影来说,开头和结局的作用很重要。让我们也使用这种方法吧。

——罗森律师,罗森律师事务所,波特兰市 俄勒冈州

2. 要时刻明白谁是你说服的对象

我想谈一些在陪审团面前辩论时,应当注意的问题。

首先我要提到的是,对于出示的物证要非常小心。律师们在出示物证的时候看上去很自信,我经常看见他们把证物放在黑板架上。这样律师们和证人们都能看见,可是陪审团成员和法官却很难看见。如果他们离证物很远且证物不够醒目,他们将花大量时间去努力看清证物,而不是去听律师辩论。如果法庭允许,你可以将证物或复制品呈给法官和陪审团成员;如果不允许,那就要保证证物足以让法官和陪审团成员看得见。大多数陪审员和法官的年龄至少 30 岁,其中许多人还戴眼镜,所以应该想方设法保证他们看得清证物。出于公开展示的目的,以及为了让证物更有说服力,显然让陪审员和法官看得清证物是一件很重要的事情。

其次,在询问证人或在陪审团面前辩论时你要很小心,尽量不要使用法律上的术语和行话;如果必须使用,应该对术语和行话加以通俗的解释。如果你让陪审团成员觉得在法庭上听不懂你正在说什么,那么没有什么比这更使他们感到

■要时刻提醒自己:“谁将对你的案件做出结论。”那么,你的论述就是给他听的。

■在中国,由各地人大常委会任命的人民陪审员,大多数并非法律专业人员。我们的律师在有陪审员参与的案件中,要充分注意这一点。