

名案名言系列
大律师

胜者为王

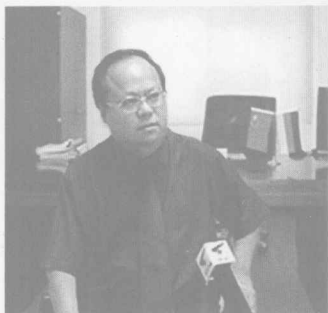
与您分享如何赢在法庭

王思鲁 著

《法庭战场》上的实战宝典

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

作者简介：



王思鲁律师，1965年出生，男，广东化州人，先后就读于中山大学外国语学院（本科）、中山大学法学院（法学硕士）。现为广东环球经纬律师事务所合伙人、金牙大状律师网（www.jylawyer.com）首席律师、法律风险防范专家。

王律师法律研习、实践二十多年，擅长重大疑难案件辩护；酷爱职业演讲；以刑事法、房地产法及公司法法律服务见长。

王律师办理各类法律事务近千件。其中名要案数十件：陈×洪状告×市×经委索赔6200万元的行政侵权的“中国民告官第一案”、2006年度“中国民营经济十大案件”之香港谢×涉嫌巨额职务侵占案、2006年度全国新闻聚焦——陈×洪状告×市×区交通局交通违法批准案、2004年度黄×金等涉嫌妨害公务的“中国妨害公务第一案”等等。

王律师喜学术探讨，曾参与政法院校统编教材《刑法教科书》编写。在《现代法学》、《法学与实践》等权威学术刊物发表《谈受刑事追诉者的沉默权规则》等学术论文20多篇，近20万字；在《中国律师》、《检察日报》、《律师与法制》等权威实务刊物发表《再论财产刑的存废》等实务作品百余篇，专著有《动人的篇章——庭辩艺术鉴赏》、《刑讯逼供系统控制论》等，共300多万字。

由于王律师在律师事业上的卓越表现，新华社、《中国律师》、《律师与法制》、《广州日报》及《信息时报》等媒体对王律师业绩均有过专题报道。

《大律师·名案 名言》丛书前言

律师著书立说似为“不务正业”，而时下“不务正业”者亦不计其数，为何？

雄辩滔滔、言辞犀利，这或许是许多人对律师的第一印象。言说，作为一种表达方式，对于律师来说，无疑具有其独特的价值；文字，作为另一种表达方式，尽管缺少言辞的生动与鲜活，但是，当言说的激情随空气的震荡而消失殆尽时，文字却能完好封存言辞中的智慧与灵感。

有不少律师就出书之事与我社商讨。法庭之上，剑指苍穹；书斋之中，妙语连珠。万千精彩，若任随记忆的碎片而离析，岂不可惜？

一个个律师业界耳熟能详的名字，一个个法庭上挥洒自如的身影。他们以七尺之躯，负民主法治之重任；他们凭三寸之舌，扫法治天空之阴霾；他们深刻透视司法现实，因而时常能语惊四座。我们发现不少大律师尽管事务冗杂，办案闲暇之余，仍笔耕不辍，著述颇丰。

既非沽名钓誉，亦非附庸风雅，只为捕捉灵光乍现之时的大智大勇，留待后来者推陈出新。此等胸襟、涵养，我们实在为其折服，因此，付梓出版一事，未敢怠慢，于是才有了今天《大律师·名案 名言》此一丛书的面世。

本丛书为开放的书系，收录作品之作者均为重量级、实战派大律师。他们往返于现实与书斋之中，徘徊于亲历与观察之间。若能将其亲办案件、生平著述尽收书中，与读者共赏，实则乐事。但是，碍于篇幅，只能忍痛割爱。吾等才疏，如何取舍，煞费思量，既以《大律师·名案 名言》为名，选其精髓，或知名要案，或金玉良言，无论何种形式，均为收录作者之论辩技巧之浓缩精华、执业经验之深切感悟。



