

案说

诉讼技巧

律师这样帮你 **赢官司**

谢维衡 著

ANSHUOSUSONGJIQIAOLUSHIZHEYANGBANGLIYINGGUANSI



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

将《孙子兵法》战术思想运用于法律实务的“律师兵法”

本书以作者从事律师工作的亲身感受而写成。作者试图从一个新的角度披露律师从业的“家底”，写出律师的聪明、睿智，甚至可以说是“诡诈”，但都集中反映了律师以维护委托人的合法利益为己任、殚思竭虑、勤勉负责的敬业精神。作者以《孙子兵法》作为指导律师代理工作的武器，摸索出律师代理案件的新规律。本书上篇以十八个案例说明律师代理的十八种诉讼技巧与策略，既有生动的可读性，又给人以法律的启发。下篇将孙子兵法与法律实践紧密结合而形成的“兵法合论”，突破传统，立论新锐，应是法律探索的一家之言。

上架建议 法律实务

ISBN 978-7-5093-0675-8



9 787509 306758 >

定价：19.00元

案说

诉讼技巧

律师这样帮你 **赢官司**

谢维衡 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

案说诉讼技巧: 律师这样帮你赢官司/谢维衡编著. —北京: 中国法制出版社, 2008. 8

ISBN 978 - 7 - 5093 - 0675 - 8

I. 案… II. 谢… III. 民事诉讼 - 案例 - 分析 - 中国
IV. D925. 105

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 125707 号

案说诉讼技巧: 律师这样帮你赢官司

ANSHUO SUSONG JIQIAO : LUSHI ZHEYANG BANGNI YING GUANSI

著者/谢维衡

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/850 × 1168 毫米 32

版次/2008 年 11 月第 1 版

印张/7 字数/152 千

2008 年 11 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 0675 - 8

定价: 19.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 66031119

网址: <http://www.zgfs.com>

编辑部电话: 66066324

市场营销部电话: 66033393

邮购部电话: 66033288

作者简介

谢维衡，男，1949年10月生于山东平度。1978年考入山东大学中文系。2000年考取律师资格，在进行法律教学的同时代理了许多民事、刑事案件，并撰写了大量法学论文和案例解析文章。作者善于将《孙子兵法》的战术思想运用于法律实务，在律师代理中独具一格，形成了一套自己的“律师兵法”。作者现为山东平度市职教中心法学高级讲师，兼山东鲁宁律师事务所律师。

前言

律师就是诸葛亮。这么说，不是有意抬高律师，而是因为律师的工作性质与诸葛亮相差无几。诸葛亮是个军师，他的职责就是根据敌情制定己方的战略战术。律师其实就是委托人的军师。律师的工作就是预测，预测对方（原告或被告）将利用什么样的证据和手段与己方对抗，从而制定自己的诉讼策略；预测法官将如何判决这个案子，从而大体上预知官司的胜负。说诸葛亮神机妙算，主要是赞美他在军事预测上功夫深厚。律师追求的是预测正确，当然必须靠扎实的法律功底。诸葛亮再高明，也免不了失误和失败。律师再精明，也没有常胜将军。诸葛亮最明白胜负兵家常事，律师大多是不敢轻言输赢。影响战争胜负的因素多种多样，影响官司胜负的成分也是复杂无比。诸葛亮对面有魏、吴诸多熟知兵法的军旅参谋，一方律师面对的另一方律师也是高手如云。诸葛亮用兵，深得孙子兵法之精华，真真假假，瞒天过海，变幻莫测；律师的谋略也需要虚虚实实，声东击西，不乏“狡诈”。孙子曰“兵以诈立”，法庭如战场，律师代理法律事务又何尝不用“诈”术。

这么一比较，你不觉得律师就是诸葛亮吗？笔者基于对律师工作的这一认识，感觉律师真象是指挥千军万马与对方作战的军师和将军。于是，律师和兵法两个词自然而然地联系在一起。一个好律师，熟知法律就象军事家熟知兵书，但这远远不够，还要象诸葛亮一样上知天文，下知地理，洞察人心，了解社会，深入调查研究，多方面掌握证据。每当开庭的前夜，多数律师都久久难以入睡，将自己的出庭方案深思熟虑，如同诸葛亮在激战前夜

将羽毛扇摇个不停。案子开庭就象战争双方正式开战，原告和被告两军对垒，双方举证如同向对方发出枪林弹雨，律师的法庭辩论如同诸葛亮舌战群儒。战前准备的一切都将拿到法庭上较量，较量的结果对法官的大脑施加影响，双方都千方百计促使法官倾向于己方，作出对己方有利的判决。在那短兵相接的法庭上，最能考验一个律师的智慧和才能。大脑是否机智，思维是否敏捷，面对突如其来的情况能否随机应变，口才是否既能口若悬河又能适可而止……律师之道，实在是千人千法，万人万术，有时甚至是只可意会而不可言传。

