

# Angle

## 國際商事仲裁之言詞辯論技巧<sup>1</sup>

英文演講 | 芮安牟 教授 中文摘要 | 陳希佳 博士



芮安牟教授於8月16日演講。

### 言詞辯論的成功途徑

關於仲裁代理人如何在仲裁庭上進行言詞辯論，我認為最好的方式是通過清楚、簡單且直接的論述和肢體語言來向仲裁庭陳述，進一步說服仲裁庭。不要受制於專業術語或是你要援引的法律見解，要用簡單的方式說話，但不是過度通俗，只需簡單的論述和直接的對話即可。

另外，仲裁代理人應該培養以「爭點導向」進行程序的能力。仲裁代理人在仲裁程序中的任務應該是幫助仲裁庭辨識出需要處理的爭點、限縮你要爭執的爭點，再針對該特定爭點建立聲明與主張。你在仲裁庭做主張時必須思考：關鍵爭點是什麼？你對於該爭點的立場為何？還有為什麼你的立場相較於對造的會更好、更可採？

# Angle

仲裁代理人應該要意識到仲裁人也是人，他們能接收的內容有限。如果你有一大串論點與主張，除非你將其組織成若干爭點，否則你的論述不會是有效的。不斷地拋出各種論點、觀察評論與問題，不但會花太多時間，也會讓仲裁人的注意力分散，難以聚焦在真正核心的問題上。其次，建立在前述與仲裁庭直接與坦率地對話的基礎上，仲裁代理人應該坦然接受你不可能在每個面向都是完美的，你在某些爭點一定會有一些劣勢。坦然的接受你的劣勢，但堅定地告訴仲裁庭即便有這些劣勢，你的立場仍比對造好，並給出你的理由；理由無需過多，只要是你最佳的理由即可。這就是我認為仲裁代理人進行言詞辯論的成功途徑。

## 交互詰問：爭點

關於交互詰問的技巧。交互詰問起始於爭點，因此你必須點出爭點之所在、必須讓每個問題緊扣你對案件的策略與想法。你想要呈現給仲裁庭的事實或專家證據是什麼？你必須始於分析，分析在此案件最重要的目標是什麼。至於各個證人，由於你在進行交互詰問，你需要特定的證人支持你特定的立場，那麼要達到此目標，你必須打到的點是什麼？並且你在打到點的時候還要進一步強化其意義，針對各個證

## 交互詰問流程（中英對照）

- Direct Examination/ Examination-in-Chief: 主詰問
- Cross Examination: 反詰問
- Redirect Examination: 覆主詰問
- Recross Examination: 覆反詰問

人，通常會先有證人的證詞，你要檢視證人證詞，針對有關該證人的證詞找出你要打到的點為何。

我所謂的「打到」是指什麼？通常如果證人所言對你有利或可能有助於你的案件，你不會想多攻擊該部分。有時候證人所言雖然可能對你有幫助，但或許並非這麼清楚，因此你可能會想在交互詰問時釐清它。有時證人說的話對你的案件並無助益且你想在論辯的過程中挑戰它，因此，你必須回顧證人證詞並試圖分析各個特定證人，釐清證人的什麼點可能有所助益、什麼點可能待釐清後將有利於你、以及什麼點是你必須挑戰質疑的。

## 交互詰問：公平

你不要籠統行事，而要依照實際的爭點而為之。特別是那些被你納入分析中的關鍵爭點，這也將幫助仲裁庭看見其所需要解決的主要爭議為何。你可以藉由參考這些問

註 1. 本文首發於《在野法潮》，作者保留首發後，將本文之全部或部分另行發表於其他報章期刊、電子媒體及 / 或收錄於專著的權利。

# Angle

題來確定你在法庭上的目標。英美法中有一個原則稱為：「The rule in *Browne v Dunn*」，背後的基本概念就是公平，你必須公平，不單單是對對造，也要對對造的證人公平。如果你想要指稱證人的證詞不真實、記憶謬誤，甚至是蓄意編造的謊言，那麼你必須在反詰問時向證人指出該點，讓證人有一個公平的機會針對你認為有誤的部分做出任何回應。當你打算對證人說出「你在說謊！這完全不是事實，一切是你編造的！」，且允許證人做出任何回應時，這就是公平。

