

“ 律师，我能赢吗？” PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/479/2021\\_2022\\_\\_E2\\_80\\_9C\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_EF\\_c122\\_479458.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E2_80_9C_E5_BE_8B_E5_B8_88_EF_c122_479458.htm) 一,职业律师被问得最多的问题. 职业律师每办理一件案,都得面对当事人提出的各式各样的问题.但被问得最多的一定是:"律师,我能赢吗?"当事人不但开始见面时这样问,签订委托(辩护)合同时也会这样问;诉讼过程中这样问,等待判决时,还是这样问;一审这样问,二审、再审还会这样问;被告这样问,原告这样问,上诉人、被上诉人还会是这样问。.....有时,同一个当事人会无数次地提出同样的问题:与律师见面没谈上几句,又回到这一老问题上。如果你不正面回答这一问题,或者不作耐心、详细、通俗、透彻的解释,那么作为律师,你可能会失去当事人。如果当事人已经与律师建立了委托关系,收了钱,当事人可能会埋怨说:这个律师收了钱却不答应打赢官司。律师真是有口难辩啊。其实当事人不知道:不轻率答应打赢官司,往往反而是负责任的律师。当然,极个别律师可以轻易地让自己的当事人得到满意回答:打包票、拍胸口:“没问题!你能赢!”或者像占卜、算卦一样乱点鸳鸯谱。这样做虽然迎合了当事人急于了解诉讼形势,预测诉讼结果的心里,也许当事人听起来会感到很舒服,但这样做既损害当事人利益的,也从根本上违背了律师行业规范和律师职业道德的。为收取律师费而误导当事人是最缺德的,因为一件案子对一个职业律师来说可能是一件普通的、常见的事务,但对于当事人来说往往是一件大事,因为一个当事人一辈子不会很多官司,甚至只这么一个官司。那么,为什么当事

人难以得到现成的答案？应该说，对于敬业的律师来说，是因为这个问题确实太难回答了。尤其是当事人问题得更具体时，要求将胜诉的把握量化时，更难以回答。比如：大概有多少成胜诉把握？胜算把握大概占百分之几？50%？80%还是95%？等等。

二、这个问题为什么最难回答？之所以说这一问题难以回答，是因为这一问题所包含的不确定的因素太多了。诉讼并不像一元一次方程只有一个解。你只要仔细分析什么叫“胜诉”，其回答的难度就可见一斑。其实，诉讼的结果往往不是简单可以用胜诉与败诉来加以划分的。比如，当事人的诉讼请求全部得到了法院判决的支持，但最后对方当事人根本没有任何履行能力，原告一方不但无法实现债权，甚至连诉讼费、律师费都无法弥补，这虽然是胜诉了，但案件的解决不能算是圆满。或者，由于代理律师考虑不周，在起诉的同时没有向法院申请财产保全，致使打完官司后，对方当事人已顺利隐瞒和转移财产，造成执行难的结局，胜诉判决书演变成权利“白条”，这也是最常见的表面胜诉，但案件解决不圆满的例子，当事人称之为“输也是输，赢也是输。”

而另一方面，对于原告的诉讼请求，受理案件的法院只支持了其中的一部分，另一部分遭到驳回，而被驳回的部分对原告来说同样重要；或者，对于原告的诉讼请求，被告提出了反诉，法院既支持了原告的本诉，也支持了被告的反诉。这就更难下结论：这场官司到底是胜诉了，还是败诉了。还有一种较为常见的诉讼结果是：在诉讼过程中，经过剧烈、充分的举证和辩论，争议的双方在一定程度上消除了误解，放弃了部分请求，当事人在主要问题上达成了共识，在法院的主持下达成了和解，由法院制作出与判决、裁定具

有同等法律效力的《民事调解书》；或者双方在庭外达成了和解协议，原告一方向法院申请撤回诉讼。此种情况，就更难区分谁是赢家了。此外还有一种常见的情况：从当事人提供的证据来看，是一定会胜诉的。但在诉讼过程中，却出现了意想不到的变化，使得原以为稳操胜券的一方形势急转直下：对方当事人却出示了足以否定原告一方当事人的主要证据的证据。比如，有个当事人称：某某人借了其一万元，有某某人亲笔书写的《借据》为证。但现在某某人拒绝偿还。如果当事人问律师：“我能胜诉吗？”你极可能会毫无保留地回答说：“没有问题，肯定胜诉。”如果将此结论绝对化，那就未免太轻率了。一旦对方当事人在诉讼中答辩称：钱早已还了，而且出示原告亲笔书写的《收据》，那么，原告的诉讼请求势必被驳回。在刑事诉讼中，对于辩护律师胜诉的标准更应有一个正确的认识。在侦查及审查起诉阶段，律师运用法律知识维护了犯罪嫌疑人的合法权利特别是程序性的权利，这就是“赢”的本义；在诉讼阶段，律师为之辩护的被告人被宣告无罪，这固然是大获全胜诉哪怕被告人实际上是有罪的，只要是律师通过合法手段，其意见被法院所采纳；但通过律师辩护而获无罪宣判的情况毕竟是极少数。大多数情况的胜诉标准应当是：被告人没有被冤枉，其所得到的的是公正的判决。特别是通过律师的工作，发现了控方没有发现的无罪、从轻、减轻或免除刑事处罚的情节，更应记上律师的一功。总而言之，在刑事诉讼案件中，胜诉的标准是律师中肯的、实事求是的意见，或者关于被告人无罪、罪轻以及从轻、减轻或免予处罚的辩护意见被法院所采纳。当然，律师的辩护意见能否被法院所采纳，就要根据诉讼发展的

