

王思鲁:与您分享如何赢在法庭 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E7_8E_8B_E6_80_9D_E9_B2_81__c122_486297.htm 《胜者为王----与您分享如何赢在法庭》序----与您分享如何赢在法庭 歌德曾经说过：“读一本好书，就是和许多高尚的人谈话。”身处物欲横流、世风日下的大千世界，面对诚信缺失、道德滑坡的时代语境，我们虽然不敢以高尚自居，但也不甘使自身所著沦为“坏书”。著书立说，为的是有利于当代后世。研习、实践法律二十余载，我们坦言对现实中国司法有深刻的透视，但无意、也无能充当“教父”，所言均为律师职业生涯切身感受而已。是否为“金玉良言”，虽然见仁见智，但我们生性爽直，若不将此与读者分享，便有如鱼鲠在喉。如今得以借出版本书一吐为快，与当事人、与律师同行、与未来法律之星共享“如何赢在法庭”：“把手指放在善恶交界之处，就可以碰触上帝的袍服”，这是黎巴嫩文豪纪伯伦曾经说过的一句话。有人将此引为法官裁判之时的内心诉求。断人善恶，本为神祇的权力，血肉之躯“逾越禁区”，执神之权柄，以公平正义之名，宣读神祇于是非对错的旨意，能不慎慎？法官既为俗世正义天平的执掌者，居中裁判，更应该不偏不倚。美国著名法学家卡多佐曾说：“法官的品格是正义的唯一保障。”既然职司断毁誉，决生死之业，法官品格之于法官职业，是何等的重要！而若将此法官品格的重要性诉诸于法官职业的伦理道德，不难理解，法官职业的导向是公平与正义。同为法律人，何为律师的职业导向，回想过往，每思及此，我们颇有感悟。我是谁？律师职业导向--最大限

度实现当事人的利益 美国著名律师丹诺曾说：“被告辩护律师的责任，在于保护被告免于在犯罪证据不明确的情况下被判刑；如果被告罪证确凿，原则上是争取最低的刑罚。”的确，正是如此，律师的职业导向，便是通过千方百计赢得胜诉，从而实现当事人利益的最大化，概而言之，即为“胜诉”。但是，此一“胜诉”并非不计成本，也不意味着“无所不用其极”。因为，“胜诉”最终诉诸的还是当事人利益最大化这一结果，而律师职业导向的核心价值亦在于此。“实现当事人利益的最大化”，这是我们一直坚持的职业导向，尽管这一导向与主流不相吻合，但是，无论如何，我们始终一如既往、矢志不渝。“法律乃善良公正之艺术”，因此，有人便问：既然如此，律师作为法律人，是否应以追求公平正义为己任？的确，此问题曾让不少人迷思，但是，换一角度，孰是孰非，便能豁然开朗。亚里士多德曾言：“对于一个事例，已听闻两方辩论的人，当然较易于辨别其是非。”法官居中裁判，控辩双方针锋相对，此为三方诉讼结构的制度设计。以维护当事人的利益为导向，在激烈的博弈中使真理得以在法官重锤下昭示，这是律师职能之所在。律师为法庭之上相对而席中一方的代言人，其并非最终的裁判者，若其追求的并非当事人的利益最大化，而是公平与正义，岂非越俎代庖，将自身混同于法官？当然，“追求当事人利益最大化”意味着律师已经接受当事人的委托，而一位具有良知的律师绝不会因为有利可图而对所有的“准当事人”“屈躬卑膝”。面前这位“准当事人”是否值得帮助，在接受委托之前，应当有所思量，有所取舍。但是，作为律师，一旦接受了当事人的委托，正如前述丹诺所说，若罪证确凿，你能