胜者为王

《言部彙考·碑碣大》

通俗，为本丛书的一大特色。本丛书绝非学术论著，也许，“平民化”的表达方式容易被“圈内人士”视为缺乏“技术”含量。然而，没有了学者写作时应用术语的过度思虑，此种现实的日常的表述或许更容易为读者所接受，此乃丛书出版之初衷。少了晦涩艰深的文字，多了现实理性的智慧，若由此能对知识的理解另辟蹊径，亦未尝不为读者之幸。

本丛书虽无定式，当中著述创作亦属各作者之自由意趣，文由其所撰，但本丛书实则如下诸君而生：

为踌躇满志，准备一展身手的青年律师而生；

为官司缠身却求助无门、四处奔波的当事人而生；

为志存高远但对前程依旧迷茫的中国未来法律之星而生。

自序：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、道德滑坡的时代困境，作者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，作者坦言对现实中国司法有深刻的透视。但无意、也无资格充当“教父”，所言均为律师职业生涯之切身感受。是否为“金玉良言”，固然见仁见智，但作者生性爽直，若不将此与读者分享，便有如鱼哽在喉。如今得以借出版本书一吐为快，与读者共享“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至理名言，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，岂能不谨慎？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。美国联邦最高法院法官卡多佐曾说：“法官的品格是正义的唯一保障。”既然职司乃断毁誉，决生死之业，法官品格之于法官职业，是何等的重要！如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，作者颇有感悟。

我是谁？律师职业导向——最大限度实现当事人的合法权益

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，便是在现有法律框架下竭力帮助当事人实现权益最大化。概而言之，即为“胜”。但是，此一“胜”并非不计成本，也不意味着“无所不用其极”。因为，“胜”最终诉诸的还是当事人合



法权益最大化这一结果，而律师职业导向的核心价值亦在于此。

“实现当事人合法权益最大化”，这是作者一直坚持的职业导向。“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，此问题曾让不少人冥思。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之重锤下昭示，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合法权益最大化，而是公平与正义，岂非越俎代庖，将自身混同于法官？

当然，“追求当事人合法权益最大化”意味着律师已经接受当事人的委托，而一位具有良知和社会责任感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，你应当做的便是竭力使其合法权益免受公权力的侵犯。而在这种情况下，当事人合法权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，公正的结果是在律师追求当事人合法权益最大化的过程中实现的。

胜者为王——与您分享如何赢在法庭

实现当事人合法权益最大化，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。实战派律师制胜有三重境界：“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。而“拒人于千里之外”，其制胜之道在于防患于未然，使当事人全无后顾之

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，实则为背水一战，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合法权益。但是，杀敌一万，自损三千，即使胜诉，也需付出较大的成本。此为没有办法的办法，因而为下策。

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。本书共四篇，其中第一篇《应邀演讲篇：律师在中国——共赢财智人生》属演讲实录，尽可能地保持了作者的言语措辞与谈吐风格，旨在回放激情演讲现场；第二篇《行政诉讼篇：民与官争——蚂蚁撼大树的较量》、第三篇《民事诉讼篇：万般无奈——没有赢家的游戏》、第四篇《刑事诉讼篇：刑事辩护——最能展示律师水平的“法庭战场”》，此三篇属典型案例摘编，是于众多案例中择精髓之中的精髓。这部分以案例所涉之铿锵有力的代理词、辩护词，言语恳切的律师函、意见书，众说纷纷的感想、评论及权威有效的判决等为线索，意图还原精彩的法庭论战。这些案例，或透视特定的社会现象，或渗透独特的诉讼技巧，或反映了中国的法治进程，演绎着社会的百态，呈现着律师的智慧。另外，书中涉及的当事人均用化名；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。

寄语

本书所言虽尽为作者于律师执业生涯经历与感悟的精髓，作者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。作者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；作者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！

