

事人本人,在解决相应的法律问题前,就应该未雨绸缪,搜集、整理、完备所需的证据资料,做到有备无患。所以,律师或其他类型的代理人、当事人,如果仅仅在主观上有必胜的信心还是不够的,还必须在客观上有充分的准备。

某事业单位的付某就是抱着诉讼必胜的信心,依靠扎实的事实依据,追回了自己从单位购买的房改房。实际上他打官司的过程,正体现出了“哀兵之计”的古老含义。

曾某,男,35岁,曾经是某事业单位的职工,1992年6月调往某机关单位,但一直使用着原事业单位的住房。自1996年起,曾某搬到某机关居住,原单位的住房由其父母居住,并开始拖欠房租费。2000年4月,某事业单位执行房改政策,用书面方式要求曾某腾房,或者仍然以某事业单位职工的身份,按照房改政策购买下原住房,但曾某却毫不领情,一不交纳房租、水电费,二不腾房,三不卖房,一副“我是流氓我怕谁”的模样。在这种情况下,某事业单位依照房改政策规定的程序,把曾某父母居住的房屋卖给了付某,办理了房屋产权证、土地使用证等有关证照。于是,付某要求曾某父母腾房,不料,遭到了曾某及其父母的拒绝。不得已,付某把曾某及其父母告上了法庭,一审法院竟然以“曾某与某事业单位存在房屋租赁关系,按照‘买卖不破租赁’的原则”,以付某不具备诉讼主体为由驳回了付某的起诉。面对这份判决,付某与某事业单位都不明白,在曾某早已调离某事业单位与其父母根本不存在房屋租赁关系,付某是房屋所有权人的情况下,竟然得出了付某要求曾某及其父母腾房“不具备诉讼主体”的结论,于是,付某与某事业单位如同“秋菊打官司”,决定上诉讨个“说法”。二审庭审中,付某义正词严,以翔实的证据、充足的法律依据,驳斥了曾某一方“买卖不破租赁”的狡辩,最终,二审法院依法改判曾某及其父母为付某腾出房屋。其实,在现实中,许许多多的当事人,就如付某一样,通过实施古老含义的“哀兵之计”打赢了官司。

其实,在现实生活中,人们在不同的场合运用“哀兵之计”,都把“哀兵之计”中“哀”当作了“哀愁”、“悲哀”、“悲伤”等字面含义来使用了。大家常见的讨债人一副倒霉落魄的穷相,一腔愁绪百结的语调,可怜巴巴地乞求债务人偿还债务,用的就是“哀兵之计”。这里,讨债人是以困境、困苦、哀愁这些“哀”的表现形式打动债务人,以使债务人大发恻隐之心,尽快还债。另外,

部门申请法律援助,并向法院申请减、免、缓交其案件诉讼费,为当事人争取获得司法救济,使其获得通过法律途径保护自己合法权益的机会。这些做法,就是律师或其他类型的代理人、当事人,根据我国的有关法律、法规的规定这只“鸡”,在当事人没有经济条件的情况下,为他们申请到与有经济条件的当事人一样的享受法律公平、感受法律保护的待遇的“蛋”。

N市60多岁的村民李会来夫妇,只有23岁的李清一个儿子。2013年8月4日中午11点30分左右,李清在云影湖南侧下水洗澡时,不慎滑入仅仅离岸边一米左右就是水深两米多的深水区,溺水死亡。为李会来夫妇提供法律援助的郭培养、陶振宇两位律师在勘察了现场,进行了一番调查后,认为云影湖是N市为打造旅游城市,通过截流一段河道而扩建成的人工湖,而且尚在建设之中,所以,云影湖管理委员会应该在湖岸设置必要的警示标志,提醒行人、游人等注意云影湖的危险区,禁止游泳、下水等,但是,云影湖管理委员会并没有尽到这些管理职责,因此,两位律师就代理李会来夫妇把云影湖管理委员会告上了法庭,要求云影湖管理委员会支付李清的死亡补偿费等40多万元。同时,律师根据李会来夫妇家庭贫穷的状况,为他们向法院申请了免缴诉讼费的待遇,让这对老年农民确实感受到了人民法院的温暖。如上所说,两位律师替李会来夫妇申请免缴诉讼费的做法,就是“借鸡生蛋”策略的运用。

