



The Art of Cross-Examination

辩护的艺术

如何成为最成功的辩护律师

[美] 弗朗西斯·韦尔曼◎著

林正◎译

THE WAY TO BE THE

BEST

DEFENSE

LAWYER

中国法制出版社

CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



The Art of Cross-Examination

THE WAY TO BE
THE BEST
DEFENSE LAWYER

辩护的艺术

如何成为最成功的辩护律师

[美] 弗朗西斯·韦尔曼◎著

林正◎译

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

辩护的艺术 / (美) 弗朗西斯·韦尔曼著; 林正译. —北京: 中国法制出版社, 2016.8

(世界著名大律师辩护实录丛书 / 林正主编)

书名原文: The Art of Cross-Examination

ISBN 978-7-5093-7623-2

I. ①辩… II. ①弗… ②林… III. ①律师—辩护—案例—西方国家 IV. ①D915.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 146249 号

责任编辑: 胡 艺 (ngaihu@gmail.com)

封面设计: 蒋 怡

辩护的艺术

BIANHU DE YISHU

著者/[美] 弗朗西斯·韦尔曼

译者/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10月第1版

印张/13 字数/368千

2016年10月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7623-2

定价: 46.00 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.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-66034985

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)

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

序言

老实说，我可能是本书最早的几位读者之一。

当它在 30 年以前刚一出版，我的父亲（他本人就是无可比拟的法庭舌战大师）就把它塞到我手中，那时他试图将他的儿子塑造为一流的辩护律师。当然，他知道我讨厌非常枯燥的法律读物，但他向我保证此书写得十分有趣。

于是，我开始兴致勃勃地翻看，后来还不只一次地重新阅读。本书的知识性与娱乐性相得益彰，它的许多版本不断重印，足以证明它赢得了无数律师及一般读者的推崇，这本最新的第 4 版无疑也将会受到热烈欢迎。

法庭雄辩艺术的巅峰——交叉询问是辩护律师所有学问中最困难的一门，同时也是最有价值的学问之一。每个熟悉美国庭审程序的人都会看到，书中有些案例的胜诉，几乎完全依靠交叉询问的高超技巧。同时，有些案例则完全败于拙劣、草率或者过度自信的交叉询问。然而，有效的交叉询问与有害的交叉询问之间的界线到底在哪里，只有经验才能够领悟。

唯有经验可以使律师产生第六感，告诉他什么时候到达危险区域，什么时候可以前进，什么时候又必须撤退，什么时候可以冒险奋力一搏。正如韦尔曼先生指出的那样，没有适合所有案件的金科玉律。不过，他引用约瑟·比林斯的话，强调一点：“当你挖到宝藏，就该停止挖掘，很多人却拼命地挖，结果让宝藏从底下溜走。”

虽然唯有练习才能精于此道，但这并不意味着抹煞训练与案例的价值。韦尔曼先生以最令人愉悦的形式将它们呈现出来，法律界的新手与耆宿都能通过阅读他的作品而受益，未来的辩护律师也可以学到许多对他们有益的知识——韦尔曼先生以其享誉纽约法律界的权威身份可以做到这一点。

美国庭审律师协会前主席 约翰·戴维斯

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

目录

- 001 第一章 **辩护律师最难的一课** 诉讼的起因极少取决于语言，甚至很少受语言的影响。但是，没有哪一项诉讼的结果不是依赖于辩护律师的询问技巧的。
- 006 第二章 **态度会说话** 交叉询问通常被视为辩护律师多种职责中最困难的一部分。有人说过，这种技术需要一些天才。伟大的律师常在这一点上惨遭滑铁卢，而籍籍无名的小卒却可能一朝成名。
- 017 第三章 **“击垮他！”** 辩护律师对证人的态度或许能在某种程度上解除他的武装，但当仔细而锐利的问题考验他的记忆与良心时，这部分的影响就显得很有限。而只有利用我们质询的内容，才可能击垮他。

044 第四章
如何揭露伪证者

辩护中最困难的事，莫过于证明证人是故意的伪证者，在他作出不利于你的证词前，你可能从未见过他。通过交叉询问的艺术，揭发故意欺骗的伪证证人，这是诉讼律师最需要天赋的部分。

070 第五章
专家还是骗子

一般来说，进行交叉询问的律师，如果想要在专业上和专家证人一较长短，这是很愚蠢的事。在专家证人的专业领域里和他进行冗长的交叉询问，后果通常会不堪设想，所以最好不要轻易尝试。

103 第六章
**先声夺人，
见好就收**

在对一名狡猾的证人进行交叉询问时，顺序显得非常重要。你不应该冒险提出关键的问题，除非你已经打好基础，让证人在面对事实时无法否认或狡辩。

119 第七章
沉默的询问

真正伟大的诉讼律师，在询问技巧的使用上完全存乎一心。如果证人刚好是女士，而在直接询问以后似乎会压倒交叉询问者，这时候，沉默的交叉询问会对陪审团有意想不到的效果。

- 128 第八章 **无心之过** 谬证往往是因为扭曲判断、蒙蔽良心或证人的知识不足所致。因此，想要进行适当的交叉询问，并将这些谬证的特殊原因公之于陪审团，实在困难。出庭律师必须依当场的状况，运用自己的巧思，找出解决之道。
- 152 第九章 **胜诉与细节同在** 几乎在每一件诉讼案中，起初总有些枝节事件看来并不重要或毫无价值，甚至互不相干，但经过律师有技巧地安排处理后，就变得环环相扣，最后形成的结论也足以震撼人心，使人深信不疑。
- 166 第十章 **不道德的询问** 律师询问的问题如果只是探问私生活、私事或家门不幸，可能会牵涉到其他无辜的人，他们本身与诉讼无关，而且没有机会解释辩驳。这种询问方式不配称作合法的交叉询问艺术。
- 175 第十一章 **两种潜在的危机** 交叉询问往往被视为使对方证人遭受质疑的方法，因而广为诉讼律师所用。然而，在此过程中，有两种潜在的危险，一是在不必要时提出质询，二是过度质询。

186 第十二章
“我没有什么要问的”

询问的目的在于追查难以捉摸的真相。如果证词完全错误，交叉询问的第一步就是摧毁它。如果证词真假参半，那么交叉询问首先要摧毁错误部分。如果证词存在着夸张、扭曲、断章取义，或本末倒置，那么询问就要把证词削刻成适当的尺寸。

190 第十三章
法庭舌战大师群像

想要掌握交叉询问的艺术，最好的方法便是研究卓越的交叉询问者的技巧。这些人往往被尊为法律专业的典范。的确，几乎每一位伟大的询问者，都将自己的成就归功于有幸从实务经验中学习某些卓越的辩护律师的艺术。

215 第十四章
**赫尔伯特·史密斯：
范德比尔特监护权案**

交叉询问的成败是这个案子的转折点，唯有耐心、苦心经营、坚持不懈的交叉询问才能完成，而很少有人比史密斯先生更懂得进行这类询问。这次交叉询问足足持续了3天，法庭判决压倒性地偏向被告一方，足以证明史密斯先生的成功。

232 第十五章
**李·戴维斯：
莱茵兰德婚姻无效案**

这段对原告的交叉询问由前维彻斯特县地方检察官进行，这是近年来最广为人知的案件之一——由雷纳德·莱茵兰德对他的黑人妻子提起的著名的婚姻无效诉讼——被法律界公认为显示了询问者之不凡技巧的杰出案例。