一般在仲裁的實務運作上，如果你在反詰問時沒有對證人指出你的論點，沒有公平的將你認為最重要的論點呈給證人，以讓證人有機會回應或反駁的話，仲裁庭可能會認為，基於公平，你不可在結辯陳述時說證人的證詞是不真實的。因此關鍵是，在準備工作中，你必須在分析中找到各個證人對於案件的重要性在哪，不僅指那些有幫助或可能有助益的點，而是包括所有你想要挑戰的點，你都必須基於公平在交互詰問中提出你對證人的質疑，給他回應的機會。如果你沒有清晰地認知到關鍵爭點是什麼，你不可能做好我所說的這些準備工作。因此再次強調，你必須分析與思考關鍵的爭點為何，你必須對案件有些策略，知道你想從交互詰問中獲得什麼。

因此，你該做的事前準備工作始於一開始的分析，而非從在仲裁庭上發言起算。現在來回顧一些規則，當你作為主詰問者，你通常會把證人的證詞做為主要證據。通常在英美法系中（但我相信大陸法系亦同），

不論你面對的是何種仲裁，當你在主詰問時，你不能對自己傳喚的證人提出誘導式的提問，你只能問開放式問題。因此，作為主詰問者，你不能誘導式地問：「你是不是碰見了證人然後持刀刺入？」、「你刺傷證人，然後證人哭喊，對不對？」這樣的提問方式是不被允許的。

## 交互詰問：反詰問

相反地，當你進行反詰問時，你應該誘導再誘導，而不該問開放式問句，因為開放式問句讓證人得以毫無限制的敘述他想說的故事，這是不好的主意。當然，我所指的誘導並不是說你要很有攻擊性，過程不必戲劇化，不必對證人施壓，只要採對話的方式，用眼神交流，坦然的跟證人進行對話。

「所以你當時在房間？」

「是的。」

「然後你看到那個人坐在椅子上？」

「是的。」

「接著你持刀刺向坐在椅子上的那個人？」

「嗯…我不記得了。」

「我明白。所以你不記得發生了什麼事，這是一個悲慘痛苦的經驗，而你不記得發生了什麼事情了。」

「是的，我當時很慌張，而且我那時候在哭。」

接著，你持續進行反詰問，誘導再誘導。這就是基本的技巧。

# Angle

當你更有經驗，有些很出色的代理人會假裝公平的問了開放式問題，但事實上只是運用開放式問句來包裝誘導式問題。但是記住一個大原則：在交互詰問過程中，謹慎使用、設計開放性問題，除非你知道答案，否則不要提問。別讓你自己被突襲。你必須誘導再誘導。

《倫敦中殿大律師學院訟辯課程（The Middle Temple Advocacy Course）》同樣強調，若你對特定證人有所質疑，必須確認一些事，或若你打算說證人是個騙子，你必須給予證人公平解釋與反駁的空間。在反詰問的過程中，一旦證人已經說出你想要的答案，你的目標已經達到，不要追問、不要試著去釐清，繼續進行下一步就好。你問證人、得到你想要的、然後結束。這應該是件非常簡單的事情，但令人驚訝的是，有許多律師沒有掌握這個要領，還繼續一再地發問。

「所以你持刀刺入其身體，對嗎？」

「是的」

「抱歉，你說持刀刺進他的身體嗎？」

「是的，是的，我這麼做了」

「那最後一次機會，你持刀刺進了他的身體？」

「嗯…被你這麼一說，我也有點不確定我是否這麼做了。」

證人並不笨，你透過重申問句給證人澄清的機會，證人會覺得「我一定是說錯了什麼」，接著會退縮並給你較模糊的答案，那麼原本就非確鑿無疑的證據將變得

更混沌。如《倫敦中殿大律師學院訟辯課程》課程中所述，言多必失，別讓過多的問題成為原有益處之阻礙。

我曾為許多不同國家的法律系學生開設交互詰問的課程，在課程中，我給學員的基本原則是：主詰問時，只能提開放式問句，不能提出誘導式問句。誘導式問句只存在於反詰問。但當我們實際演練時，就會出現完全相反的情況，那些進行主詰問的人問了誘導式問句，而當告訴他們應該問開放式而非誘導式問句時，他們就回覆我說「喔對！我忘了」，接著繼續問道「所以你這麼做了，對不對？」。