兵书不等于兵法。熟读兵书并不等于掌握了兵法。兵书只是是一些军事原则，与实践结合在一起才是兵法。不同的军事家读的可能是同一本兵书，但各自的兵法却千差万别，异彩纷呈。孙臆和庞涓都是鬼谷子的学生，跟老师学的是一样的兵法，后来二人成为敌对的双方，斗起法来，也是各有千秋，最后庞涓死于孙臆的手下。《孙子兵法》云“兵无常势”，就是这个道理。根据“兵无常势”的道理，我们也可以说“法无常形”。这样说可能会引起非议，认为我对法律不恭。但是，凡有法律实践经验的业内人士都有体会，站在不同的角度，就会对同一条法律有不同的理解，做出不同的解释。即使对法律的权威解释，如立法解释或司法解释，在适用中也经常产生歧义，让法官和律师难以把握。这不能怪立法者或司法者，因为法律就是这么个特性，它既为原告服务，也为被告说话，谁都可以用它来达到自己的目的。正因为这样，我说“法无定形”，即指此意。高明的律师总能熟练地运用法律，“用足用活”法律留给的“空间”，在法律的汪洋大海中自由自在地劈波斩浪，导演出生动的活剧来。

有很多当事人庆幸，多亏请了个好律师！也有不少当事人埋怨，输就输在律师身上！真是成也律师，败也律师，可见律师是不好干的。但是，衡量一个律师的水平，不能单纯以胜败论英

雄。打起官司来，双方都有律师，总有一方会输一方会赢。看律师的水平，应当看他在操作案子的整个过程中是否机智灵活，是否能把该赢的官司赢得精彩，该输的官司又能把损失降低到最小。

写作本书的目的，主要是想给缺乏法律知识和不懂诉讼程序的广大群众以启发，所以就把本书的读者定位于广大百姓；同时也是为了与律师同行进行交流，取长补短。书中案例虽是虚构的，但涉及的观点是在笔者从事律师业务的实践和心得基础上，通过与同行推心置腹的经常性交流，自认为对律师谋略之真谛有所会意，遂于法律服务中忙里偷闲，边干边写，汇集成篇。文中之林墨卿，并非指本人或别的哪一位律师，而是集律师智慧之大成的代名词也。

谢维衡

2008年10月

目 录

上篇 诉讼技巧十八招	(1)
(一) 两万债权如何赢得四万判决	(3)
(二) 亡羊补牢，一纸证据定乾坤	(16)
(三) 声东击西，牵着对方的鼻子走	(26)
(四) 兵贵神速，赢得时间就赢得了官司	(35)
(五) 决战在诉讼之前	(47)
(六) 避免不适合出庭的人到庭	(57)
(七) 让百万富翁露出水面	(66)
(八) 让那唯利是图的证人走开	(75)
(九) 救人如救己	(85)
(十) 法官，请你回避	(96)
(十一) 丢了借条也能赢回钱来	(111)
(十二) 大胆设想，对方可能失误	(122)
(十三) 变通变通，一变即通	(131)
(十四) 牢狱之灾是这样减轻的	(139)
(十五) 质证就是“吹毛求疵”	(150)
(十六) 让花心丈夫进入圈套	(160)
(十七) 谨防“假道灭虢”	(171)
(十八) 必输的官司也有转机	(177)

下篇 兵法合论	(187)
兵法合论之一 “兵不厌诈”与“讼不厌诈”	(189)
兵法合论之二 律师之道犹如兵家之诡道	(195)
兵法合论之三 虚实转化, 民事诉讼的辩证法	(212)

上篇 诉讼技巧十八招

（一）两万债权如何赢得四万判决

▶ 案情

好心人遭遇欺骗

风华面粉有限公司是地处胶东某市的一家私营面粉企业，经理名叫林风华，生产“风华牌”面粉。这位农民出身的经理，长得膀宽腰圆，浓眉大眼。做起买卖来为人厚道，诚信为本，再加上批发价格合理，舍得让利给销售商，直把个小企业经营得顾客盈门，车水马龙。“风华牌”面粉远近闻名，方圆二百里，有几十家小商贩成为林风华的经销商，形成了产销一条龙。为了为客户提供方便，林风华专门购置了三辆汽车，分兵三路，为客户送货上门，只要客户一个电话，林风华总是及时安排车辆把货送到。送货上门省去了客户上门拉货的长途跋涉之苦，深受大家欢迎。大家都知道资金对于一个企业的重要性，更别说人家林风华的面粉物美价廉，十分抢手，有时凭钱还买不到呢。货到之后，一手交货，一手付款，货款两清，互不拖欠，已成为买卖双方的惯例。