同样类型的案件的判决书、调解书,有时候也被有关当事人“借用”为“鸡”,当做自己案件的证据,成为案件承办法官处理案件的参考资料。在现实中,这也是通俗使用“借鸡生蛋”策略的一种方式。

2009年7月,I市米山大型养鸡厂为应付流动资金短缺的困难,与市农村信用社南郊分社达成了贷款50万元的意向。为了解决南郊分社没有向临近乡镇贷款任务,而只能向南郊分社所属区域城市职工每人贷款10万元,用于生产经营的状况,南郊分社主任盘序理与米山大型养鸡厂厂长于水一起,找到于水在南郊分社从事酒店经营的汪洋经理、开诊所的陈良医师、经营化妆品的许婀娜女士等5个朋友,在于水说明是“帮助顶名贷款”,盘序理许诺只是“走走手续,到时候还是由养鸡厂还贷款”的情况下,5个朋友看到贷款数额不多,自己的行为是“扶危济困,为朋友两肋插刀”,就把自己的身份证

到的 I 市米山大型养鸡厂在 2000 年春节前后,被众多的债权人“挤兑”要债而倒闭,就是属于这种债权人在“你要我也要,要了不白要;要点就得点,不要白不要”的从众心理的支配下,共同实施“杀鸡取卵”策略的事例。

其实,在现实中运用“杀鸡取卵”的策略处理矛盾、纠纷,更多的情况下,都是在债务人具有偿还能力或者承担法定义务、约定义务的一方具有履行义务的条件,但是却百般推托、应付,拒绝偿还债务或者履行义务,债权人或者权利人只好采取包括打官司诉讼在内的诸多方式,迫使他们偿还债务或者履行义务。好比“鸡”肚子里有“蛋”,但是拒不把“蛋”下出来,人们为了得到“蛋”,只有对“鸡”采取“杀”的行为,否则,债权人或者权利人的权益将难以得到实现。

山东省某市的 X 煤场,从 2010 年起,至 2012 年 10 月止,总共拖欠山西省某个体煤矿几十万元的煤炭款。2012 年 12 月,某煤矿安排两位业务员到 X 煤场索要煤款。当时,X 煤场经理的妻子周春叶在家,周春叶一面假惺惺地让两位业务员在烤火炉边取暖,一面以对账为名,让他们拿出 X 煤场拖欠煤款的证明。两位业务员不知就里,把 X 煤场的证明交给了周春叶,不料,周春叶把几份证明接过去,连看没看,一下子就塞在炉火熊熊的取暖炉里,一刹那,在两位业务员惊诧的目光里,几张纸片就随着火苗变成了灰烬。这时,周春叶也变成孙二娘的模样,对两位业务员怒目相视:“你们是什么人?敢在这里捣乱!要钱把我们写的欠条拿来,没有欠条马上滚蛋!否则,我就不客气了。”两位业务员见状,哪里敢滞留 X 煤场领教周春叶的“不客气”,立即起身跑出 X 煤场,只听身后传来周春叶幸灾乐祸的嘲笑声。

幸好,两位业务员交给周春叶的只是欠款证明的复印件,周春叶类似“杀人灭口”的“毁条灭债”的毒计才没有得逞。在这种情况下,某煤矿为得到自己的煤炭款,只有采取具有威慑力的手段,把煤场的嚣张气焰“杀”下去,于是,煤矿把 X 煤场告上了法院,并查封了煤场的车辆、一千多吨煤炭,最终,通过法院的执行,迫使 X 煤场偿还了几十万元的煤炭款。

从策略上讲,某煤矿就是运用了法律的威慑力,“杀”掉了 X 煤场这只拒不还款、飞扬跋扈的“鸡”,从这只“鸡”里“取”到了几十万元的煤炭款这只“卵”,可谓“杀鸡取卵”。