- 264 第十六章 这个案例把一个古老的法律原则运用到了崭新的事实上。这段交叉询问提供了最佳的例证，说明即使一位非常诚实的证人，也会因技巧高超的询问者的盘问，而做出鲁莽的回答，从而失去法官或陪审团的信任。
- 卡尔·史特瑞克：
利文斯顿股票案**
- 276 第十七章 怀特黑德先生在这件特殊案件中的交叉询问，是以简单而非常聪明的方法进行的。他向法官和陪审团揭露，这两位证人确实曾患有某种特殊的妄想症，而她们被关在精神病患者收容所是完全合理的。
- 乔治·怀特黑德：
布拉希姐妹索赔案**
- 284 第十八章 塔夫托律师盘问的对象是3位医生，他们在本案中担任原告方的专家证人。塔夫脱的询问成功地使他们承认，死者立遗嘱时精神是正常的。
- 亨利·塔夫脱：
肯尼迪遗嘱纠纷案**
- 292 第十九章 查尔斯·罗素对皮高特的交叉询问，可能是英国诉讼史上著名的交叉询问中最富戏剧性、最成功的案例之一。这个案子也是一个绝佳的例证，说明运用有力的信件，会让不诚实的证人没有狡辩的余地。
- 查尔斯·罗素：
帕内尔叛国案**

306 第二十章 在美国刑事法庭的记录上，极少有案子像卡莱尔·哈里斯的起诉和判罪那样引起社会各阶层的广泛注意。这是作者本人办理的案子，显示了律师高超的询问技巧。

**弗朗西斯·韦尔曼：
哈里斯毒杀案**

317 第二十一章 对这位证人的交叉询问具有示范作用，证明这项法律利器若在精于此道者手中，就像梅达利律师一样，即使面对杰里菲医生这样拥有国际性声望、受过高度专业训练的专家证人，也能发挥威力。

**乔治·梅达利：
哈里曼伪造账户案**

334 第二十二章 对控方证人米诺克的交叉询问时显得极为重要，粉碎他的证词是作者最基本的目标。为了这次交叉询问，作者做了最充分的准备。在此摘录这段交叉询问的部分内容，它为本书讨论过的战术提供了很好的例证。

**弗朗西斯·韦尔曼：
比利维医院谋杀案**

358 第二十三章 本案例说明了交叉询问进行中“直觉”的价值，也详细呈现了一个聪明的企业家作为一个证人，接受交叉询问逐渐崩溃的情景。

**查尔斯·塔托：
俄国难民佣金案**

375 第二十四章
**鲁弗斯·乔艾特：
雷德洛索赔案**

鲁弗斯·乔艾特先生在本案中向被告进行的交叉询问，是纽约上诉法庭认定滥用交叉询问的一个例证。即使是杰出的律师，由于过于热切，也会陷入其中。

391 第二十五章
**马丁·利特尔顿：
贝尔曼专利权案**

这桩确认专利权的诉讼案影响广泛，案中争论点主要在于原告的诚实度。在利特尔顿犀利的询问中，原告愈发让人难以信任。

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

DEFENCE

第一章

辩护律师最难的一课

为了拯救和保护当事人，律师要不顾任何风险，不惜任何牺牲。这是律师义不容辞的职责。

——布鲁厄姆爵士

“诉讼的起因极少取决于语言，甚至很少受语言的影响。但是，没有哪一项诉讼的结果不是依赖于辩护律师的询问技巧的。”

这是英国一位最伟大的律师在经过长期的法庭辩护生涯后所得出的结论。这句话写于70年前，当时法庭上的演说技巧已发展到最高峰。

时至今日，这段话更加值得回味。曾经盛极一时的“伟大演说”，在如今的法庭上已经很罕见了。我们现在的辩护风格，越来越贬低法庭演说术及演说家。在过去，辩才无碍的演说家叱咤风云，而现在则不比从前，尽管出口成章的人在这一行总是占有优势。

面对当今的陪审团，演说艺术——罗德·布鲁恩的演说曾被称为“火力四射的法律文件”——虽然仍旧像动人的文学作品那样令

人激动，但已经如同游说或是狡辩一样，变得毫无作用。

如今的陪审团，尤其在大城市中，通常由自私自利的商人组成。他们老于世故、锱铢必较、工于心计，不易受情绪与成见的影响。这样的陪审团总是在证词的钻研上耗尽心机，对事实具有敏锐的嗅觉。

当然，我并不是说陪审团不再关怀人性，而是说他们不再因成见甚至情感影响而有所偏爱。在绝大多数的审判中，尤其是大城市的陪审员（大部分的诉讼案件都在大城市中审理），几乎都是标准的事实裁定者，而这正是美国陪审团制度最乐观的支持者所期待的。

我知道，司法界有许多人依然鄙视陪审团的审判，不过这些人（即使不是失败主义者或愤世嫉俗的人）终究会发现，这只是因为自己缺乏庭审训练而已。他们也可能是律师界的新生代，他们放弃庭审的实战训练，却能获得财富，成为企业的法律顾问，加上其出色的商业才能，将所学知识（尤其是有关公司法的知识）运用到大企业、团体、组织，就如做生意一样执业。

对这些人而言，本书几乎引不起他们的任何兴趣。以下的建议和经验，是特别向那些经过考虑并打算从事所有法律工作中最辛苦的一类——在法庭中打官司的律师——而提出的。

1

许多最好的律师——特别是在纽约市——因为诉讼性质的改变而从法庭实战中撤退下来。我们的商人宁愿和解或承担他们的损失，也不愿牵涉进旷日持久的诉讼程序中。在堆积如山的案件中排到听审，往往要等候3年以上。光是曼哈顿区，每年就有大概一万个案子要审理。

案件的堆积不是由于法官太少，就是他们能力不足、不够勤奋，

我认为大部分是法律制度的错误。

美国法庭允许任何律师只要通过登记，就能在法庭上参加审判。

在美国，没有出庭律师（barrister，又称大律师）与事务律师（solicitor，又称小律师）之分，我们都既是出庭律师也是事务律师。经常出入法庭的人就会了解，只要纽约有一万个律师行使出庭的权利，处理自己客户的案子，大多数审判就会进行得不顺利，并浪费许多宝贵的时间。

在法庭上处理案件是一种特殊的艺术。有许多人，不论他对法律有多么熟悉，还是无法胜任。

一个每年只上几次法庭的律师，永远不能成为称职的辩护律师。一个有庭审经验的律师在铺陈案情事实时所花费的时间，大概是那些博学但毫无经验的律师的 1/4。他在审判开始前即对案子进行了充分准备，他的法律论点界定得很清楚，并以最简洁的语言传达给法官及陪审团。这样，他可以避免法官和陪审团对法律问题和证据的错误判定，他不仅能在较短的时间内完成他的案子，而且还可能在此案件上获得公平的裁决，不必再上诉。

这一现象逐年受到重视。在我们的地方法院，已经有越来越多的出庭律师将时间主要用于法庭实务上。

我们开始体会到英国法院早已熟悉的规则：确保诉讼流畅进行的唯一方法，是设立一套制度，规定只有合格的出庭律师才能参与庭审。在医疗界，全科医生及专科医生的区分已经确立，并为大众广泛接受。

现在，有谁在动大手术时，会把自己交到家庭医生手上，而不找经验丰富的外科医生执刀呢？家庭医生也许曾经扮演了外科医生的角色，而且无疑在数年前曾有医院经验，但他现在已极少涉足外科领域，甚至不再从事这项工作。

法律界应该也有类似的分工，事务律师也许曾经胜任诉讼，但他现在疏于训练，不再保持庭审辩护的良好状态了。

2

要精通辩护艺术并无捷径，唯有经验才能带来成功。我不是指那些少数被魔杖点过的天才，而是说适合辩护工作的平常人。对他们来说，这是经验的竞赛。

有经验的律师可以回头看看那些资历或经验落后于他的人，并停下来陶醉于他们仍与自己差距甚远的想法中。而如果他继续前进，不断出庭，新手就永远超不过他。

有一天，大众会明白这个道理。但现在，一般的诉讼当事人知道让熟悉法庭的辩护律师为自己打官司有什么好处吗？

普通商人根本不懂，聘请一位了解主审法官的思想及处理证据的态度的律师，对自己有何价值。并非我们的法官在审判时不够公正，但他们毕竟是人，通常是很人性化的人。了解主审法官的出庭律师，一开始就比没有经验的律师占优势。同时，陪审团的选择本身也是需要经验的——这是律师的一门“艺术”！