情况来预测。准确的预测不大可能一开始便能作出。当事人及委托人往往存在的错误认识是：只要律师能帮助犯罪嫌疑人、被告人逃避法律惩罚，就是胜诉。这种认识不但是错误的，而且是十分危险的。三,知否,知否,胜诉的另一半是败诉因为诉讼是解决矛盾与冲突的一种程序，一旦进入诉讼程序，终会有一个唯一的、确切的结果，而诉讼结果不但受制于许许多多主观、客观因素，而且绝大多数案件没有办法用胜诉与败诉来归纳其诉讼结果。然而，当事人不断提出这个问题，不是要为难律师。当事人提出这个问题可以说天经地义。他们聘请律师为其代理或辩护，最关心的自然是诉讼结果。当事人如果能确切地从律师处预测到诉讼结果，他们可以作出正确决择：如，是否打这场官司、是否继续打下去、如何打、是否选择与对方和解、是否花重金聘请律师等等等等。但是，只有多年从事律师工作的人，才会深切体味到，回答当事人这个问题是一个艰苦的过程，是检验律师政治水平和道德品质的过程，是一个考核律师法律水平和说服能力的过程，是充分显示律师办案技巧和办案艺术的过程，是一个测试律师综合素质的过程……这个问题可谓“一言难尽”。律师在办理诉讼案件未到最后一刻，都不能把话讲死，更不能打赌似的将自己的律师事业也赌进去。数年前某省曾有一个颇有水平的专职律师，他在代理一个民事案件时，认准自己的当事人确实有理由获得胜诉，而且在办案过程中，逐步增强了胜诉的信心。面对当事人焦急的追问：“律师，我能赢吗？”他干脆信誓旦旦：“如果这个官司打不赢，我不当律师了，我开货车去。”结果命运却给他开了一个不大不小的玩笑：他最终出乎意料地、无可挽回地败诉了。他的思想

怎么也拐不过弯来，后来他真的履行对当事人的承诺，真的放弃了律师职业，当了几年的货车司机。不过，几年之后，他还是重操旧业，重新出山当律师。这位律师的业务水平是无可挑剔的，只是一时没有能正确地看待赢与输、胜诉与败诉，没有正确看待赢与输、胜诉与败诉的辩证关系。可见，要真正回答好当事人的这一问题，首先就要求律师自己对胜诉与败诉、赢与输有正确的认识。其实，要真正弄清一个案件能否胜诉，不能孤立地分析自己一方当事人的材料和意见，你不得不与争议的另一方联系起来看，甚至要将整个纠纷和案件作为一个整体、一个相互关联的系统来看待，要全面、准确地考虑对立双方的观点。胜诉与败诉都是对立统一、此涨彼消的关系。不管案情多么复杂、曲折，不管可变因素有多大，也不管法外因素的有无或多少，确切的、具有法律效力的案件诉讼结果却只有一个。无论这个结果如何，只有一点是确凿无疑的，这就是：胜诉的另一半就是败诉。我们知道，法律是调整社会关系的、具有普遍约束力的行为规范。社会关系实际上就是人与人之间的权利义务关系。一个著名的思想家曾经说过：“法律是人类又一伟大的发明。她可与科学发明相媲美。科学发明使人类学会了驾驭自然，而法律使人类学会驾驭自己。”社会关系有了法律的调整，人们才获得真正意义上的自由。正因为人与人之间权利义务关系明确，并且有国家强制力保证这一关系，人类社会才井然有序。在这样的权利义务关系中，一方的权利就是对方的义务，反之亦然。在法治社会中，国家和国家机关也是一个法律主体。在宪法和刑法中，国家的权利就是公民的义务，反之，公民的权利就是国家的义务。在行政法中，国家机关的权