王思鲁

2008年1月于广州



。的升大景益味良自聚交中脉技的升大景益好去合人事皆罪实县第，聊第

而，醒同科具既公来集思诸人事法中一我单想不聊第，

。醒同科季来武出贵散诸半会并特

目

录

直。辛歌而族福之益好与自原半因小特第，高平不随代侵科主，半有已另

科第“半第”派玄第，装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要

装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要

装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要

装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要，装扮的面式零度科发代发要

第一篇 应邀演讲篇：律师在中国——共赢财智人生

1

踏踏实实地办好每一起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，建立坚不可摧、所向披靡的律师团队。律师还应是演说家，责无旁贷地肩负起一份社会责任：凭借对亲历经典辩例的深层透视以及对职业律师生涯的切身感受，通过演说的方式播下法治的种子，力求为听众打造一把拯救生命、创造财智人生、开启成功之门的金钥匙！

第一章 开着手机等案上门吧——如何以经典辩例征服世界

3

今天这个专题，对于想从事律师行业的人以及正在从事律师行业的人，都是相当重要的。今天这个讲座有三个特点：第一，讲的都是真言；第二，讲的内容都是书本上难以找到的；第三，讲的对于准备或正在从事律师行业的人而言，都是有帮助的。

第二章 如何成为法庭上的常胜将军

23

作为律师，一旦站在法庭上，就一定要相信自己的观点是成立的。如果连自己的观点都不相信，法官是可以感受出来的。这个与感情问题很相似：如果已经不爱对方，对方多少可以感受得到。在法庭之上，如果满腔热情地演绎你的观点，法官一般会重视，至少，法官会感觉到你是忠于职守的。如果没有做到这一点，那么，法官会认为你是敷衍了事，是“收钱不办事”。



第三章 经济犯罪辩护的几点启示

40

律师，就是实现当事人合法权益最大化的过程中实现自身利益最大化的。

在我们国家打官司，律师不能单凭一种法律人的思维来处理具体问题，而应该结合现实国情从一种社会学的角度出来来考虑问题。

第二篇 民与官争——蚂蚁撼大树的较量

51

民与官争，主体势力的不平衡，使得小民争取自己权益之路充满艰辛。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，律师身为弱势一方的代言人，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，并以此弘扬法治精神，为推动社会进步有所贡献。

第四章 陈锦洪诉××市经委行政侵权案

53

该案的结果涉及当时中国几万个“戴红帽子”企业的去留及命运，产生极大的社会震撼，引起政界、法律界高度关注，因而《中央电视台》、《法制日报》等媒体称之为“中国民告官第一案”。该案淋漓尽致地呈现了中国改革特定时期的社会特征，被评为“2003年度中国十大经济案件”。

案件历程回放 / 53

二审律师意见书之一 / 54

二审律师意见书之二 / 67

“马拉松式”官司仍在上演——专访“中国民告官第一案”代理律师王思鲁 / 74

第五章 陈奕洪状告××市××区交通局交通违法批准案

79

该案深刻透视机动车检测行业改革特定时期的不正常现象，《中国质量报》、《南方都市报》等众多媒体追踪报道，是2006年度全国质监、交通系统影响最大的案件。

“马路杀手”为何屡被放纵 / 79

“权利”对“权力”的挑战 / 87

一审代理词 / 89

第三篇 民事诉讼篇：万般无奈——没有赢家的游戏 99

在中国现实中，打官司是富人玩的游戏。无论输赢，都得投入大量的财力、精力。很多时候，一边是打赢了官司，另一边却是输了人生。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。这里只精选三起经努力不可避免而成讼的代表案例。

第六章 ××市×港电子厂诉×正电子仪器有限公司购销合同纠纷申诉案 101

该案深刻透视出垄断行业官与商的微妙关系，是检察机关监督法院审判，成功纠错的典型案例。

律师函 / 101

民事再审申请书 / 102

一场“起死回生”民事官司的背后——专访“×港”与“×正”购销合同纠纷一案代理律师王思鲁 / 113

第七章 谢静诉王安奇、潘世雄房改房产权纠纷案 118

一审判决“不予支持”无异于否定了《房地产证》的法律效力，否则，只能依上诉人诉请判令上列诉讼请求。一审判决否定《房地产证》的法律效力是对国家行政机关的行政确权行为合法与否作出判决，属于行政诉讼的范围。本案不是因行政确权而引起的行政诉讼，而是民事诉讼，即使《房地产证》无效，亦应由当事人通过行政诉讼来解决，而不是通过类似本案的民事诉讼来解决，本案一审通过民事诉讼的方式来解决行政诉讼范围内的实质性问题，混淆了民事诉讼与行政诉讼的界限，犯了常识性错误。