相反的，進行反詰問的人會只提出開放式問句，而當我說「不不不！你們應該誘導再誘導，要誘導證人！」，他們在回覆「喔對！」之後，卻又向證人問「所以，你做了什麼？」。這跟他們應該要做的事情完全顛倒過來了。

為什麼大家會做完全相反的事？而我認為理由在於「害怕」。如果面對你自己的證人，你會害怕證人留下把柄給對造，因此你會試圖控制你的證人。至於對造的證人，當你進行反詰問時，你會害怕當你講完你的論點之後，證人說不對，然後你就不知道接下來該怎麼應對。「你拿刀刺進了他的身體，對嗎？」「不，我沒有。這完全是錯的，我對這指控感到憤恨。」然後呢？你該怎麼辦？因此很多人開始會在反詰問時選擇提出開放式問句，期待證人可以說出什麼把柄，或是說出讓自己變得很有嫌疑的話，然後律師才會繼續深究這點，因為這樣律師

# Angle

就不會丟臉或是出現在下一秒手足無措的尷尬情況。

## 「關閉大門 (closing the gate)」

現在問題來了，我們要如何克服反詰問時的恐懼呢？當你說明你的論點而證人卻說「我完全不同意」，此時，你要如何建立你的論點呢？在香港律師中流行一種稱為「關閉大門 (closing the gate)」的論證方式，也就是你有邏輯地、以蘇格拉底式詢問，將所有的門都關上，藉此阻止證人逃避問題，並讓證人同意看似無害的主張，而一旦證人同意你所有的主張，律師就會說出關鍵句：「綜上所述」，如此一來就能下結論，證人也沒有任何逃避的空間。

若你能用這種風格進行反詰問，當然非常漂亮、非常優雅，但這需要廣泛思考，而且需要很多經驗。多數人只能沉悶的問1000個問題才能真正的「關閉大門」，但是證人並不笨，證人能看出你正在封鎖所有逃跑路線並做好準備，而在這種情況下證人通常會說「也許？我不太確定」。這時你的關鍵句就不夠有說服力，很難真正的「關閉大門」。

## 不要與證人爭辯

對於多數人而言，我建議較簡易的方式，即反向操作，先說出你的主張，例如「你在電話上達成協議，不是嗎？」當證人說「對」，那你就達到目標，直接繼續進行下一個目標。但如果證人說「沒有，當然沒有，

完全都是假造的」，則你應該將槍口對準他。此時你需要有證據來彰顯證人的陳述或否認是不太可能成立的，你需要很多準備工作以達成此目的。假設有一連串電子郵件，你可能對證人說「你說你沒有透過電話簽訂協議？」「沒有。」你再問證人「那你怎麼解釋這封你寄給對方的電子郵件，上面寫說透過電話達成協議？」你拿出這份文件然後說「這封電子郵件暗示你同意協議了，不是嗎？」。然後看證人怎麼做出解釋，但不要與證人爭辯。

接著你提示向證人出示的證據（通常是文書證據），說服仲裁庭證人證詞並不可信，你將對仲裁庭說「我向證人出示此證據以證明其否認毫無根據。他雖然這樣說，但他說的話真的可信嗎？證人陳述是否可信、前後一致、有邏輯？」。這是你應透過詰問證人傳達給仲裁庭的訊息，你需要呈現證據，也就是透過證人在電子郵件上所表達的意思可以確認事實上雙方已經在電話上達成口頭協議。那麼你需要做怎樣的準備工作？你要對每一位證人做足準備，確定目標，然後在每一環節都做出有效詰問，而且你也要整合你的彈藥，也就是證據，然後你就能建立論點。

有時候沒有書面的客觀證據，只有雙方證人的證詞，那此時你該怎麼做？此時你應掌握的武器是「蓋然性權衡 (the balance of probabilities)」，也就是將所有證人的行為與反應搜集起來，當然最好是證人同意或不爭執的事實，一點一滴累積這樣的證據來支持自己的論點，並說「倘若契約不存在，你

# Angle

不會採取這種行為。除非有契約，否則你不會這樣做」，通過證據的積累來證明證人的否認是錯誤的，然後看證人如何回應，給證人有充分的機會表達，但不要跟證人爭辯。到結辯陳述時，你在給仲裁庭的書面或口頭陳述中表示，因為證人的回答不具「蓋然性權衡」優勢，或是證人的證詞前後不一致，所以證人不可信。

