

## 1. 导论

### 1.1 什么是辩论?

基本上, 辩论是像法院程序的实际情形. 辩论者会得到一个编造情节而需要为顾客准备档案.

辩论会可以以许多种类; 例如模仿高等法院(High Court), 最高法院(Supreme Court), 仲裁(arbitration)或法官推事(tribunal)席. 规则, 习俗和程序可能有所改善, 但最重要是拥有超越的说服力技巧.

### 1.2 辩论的利益

辩论可以使你的探查力进步模拟案件辩论可以提高研究能力和知识的深化, 还可以对某一具体领域的法律, 但最重要的是, 模拟案件辩论可以发展宣传技能. 宣传是一种在艺术的劝导行使. 一个强烈主张的辩论者是不会蒙骗决策, 反而会在最好的情况下呈现为一的观点.

## 2. 辩论会未开始之前

### 2.1 知道比赛规则

不同的辩论会, 将有不同的规则和期望. 要知道你比赛的种类与英寸是一个谨慎的初步. 你要阅读比赛规则, 并特别注意适当的期限 - 即使比赛主办单位不严格按照他们来说, 忽视竞争规则是不尊重同行的参赛者, 法官和组织者的意思. 如果可能, 征询标记关键因为不会有法官在寻找的强大的指标.

### 2.2 题目

辩论争议的问题往往是复杂的, 常含有一个事实的长账户. 但不要让这个吓唬你. 辩论者的目的是提供每件事情进展都有可能出差错的地方而帮忙澄清. 有时候, 为了使问题较容易被了解, 我们还可以借鉴了事件发生的时间顺序. 图表和组织图表将也有助于简化问题, 在研究开始之前. 仔细阅读您的指示说明, 因为通常你只要解决问题的一个理由. 如果制定法律是包含在问题本身, 很多比赛普通让它在可交由地方. 往往问题将会指定哪些法律可以适用.

裁判权也很重要. 知道裁判权是哪里会影响辩论者思考的行为. 管辖范围内受影响的不但会影响法院的说服力, 但也会通知法官有关法律. 当行使其上诉管辖权, 高等法院往往要考虑一个国家的独特的法律.

### 2.3 研究

不管你是否认为你有没有更容易的一面据理力争, 争议最重要的东西是要熟悉有关的法律, 因此你一定要彻底. 仔细及认真的质询和了解事实. 你要再次确认你必需处理问题和在这方面的法律集中研究. 了解事实的描述是否模糊或有争议的焦点. 如果事实不是百分之百清楚, 那么你(或你的对手)将有一点工作空间而对自己有利的指向解释.

您也可以看看这个问题有关的任何法令或案例, 而翻阅他们. 教科书和评论书可以给一个整体的国家法律的看法. 基础上, 案件不仅是一个极好的来源合法权力, 而且也能形成你的论点. 你需要对每个案件的有关熟悉司法管辖权, 事实, 大多数的决定与任何异议的判断. 类比, 在任何说法, 是一个伟大的工具, 所以你要特别留意例类似的事实, 并考虑如何把它运用到你的说法.

辩论者第一次常常犯的一个共同的错误是在他们的论点忽视弱点. 从你的对手该角度来想像问题, 和熟悉他们有可能讨论的案件和赋予的法律.

## 研究综述步骤侵权问题

### 2.4 从问题中的资料开始

#### 2.4.1 有没有提到立法?

看看适当的条文立法,和在司法上审议而判例的这些条文。

\* FirstPoint : 司法审议立法(见 2.6.2);

\* 词汇联系(Lexis Nexis)Casebase : 立法参照(2.7.1);

\* 法例注明指南

**注意:** 大多数的模拟案件辩论竞赛不允许参考时,利用问题中没提到的立法。

#### 2.4.2 问题中是否有提到任何案例?

你应该熟悉此案和法律的原则。在 Casebase 输入案件 - 如果您在上诉案是答辩人,案例有确定的决定,一般都会有帮助。如果你想从你的个案区别于情况,一般情况下,案件不赞成或区别都会很有帮助(见 2.7.1)。

2.5 **教科书** -决不能轻视一个好教材的价值!课本可以使你了解一般的的具体问题,以获得理解;他们会概论法律主要的原则,强调争议突出的范围,并列明每个卓越的领先案例。