总之,“杀鸡取卵”一说,应该从利益的角度分析,如果己方可能取得的利益确实是“鸡”里面的那个“卵”,而无别的选择;或者己方得到那个“卵”,“鸡”就从此失去了做对手的能力,不会再对己方构成威胁、危害;或者“鸡”的“肚囊”里确实有“卵”,而“鸡”拒绝“下蛋”,并且对己方的利益构成损害,那么己方或者己方的律师或其他类型的代理人,就应该“杀鸡取卵”,绝不姑息养“鸡”。

起诉或向法院申请撤诉,这样,己方不仅可以保全自己的基本利益,而且还可以给有关部门、有关人员个“面子”,保全住己方与有关部门、有关人员的“关系利益”,从道理上说,这就是对“丢卒保车”策略的运用。有个轻伤案件,受害人就是依据这个策略,妥善解决了与加害人之间的纠纷。

A市出售化肥、农药的高余化与紧邻的“一路发”加油站因为道路通行,引发争执。2010年5月3日,高余化与其妻子在通向加油站的路面上堆放了石块、土块,阻碍车辆向加油站加油,引起了加油站老板左连山的不满,双方发生争吵、打架。打架中,参与打架的左连山的弟弟左连海一棍打在高余化的头上,致使高余化当场跌倒在地,昏迷不醒,左连海逃跑。后来,经过法医鉴定,高余化的伤势构成轻伤,这样,高余化准备追究左连海的刑事责任。这个时候,左连山邀请了与高余化有常年业务关系的“奥奇”化肥有限公司的经理李增力出面“说和”,要求高余化放弃追究左连海的刑事责任,左连海可以在承担他全部治疗费用的基础上,另外给他一部分补偿。

一直对左连海耿耿于怀的高余化一家,考虑到李增力的“面子”、与“奥奇”化肥有限公司的关系,以及左连海许诺的现实利益,顾及到打官司的麻烦、花费,认识到“治气不养家”,就以李增力为见证人,与左连海达成了赔偿协议,并进行了实际履行。

这样,高余化放弃了追究左连海构成轻伤的伤害罪的刑事责任,从经济方面得到了左连海较多的赔偿,并且照顾到了与李增力、与“奥奇”化肥有限公司的“关系利益”,实际上就是对“丢卒保车”策略的应用。

另外,如果在履行有关合同、协议的过程中,发生了某种签约时不存在的情况,而这种情况的存在给合同、协议的对方产生了不利,增加了负担,影响了预期效益,但是,合同、协议的条款明确规定合同、协议的双方不可根据己方的情况,改变合同或协议,此时,如果对方按照情势变更的原则,提出适当修改一下合同或协议,同时,对方又是己方的长久业务伙伴,那么,己方就应该“站得高,看得远”,为了长期利益,抛开眼前的短期利益,根据“丢卒保车”的策略,答应对方的要求。在现实中,这样“丢卒保车”的事例很多,无须举例。

不过,因为人人都可以作出“卒”与“车”的价值衡量、对比,有些不法或不明来路的财产、利益,也被人巧妙地利用“丢卒保车”的策略所保护。J市

村,大多数村民拖欠村民委员会的土地承包费、陈年欠款等,因为村干部碍于情面甚至外界干涉,或者做不到“身边清”、“己身不正,焉能正人”,或者工作措施不利等诸多原因,致使这部分应该收的款项不能收缴,造成村里的工作没法正常开展,而且影响“良民”——正常履行义务的村民的积极性。针对这种情况,有些地方协助有关村民委员会组织了集中清欠活动,邀请律师事务所或者基层法律服务所,安排部分法律服务人员组成“工作队”,下乡到户收缴农民拖欠的各种款项。因为各家各户拖欠的数额都不是很大,所以没有必要一一起诉。于是,就采取广播宣传、公告宣传、派发法律宣传材料等方式,宣传有关法律规定,让村民明白履行义务的严肃性、必要性,并针对个别明顶暗撞的“钉子户”起诉,张扬法律的威力、威势,做到“杀鸡儆猴”,这样,不长的时间一定收到良好的结果。这里,有关律师事务所、法律服务所采取的广播宣传、公告宣传、派发法律宣传材料,并结合类似“斩首”行动对“钉子户”起诉的威慑影响,就是“虚张声势”的策略。最终,采取这种策略催收历年陈欠款的村庄,都效果显著。