这些只是我能列举的许多类似好处的一小部分，但我们现在关心的主题是：律师在庭审中的辩护技巧。

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

DEFENCE

第二章

态度会说话

怎样才能做一个出色的律师。实际上，这种事情和其他事情一样只需要有鲜明的个性，即使大家对你的见解并不赞成，但如果能做到标新立异，独具特色，也能留下深刻的印象。

——克莱伦斯·丹诺

交叉询问在所有审判中的必要性是不言而喻的。

没有原告和被告，就不会有诉讼。如果一方的证词否认了另一方的陈述，到底哪一方说的才是真话呢？

问题不一定是哪一方作了伪证，而是哪一方诚实地误解了——从另一个角度来说，证据本身并不像大家所认为的那么值得信赖。哪一方的说法是被无知所蒙蔽的呢？哪一方有正确观察的能力或机会呢？我们要如何说明，如何让将在双方当事人之间作裁决的陪审团了解这些状况呢？很明显，这就要借助交叉询问。

如果所有证人都既诚实又聪明，并且遵守“说实话，只说实话”的宣誓精神，如果双方所有的辩护律师都有起码的经验，结合诚实

与智慧，而且同样宣誓发挥“说实话，只说实话”的精神，当然就没有必要进行交叉询问了。但是，目前还没有发现可以代替交叉询问，能区别真话与谎言，并把夸张的陈述还原至真实的方法。

这个制度和许多国家的历史一样悠久。直到今天，柏拉图在书中描述的苏格拉底被控“腐化雅典年轻人”时为自己的辩护，控告者梅勒土斯对他所作的询问，仍是法庭艺术的经典之作。

1

交叉询问通常被视为辩护律师多种职责中最困难的一部分。有人说过，这种技术需要一些天才。伟大的律师常在这一点上惨遭滑铁卢，而籍籍无名的小卒却可能一朝成名。个人经验及虚心请教，则是辩护律师成功的首要条件。

交叉询问需要出众的天赋、逻辑思考的习惯、清晰的常识判断、无穷的耐心和自制力、透视人心的直觉能力、从表情判断他人个性的能力、察觉他人动机的能力、强而准确的行动力、和主题有关的丰富知识以及一丝不苟的细心谨慎，还有更重要的：通过询问发现对方证词弱点的本能。

律师必须面对无数不同状况下证人的各式各样证词，涵盖人类道德与情感的一切层面，并与证人展开智力对抗赛。

至于询问证人时所运用的方法，让我们想象自己正在与对方的证人展开肉搏战。首先的问题自然是：证人是否作出过任何有效反驳我方的证词？他的证词是否对我方不利？他是否使我方给陪审团留下不好的印象？我方到底需不需要对他进行交叉询问？

在采取不予理会的态度之前，应该考虑是否有诱导其作出对我方有利的证词的可能。如果证人明显诚实而坦白，可以简单地问他一些开门见山的直接问题。可是，如果有任何理由怀疑证人帮忙

发现真相的意愿，也许需要进行得谨慎一点，使陪审团以为他有所保留，然后就放过他。但陪审员将因此推测说，他如果多说一些，可能对我方有利。

但假设证人作出证词反对我方，就必须削弱其证词的力量，不然就等于放弃陪审团裁决我方胜诉的所有希望。问题是，我们如何开始，如何区分证人是出于诚实的错误还是作伪证呢？

面对这两者，进行交叉询问时所运用的方法差别极大，不信任证词与不信任证人之间有明显的区别。

对一个老练的询问者而言，这得靠直觉。有人说，是证人的眼神、声调、表情以及作证的态度，泄露出他在故意作伪证。这很难具体地形容，但是不断地练习似乎能使一位诉讼律师对这一点形成相当准确的直觉。

精明的询问者在询问重要证人时，眼睛总是盯着他脸上的每个表情——尤其是他的嘴唇，甚至手部的每个动作，他表达意见时的态度，他整体的举止——这一切全都有助于询问者准确判断他的诚实程度。

接着，我们假设已经对这位证人作出了正确的判断，而他正试着叙述他目击的案情，却由于无知或疏忽等因素而陷入严重的错误中，我们又如何让陪审团明白这点呢？

这就是我们要讨论的第一个重要因素——交叉询问的态度。

2

一位宣誓作证的证人，就算他不小心曲解真相，也不一定会很快接受律师的诱导，并更改证词，承认错误。

人们通常不会承认自己观察事物的不足，也极少怀疑自己的观察力。他们被传唤出庭作证，准备说出自以为知道的事情，一开始

他们就不喜欢自己的说法受到攻击，让自己的诚信受到怀疑。

如果询问者一开始面对证人的态度，就让证人认为他不相信他的诚实，那么证人就会在证人席上正襟危坐，而且马上产生抗拒心理。相反，如果律师的态度和善有礼，证人便会很容易消除对询问者的恐惧，并能在公正的心态下不知不觉被引进证词的讨论中。假如询问者足够聪明，很快便可以找出证词的弱点。

陪审团的同情心总是偏向证人那一方，对证人的不礼貌极易引发他们的反感，他们不会认为证人作伪证。可是，这一点在我们日常法庭诉讼中多么容易被忽略啊！

人们总是遇到那种律师，看起来好像所有作出不利他们证词的人都是在作伪证。在他们的威吓叫喊下，证人通常会不知所措，但并不会使陪审团怀疑他的证词。相反地，他们所攻击的证人反而会赢得同情。询问结束后，他们志得意满地回到座位，却不知道其咄咄逼人的交叉询问只会使公正的陪审员偏向对方，甚至可能暴露出直接询问时被忽略的、对对方有利的重要事实。

雷弗迪·约翰逊讲过一个故事。他曾在一桩案件的审理中，讽刺一位同行律师记忆力差。对方立即反唇相讥：“是的，约翰逊先生，但是你将会记得，我不像戏里的狮子只会乱吼乱叫。”

我听说过的唯一一位成功运用这种吼叫方式的律师——本杰明·巴特勒。对他而言，甚至最基本的礼貌都不必考虑。有人形容他：“在他的方法之下，证人几乎不可能有什么隐瞒或作出模棱两可的证词。”

但是，巴特勒有着十分独特的性格，他极具侵略性，甚至好斗，同时言辞夸张，连证人都害怕他。

巴特勒颇受群众欢迎，常常一开始就有大批崇拜者在法庭内支持他，证人会看到他的每个观点都能立即激起这群人的欢呼声。这

就增加了证人的不安，让巴特勒处于绝对优势。

我们也必须意识到，如果是现在，巴特勒的肆无忌惮几乎不可能使他立足。有一回，他正以惯有的态度质询一位证人，法官提醒他，证人是哈佛大学的教授，巴特勒回答道：“法官大人，我知道，我们前几天才吊死一个。”

相反，鲁弗斯·乔艾特的辩护技巧及文雅的举止同样使他跻身美国超一流律师之列。据说，他在对证人进行交叉询问时，从不攻击证人，只是以平静而客气的态度进行询问，以松懈证人的防卫。他确信在询问结束之前，便可暴露出对方证词的弱点，或者让陪审团产生足以降低其证词可信度的偏见。乔艾特有一句名言：“一名律师的假期，就在盘问证人的问题以及他回答的停顿当中。”