### 2.6 法律评论

#### 2.6.1 Halsbury' s Laws of Australia Online

[<http://wwwlib.murdoch.edu.au/> →单击 Databases(从左手边的名单上) →浏览 Subject; Law (法律) → Lexis Nexis (如果您从家里上网,你必须输入你的学生号码和密码) →接受条款和条件 →**点击评论**(靠近屏幕顶部的红色标签) → Sources(资料来源): 选择 Hal sbury' s Laws of Australia Online (从列表拉下) →输入您的搜索字词]

#### 2.6.2 Laws of Australia (Firstpoint)

[<http://wwwlib.murdoch.edu.au/> → 从左手边的名单上单击 Databases →浏览 Subject; Law (法律) → Law Book Online →(在研究标题下点击 The Laws of Australia (新版本) →然后您可以,例如,在左手边的名单上的第 33 号 - 浏览侵权标题,或使用任何一种搜索功能。

### 2.7 法律网上查询器-

#### 2.7.1 Lexis Nexis

案例:

[<http://wwwlib.murdoch.edu.au/> →从左手边的名单上单击 Databases →浏览 Subject; Law (法律) → Lexis Nexis (如果您从家里上网,你必须输入你的学生号码和密码) →接受条款和条件 →**点击案例**(靠近屏幕顶部的红色标签) →你可以做各种各样的搜查;但如果你有引文,你应该使用它因为这将是最准确的方法。]

字典:

[<http://wwwlib.murdoch.edu.au/> →从左手边的名单上单击 Databases →浏览 Subject; Law (法律) → Lexis Nexis (如果您从家里上网,你必须输入你的学生号码和密码) →接受条款和条件 →**点击字典**(靠近屏幕顶部的红色标签) →输入你搜索的条件。]

### 2.7.2 FirstPoint

[<http://www.lib.murdoch.edu.au/> →从左手边的名单上单击 Databases →浏览 Subject; Law (法律)→ Law Book Online→**点击** FirstPoint→进行全文搜索或更具体的搜索, 例如"立法视为司法"。]

**注意:** FirstPoint 案件是授权版本和使用 PDF 格式。

### 2.7.3 CCH Online

[<http://www.lib.murdoch.edu.au/> →从左手边的名单上单击 Databases →浏览 Subject; Law (法律)→ CCH Online→ Australian Torts Reporter (根据个人职称标题) →然后你可以处处浏览。我们也推荐侵权行为评环节和侵权行为立法链接。]

## 2.8 搜索条件

如果你对标准搜索条件或连接器不熟悉, 花一点时间来看看事实表, 因为多数的搜索查询器将会有一份接头。

例如: Lexis Nexis: 接头帮助 - 在它们的任何数据库下搜索。

如此一来, 花费几分钟就可以使你的搜索更有效!

## 2.9 管理时间

注意你的截止日期。确保您留下足够的时间来撰写意见书, 影印案例, 考虑你对手的意见书, 吃一顿好晚餐, 并在你口头陈述的一期前放宽。

# 3. 提交意见书面

## 什么是意见书?

意见书是辩论者以法院介绍的一个文件, 概述辩论者的论据要素。该文件确定了先例和法律辩论者将会在口头辩论依靠。

提交书面意见不代表辩论者向法院提出的一个完整叙述。它反而是一个提纲的要点的简短, 让法官可以遵循你的陈述。你也应该知道, 你一般会被要求提前在模拟活动, 出示您的书面意见。这通常是在辩论赛上露面的当天上午。

## 意见书的要素

### 3.1 标题

标题会在法庭把此事提交。标题会陈述:

1. 这件事在哪个法院听审;
2. 此事的编号, 并在哪年;
3. 在这件事的当事人姓名;
4. 决策意见书的党;
5. 作出意见书的律师姓名。

它应该像这样看-

在澳大利亚首都地区的最高法院

在 2007 年, 第 102 号

BETWEEN

**FRENCHIE'S SALON**

上诉人 (Appellant)

and

**HAIR APPARENT**

答辩人 (Respondent)

---

答辩人的意见书 (资深大律师 - John Doe)