看来,“虚张声势”的策略,适合应用于群体性、公众的场合,旨在制造声势、扩大影响,并借此谋取利益。现在,许多厂家、商家为了推销商品,混淆消费者的视线,不惜采用这个策略,以致给自己招致纠纷、诉讼。

2010年6月30日,某市的张女士与家人在L超市消闲购物时,看见了对美国某公司“帅男”胶囊的宣传广告。L超市“帅男”胶囊的广告声称,“帅男”胶囊主要精华成分系从鲨鱼软骨中提取,是美国原装进口,属于高科技产品,能够全面提升男性的“性能力”,具有“造就男人威猛神话”的神奇功效。不仅如此,在“帅男”胶囊的宣传广告中,还配有我国某著名演员男性演员赞誉“帅男”胶囊的照片。看完广告后,张女士与丈夫对“帅男”胶囊的奇妙效果深信不疑,不假思索地掏钱购买了两盒。但是,张女士的丈夫在服用了这两盒“帅男”胶囊后,张女士发现丈夫并没有出现像广告宣传那样的神奇效果,到卫生部门咨询后,才得知“帅男”胶囊只是一种保健品,不是药品,仅仅具有免疫调节的保健功能,不具有广告宣传的提高性能力的疗效。这时,张女士才明白,L超市把“虚张声势”的策略用在了“帅男”胶囊的广告宣传上,目的在于误导消费者,谋取不当利润。于是,不甘心上当受骗的张女士

陈述他与韩成合伙收购洋葱、他代表自己与韩成两个人与龙门食品有限公司签订买卖洋葱协议的事实。

2010年10月，龙门食品有限公司把王军政、韩成告上了法庭。最终，法院根据王军政的陈述、提供的有关书面材料，判决他与韩成的合伙关系成立，并一同赔偿龙门食品有限公司的可得利益损失50万元、双倍返还定金10万元等。2012年5月，法院从韩成处执行到50万元款项，王军政主动履行10万元，龙门食品有限公司与他俩的诉讼宣告结束。

从案件的结局看，王军政似乎没有摆脱承担责任的局面，但却摆脱了承担全部赔偿责任的“困境”，因为他在龙门食品有限公司采取的“里应外合”的诉讼措施里，起到了“内应”的作用。其实，对任何一个案件来说，如果一方善于动脑筋，就可以从对方找到自己的“内应”，针对己方的诉讼事实、诉讼请求，提供或响应一些相应的事实、证据，以印证己方观点的成立，大而言之，就是对“里应外合”策略的运用。

另外，在诉讼实践中，作为打官司的双方当事人，往往不太注意己方队伍里面“潜伏”着与对方有某种利益关系的人，有意或者无意为对方通风报信，致使己方诉讼败诉。

某市建筑公司聘请某建筑设计规划院设计了沿街商住楼的施工图纸，但是，却拖欠20万元的设计费用迟迟不还，于是，某建筑设计规划院起诉某市建筑公司追要设计费。不言而喻，某建筑公司拖欠设计费用事实明确，官司一定败诉。不过，最终法院却驳回了某建筑设计规划院的诉讼请求。

因为，某建筑公司老总助理小赵的女朋友小刘在某建筑设计规划院办公室工作，就在某建筑设计规划院起诉建筑公司的过程中，小刘向小赵透露了一个“商业秘密”，这就是某建筑设计规划院为某市建筑公司设计的沿街商住楼图纸，基本上是剽窃外地某城市的一处沿街商住楼的图纸，并且向小赵提供了该图纸。于是，在案件庭审时，某建筑公司依据该证据证实某建筑设计规划院违背了双方签订的《设计合同》中应该“独立设计”沿街商住楼图纸的业务，并要求某建筑设计规划院向其公司返还已经支付的10万元的设计费。于是，因为小刘这个“奸细”提供的图纸，使某建筑公司实施“里应外合”策略转败为胜，绝处逢生。