胜者为王

律师函 / 119

民事起诉状（摘要） / 120

一审代理词 / 121

二审代理词 / 123

终审裁判认定 / 126

一场无稽的闹剧 / 129

第八章 容奇等30人诉××市××运输公司出租车营运牌

照产权纠纷集团诉讼再审案

131

本案一、二审判决认定事实清楚、适用法律正确、审理程序合法。判决透过表象看实质，正确认定双方当事人所签合同的性质是名为租赁，实为转让。然而本案以通过院长提请审委会讨论通过的形式提起再审，这从程序上当然合法。而从实体上看，提起再审的理由和根据何在呢？令人纳闷！这其中是否掺杂人情、利益色彩？是否有非法律因素在其中作怪？本案审理的背后，是否有一只无形的“手”在操纵？

二审裁判认定 / 132

再审代理词 / 142

再审裁判认定 / 148

法律之精神何在 / 151

第四篇 刑事诉讼篇：最能展示律师水平的

“法庭战场”

155

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扣人心弦，但也各有各精彩。

第九章 马文明等涉嫌贩卖毒品案

157

涉嫌共同贩卖海洛因10500克，触目惊心、生死攸关！因而有关媒体称之为“建国以来涉嫌共同巨额贩毒犯罪案件中被判无罪的第一案”！从当事人的

角度看,律师辩护的每一个字、每一句话都和他的脉搏在一起跳动;从辩护的角度看,此案辩护的成功之果,凝聚着辩护律师的心血和智慧,是典型的“证据辩”;从法院审案的角度看,这个判决在实体上无疑贯彻了“疑罪从无”的原则,然而在实体公正的背后却隐藏着程序不公!而这个迟到的实体公正也确实来之不易!

控方意见 / 157

一审辩护词 / 158

一审裁判认定 / 165

控方抗诉意见 / 166

二审辩护词 / 167

激情成就梦想 / 172

第十章 龚期涉嫌合同诈骗及虚报注册资本案

174

历史定格在2003年10月17日上午9时,在××市中级人民法院第八庭,龚期被宣告无罪。法院最后还是顶住了省级“实权派”领导签批要保护国有资产的压力,对本“大案”作出了公正判决。

控方意见 / 174

一审辩护词 / 176

一审裁判认定 / 189

控方抗诉意见 / 187

二审辩护词 / 198

终审裁判认定 / 200

不经风雨 怎见彩虹 / 208

第十一章 谢少军等涉嫌职务侵占案

205

辩护律师说,这是一起没有被害人的案件!这是一起为强取豪夺而无意中生的案件!这是一起超期羁押、蔑视人权、历时近三年、久拖未决的案件!这是一起滥用刑事手段野蛮干预香港公司条例及国内公司法的案件!这是一起涉及内地、香港两地不同法域、透视中国法治进程的指标性、范例性案件!该案



胜者为王

因标的大，社会意义深刻，涉及面广，背景复杂，高层签批及众多媒体关注而被评为 2006 年度中国民营经济十大案件！

控方意见 / 206 五个方面！公不判陈意德时或背判五公本实主而然，原则

一审辩护词之一 / 210

一审辩护词之二 / 228

一审辩护词之三 / 231

一审裁判认定 / 295

二审辩护词 / 242

二审维持原判裁定结案后感 / 259

遥望正义天平的两端 / 261

第十二章 黄文金等涉嫌妨害公务案

在 2004 年的中国刑事司法中，福建省泉州市农民妨害公务案无疑是一个具有社会轰动效应的案件。这起案件因引起政界、法律界和新闻界广泛关注，又被一些媒体称为“中国妨害公务第一案”。从该案被公安机关立案侦查伊始，媒体便对案件当事人、案件的具体情况以及诉讼的进展情况作了大量的报道，引起全国上下的广泛关注。