---

资深大律师的意见书需要包括一个事实基本的概要。这应该是从情况下一些有关事实的几句, 并提供法院需要知道的概要。要小心从一个不带偏见的方式以陈述事实 - 最好是直接从问题引用事实的一些部分。举例来说-

### (A) 案情事实的摘要

1. 上诉人由答辩人询问购买 3 种新的头发洗衣机。这些椅子都是 'Relax and Clean 5000' 。
2. 上诉人为了出售椅子而与答辩人进入了一个契约。
3. 以条项 e., 安装的时候要支付付款。而以条项 f., 如果椅子在任何方式缺有或有缺陷, 他们应予以矫正。
4. 安装完毕后, 他们发现其中两个椅子却不能以正常工作。一把椅子的按摩机不能操作, 和在另一把椅子, 热水不能适当地操作。另外, 上诉人抱怨说椅子不舒服。
5. 上诉人要求要这三个椅子全额退款, 所以并没有支付价款的余款。
6. 出审起初, 上诉人的案例被驳回, 并正向在澳大利亚首都地区的最高法院提出上诉。

### 3.3 意见书

你的意见书是你论点的梗概。把你的论点分为要点，而简洁地分解每个要点。意见书的三个基本要素是-

- 法律声明，包括它依赖的权威，
- 简短地解释为什么它适用于特定的事实；
- 你希望引导法院所得出的结论。

您的意见书可能像这个例子 -

#### 1. 答辩人没有自愿承担风险，因为他不知道创造风险的情况是什么。

1.1 自愿承担风险的辩护需要由答辩人知道创造风险的情况 - *Insurance Commissioner v Joyce* (1948) 77 CLR 39, 47 (Latham CJ).

1.2 答辩人在追赶浪潮前有检查，但并没有看到障碍。此外，他相信他与水管有一个距离。因此答辩人不知道创造风险的情况。

你的说法最好是将含有 3 个独立的意见书，但由事实和你的时间分配, 你可能有更多或更少意见书。

### 3.4 终结及完毕的信号

提交后还可以补充一句告诉法院你想达到的目的和有什么结果。记得添加日期和签署。

根据以上的意见书，答辩人的律师注重地请求法院命令并坚持上诉，扭转主审法官的治安。

**DATED this 3<sup>rd</sup> day of July 2007**

**JOHN DOE**

答辩人的资深大律师

在澳大利亚首都地区的最高法院

在 2007 年, 第 102 号

BETWEEN

**HAIR APARENT**

上诉人 (Appellant)

and

**FRENCHIE'S SALON**

答辩人 (Respondent)

---

答辩人的权威目录

---

立法

1. *Limitation Act 1935* (WA)

案例

1. *Cigna Insurance Asia Pacific Ltd v Packer* (2000) 23 WAR 169
2. *Hawkins v Clayton* (1998) 164 CLR 539
3. *Midland Bank Trust Co Ltd v Hett, Stubbs & Kemp (A Firm)* [1979] Ch 384
4. *Sheldon v McBeath* [1993] Aust Torts Reports 81-209 (NSWCA)
5. *Shaw v Shaw* [1954] 2 QB 429

## 4. 在辩论会-礼仪及手续

法庭是一个非常正式的环境。由于模拟辩论案件基本上是一个模拟法庭诉讼，你应该适用同等的形式水平。穿着应该保守，有可能比你通常打扮时更多。如果可能的话，穿领上衣与深色西装。头发应该整齐-如果你有长头发，最好是将比分扳回远离你的脸。配戴珠宝首饰应可减至最低。一般鞋类应密封，领带不应过于繁忙。

以下是在辩论会应该观察的一般礼仪规则。

- 你应到达会议现场 - 在指定开始时间前至少有 10 分钟。
- 对你的同胞竞争者，以及法官和法官助理要有礼貌。
- 当你处理法院，应该留在书桌后。
- 当您不在说服法院，你必须留在律师座位就座。
- 你不应该用面部手势或其他非言语显示器，提交你有什么意见（或影响推事席）。
- 当另一边出席此次会议，不要与你的伴侣讲话。
- 在展示您的意见书时，避免过度用手势或运动。要强调你的论点而使用一些手势是好的，但不要太过信赖。
- 避免恩赐评论和文艺演讲。避免对法官或仲裁员发言。您总是等待法官或仲裁员以完成他或她的句子，然后才回应。
- 同一时间不可以有两名律师在站或举行。
- 当法院在进行时，不应该消耗食物，饮料或香烟（包括糖果和口香糖）。请注意法官助理通常会提供用水给竞争者。