依照我的經驗，如果你使用這種技巧，即使證人在說實話或是認為自己在說實話，你仍可以讓大多數證人看起來不可信，雖然很不幸，但這就是反詰問的技巧。

## 覆主詰問

在反詰問之後還有覆主詰問，當你在覆主詰問時，你會又回到詰問自己的證人。同樣的，因為是自己的證人，你不能問誘導式的問題而只能問開放式問題。我建議最好的覆主詰問方式就是不要詰問，你可以對仲裁庭說「你看，對造已吹毛求疵的詰問我的證人，卻完全沒有減少我方證人可信度，所以沒有必要覆主詰問，我們沒有問題」。簡單的說沒有問題、不覆問，仲裁庭就會從中知道，對造並沒有傷害到我們證據的可信度。

覆主詰問非常困難，或許是所有詰問技巧中最難的一種。一旦證人證詞的可信度受到損害，恐怕很難只透過開放式問題就可以恢復。在香港和新加坡很流行的覆主詰問技巧是這樣的：「你記得你曾經說過這個嗎？」「不，我不記得。」「請看你的筆錄，某頁紀錄昨天的反詰問中對方

律師問了問題，而你的回答在筆錄某一頁，請翻到卷證第幾頁，請你讀出這頁內容，根據這頁的內容，在反詰問中你是如何解釋你的證據？」「是的，我想起來了，我在反詰問中說錯，我真正的意思是這個。」

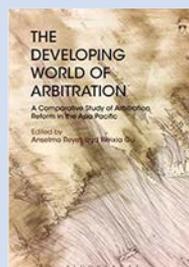
但其實這樣的詰問方式並不是很有效或是很有說服力，因為如果證人在反詰問說一套，在覆主詰問的引導下又說另一套，那證人陳述的證據價值就會很低。身為律師，你的目標應該是說服法庭：根據事實，你的證人陳述與證據內容是一致的、可信的，所以依據「蓋然性權衡」你的證人證詞為真的可能性比較高，這才是最重要的。

## 如何拓展仲裁業務

最後，我想再談談如何開始拓展仲裁的業務。

我寫了一本關於香港仲裁人從事國際仲裁的書，其中有一章是關於挑戰和未來，主要是回應一次演講後一位從事警察工作的聽眾諮詢我他應如何在退休後開展仲裁業務的問題。

我為此想了很多，我的答案是：積極



《發展中的仲裁世界—亞太地區仲裁改革比較研究 (The Developing World of Arbitration— a Comparative Study of Arbitration Reform in the Asia Pacific) 》

# Angle

參與和仲裁相關的各種活動，遞上自己的名片認識別人。不只是「參加」活動，而是「參與」其中，幫忙籌劃活動，即便只是行政工作。

在香港，每週、每月都有大大小小的活動，有些可能是像這樣的小聚會、有些是人脈拓展的活動，有些不需付費、有的要支付小額或高額費用。台灣也是一樣。隨著特許仲裁學會台灣支會的成立，隨著中華民國仲裁協會（CAA）及中華仲裁國際中心（CAAI）積極的發展仲裁，台灣也會一直舉辦跟仲裁相關的活動。當然，這些活動就是你可以參加的。你需要認識別人，他們可能是仲裁人、潛在客戶或律師，他們將知道你也在仲裁業界。有時你不能太謙虛，如果你是位仲裁人或是位律師卻沒有人認識你是毫無意義的。

我與香港大學顧維遐博士曾共同編輯一本書，《發展中的仲裁世界—亞太地區仲裁改革比較研究（The Developing World of Arbitration— a Comparative Study of Arbitration Reform in the Asia Pacific）》，研究包括台灣

在內的仲裁改革。而我們最後的結論是，特定的區域要開始發展仲裁，非常需要這些仲裁機構或組織，以使大眾產生興趣，並使其成為特定商業社會中的一部分。所以你需要參加特許仲裁學會（CIArb）、CAA 或 CAAI 的活動，不是只作為旁觀者，而是要自願加入幫忙籌辦活動。