利就是公民的义务，反之，公民的权利就是国家机关的义务。人们出现纠纷，实际上就是权利义务关系出现了争议。争议的解决，有赖于国家审判机关依照法律规则程序法和实体法，重新明确当事人之间的权利义务关系。赢与输，胜诉与败诉的实质，就是权利义务关系的明朗化、明确化，被判定应承担义务的一方为输（败诉）；而被确认享受权利的一方为赢（胜诉）。然而，一方所享有的权利，必须依靠另一方履行义务才能够实现。各方当事人的权利义务关系是一种此长彼消的关系。因而赢的另一半必然是输，胜诉的另一半必然是败诉。这样，代理对立各方的律师，必然有胜诉有败诉，有赢有输，不可能都赢，也不可能都输。即使庭外和解将事情“摆平”了，双方当事人都满意，都认为是一个“双赢”的结果，其实这也只是当事人自己明确了权利义务关系。当事人只是将自己主动、乐意接受的义务也称之为“赢”而已。从概率上计算，胜诉与败诉在全体律师当中的分配肯定各占一半。如果在同一案件中，对立双方的当事人都宣称自己能赢，坚信自己能赢，这毫不奇怪：正因为当事人本来就各执一词，都认为自己绝对正确、自己是合法的，才会出现纠纷乃至诉诸法庭，对簿公堂。但律师却不同。对立双方的律师都宣称自己一定要赢，则必然有一方的律师无法兑现自己的承诺。如此看来，作为律师，正确看待胜诉与败诉尤其显得重要了。因为在律师与当事人接触的整个过程中，律师都必须引导当事人正确地认识赢与输、胜诉与败诉。这也应当是律师业务极其重要的组成部分。

四、回答当事人这一问题时应把握的几个要领

律师对赢与输有了正确的认识后，还不能马上回答当事人的这一问题，还得让自己的当事人对胜诉

与败诉的辩证关系有正确的认识。到底如何正确看待胜诉与败诉？到底如何看待官司的赢和输？在这一问题上，我们认为作为律师，在回答当事人的这一问题前应当把握如下几点：

第一，对自己当事人的纠纷，应有一个客观的评估。这需要客观、公正、全面地审视所有案卷材料，包括对自己当事人有利的材料和对当事人不利的材料。所谓评估，就是要分析自己的当事人的请求、看法、观点等等，哪些是合法的，哪些是不合法的；哪些是有证据支持的，哪些是没有证据支持的。在这一方面，律师一定要独立于自己的当事人，而且要高于自己的当事人，而不能一味迎合自己的当事人，不能受当事人、委托人的看法或观点所左右。律师与当事人探讨案件的结果，与律师在庭上或在诉讼的其他公开场合发表对案件的看法，应当有所区别，有所侧重。特别是原告的代理律师，在提起诉讼前，一定要慎之又慎。

第二，帮助自己的当事人正确看待自己的权利义务关系。用准确无误的法律依据，分析当事人依法应当享受的权利和承担的义务。使自己的当事人对诉讼结果有一个较客观准确的预测。如果当事人有意无意地认定：聘请律师的目的是想办法将刑事被告人的罪责推掉、将应当承担的民事责任免掉、将所欠的债务懒掉……则律师必须及时纠正当事人的错误观念。不能违背法律规定去谋求自己一方胜诉。尤其是，不能不加分析地将当事人的要求作为衡量胜诉与否的标准。通过不合法的手段获得胜诉，不能算是真正的“赢”，因为这样获得的诉讼结果是不可靠的，不稳固的。对方当事人极有可能通过合法途径扳回败局。

第三，对于既成诉讼而后委托律师的案件，不能以胜诉与败诉来评价律师的业务水平。律师也只能以事实

为依据，以法律为准绳，其观点才会最终得到法院的认可。因而对待律师，不能单纯以胜败论英雄。英国著名律师巴伦·布拉姆韦尔所说：“一个聪明的当事人，他会理智地对他的律师说：‘我是要您替我辩护，而不是要您给我作出判决。我知道，怎么判决，那是审判官们的事’。”但对于原告律师，特别是当事人委托律师论证能否获胜，再提起诉讼的律师，则免不了要以胜败论英雄。律师应当运用自己的专业法律知识，使应当胜诉的案件胜诉。本来就不应当胜诉的案件，则应尽量做自己一方的当事人的工作，正确评估和看待诉讼结果。最后，输与赢、胜诉与败诉有时是可以转化的。这不单指通过诉讼程序，将一审败诉的案件而在二审胜诉、二审败诉的案件通过审判监督程序而在再审时胜诉，而且指在每一个诉讼程序中，通过律师的努力，原对自己一方当事人一方不利的，转化为对自己一方当事人有利的局面，从而使自己一方的当事人获胜。如，通过收集证据，使证据不足的当事人获得有力的证据以支持其诉讼主张；通过法庭调查，用机智的问话，使对方在庭上承认本来不愿意承认的事实；通过各种努力，使蒙冤的刑事被告人获得平反；通过法庭辩论，争议激烈的不同观点中使自己一方的观点被接受等等。“律师，我能赢吗？”这一问题不但难以回答，而且在回答之前你还得正确看待输与赢；不但要律师自己正确认识，还得自己一方的当事人要有正确认识。在此前提下，才开始胜诉与败诉的论证工作。因此，要圆满回答这一问题，真的不容易。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)