### 4.1 我该带什么？

你要提前准备好您在颇具争议的辅助材料。这些包括-

- 你会作参考的没有标志的案件副本及路段的法例。这些将要在辩论赛正式展开而交给法官前。
- 投上强烈光线或注释的副本文件给自己。
- 一份为自己准备的提出意见书。
- 在你需要为你的口头陈述的任何说明。

如果你的问题非常依赖于某一特定的法例，身为审慎，如果可能，应该准备一份拷贝的制定法律。如果您进行了任何疏漏或法官问你一个问题，这将是得心应手。

### 4.2 座位

从法官的角度看，以习俗，原告或上诉人是坐在法官的左边，而被告或答辩者是坐在法官的右边。如果你不确定，最好是问法官助理或法院官员。

### 4.3 语言

再次强调，为了模拟法制的环境，在辩论会用的语言是非常正式的。你应该只称呼法官以往，而不针对对方律师或同方的律师。以指法官为“法官阁下/大人”。一个辩论者通常会使用那个尊称，特别是在开始向法院提出辩论时，或在回答推事席的问题。

在辩论时，高等法院和最高法院的法官是称为“Justice (Name)”而民事法院的法官是称为“Judge (Name)”。

如果你是指你身旁律师所作出的一个论点，使用“我的同事”或“我的同僚”的称呼。指对方律师称为“我的朋友”或是“我的学识渊博的朋友”。

### 4.4 程序

当法官进入法庭，模拟辩论会将开始。法官助理会公布法官即将进入。每个人都应该站。法官会进入，而坐在自己的座位上。然后，法官会表明你应该坐下。直到法官说，“坐”，你不可以坐。仍然站比过早坐下来好。

之后，法官会要求律师介绍自己和他们是为谁代理。

原告或上诉人的资深大律师首先介绍。他们会站起来，这样说：

"如果法院为所欲为，我的名字叫 Marie Jones。我与我有学问的补助 Alex Smith，代表上诉人 Baltic Shipping"。

然后，上诉人的资深大律师可坐。

被告律师云下一步。资深大律师站起来，并会这样说：

"如果法院为所欲为，我的名字是 Tim Jones。我与我有学问的补助 Jessica Smith，代表答辩人 Dillon"。

然后，答辩人的律师可坐。

#### 4.5 发言次序

介绍后，辩论者们将被要求在适当的顺序，以申述他们的口头陈述。虽然在不同的辩论会会改变，发言者通常在以下的顺序出现：

上诉人的资深大律师
答辩人的资深大律师
上诉人的补助律师
答辩人的补助律师

### 5. 口头陈述 - 构造

#### 5.1 导论

辩论会的口头陈述是令人振奋的一部分，因为这是机会让你案件的优势说服法官。开始的声明说要简短，简洁，而体现了你的论据的主要想法。这是你的案件理论，例如提请法院从你客户的位置注意哪些案件是

的陈述。

“法官大人，这位医生不告诉我的客户，容许另外医术巧妙少的外科医生执行手术而毁了我客户在媒体生涯有一个利润丰厚的的机会。”

相反，对方的论点是-

“法官大人，当 Dare 医师告知 Le Nez 小姐手术并发症的风险，在这样做时，他已经履行了他治疗他病人的主动而他有谨慎措施地采取合理的行动已实行义务。”

此外，你还可以使用你的辩论介绍在更广阔背景下，提出的问题。在辩论介绍讨论政策问题是一个好办法因为这将使你的论点更有效。

举例来说-

“根据工作人员的可用性，卫生制度有效的管理要求我们的公立医院能妥善分配及授治疗。”

简要地概述你的辩论而完成你的介绍。

## 5.2 第一位发言者

第一位发言者向其他发言者有一个略为不同的角色。第一位发言者往往有向法官陈述提出事实的任务。发言者通常会在继续第一次提交辩论之前，与法官说：

"法官大人，在我提交意见书前，您是否需要事实的简要？"