够做的只是为其争取现行制度内允许的最低刑罚；而若证据不足，你应当做的便是竭尽全力使其合法权益免收公权力的侵犯。而在这种情况下，当事人利益最大化这一导向与公平正义这一诉求是统一的。同时，律师在法庭上为维护当事人合法权益而据理力争，使法官兼听则明，公正判决。若从这个角度看，律师作为维护公正的一股力量也未尝不可，但公正的结果是在律师追求当事人利益最大化的过程中实现的。但是，当当事人利益与公平正义两者出现冲突时，律师应如何取舍？何谓“公平正义”，本来便是“众说纷纭”，而律师若时常扬言自己为“公平正义孜孜不倦之追求者”，又何以取信于当事人呢？既然受托于当事人，自应对其负有“忠实义务”，在现有地制度框架中寻求实现其利益最大化的途径。此一道理，只要稍加思量即可明了，但为何仍有不少律师偏执迷信于“公平与正义”这件“皇帝的新衣”呢？在我们看来，这与国人以和为贵、以讼为耻的传统观念有关。孔子曾言：“听讼，吾犹人也。必也使无讼乎。”这样的文化土壤不可能产生类似西方社会的律师阶层，相反，“滋养”了专事搬弄是非、教唆启争继而从中牟利的“讼棍”。尽管现代意义上的律师大有别于古代的“讼棍”，但是，现今的公众对于律师也并非无任何偏见，正如美国19世纪著名法学家杰罗姆·弗兰克所说：“一般人对律师的看法是一个矛盾的混合物，尊敬和蔑视二者兼有。律师在政府和企业界占有领导地位，人们在遇到困难时要向律师求教，但与此同时，人们又冷嘲热讽地鄙视他们。这种流行的看法是建立在一个信念上的，即人们认为律师使法律复杂化了，如果法律界不玩弄手腕和诡计，法律本来是精确和肯定的。”何以至此？并

非律师队伍中巧言令色者不知自身职责之所在，而是他们想藉此“公平正义”的绚丽外衣哗众取巧，殊不知社会公众对律师表现出来的不信任便是根源于此。舍弃正道，剑走偏锋，以致走火入魔，迷失自我，古人买椟还珠之举已是贻笑大方，而邯郸学步最终也只能使原本自己的真正所求湮没在虚幻的浮华当中。胜者为王——与您分享如何赢在法庭实现当事人利益的最大化，以此为导向，律师与当事人之间的紧张关系自然会消弭于信任之中。但是，工欲善其事，必先利其器，光有导向仍不足以纵横驰骋于律师业界，成为当中的佼佼者。律师办案离不开技巧，风格不同，致胜之道看似迥异，实则万变不离其宗。实战派律师致胜有三重境界：“拒人于千里之外”为最高境界；“不战而屈人之兵”次之；“取上将首级于千军万马之中”再次之。为何有此高低之分，“扁鹊三兄弟”的故事对此即为最好的阐释：魏文王曾问名医扁鹊：“你们家兄弟三人，都精于医术，到底哪一位医术最好呢？”扁鹊回答说：“大哥最好，二哥次之，我最差。”文王再问：“那么为什么你最出名呢？”扁鹊答说：“我大哥治病，是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因，所以他的名气无法传出去，只有我们家里的人才知道。我二哥治病，是治病于病情刚刚发作之时。一般人以为他只能治轻微的小病，所以他只在我们的村子里才小有名气。而我扁鹊治病，是治病于病情严重之时。一般人看见的都是我在经脉上穿针管来放血、在皮肤上敷药等大手术，所以他们以为我的医术最高明，因此名气响遍全国。”“拒人于千里之外”，其制胜之道在于防范未然，使当事人全然无后顾之忧。“不战而屈人之兵”胜在纠纷始见于端倪便已

化解，无需为诉讼投入大量人力物力，但由于此时纠纷已经产生，因而次之。“取上将首级于千军万马之中”，看似最为精彩，实则背水一战，没有退路，诉讼程序已经启动，此时只有赢得胜诉才能维护当事人的利益，但是，杀敌一万，自损三千，即便胜诉，也需付出较大的成本，此为没有办法的办法，因而为下策。但是，谈笑之间，轻描淡写便助当事人将风险化解，此一境界非经大案要案的洗礼，难以企及。扁鹊说其医术不如其大哥、二哥实际上为自谦之言，试问，没有丰富的临床经验又何以“治病于病情发作之前或刚刚发作之时”，若有丰富的临床经验又为何仍默默无闻呢？律师没有丰富庭辩经验就只能充当“保健科医生”，而无法成为专治疑难杂症的“御医”。运筹帷幄，决胜千里，非身经百战无以至此。而如何通过诉讼中赢得胜利从而积累经验？多年的律师职业生涯，我们感慨良多，有幸得到中国法制出版社的青睐，故整理成书并付梓，如今终于得以面世。本书的内容与体例结构