俗话说，天有不测风云，人有旦夕祸福。林风华常年与几十家销售面粉的小门市部打交道，这些门市部又多是老婆汉子开的夫妻店，难保哪家店里能出个什么人物，遇到点什么困难，生出点什么稀奇事。有一家店里的男人突然拐着一个顾来帮工的小女子私奔了，把家里几万元钱悉数卷走，只害得妻子在前来送货的林风华面前哭诉不止，跪着要求林经理行行好，赊销面粉给她，待面粉销售出去以后再付款。软心肠的林风华哪里经得起一个可怜的女人抱着一个两岁的孩子跪在面前？赶快扶她起来，答应赊

销给她一万元钱的面粉，只要后面来送货时把前次的货款付清就行。那女人千恩万谢，直夸林经理是救命恩人。这个女人虽说被男人害得苦不堪言，却很讲信用，再次向林风华订货时，总是及时把前次所欠的面粉款还清，有时，就是现借也不让林风华为难。两年下来，竟然还清了欠款，并且把小门市部的门面又扩大了一间。当地谁不说她遇到了好人！

好人遇到好人，那叫两好轧一好。好人如果遇到了居心险恶的人，那可就是东郭先生遇到狼了。林风华遇上了吴良德，就好比东郭先生遇到了狼，麻烦大了。吴良德的粮油门市部距林风华的厂子二百里，在另一个县的县城里，也是夫妻店。吴良德长得五大三粗，一口浓重的胶东话落地有声，给人实打实的感觉。这家伙买买卖做得挺好，一个月能销售三十吨“风华牌”面粉，算是林风华的经销商中的大户。与林风华建立业务关系的前两年，吴良德还是讲信用的，从不拖欠面粉款。这就使林风华对他越来越信任。有一次，林风华接到吴良德的订货电话，亲自带车拉着十吨面粉送到吴良德的门市部，门市部却大门紧闭，无人接货。林风华感到奇怪，这样的事从来没有过的。一直等到天黑，才见吴良德急匆匆赶来，先是连声说对不起对不起，接着摇头叹气，说自己算是倒了八辈子血霉，老丈人得癌症住院做手术，医院里催逼着要八万元手术费，说着说着竟哭了起来。林风华连忙劝慰，并说要买点东西到医院去探望。吴良德忙说，哪里敢劳驾林经理？再说，病人现在重症监护室，禁止探视。林风华当场掏出随身携带的一千元现金以表安慰，要吴良德收下。吴良德备受感动，但是对林风华的一千元却坚辞不受。林风华说，老吴，你就这太见外了，谁能不遇到点难事？互相帮助难道不应该？吴良德这才掏出了真心话，不好意思地说，林经理给一千元算是够情够义，可我现在有这一千元跟没有这一千元差不到哪里去，我的钱都送进医院了，八万啊，自己倾家荡产凑起两万，又向亲戚朋友

借了三万。目前我的困难是拿不出两万元付给你这一车面粉款了。林经理你真心要帮我，就赊给我这车面粉，让我把买卖做下去，要不然我今后的日子算是没法过了。

面对一个遇到极大困难的生意伙伴，林风华还能说什么呢？他二话没说，就叫人卸车。吴良德连忙找来纸笔，给林风华打了一张两万元的欠条，说好三个月内还清。吴良德恳求林风华继续给他送面粉，并说再送面粉来保证付现款。此后两个月，林风华应吴良德请求，又给他送过几次面粉，吴良德都是立即付款。可是当第三次送货时，吴良德又哭诉起来，说医院又要去两万元，请求林经理再赊给他这一车面粉，不然他势必要上吊了。林风华什么话也不好说，只有再把面粉赊给他。于是，吴良德又打了一张四万元的欠条给林风华，林风华把上次的两万元的欠条还给他。林风华严肃地说，老吴，咱们下不为例，不能再赊欠了。四万元，给你三个月期限一定要给我还上。吴良德拍着胸脯说，保证，保证，还不上我还算个人吗？林风华又说，从现在开始，你必须先通过银行给我付款，我才能给你送货，听明白了吗？吴良德连说明白明白，还拉着林风华不让走，在酒店里请了林风华的客。