双方应在一个简单的和不偏见的态度地商定事实。

很多时候，第一位发言者也需要判断如果法院倾向于非正式的传唤。他们通常会在第一宗案件给予充分引文的，然后说一些类似 -

"我要求我们免除说全部案件的引文。"

## 5.3 意见书

引进每份意见书，例如说-

"我现在要继续下一个意见书。"

每个意见书的开始应展开与简洁地在一句口诀解释提交的内容。当你完成每一个意见书，在继续下一个意见书前，尝试在一个同样的方式总结。

辩论应该跟著意见书的顺序。同时，为了推事席与您保持关系，指引您的书面意见边说。为了谨慎，的它您甚至有可能在每份报告使用这种方式终结-

"法官大人，如果没有什么问题，我将会开始我的下一个意见书。"

## 5.4 介入词

在介绍您的意见书时，法官介入问题是佣俗的习惯。在这方面，研究阶段时作了充分的准备会不负有心人。模拟案件辩论比赛几乎总是归结为哪一位从小组处理推事席的讯问是最好。一个辩论者必须能够暂停陈述自己的论点，而简单与直接解答问题。

一个简单而直接的答复始终是最好。法官会问一个问题，以寻求明晰或以衡量你的法律把握-一个简单的答案会在这两个例子中，满足一名法官。同样地，直接回答问题永远是最好。

有时法官问问题，如果会识别哪个问题只需要一个简单的'是'或'不是'的回应，那会更加方便。在这种情况下，回答'是'或'不'，而如果需要才详述说明。有时，你将不能够以法官满意而回答他们的质询。如果是这种情况，你必须找到一个方法来复回你原本的意见书或继续你的下一个意见书。有时，你可能需要这样说："很抱歉，我无法在这一点再协助法院..."

只要你能证明你的理由，不要害怕与法官不同意。但决不能与法官争论或表示轻视而不屑一顾。此外，永远不可以在法官同一时间说话时发言。

法官还可能要求更具体的参考资料或澄清事实而介入。请准备好提供网页和段号码 - 如果没有准备来源，不要提出法律的原则。

## 5.5 终结

一个好的结尾应该总结什么已被说，强调实质的问题以及如何应该解决。提出你最强的论据但不要过分说明他们的细节。此外，也要参考你刚才介绍的要点或政策或理论情况，以一种方式总结。一些辩论者以他们的论点将暗记两个结论 - 一个长而涵盖所有问题，和一个万一没时间的较短但有强力的结论。

## 6. 口头陈述 - 一般的教鞭

任何辩论者最终目标是说服法庭，他们的法律解释是最可取的。因此，你们在模拟案件辩论的成功，将取决于你的说服能力和你读法律的能力。当准备你的口头陈述时，这里有一些一般的教鞭可以想想看。

**要有准备!** - 这一点怎么强调也不过分！如果您知道该材料内，你将能够更自然提供陈述。

**要有自信!** - 你会更加肯定你在说些什么和更有说服力。一个自信的发言者将-

- 直站起来
- 直接面对推事席
- 发言显然处于缓慢的，自然的步伐
- 保持目光接触推事席

**避免从笔记阅读-** 许多第一次辩论者作出的错误是把他们的口头陈述写出来，并逐字读出给法院。如果你用这种方式，你会更容易单调，说话太快，无法保持目光接触推事席，或如果法官介入一个问题，你可能会失去你的地方。

更好的策略是要相信自己能够记得什么是最重要。作简要说明一般性的要点与粗体标题，而如果你有麻烦，可以让你参考。如果你可以练你的口头陈述，这将在模拟辩论容易得多因为每一次练，你会进步。

**趣味无穷!** - 第一次模拟案件辩论能神经伤透，但经验是无价的，而且越是模拟案件辩论，你将做的更好。

## 附录 1 - 例如提交意见书

在澳大利亚首都地区的最高法院

在 2007 年, 第 102 号

BETWEEN

**FRENCHIE'S SALON**

上诉人 (Appellant)

and

**HAIR APPARENT**

答辩人 (Respondent)