## 同步發展仲裁以外的其他專業

這些工作可能因為無償而很少有人願意做，但很快的，機構、組織會依賴你，認為你不可或缺，然後你會透過這種方式認識別人，你會認識來自世界各地的對仲裁有興趣的人，你將能夠自我介紹並加入這個網絡。這將有助於建立你的資歷，因為你參與了機構 / 組織的活動，也為台灣、亞太地區的仲裁發展做出貢獻。而最後一個要素，恐怕就是一點運氣，而且你要準備好，然而我相信在座多數的人都會有屬於你的幸運時刻。但問題在於你要辨認出幸運時刻的到來，因為很多時候幸運時刻來臨時，你卻還沒有準備好，更糟的是你根本沒有意識到幸

有興趣參與特許仲裁學會（Chartered Institute of Arbitrators, CIArb）的活動與課程嗎？  
歡迎關注台灣支會的粉絲頁，並且聯繫我們：



<https://www.facebook.com/CIArb.TW/>



陳希佳 博士 / 律師（Helena）

台灣支會會長

資深會員（FCIArb）及講師

[helena.chen@pinsentmasons.com](mailto:helena.chen@pinsentmasons.com)

# Angle

運時刻已經到來。要進入仲裁領域的確需要運氣，而且你需要把自己準備好，你必須要多讀關於仲裁的資料，熟悉並洞悉仲裁相關知識與發展。此外，你必須要有其他的專業領域，你可以跟別人說，我是智慧財產權的專家，我是某某方面的專家，或是我是專注於做工程仲裁等，只知道程序或只知道仲裁程序是不夠的，你說我懂程序，我讀很多了 Reyes 教授的書，我全部都知道，我知道不同區域的法律，香港、新加坡、斯德哥爾摩、巴黎、倫敦等，我知道所有的程序法，但你有沒有在此之上更多的價值？我認為你可以在此之外也同步發展不同領域的專業。如此一來，你的幸運時刻降臨的時候，你就能夠把握，我想這就是我會對於當初來問我問題的警察給予的回答，謝謝。①

---

本文係依據芮安牟 (Anselmo Trinidad Reyes) 教授應特許仲裁學會 (CIArb) 東亞分會台灣支會邀請，於 2019 年 8 月 16 日在台北進行英文演講之內容所整理的中文精華版，英文演講全文記錄請見：《Advocacy in International Commercial Arbitration》登載於 CAA Newsletter November 2019。

## 演講人

### 芮安牟 教授

芮安牟 (Anselmo Trinidad Reyes) 教授，自 2012 年 10 月起擔任香港大學教授。2003 年至 2012 年間擔任香港高等法院法官，負責建築與仲裁案件 (2004 年至 2008 年) 及商業與海事案件 (2008 年至 2012 年)。2013 年 4 月至 2017 年 7 月期間擔任海牙國際私法會議亞太區域辦事處代表。2015 年 1 月，出任新加坡國際商事法院國際法官。著有《The Practice of International Commercial Arbitration: A Handbook for Hong Kong Arbitrators》(2017 年，Routledge 出版) 及與顧維遐聯合主編《The Developing World of Arbitration— a Comparative Study of Arbitration Reform in the Asia Pacific》(2018 年，Hart 出版)

## 中文摘要作者

### 陳希佳博士 / 律師

特許仲裁學會 (CIArb) 東亞分會台灣支會會長、資深會員 (FCIArb) 及講師；英國品誠梅森律師事務所 (Pinsent Masons LLP) 合夥律師暨中國區聯合負責人。希佳博士已在近百件仲裁案件中擔任代理人、主任仲裁人、邊裁或獨任仲裁人，並且有多次擔任緊急仲裁人的經驗。上述包括以英文、中文或中、英雙語進行的仲裁程序。陳博士經常在 Facebook 粉絲頁分享及評論國際及兩岸仲裁的最新發展：



### 王孟如 律師 (Monica)

台灣支會秘書長  
會員 (MCIArb)  
monica.wang@taiwanlaw.com



### 張詩芸 律師 (Alison)

台灣支會青年事務委員會主席  
資深會員 (FCIArb) 及講師  
alison.chang@cn.kwm.com



### 呂馥安 律師 (Felice)

台灣支會青年事務委員會秘書長  
會員 (MCIArb)  
lufuan311@gmail.com