本书何以《胜者为王——与您分享如何赢在法庭》为名，本书的导向是如何在法庭上打赢官司，所收录的案例是从上千件案件中精选而出，并不只是标的大，或者社会影响大的“名案”。这些案例，或能透视特定的社会现象，或渗透了独特的诉讼技巧，或反映了中国的法治进程。或许读者会有疑问，既然在诉讼中取胜不如“不战而胜”与“防范未然”，为何不介绍如何“不战而屈人之兵”与如何“拒人于千里之外”？对于这点，我们也是颇为无奈，因为，如果案件尚未进入诉讼程序便已处理完毕，由于经历的时间不长，当时并没有形成书面的文字，言语之辞难以跃然纸上。少了最为精妙的核心部分，并非意味着本书的内容便

是“食之无味，弃之可惜”的“鸡肋”。我们曾经亲办大案要案数十件，因此本书的主要内容也将围绕我们亲历的经典案件与一些实务演讲展开，非简单的罗列介绍，而是将成功的历程真实再现。由于篇幅有限，所以只能从众多案例中择精髓之中的精髓，以展现给读者。本书收录的案例多为刑事案件，因为刑事案件大多都是国家凭借其公权力启动的，虽然难以不经过诉讼便将矛盾化解，但是，一旦经历诉讼这一程序，大多便有书面记载留存，因此便于以文字呈现，而针锋相对的刑事辩护往往也是最为扣人心弦、激情四射的。至于民事案件，虽然我们亦亲历不少，但大多于诉讼程序正式启动之前便已成功和解，由于前述原因，难以形成书面文字；同时，我们也曾为许多知名企业的法律顾问，但基于当事人的意愿与商业秘密保护的需要，也不便在书中公布。另外，若涉及敏感内容，在书中则以省略号代替，但此并不影响阅读。本书具体结构内容如下：第一篇 应邀演讲篇：律师在中国 共赢财智人生 踏踏实实地办好每一件案件是律师最好的营销；律师当以经典辩例成就品牌，以卓越才智开创未来。用全身心的爱关注青年律师的成长，激情洋溢、尽心尽力、取长补短，才能建立坚不可摧、所向披靡的律师团队。律师还应责无旁贷地担当起一份社会责任：凭借对亲历经经典辩例的深层透视以及对职业律师生涯的切身感受，辅之以最通俗的语言，力求为当事人打造一把拯救生命、创造财智人生、开启成功之门的金钥匙！第二篇 行政诉讼篇：民告官在中国 一场风雨兼程的“战争”在现实中国中，民告官的道路走得很艰难，众多细民锱铢必较，顽强地守护自己的既得权益；而官告民，由于是国家机关凭借公权力主动出击，

对于弱势一方的“民”，则更为艰难。道路的崎岖使我们更加清楚，要充分发挥更多方面的优势，使这场“战争”获得最大的胜利。面对官民之争折射出社会权利与利益失衡的格局，身为弱势一方的代言人，针锋相对，作为律师，自不应虚张声势，而应以无数激荡人心的经典辩例打造品牌，并透过此弘扬法治精神，对推动社会进步有所贡献。

第三篇 民事诉讼篇：万般无奈 没有赢家的游戏 在现实中国中，打官司是富人玩的游戏，无论或输或赢，都得投入大量的财力、精力。很多时候，即便是打赢了官司，也是输了人生。因此，我们的做法是，提前介入为当事人提供贴位的法律顾问服务，使当事人不惹上官司；如发生纠纷，则采用巧妙的谈判等手段化解纠纷，避免官司。在我们的过往经验中，官司一般都可避免。这里只挑选三件经努力不可避免而成诉的代表案例。

第四篇 刑事诉讼篇：雨后彩虹 律师的寒冬即将过去 刑事案件涉及人的自由，乃至生命，往往也都涉及财产。而刑事辩护，这一律师职业的传统主旋律，无疑是律师尽情施展其才华的主要舞台，是律师成名的摇篮。无罪辩护无疑是刑事辩护最高境界。罪轻辩护虽不及无罪辩护，但也精彩万千。尽管身处将律师定义为弱者的制度框架中，但我们仍义无反顾地为当事人奔走、呐喊。或许我们过于执着，然而，正是这种执着使我们无所畏惧。因为，我们一直坚信——冬天已经来了，春天还会远吗？

寄语 本书所言虽尽为我们的执业生涯经历与感悟的精髓，我们也竭力将最精华的部分展现给读者，但没有最好，只有更好，错漏之处在所难免。我们诚望所有肯牺牲自己的宝贵时间，就本书的内容、文字及体例不吝赐教的读者们直抒己见；我们热诚欢迎所有熟识的

、陌生的、有缘相逢的，抑或未曾谋面的良师益友随时提供建设性的意见或建议。谢谢！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