---

### 答辩人的意见书

---

#### 案情事实的摘要

1. 上诉人由答辩人询问购买 3 种新的头发洗衣机。这些椅子都是 ' Relax and Clean 5000' 。
2. 上诉人为了出售椅子而与答辩人进入了一个契约。
3. 以条项 e., 安装的时候要支付付款。而以条项 f., 如果椅子在任何方式缺有或有缺陷, 他们应予以矫正。
4. 安装完毕后, 他们发现其中两个椅子却不能以正常工作。一把椅子的按摩机不能操作, 和在另一把椅子, 热水不能适当地操作。另外, 上诉人抱怨说椅子不舒服。
5. 上诉人要求要这三个椅子全额退款, 所以并没有支付价款的余款。
6. 出审起初, 上诉人的案例被驳回, 并正向在澳大利亚首都地区的最高法院提出上诉。

意见书一

1.1 使受到合约的条款，有一种预测即规定付款的时间不被认为是契约最重要的一部份。

*Trans Trust SPRL v Danubian Trading Co Ltd* [1952] 2 QB 297 at 305 per Denning LJ.

1.2 在这一点上，当事人明示的意思是在安装时，付款时候是合约的一个必要部份。

1.2.1 以条项的强烈措辞来说，具体而言 '不得' 及 '立即'，表示在安装的时候付款，是一个合约的明确条件。

*Trans Trust SPRL v Danubian Trading Co Ltd* [1952] 2 QB 297 at 305 per Denning LJ.  
*Portaria Shipping Co v Gulf Pacific Navigation Co Ltd (The Selene G)* [1981] 2 Lloyd's Rep 180 at 185 per Robert Goff J.

1.2.2 由于被告是一个供应商的美发厅产品，他们希望在此预告获得保证，在安装时将分别获得付款。

*Trans Trust SPRL v Danubian Trading Co Ltd* [1952] 2 QB 297 at 305 per Denning LJ.

## 意见书二

2.1 口头证据规则陈述，当事人之间的协议是被一个书面的合约推定为一个完整的声明。

*Mercantile Bank of Sydney v Taylor* (1891) 12 LR (NSW) 252 at 262 per Innes J.

2.2 在这个例子中，只有标准格式的书面合约表明答辩人及上诉人双方间的协议。

2.3 不论当事方的意图是什么，在合约纳一定会有一些暗含的条件而入。

2.4 言下之意的条款专案成为一个书面协议必须符合五项在 *BP Refinery (Westernport) Pty Ltd v Hastings Shire Council* (1977) 180 CLR 266 订下来的要求:

2.4.1 它必须合理和公平。

2.4.2 它必须以合约给予业务效能 -如果合约是有效，措词会无将暗示。

2.4.3 它必须不言而喻而很明显。

2.4.4 它必须能够表达清楚。

2.4.5 它不能够与明确的条款有矛盾。

*BP Refinery (Westernport) Pty Ltd v Hastings Shire Council* (1977) CLR 266 at 283 per Lord Simon of Glaisdale.

*Codelfa v Construction Pty Ltd v State Rail Authority of NSW* (1982) 149 CLR 337 at 347, per Mason J.

2.5 条款隐含规定椅子安装时要正确操作并不能满足以上所有的要求。

2.5.1 因为答辩人有义务修复所有的缺陷，这个隐含条款并在当事人之间具有不合理与不公平。

2.5.2 由于答辩人有义务修复所有的缺陷，即使在商业意义上有这个隐含条款这没有必要使合约有效，因为合约有没有条款并已在商业上有效了。

*Bell v Lever Bros Ltd* [1932] AC 161 at 226 per Lord Atkin.

*Hospital Products Ltd v United States Surgical Corp* (1984) 156 CLR 41 at 66 per Gibbs CJ

2.5.3 隐含的条款与在书面表达的协议相有矛盾。

根据以上的意见书，答辩人的律师注重地请求法院命令并坚持上诉，扭转主审法官的治安。

**DATED** this 3<sup>rd</sup> day of **July 2007**

**JOHN DOE**

答辩人的资深大律师

在澳大利亚首都地区的最高法院

在 2007 年, 第 102 号

BETWEEN

**HAIR APARENT**

上诉人 (Appellant)

and

**FRENCHIE'S SALON**

答辩人 (Respondent)

---

答辩人的权威目录

---

1. *Bell v Lever Bros Ltd* [1932] AC 161.
2. *BP Refinery (Westernport) Pty Ltd v Hastings Shire Council* (1977) CLR 266.
3. *Codelfa v Construction Pty Ltd v State Rail Authority of NSW* (1982) 149 CLR 337.
4. *Hospital Products Ltd v United States Surgical Corp* (1984) 156 CLR 41.
5. *Mercantile Bank of Sydney v Taylor* (1891) 12 LR (NSW) 252.
6. *Portaria Shipping Co v Gulf Pacific Navigation Co Ltd (The Selene G)* [1981] 2 Lloyd's Rep 180.
7. *Trans Trust SPRL v Danubian Trading Co Ltd* [1952] 2 QB 297.