然而“横跨两大洲的伟大律师”乔丹·本杰明总是以他的眼睛进行交叉询问，“没有证人能够看着本杰明那炯炯有神、穿透人心的眼睛说谎”。

3

在英国的出庭律师中，詹姆斯·斯卡列特爵士在询问对方证人方面享有出类拔萃的名声：“他以绅士般的从容、文雅的礼节、基督教徒的温和与爱心进行工作，对试图欺骗的证人的证词，有着极大的杀伤力。”

然而，就算像斯卡列特那样经验丰富的律师，偶尔也会在法庭上失控，尝到相同的苦果。

有一次，在与涉嫌侵犯流行歌曲著作权的音乐出版商打官司时，知名演员兼音乐家汤姆·库克以被告方专家的身份出庭作证。斯卡列特对他进行交叉询问。这位博学的绅士相当不客气地询问证人：

斯卡列特：先生，你说两者旋律一样但不相同，这到底是什么意思呢？

库克：我说两个版本的音符相似，但有不同的重音，一个是正常的拍子，另一个是6/8拍，所以音符重音的位置是不同的。

斯卡列特：什么是音乐的重音？

库克：先生，我的收费是15分钟9英镑。

（一阵笑声）

斯卡列特（有些动怒）：在这里不要管你的收费。我问你，什么是音乐的重音，它看得到吗？

库克说：看不到，斯卡列特先生。

斯卡列特：它摸（感觉）得到吗？

库克：音乐家就感觉得到。（哄堂大笑）

斯卡列特（极为震怒）：先生，现在请不要拐弯抹角，只需向法官大人、陪审团解释你所指的重音，他们可能不懂音乐。

库克：音乐的重音是对特定的音符加以强调，就好像你为了让听众更容易了解而强调某个字。因此，假设我说“你是个——傻瓜”，重音在“傻瓜”上，而假设我说“你——是个傻瓜”，那重音就在“你”上，斯卡列特先生。

这段巧妙应答使整个法庭哄堂大笑，包括法官本人在内。

4

一名好律师应该是个好演员。

最谨慎的询问者也常常问出伤害自己的回答，而这时候就需要有顽强的自制能力。如果你的脸上表现出被这个答案所伤害，单单这一点就可能使你输掉案子。

我们常常看到询问者在法庭上被对方证人的回答搞得手足无措，暂停下来，满脸通红。当这个回答发挥效果后他才回过神来，但已经无法驾驭证人了。一位真正有经验的诉讼律师面对这类回答时，不会显得惊讶或困窘，他会泰然处之，不致引起骚动。他会若无其事地进行下一个问题，或者给证人一个怀疑的微笑，仿佛在说：“你以为谁会相信呢？”

有一则关于乔艾特的轶事：一位对方证人无意间说出了非常重要的事情，乔艾特认为如果对方巧妙地加以运用，可能导出对他的当事人极为不利的结论。于是，他耐心地等待着证人说完，然后假装在其中发现了对自己有利的部分，要求证人仔细地重复一次，以便他能正确记录下来。乔艾特小心地询问该证人，而且在自己的陈述中一点也没有提及这段证词。

对方律师作最后陈述时，提到了这部分证词。但他忽然想起，乔艾特似乎在证词中发现了对该方有利的东西，虽然他看不出端倪，却还是相信，既然乔艾特认为这部分证词对他的当事人有利，那么对自己而言就是不利，于是避而不谈，转而讨论案子的其他部分。

每个律师都有好斗的本性，在审判的过程中都试图吸引陪审团的注意。然而，如果律师有温和的个性，说话坦诚，表现得像是最虔诚的真相挖掘者，对证人的态度谦和；避免对也许有缺陷却无害的证据提出无数的反对或异议，使审判过程不至于拖延，在任何情况下都展现公正的精神，那么他就借此创造了对他有利的氛围，不知不觉地强烈影响着陪审团作出裁决。即便由于证词的重要性，陪审团作出不利的裁决，量刑也会远比他的当事人所预期的要轻。

反之，一位质询对方证人时发言冗长而毫无重点的律师，会令法官和陪审团感到厌倦。他不断地动怒并威吓证人，脸上带着不悦和焦躁的表情，声音毫无变化，刺耳而尖锐，衣着邋遢，总是想占

对方证人或律师的便宜，而且看起来不顾一切地想要赢得胜诉——这样极易造成陪审团对他与他的当事人的偏见，而完全不顾其证词的内容到底如何。

证据通常看起来像是一边倒，但事实却并非如此。这时候，询问者的智慧便显得举足轻重。他通常会营造出一种气氛，让许多原本不利于他的证据变得模糊，这就是辩论过程中“操纵案件的能力”。

5

询问证人和法庭辩论一样，都需要优雅的态度，因为“态度会说话”。我不主张常见的夸张态度，它会分散听众对你个人和你的论点的注意力，使陪审团忘记了你试图阐述的重点，而偏离到你个人的态度及说话的独特风格上来。

一次，《裁判杂志》的编辑辛普森被控诽谤。在盘问他时，罗素律师问了他一个问题，他没有回答。

罗素以低沉的声音问道：“你听到我的问题了吗？”

辛普森回答：“是的。”

罗素依然以低沉的声音问道：“你了解它吗？”

辛普森说：“是的。”罗素说：“那么……”然后，将他的音调提到最高，仿佛要从地上跃起，以嗓门攫住证人：“你为什么不回答问题？告诉陪审团，你为什么不回答？”

整个法庭为之震惊，辛普森完全慑服，再也无法反驳。

说话要清楚明白，并且迫使你的证人也要如此。尽量清晰地陈述论点，让平常人都能够了解。使你的听众——陪审团——时时感兴趣并集中注意力。请记住，虽然你的问题是向证人提出的，听你说话的对象却是陪审团。

调整你的声调，以适合正在讨论的主题。鲁弗斯·乔艾特的声

音似乎能控制证人，对证人产生一定的影响，并使整个法庭鸦雀无声。他使质询证人的声调和紧接其后之律师的声调形成明显的对比。

传记作家帕克在《回忆鲁弗斯·乔艾特》一书中写道：

乔艾特先生在进行最后陈述之前，早就针对陪审团发动了攻势，从他最初在他们面前坐下并注视他们的眼睛时便已开始。他通常设法让他的座位尽量靠近陪审团，把桌子摆得接近审判席，在他们的座位之前，只留下一条狭窄空间以供通行。

他安静而沉思地坐着，处于不时的嘈杂与混乱中，庄严地不受干扰。他迅速接近陪审团、法官或证人，从不做任何可能不利于己方的事情，十分注意有助于赢得官司的小细节。当检察官发表精彩的陈述时，他给予温和的微笑，当任何陪审员笑或有疑问时，他给予表示同感的微笑。他不断以其迷人的眼神赢取他们的好感，就如同向他的情人求爱一样。

他似乎能以一种轻松的优势控制全场。从一开始就莫名其妙地操纵、影响所有在他面前及身旁的人。他对陪审团的态度像朋友，一位希望帮助他们度过枯燥审判的朋友，而不是一个好斗的讼棍，一心追求胜利，只把他们视为达成目的的工具。

6

已故的约翰·斯坦奇菲尔德对在庭审中接触的每个人都彬彬有礼，这是他成功的秘诀之一。

在斯坦奇菲尔德去世前不久，他将自己在华盛顿法庭上的经验传授给了我。当时，他受华盛顿律师界一些著名律师的邀请，与他们一起为雷吉斯银行的总裁辩护。

斯坦奇菲尔德先生一抵达华盛顿，就被带去与该案件的所有律

师会谈，并被告知他将承担法庭辩护的重大责任。不过，人们警告他，被告使人强烈反感，而主审法官又有明显的偏见，辩护成功的希望很渺茫，除非斯坦奇菲尔德先生可以激怒主审法官，让陪审团更清楚地看出法官的偏见，并引起他们的同情。很显然，斯坦奇菲尔德从纽约被召来，是要负起当地律师没人愿意承担的任务。