过了一个月，吴良德电话告知林风华，马上通过银行打过去一万八千元，请林老板给送过面粉来。第三天，林风华打发会计到银行一看，果然有吴良德打过来的两万元。林风华立即派车给他送去两万元的面粉。这次林风华派厂里的现金出纳小李与司机一块去送货，要他顺便给吴良德带去一盒得利斯肉食礼品，送给他那住院的丈人。可小李又拿着那盒肉食回来了，并且带回了令林风华难以置信的消息。小李随车跑二百里路到了吴良德的粮油门市部，正好到了吃午饭的时候。小李刚跳下车，就听到从吴良德的门市部里传出吵架声，门口有不少人在围着看热闹。听看热闹的人议论说，这个吴良德就是没有德行，在门市部里跟丈人吵

架也不怕人笑话。小李感觉奇怪，就小声地问，不是他丈人得癌症做手术住院了吗？有人笑道：“哪里住院了？里面跟吴良德吵架的那不是？他丈人爱喝酒，喝醉了就赖在门市部不走，每一次都是吴良德把他轰走的呢！”这时有人朝里面喊道：“吴良德，别吵了，人家给你送面粉来了！”里面的争吵一下子停止了，只见吴良德红着脸走出来，强装笑脸跟小李打招呼，又招呼他老婆等人往里卸面粉。一个六十多岁的瘦老头也加入到卸面粉的队伍中，搬着一袋面粉，走起来摇摇晃晃，看样子是喝得不少。有人笑道：“老吴，别光嫌老丈人能喝酒，这不是人家还能干活吗！”只听吴良德的妻子叫道：“哎呀爹，你快别在这碍事了，回家睡觉去吧！”那瘦老头也不犟嘴，把面粉扔在半路上，嘿嘿笑着走了。小李感觉林经理被吴良德骗了，连那盒肉食也没往下拿，卸完面粉，就叫吴良德写收条。吴良德说，我钱都付了，也没用你们打收条，货款两清，打什么收条？小李说，那你跟林经理打电话说说吧。听到吴良德打电话给林风华说面粉收到，小李立刻返回来向林风华汇报。

林风华没想到还有吴良德这样的人，竟然胡编他丈人得癌症来骗人！但是，四万元钱的面粉已经在吴良德手里，现在不能揭穿他的诡计，只能再等两个月，等原定的还款期限到了，看他是否如期还款再说吧。又过了二十多天，吴良德打来电话，要十吨面粉，说一万八千元已经通过银行打过去了。会计和出纳都给林风华出主意，既然吴良德的骗子嘴脸已经暴露，就应当扣住这一万八，面粉不能再发给他！林风华考虑再三，最后一咬牙，决定不发面粉，并电话通知吴良德，尚欠二万二千元，务必于本月底还清！这一来，吴良德急了，在电话里求林老板千万照顾照顾，发过面粉来，四万元保证月底亲自带钱登门奉还。林风华不听他那一套，电话里骂吴良德是骗子，不还清欠款永远别再想从我这里拿到一斤面粉！吴良德见自己的伎俩被揭穿，在电话里哈哈大笑。

笑道，林老板，你不给我发面粉，就别想叫我还钱！说完扣了电话。就这样，吴良德再也没有要面粉，所欠的两万二千元也不还。林风华给他打电话，他竟然说，谁欠你两万二千元？原来一共欠你四万元，不是通过银行两次打给你三万八千元了吗？现在只欠你二千元，你林老板也会赖人啊？

林风华说，老吴，你前面汇过来的两万元，我不是给你送过面粉去了吗？

吴良德在电话里哈哈笑道：你什么时候送来两万元的面粉？我怎么不知道啊？说完，“啪”一下扣上了电话。

忠厚老实的林风华从来不骗人，因此对骗子恨之入骨！他真心帮助过的人不但骗了他竟然还反咬一口说他赖人，更叫他难以忍受。于是，他找到本市著名的资深律师、他的本家叔叔林墨卿。

▶ 律师支招

将计就计

林墨卿律师，五十六岁，不但精通法律，而且对孙子兵法精研细读，常常把兵法策略运用到诉讼代理之中，使法律与兵法巧妙结合，取得出奇制胜的效果。就连他的名字也是与众不同，据说与中国古代一个著名的有正义感的讼师重名，足见其对法律的追求是何等执着。

林墨卿热情地接待他的本家侄子，听说被骗子骗了，先劝他别着急。林墨卿在纸上写下几个数字：二万，二万；二万，一万八千；二千，突然笑道，看来，那吴良德是个很精明的人，他先是两次欠你四万元，然后通过银行划给你一个两万元，一个一万八千元，比欠你的四万元只差两千元，你的银行进帐单就是他的最好的证据，证明他已经通过银行归还了欠你的三万八千元，现在只欠二千元。你们的交易习惯是一手交货一手交钱，不开收条不记帐，也就是说你没有证据给他送去了三万八千元钱的面粉，他就要把通过银行汇给你的那三万八千元作为偿还欠款的钱了。