附录 2 - 例如提交意见书

在新南威尔士州的最高法院

上诉法庭

在 2006 年, 第 CA 84 号

BETWEEN:

**MANLY COUNCIL AND SYDNEY WATER CORPORATION**

上诉人

and

**BENNETT**

答辩人

---

答辩人的意见书

(补助律师, Alex Ardvark)

---

1. 上诉人必须证明他们有知识, 正确判断和自愿接受风险。

1. 为了依靠自愿承担风险的辩护, 上诉人必须证明答辩人充分注意到风险, 充分理解, 并判断风险的性质和自愿接受的风险。- *Roggenkamp v Bennett* (1950) 80 CLR 292, 300 (McTiernan and Williams JJ).

2. 单单是有风险的知识是不够的 - *Roggenkamp v Bennett* (1950) 80 CLR 292, 300 (McTiernan and Williams JJ).

2. 答辩人没有自愿承担风险, 因为他不知道创造了风险的情况。

1. 自愿承担风险的辩护需要由答辩人知道创造风险的情况是什么 - *Insurance Commissioner v Joyce* (1948) 77 CLR 39, 47 (Latham CJ).

2. 答辩人在追赶浪潮前有检查, 但并没有看到障碍。此外, 他相信他与水管有一个距离。因此答辩人不知道创造风险的情况。

**3. 答辩人没有自愿承担风险，因为他没有充分理解和判断危险性的性质和程度。**

1. 自愿承担风险的辩护需要答辩人充分理解和判断风险的性质和程度 - *Hadland v Council of the City of Blacktown*, unreported; FCt SCt of NSW; 40452/1996; 21 May 1997.
2. 答辩人相信他在海滩上追赶浪潮时有一个畅通的道路。此外，他相信他与水管有一个距离。因此答辩人没有办法有充分理解或判断追赶浪潮所造成的危险性质和程度。

**4. 答辩人没有自愿承担风险因为他没有接受风险。**

1. 自愿承担风险的辩护需要由答辩人自愿接受的风险及同意运行风险，所以他们将承担损失，而不指当时的关系者疏忽 - *Hadland v Council of the City of Blacktown*, unreported; FCt SCt of NSW; 40452/1996; 21 May 1997.
  - a. 答辩人没有接受风险或同意在自己的利益为代价而言。他特别检查潜在的风险以避免自己运行，所以他没有接受风险。
2. 如果原告（答辩人）认为危险不会实现，他们不能说是已接受这些危险 - *Canterbury Municipal Council v Taylor* [2002] NSWCA 24 at [147].
  - a. 答辩人，相信他离水管一个距离时而认为这一危险将不会兑现。他不能说是已接受风险，因为他认为风险没有或不会兑现。

因此，Hislop J 正确应用自愿承担风险的试验，而正确地裁决上诉人不能靠辩护。

日期：2006 年 5 月 15 日

Alex Ardvark – 答辩人的补助律师

在新南威尔士州的最高法院

上诉法庭

在 2006 年, 第 CA 84 号

BETWEEN:

**MANLY COUNCIL AND SYDNEY WATER CORPORATION**

上诉人

and

**BENNETT**

答辩人

---

答辩人的权威目录

(答辩人的补助律师, Alex Ardvark)

---

1. *Bennett v Manly Council and Sydney Water Corporation* [2006] NSWSC 242.
2. *Canterbury Municipal Council v Taylor* [2002] NSWCA 24.
3. *Hadland v Council of the City of Blacktown*, unreported; FCt SCt of NSW; 40452/1996; 21 May 1997.
4. *Insurance Commissioner v Joyce* (1948) 77 CLR 39.
5. *Roggenkamp v Bennett* (1950) 80 CLR 292.