斯坦奇菲尔德立即拒绝违背自己惯有的方式，依照华盛顿律师制定的方针去进行辩护，他要以他自己的方式去干，否则就不做。在审判过程中，斯坦奇菲尔德对法官的态度始终极为尊重。一个星期后，争论的范围已经缩小到“合理怀疑”的单一问题上：在“所有合理的怀疑”之下，被告是否仍能被确定有罪？如果不是这样的话，他就该无罪开释。斯坦奇菲尔德利用最后陈述的整个时间向陪审团阐述这个问题。他引用权威之说，花费大量时间解释这一令人困惑的法则中所有复杂之处。这发挥了极佳的效果，当法官交付陪审团裁决时，他赞扬这位来自纽约的谦谦绅士向陪审团陈述法律时既清晰又正确，并表示对斯坦奇菲尔德的陈述没有可以增减之处。结果是，被告立即无罪开释。

陪审团宣判后，法官邀请斯坦奇菲尔德到他的办公室，并对他说：“斯坦奇菲尔德先生，当我听说您从纽约被请来打这场官司时，我非常期盼您的到来，也期盼目睹您如何打这场官司。我只想告诉您一件事：作为一位绅士是有回报的。”

DEFENCE

THE ART
OF CROSS-
EXAMINATION

DEFENCE

第三章

“击垮他！”

交叉询问的过程是不断探索的过程，它是出庭辩护最重要的部分，所有其他特征——如即兴演讲、奔放的热情、丰富的想象、巧妙的措辞、灵巧的表情，所有这些都是卫星，它们围绕着同一个太阳旋转，这就是交叉询问。

——路易斯·尼察

首先，我们学会了这门艺术的第一课——控制我们对证人的态度，即使处于最难堪的情况下。接下来，就应该将注意力转向交叉询问的内容上。

我们对证人的态度或许能在某种程度上解除他的武装，但当仔细而锐利的问题考验他的记忆与良心时，这部分的影响就显得很有限。而只有利用我们质询的内容，才可能击垮他。

1

我们发起攻击的突破口要选在哪里呢？我们要采取每天在法庭

中见到的那些致命的方法吗？我们要证人重复叙述已告诉我们的证词，以便愚蠢地希望他重说一遍时会有所改变吗？或者，我们要小心地避开他原来的故事，只有在指出它的弱点时才提到它吗？

不论我们怎么做，都要保持相当的尊重，对证人绝对公平，并且简洁地提出我们的问题，不致造成误解与混淆。

我们可以设身处地想象自己是陪审员，这样便可以站在他们的立场看待证据。我们并不是要为自己争得赞誉，让听众视我们为“聪明”的询问者。我们宁愿为顾客或我们的工作着想，赢得陪审团有利的裁决。

同时，我们也要避免没有明确目的且鲁莽地提出问题。往往笨拙的问题比不发问更糟，只会助长证人的声势而无法瓦解他的证词。

在整个直接询问的过程中，我们要观察证人的每个动作与表情。我们是否发现了交叉询问的切入点？是否找到了证人叙述中的弱点？如果是，就不要浪费时间，直接切入。

也许该证人与诉讼的当事人有利害关系，这一点应该让陪审团明白，因为他的证词可能偏向对他有利的一方。也有可能证人只是附和他人，这对证据的公正性影响很大，这种情况证人本身也无法察觉，甚至让陪审团知道证人无法确证他信誓旦旦所称的事实，那只是在对方律师精明的询问下得出来的结论，这便足以大大削弱他证词的效力。

也许有相反的情况，证人拥有观察事实的绝佳机会，但却没有足够的知识正确地观察这些事实。两个人可能目击同一件事发生，却各自留下完全不同的印象。可是，当他们站上证人席，也许都坚称自己的印象便是事实。很明显，不可能两者都是对的。到底谁的印象是错误的，谁拥有更好的观察机会，谁拥有更敏锐的知觉能力？

这一切我们称为交叉询问的内容。

有观察的良机或有智慧作正确的观察是一回事，但经过一段时间后能否正确记得自己曾经看到或听到的，却又是另一回事，而能够明白无误地阐述它则更加困难。

很多证人看到了事情经过的一部分，却听到了另一部分，后来自己产生了混淆，或者结合他们亲眼所见与从他人处听说的事情。所有的证人都倾向于夸张、放大或淡化他们宣誓的事实。

有一种很常见的证人，我们几乎天天遇到，他曾在数年前目击某些事件，突然有一天被传唤出庭作证。他立即尝试恢复他原始的印象，逐渐地，在与询问他的律师交谈中，他以新的细节补充他的故事，并相信这些便是他的记忆，甚至还发誓他所说的全是事实。

很多人似乎害怕回答“我不知道”，他们害怕自己会被认为很没用。虽然意图完全诚实，可是结果他们经常依赖想象补充他们的故事。很少有证人不会把事实（至少是他们故事中的某些部分）与他们的信念和推论混淆在一起。这个主题我们在后面将会详细讨论。

所有这些考虑的因素，应该针对每个接受询问的证人，迅速列出问题。这些问题可以辨别出假象与真相，将夸张的部分还原到适当的程度。此外我们还要牢记，不仅应该让陪审团看到错误，更应该让他们在当时了解错误产生的原因及根源。当时的印象较为鲜明，比留到最后陈述时再吸引陪审团的注意力，效果会更好。

2

经验丰富的询问者通常在问了几个简单的问题后，就能拟定进攻的路线，在自己心中模拟情况，认真地探究证人的消息来源，并能够说明他的错误所在，以及他为何形成错误的印象。

明白地表示你相信他的诚实，并且愿意公平地对待他，试着诱使他对你坦白。一旦发现足以影响他证词真实性的地方，就很容易

引导他向陪审团暴露出弱点。

证人的错误通常由推论而非直接的问题呈现出来，因为所有的证人都害怕自相矛盾。如果他看出你的询问与他自己的叙述之间的联系，他会根据想象加以解释，使你找不到机会指出他前后说法的不一致。

破坏其证词效力最聪明的做法是问他问题，让陪审团了解后面还有其他可能的说法。避免犯下无经验律师常犯的错误，即斤斤计较微不足道的矛盾。事实上，“陪审团并不欣赏击溃证人记忆的这种小胜利”。

让好辩的证人去说话，他一定会使自己陷入难以自圆其说的困境。有些证人表现得太过分，那就让他们逐渐夸大其词，夸张到违背陪审团的常识。千万不要曲解证人的话，因为对陪审团而言，律师犯的错误更为严重。

如果你偶然获得了极为有利的回答，最好记下它并若无其事地跳到其他问题。缺乏经验的询问者一定会重复这个问题，以加强听众对这段证词的印象，而不会保留到最后陈述的时候。

如果证人更正或修饰他的回答而输掉了这一论点，询问者只会将它归为运气不佳。其实，他对人性的了解实在不够，他在交叉询问时的洋洋得意，会使证人立即产生警觉，并阻碍了以后所有有利证词的吐露。

大卫·格雷汉姆是一位细心而成功的询问者，他曾说过（也许玩笑的成分居多）：“律师不要在交叉询问时问证人问题，除非他知道证人的回答是什么，或者是他根本不在乎答案是什么。”

根据律师界的原则，大多数审判的结果取决于在交叉询问时哪一方所犯的错误较大。当然，除非律师合理地确定答案是什么，否则不应该提出重大的问题。

马萨诸塞州法院审理的一件遗嘱诉讼，是新英格兰（美国东北六州的统称）律师界的领袖所接手的案子。遗嘱的其中一位证人，曾在负责草拟遗嘱的律师事务所担任速记员。她在该州法律许可下作证，她认为立遗嘱的人在签署遗嘱时神智完全清醒。这位证人的外表极为年轻，看起来缺乏经验，而且不一定会引起法官或陪审团多大的重视。