控方意見 / 266

一审辩护词 / 267

一审裁判认定 / 280

二审辩护词之一 / 285

二审辩护词之二 / 288

终审裁判认定 / 291

王者之辩 挑战强权 / 294

后 记/ 299

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起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，建立坚不可摧、所向披靡的律师团队。律师还应是演说家，责无旁贷地肩负起一份社会责任：凭借对亲经典辩例的深层透视以及对职业律师生涯的切身感受，通过演说的方式播下法治的种子，力求为听众打造一把拯救生命、创造财智人生、开启成功之门的金钥匙！

第一章 开着手机等案上门吧—— 如何以经典辩例征服世界*

胜者为王

今天这个专题，对于想从事律师行业的人以及正在从事律师行业的人，都是相当重要的。今天这个讲座有三个特点：第一，讲的都是真言；第二，讲的内容都是书本上难以找到的；第三，讲的对于准备或正在从事律师行业的人而言，都是有帮助的。

主讲人：王思鲁，中山大学法学硕士，广东环球经纬律师事务所合伙人、金牙大状律师网（www.jylawyer.com）首席律师

主持人：陈孟君，中山大学法学硕士，广东环球经纬律师事务所合伙人、资深律师

主持人：对于王律师，我相信大家已经很熟悉了，因此，我也就不再介绍。现在，让我们以热烈的掌声欢迎王律师为我们作精彩的演讲！

正文：

今天这个讲座是专门针对想从事律师职业的人以及正在从事律师职业的

* 此文为作者于2007年11月23日在《金牙大状律师论坛》上的主题演讲，由吴茂树先生根据现场录音整理。



人的。这个讲座有三个特点：第一，讲的都是真言；第二，讲的内容都是在书本上难以找到的；第三，讲的对于正在或准备从事律师职业的人而言，肯定是有帮助的。

今天的主题是如何拓展案源。主要内容有两部分。第一部分将讲述我们国家律师拓展案源的途径，即如何“八仙过海，各显神通”；第二部分将讲述如何通过正常途径有效拓展案源，即拓展案源的“康庄正道”。今天我所讲的内容均会围绕这两方面展开。

一、中国律师拓展案源的手段全景扫描

我们先了解一下律师拓展案源的各种合法手段、非法手段。

（一）亲戚朋友

拓展案源的第一种方法是：通过亲戚朋友为你介绍案件，这是拓展案源一种相当传统的手段。无论是对于刚出道的律师，还是已经打开局面的律师而言，这都是一种比较常见的方法。

通过亲戚朋友介绍案源并不是我们国家所特有的，任何国家都有这种情况。它是一种相当正常的手段。因为，你与这些为你介绍案源的亲戚朋友之间的关系都相对比较固定，因此，当中涉及到“回扣”等的情况不多。当然，也有一些律师在日常生活中，通过扩展自己的人际交往，形成新的关系，继而与这些新结识的“朋友”私底下达成协议——若能够帮忙介绍一些案件，那么律师可能给他们一定的好处。

根据我们的经验，通过亲戚朋友介绍过来的案件，存在这么一种情况。有律师曾经这么说过：“律师千万不要与当事人成为朋友；而当事人则必须千方百计地与律师成为朋友。”为什么呢？因为，律师一旦与当事人成为朋友之后，碍于情面，不好对其收费或按正常标准收费。也就是说，在这种情况下，你在回报方面可能会“大打折扣”，而在付出方面则需“义无反顾”。

因此，在通过亲戚朋友介绍过来的案件办理过程中，应当注意这样一个问题，即要与当事人保持一定的距离。之所以有很多律师在外面应酬时，十分慎言，是目的其要与当事人保持一定距离。我个人认为，这样做未尝不可。为什么呢？因为一旦有过多的言语交流，在律师与当事人之间很容易产生心理上的共鸣，继而成为朋友。

从我自身的经验来看，一般情况下，办理亲戚朋友介绍过来的案件，是