然而，对方的律师忘记了“不予理会”的规则，从证人受雇于律师事务所这点，猜测她可能从未见过神智不正常的人，也没有机会比较正常与不正常间的差别，便企图盘问证人，以突出这个情况。

于是，律师问道：“你一生中见过任何被宣布为神智不正常的人吗？”

证人停了一下，开始咯咯地笑，并回答说：“我想我有——我过去两年曾在精神病患者收容所担任看护！”

赛金·巴伦坦先生在他的《体验》一书中，引述了一则杀人案例：一位很有名的英国出庭律师受助理律师的诱导（虽然违背他本身的判断），在交叉询问时问了一个问题，正是这个问题的答案使他的当事人被定了罪。得到答案后，他一字一顿地对建议他提出这个问题的助理律师说：“回去，割掉自己的喉咙，在地狱遇到你的当事人时，请求他的原谅吧。”

3

一位律师应该保留他希望获得有利回答的问题，直到对方证人能在适当的情况下作答时才提出来。有时，他可以设计问题，让证人可以反驳。如果后者上钩且尽情地嘲笑询问者，那就是问重要问题的时候了。

当证人还在为占了上风而沾沾自喜时，你要像在问一个最不经

意的问题一样提出重要的问题。在证人还来不及作出反应之前，真实的答案就下意识地出口了。

有时，你甚至要等到证人已离开证人席，走向他座位的途中，再提出重要问题，这个方法很有效。突然唤他回来，他会错以为你忘记了某些细节——在他因为必须重新作证而激动不已的时候，你就能迅速得到希望的答案。

不要回答证人的话或被卷入反驳中，除非有绝对的把握，这是你的安全守则。

卡伦律师总是利用他的笑话让证人失去冷静，无法沉着应对。

“法官大人，法官大人”，一位农民证人吼叫着，他的精神因卡伦的询问备受折磨，“我无法回答那个小绅士，他快让我崩溃了”。

艾蒙米尔法官大声问道：“精神崩溃，卡伦先生，证人说精神崩溃是什么意思？”

“喔，法官大人，这是这种人非常普遍的说法。他只是因心灵腐败引起的头脑昏厥罢了。”

一位著名的英国出庭律师霍克，有一回在一桩金钱借贷案中询问暴发户珠宝商。律师首先以一种昏昏欲睡、沉闷的方式上下打量他，然后慢吞吞地说：“嗯，莫瑟温先生，你是做什么的？”

“一位绅士。”珠宝商以不标准的发音强调。

“是，是，”霍克打了个乏味的哈欠，轻蔑地说：“可是，在你成为绅士之前，你是什么？”

4

艺术家威斯特勒控告约翰·鲁斯金诽谤。辩护律师穿着正式的礼服对威斯特勒进行交叉询问，他的回答非常著名，该案在英国的审判时间是1878年，至今却仍是新手最好的反面教材。

鲁斯金评论了在葛洛斯凡纳美术馆的一次展览，着重点在威斯特勒的两幅夜景画上，其中提到“艺术家（指威斯特勒）缺乏教养的自命不凡”。尤其被控为诽谤的是在文章结尾，鲁斯金写道：“以前我听过很多伦敦人目中无人，却从没想到会听说一个小丑把油漆摔到观众的脸上，竟要求 200 英镑的报酬。”

据说，威斯特勒在审判中非常轻松，表现得比对方律师还高明，他对其中一个问题的著名回答已名留史册。

约翰·霍克先生问：“你能告诉我，你花多少时间就画完了那幅夜景吗？”

威斯特勒回答：“两天。”

“两天的工作你要价 200 英镑？”

“不，这是我一生知识的代价。”

在冗长的审判过程后，陪审团的判决偏向原告威斯特勒，这在当时的英国成为街谈巷议的话题。这原本是微不足道的事，但鲁斯金将判决看得很严肃，认为“威斯特勒官司的结果让我别无选择”，随后便辞去牛津大学的艺术教授职位。

不过，有件事很有趣，威斯特勒的一些夜景画后来售出的价格证明鲁斯金的批评毫无影响，案件中的一件作品《蓝与银的夜景》，最后由英国国家美术馆以 2000 英镑购买。

5

有时候，在你认为证人不太愿意全盘说出实情时，可以问一些其他问题，诱导出让陪审团感到意外的答案。

最近的一件事可以作为例证，那是一宗因装满物品的大型仓库燃烧殆尽而请求保险理赔的诉讼。保险公司找不到可以显示火灾发生时存货量的存货簿。火灾的证人之一恰巧是原告的记账员，在直

接询问时他作证说明了火灾的所有细节，就是不提账册。我的交叉询问便集中在几个问题上。

“我认为你的办公室有个铁保险箱，里面存放着你的账册？”

“是的，先生。”

“那也烧掉了吗？”

“噢，没有。”

“火灾后打开保险箱时，你在场吗？”

“在的，先生。”

“那么请你把账簿交给我，我们可以让陪审团看看火灾发生时你手上到底有多少存货，你有多少损失？”（这是本案的重点，而陪审团并未预期有下面的答案。）

“先生，我没有账簿。”

“什么，没有账簿？你不会说把它遗失了吧？”

“它不在保险箱里，先生。”

“它平常不是放在里面的吗？”

“是的，先生。”

“那账簿怎么会不在那里呢？”

“很显然，火灾前一晚出了差错，没将它收进去。”

有些陪审员立即想到，所有重要的账册已被隐藏起来，于是拒绝其他陪审员判保险公司败诉。

6

普通人比我们想象的要聪明得多。你的问题可以在交叉询问时以辩论的形式向证人提出，其效果通常会比在最后陈述时的同样表达好得多。这会让陪审员自己看出重点，仿佛那是他自己的发现，他们会更加固执地相信它。

在著名的“提尔顿诉比彻案”中，被告亨利·比彻接受交叉询问。在比彻否认他与提尔顿先生的妻子私通后，原告律师富勒顿宣读了一段比彻先生的布道词，意思是假如一个人犯了严重的罪行，而承认罪行会造成他人的不幸，那么他不该仅仅为了免受良心的谴责就承认自己的罪行。

接着，富勒顿直视比彻的眼睛，问道：“你还认为这是合理的说法吗？”

比彻回答道：“是的。”

陪审团会从这段问答中自己作出判断。

对方证人的证词，其整体效果有时会被一段有趣的小争论瓦解，证人最终在陪审团面前沦为笑柄，而此前一切不利于你的证词都在笑声中烟消云散。

在“大都会运输公司诉讼案”中，我对一位证人进行交叉询问时，不断拿问题困扰他，最后他从证人席上跳了起来，很唐突地说：“我不是来这儿要你陪我玩儿的，你当我是安娜·海尔德（这位已故女演员当时有一首流行的舞台歌曲《你何不来和我玩玩》）吗？”

我平静地回答：“我没有想到安娜·海尔德，我以为你想做亚拿尼亚（圣经中因撒谎而暴毙的人）！”

证人气急败坏，陪审团乐不可支，而我回辩护席坐下。事实上，我还没从该证人口中问出什么来。

7

然而，这些小小的胜利绝不总是一边倒。通常，只要律师给证人机会，聪明的证人就会以极尽羞辱的方式进行反击，赢得陪审团和观众的衷心赞叹。

在英格兰乌斯特的巡回审判中，有个与马的健康有关的案件。

一位牧师被传唤为证人，他只对事件作了相当不清楚的叙述。而对方律师咄咄逼人，在法庭盘问中数次企图接近真相，最后愤怒地问道：“先生，你知道马和母牛的区别吗？”

牧师回答：“我知道我很无知，我简直不知道马和母牛的差别，或公牛（bull）和恶棍（bully）的差别，我只是听说公牛有角，而恶棍（恭敬地向律师含首致意）没有角。”

后面的章节中，我们将介绍“克莱尔·哈里斯案”中的交叉询问，会详细描述成功运用这种盘问方式的例子。

近来，我们的地方法院发生了几起有趣的事件，缺乏经验的询问者抵挡不了诱惑，试图羞辱看起来无知但实际上非常聪明的外地证人，结果自取其辱。

一位商人为他的鱼子酱存货损失，请求保险公司赔偿。这位商人是主要证人，他努力强调他商品的价值与品质，而且尽量避免遭到伪证的指控。他作证宣称，仓库中所有鱼子酱都是俄国 Asetra、Beluga 的鱼子酱，这是全世界最美味、最昂贵的鲑鱼鱼子酱。对方律师认为自己有机可乘，可借此向陪审团暴露出证人的无知与偏见。

问：难道你仓库中的鱼子酱不是鲑鱼的鱼子酱，鱼子酱中的劣质品，甚至不是真的鱼子酱吗？

答：不，先生，没有这回事儿。

问：你怎么知道没有？你知道鲑鱼鱼子酱来自哪里吗？

答：当然，我知道。

问（得意洋洋地，仿佛他将在陪审团面前击垮证人，暴露出证人的无知及对本行知识的欠缺）：那么，它来自哪里呢？

答（有些轻蔑）：当然是来自鲑鱼！

最近有一件案子，一位意大利承包商向法庭请求支付他所建造的车库的砖墙费用，他声称砖墙在各方面都是依照专业水准建造的。而辩方则认为砖墙建得很差，并且不符合正常的砖墙标准。为支持这一论点，辩方律师试图证明原告雇佣的意大利泥水匠是劣等的工匠，没有足够的专业知识。

问：多米尼克是一个好工匠吗？

答：噢，是的，非常好的工匠。

问：那么吉西比，他是好工匠吗？

答：他更加好。

问：吉欧瓦尼又如何？

答：是三个人中最好的。

问（语带责难）：我想，接着你会说所有泥水匠都是好工匠吧？

答：不，不，就像律师一样，有的很好，有的很糟。

多诺万是《现代陪审团审判》一书的作者，他引述过布鲁克林·伊戈谈到的一件由查尔斯·斯宾塞和已故律师艾德恩·詹姆斯对垒的案子。在该案中，一名士兵在南北战争后向朋友追索 1800 美元借款。

被告的律师詹姆斯先生盘问原告：

问：你借给他 1800 美元？

答：是的，先生。

问：什么时候，先生？

答：在 1866 年。

问：你怎么获得这些钱的？

答（顺从地）：我赚的，先生。

问：你什么时候赚的？

答（顺从地）：在战争时赚的，先生。

问：战争时你的职业是什么？

答（谦逊地）：打仗，先生。

在此之前，这个案件还悬而未决，但现在陪审团明显地偏向士兵这一方。斯宾塞律师意识到这一点，于是尽快结束了作证，并向陪审团作最后陈述说，该士兵“保卫我们的自由，解救我们的国家，冒生命的危险”，结果赢得胜诉。

同一天，詹姆斯先生对斯宾塞律师谈及这件案子时，他说：“是你那篇关于战争的演说赢得了官司，而那全是我交叉询问的错误，否则你根本不知道他的战争记录。”

斯宾塞说：“啊哈，你犯的错误是你没能发现我的当事人是南方联邦的士兵，要不然你就能扭转整个判决。”

8

通常，诉讼的重点依赖于双方对话中正确的叙述。在这样的案例中，不太可能从证人口中获得自相矛盾的证词。

技巧纯熟的律师，此时会略过证人在直接询问中所作的供述，而把精力集中于击溃证人，如果可能的话，还可以以无关紧要的事情来抨击他的诚实。

在东部律师界，没有人比麦克斯·斯图尔将这一方式运用得更频繁、更有技巧了。这种方式的询问几乎出现于他处理的每个案子之中，但很难找到一个比“弗兰克·加德纳案”的交叉询问更令人印象深刻的案子。在此案中，他以上述方法完全打败了证人——攻

击证人在不重要事项上的诚实，而那根本和此案毫无关系。

加德纳被控企图行贿，起诉书中指出，在从奥尔班尼到纽约的火车上，加德纳交给雨果·福尔克 3000 美元。后者是当时的纽约州参议员，这笔钱是为了使福尔克投票反对在州议会审议的《反赛马法》。

福尔克参议员出面作控方的主要证人。他简短地作证，声称某一天他和加德纳搭乘同一班火车，从奥尔班尼到纽约。加德纳和福尔克曾是议会同僚，他走到福尔克与秘书的座位边，邀请福尔克到他的私人专用车厢，福尔克照做了。加德纳关上门，车厢中只有他们两个人，他向福尔克解释说，他被推选负责一个以院外游说为目的的基金会，要凑足选票反对休兹州长急于通过的《反赛马法》。

证人供述，加德纳告诉他已有一些议员接受了数目不等的金钱，他们已经掌握了足够的票数否决议案，可是加德纳很希望照顾老朋友，所以福尔克也可以加入他们，接着，加德纳拿出 3000 美元给福尔克。而证人当然是严词拒绝。

福尔克随后就生病了，并且必须进行手术。尽管如此，在法案表决当天，福尔克还是被带到国会议事厅，并投票通过了该项议案。由于这张选票，福尔克在政治圈中成了英雄，并于接下来的秋天进入国会。在他作出上述证词时，他已是国会的一员。

这宗审判之所以引起关注，主要是因为控方煞费苦心要打败格纳，他是当时的纽约市长。不利的证词主要是针对格纳的幕僚查尔斯·海德，证词说海德募集并提供经费，用来贿赂许多议员。

福尔克参议员详细叙述了他所声称的企图行贿行为的情形。他的叙述无懈可击。他非常小心地让自己与加德纳独处，没有人能听到他们之间的对话，除了被告以外，无人能反驳他。而且，在他投票后，他已使自己声名大噪，并被选入国会，甚至获得休兹州长的

公开赞扬，称他是纽约州数十年来最出色的议员，他的话自然会被认为不利于被告。

同时，地方检察官告诉法官，有其他议员出庭作证，证明被告也曾贿赂过他们，并证实加德纳在议案审议期间在奥尔班尼租了一间套房。

以下的交叉询问细节，最好以斯图尔先生自己的话来描述：

我首先回顾福尔克的一生，直到他作证的时候——当然以概略的方式。他生于德国，14岁时来到这个国家，他曾经就读于德国的高等男校。他的父母定居在布鲁克林，他也一直在布鲁克林投票。他靠上夜校完成教育，从未上过任何大学。为了让自己有资格成为律师，他必须通过考试委员会的测验。幸运的是，上夜校获得的知识使他通过了该测验，取得了二级律师资格。

英文之外，他唯一学过的语言是德文。由于对德文很熟悉，他发现德文的测验非常简单，他通过考试委员会的考试时是以德文参加测验。他不记得他在何地参加考试委员会的考试，不知道那是一幢什么建筑，或它位于何处，在该建筑的几楼。他不记得主考官的姓名，房间里也没有任何他认识的人。他不记得是在曼哈顿还是布鲁克林参加考试，也不记得考试委员会的测验成绩证明是以何种方式送到他手中。他不认识和他名字相同的其他人。事实上，他根本不曾听过其他与他同名的人。

当我以询问的方式提到他的试卷已从奥尔班尼的档案室中失踪时，他不清楚失踪的原因，并且肯定他根本无法为试卷的失踪作任何说明，他绝对和这件事毫无联系。他确定他亲自参加了考试，没有请枪手代他上阵通过测验。他不记得当成绩证明送达时是否签收，而我方提出归档的该份成绩证明签收回条时，他则说拼出“雨果·福

尔克”的那些字母不是出自他手。

该成绩证明的寄送地址是曼哈顿区的亨利街 215 号，他从未在那里居住过，也提不出任何理由说明为何成绩证明会送到上述地址。他没有印象曾授权任何人为他签收成绩证明。

他不确切记得他通过考试是参加了哪些科目的测验，但他认为应该是英文、德文和算术、读、写与拼字。他确定没有参加法文测验，他从未学习法文，不会看法文、翻译法文或说法文。法官大人出示的考试委员会的归档卡片，显示“雨果·福尔克”以 100 分通过法文测验，他无言以对。再出示当时的法文试题，他承认连一道题也答不出来。他通过了对数与高级代数的测验，成绩高达 95 分，但他承认从未学过对数或高等代数。他无法解释考试委员会为何会犯如此严重的错误，对他根本未通过考试的科目给予他这么高的分数。

对福尔克的过去进行调查得出下列事实：

福尔克曾雇用一位年轻学生，一个很贫穷的男孩，他住在亨利街 215 号，上过纽约市大学，是那时候全班最好的学生。在那一年，这位男孩仅有几天没到学校上课，而这正是“雨果·福尔克”参加考试委员会考试的那几天。成绩证明的签收回条上签的“雨果·福尔克”，即是这男孩的字迹。

当福尔克出庭作证时，这名男孩是监狱里的一名犯人，且被传唤到庭。他已于地方刑事法庭供称，曾代别人参加通过公职人员考试。福尔克被问到是否认识这名男孩时，他回答说没有印象。可是，当我要求这名男孩起立后，他的记忆好像恢复了，承认认识他。随后，他原本忘记的有关亨利街 215 号的事情全记起来了。他记得，他曾要这男孩为他补习，以使他能通过考试委员会的考试。在那段期间，他确实与男孩共住了几天，这也就是为什么成绩证明会寄给这男孩

的原因。他无法解释，为何与雨果·福尔克同时参加律师资格考试的所有试卷都还保存在奥尔班尼，而雨果·福尔克的试卷却不在那儿。他在亨利街215号由这位男孩为他补习，他依然承认他从未学过法文或对数，至于高等代数则不太确定。他说不出来高等代数是什么，也毫不清楚对数是数学的一部分，还是与矿物有关。

他承认他收了一笔2500美元的贿赂，行贿者有个议案正在议会审查，那与街道洒水系统有关。福尔克投票赞成该法案，行贿者与该法案有极大的利益关系，事实上他后来承包了街道的洒水系统。

福尔克对签收此张支票的解释是，这笔钱是此人捐献给他的竞选经费，然而这名商人却不住在布鲁克林，即福尔克的选区。福尔克也无法清楚地记得是否曾见过这个人，但他竟接受了捐款，不管钱来自何人，没有加以询问，因为他认为那是议会同仁的惯例。

他的银行存款余额一度多了20000美元，那刚好是《反赛马法》在审议的时候。他无法说出他是从哪位顾客处获得这笔款项，只坚持那是他执业所得，却记不得他曾接过什么诉讼案件，或被聘请处理法律事务而收取超过215美元的费用。

当福尔克离开证人席时，他的证词已完全被击溃。而且，在他接受交叉询问的大部分时间内，他的许多回答都引得陪审员发笑。他极度狼狈，虽然外面天气很冷，但他还是不断流汗。他在证人席的时间内，我个人就借给他两条手帕。

虽然福尔克在作证时还是国会议员，而且还有一半以上的任期，但在接受完交叉询问离开法庭后，再也没人看到他或听到他的消息。整个交叉询问过程，我丝毫没有问他有关火车上对话的问题。事实上，我不相信还有陪审员记得火车上的对话，加德纳在陪审团退席不到20分钟就被宣告无罪释放。

9

亨利·拉萨若斯是本城的著名商人，数年前他曾遭联邦大陪审团起诉，罪名是贿赂美国政府官员及触犯《破坏行动法》（工人在劳资纠纷中所从事的毁坏机器、浪费材料及怠工活动），但在陪审团经过30分钟的讨论后，他被无罪开释。

当时正是战争最激烈的时候，而拉萨若斯先生是橡胶雨衣的制造商，为政府承包制造了数十万件橡胶雨衣。政府为了产品的品质，雇用了大量的检验员，而在战时的狂热中，这些检验员有时会“力求表现”，从而导致拉萨若斯遭到起诉。

控方的主要证人是隶属于纽约市军械库军需官办公室的督察员查尔斯·福勒。福勒供述拉萨若斯给他钱，试图收买他，而他则任凭拉萨若斯生产有瑕疵的雨衣，因而触犯了《破坏行动法》。

马丁·利特尔顿是辩方的首席律师，他非常了解拉萨若斯先生的高尚人格，也了解他尽心尽力地在为政府生产军需品。同时，他也清楚福勒平时的为人与他的过去。

福勒在直接询问中作证过后，辩方律师首先盘问他作为政府雇员时的情况，他们知道他当时必须填写过去经历的履历表，并且签名宣誓。

他们先前已派人到政府的档案部门取得了这份证人签名的履历正本。在辩护律师提出下列问题时，取件者正好走入法庭，手上拿着这份文件。

问：你在这份履历上签名了吗？

答：是的，先生。

问：你对它宣过誓吗？

答：不，我没有对它宣誓。

问：我给你看，你的名字签在这空格的底部。我问你，这是不是你签的？

答：是的，先生。

问：你不知道它是要宣誓的吗？

答：我忘了。

问：你不知道上面盖了印吗？

答：这我也忘了。

问：这份履历显示，它是在1918年5月24日由查尔斯·劳伦斯·福勒签押，对吗？

答：如果我在那天宣誓，它应该是正确的。

问：你记得是在1918年5月24日，你签了这份履历并宣誓的吗？

答：是这样吧，我一定是宣誓了，先生。

问：你真的记得吗？

答：让我看看它，我可能会记起来的。

问（文件递交给证人）：看看签名，那是否能帮助你想起来呢？

答：那是我的签名。

问：你说的，你记得在1918年5月24日你签了它并且宣誓了吗？

答：好，日期就在那儿。

问：你确定吗？

答：是的，先生。我一定是宣誓了，但我不记得日期了。

问：你不记得你签了你的名字，查尔斯·劳伦斯·福勒？它在那里，不是吗？

答：是我签的，先生。

问：你对这份文件宣誓并签名了吗？

答：那日期是对的，是的，先生。

问：你不记得你在签它的那天对它宣誓吗？

答：我对它宣誓了。

问：你的名字叫福勒？

答：是的，先生。

问：你的名字一直都叫福勒吗？

答：不，先生。

问：你以前叫什么名字？

证人拒绝继续接受询问相关的问题，但辩护律师获准公布他曾经叫做芬克勒，而且他反复改名，最后从芬克勒改为福勒。辩护律师继续把问题转移到对履历表的宣誓这一点上。

问：现在，福勒先生，在你填给政府的履历上，就是我给你看的你签名并宣誓的履历上，你贴了你的照片，是不是？

答：是的，先生。

问：你在履历中写道，你出生于佐治亚州亚特兰大，是不是？

答：是的，先生。

问：当你申请这份职位时，你被问到下列问题：“受雇期间，受雇年月？”你写道：“1897年2月到1917年8月，共20年。”“受雇地点”是布鲁克林，“受雇单位”是橡胶测试公司，“薪水”是周薪375美元，你曾担任橡胶与合成物部门的主管。你是这样写的，对吗？

答：是的，先生。

问：你宣誓了，对不对？

答：是的，先生。

问：你真的是从1897年2月到1917年8月的20年间都受雇于