人在职期间与他人签订的经济合同继续有效,确定企业、组织偿还有关债务的“约定”继续有效,从而判决支持他人的诉讼请求。不过,这些不应该发生的纠纷的原因,就在于企业、组织的继任法定代表人采取的“萧规不曹随”的策略,在法律上不受支持。因此,从企业、组织的长远利益、长远发展分析,企业、组织的继任法定代表人应该对前任法定代表人在职期间对外签订的经济合同、协议、约定,应该明智地实施“曹随萧规”的策略,予以“全盘接受”,享有其中的权利,履行其中的义务,不可与接手前的工作“一刀两断”,更不要为了树立个人的所谓权威,自立规矩,给企业、组织招来纠纷、麻烦。

D市空调制造有限公司与K市纸箱厂有一份10年的供用纸箱的合同,从2000年起,一直履行至今。2013年2月,空调公司变更法定代表人后,有关业务部的人员通知K市纸箱厂,因为该厂提供的包装纸箱质量有问题,所以公司决定与纸箱厂终止履行多年的包装箱供应合同。随后,在纸箱厂与空调公司的交涉中,该厂探听到空调公司已经按照新任董事长的旨意,与D市某纸业制造有限公司签订了包装箱供应合同,包装箱的规格、尺寸、质量与该厂提供的包装箱完全一样,不一样的仅仅是包装箱的外在图案、文字的样式。

几次交涉、接洽,空调公司都拒绝履行合同。2013年6月,K市纸箱厂把D市空调制造有限公司起诉到了法院,请求法院判决空调公司履行合同,或赔偿可得利益损失240万元。这样,空调公司因为新任董事长的旨意,而成为了被告,最终被法院判决支付了K市可得利益损失180万元,可谓是教训深重,其原因在于对空调公司和K市纸箱厂签订的供应合同采用了“萧规不曹随”的错误做法。对K市纸箱厂来说,诉讼的胜诉,完全是依靠法律支持双方签订的纸箱供应合同、依靠对“萧规曹随”策略的坚信而得来的。

不过,因为社会大量存在的陈规陋习,许多人对现成的、大家认可的所谓规矩,不加分辨,便用来处理相关问题,名之曰“萧规曹随”,最终却导致纠纷甚至官司的发生。

X市在开发高新技术开发区时,征用了Z村以及临近村庄的耕地。在协

二十八、胜诉之道：见风使舵

“故兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。”——《孙子兵法·虚实篇》

“见风使舵”也作“看风使舵”，语出宋代《续传灯录》卷8的“看风使帆”，是看见起风，顺着风向再行驶船的意思，有“见机行事”的含义。不过，因为“见风使舵”有不问是非原则、没有自己的立场、“看脸色行事”的“谄媚”色彩，正如宋代·释普济《五灯会元》所言，“看风使舵，正是随波逐流”。所以，人们对有关“见风使舵”的做法大多存在非议。但是，又因为其中包含的“见机行事”、“适时而动”的内涵，所以其不失为一条策略。

因此，律师或其他类型的代理人、当事人本人，有必要在相关的法律事务的处理上，采取“见风使舵”的策略，灵活、机动地应对面临的复杂多变的情状，最完善地维护自己或者顾问单位、当事人的合法利益。

相对而言，“见风使舵”的策略，经常被用于谈判、洽谈、斡旋等非诉讼法律事务里。这种时候，己方的有关人员要克制、隐藏自己的“锋芒锐角”，根据对手、对方当事人相关人员的脾气、爱好、性格，在不违背原则、不与所洽谈、斡旋的事务抵触的情况下，“投其所好”，说其爱听、做其爱做、支持其支持、贬斥其贬斥，随机应变，与其“打成一片”，让其把自己引为“亲密战友”，这样，显而易见就能减少来自这些人员的人为阻力。而且，这些人员极有可能帮助自己化解一些“繁文缛节”的“关卡”，甚至，本来不能成功的业务也因此“峰回路转”、“柳暗花明”。这些表现，就是针对对手、对方当事人有关人

诉讼、维护己方责任的突破点，从而确定处理相关法律事务的方案，就是属于“按图索骥”的策略运用。

R市交通局就是利用“按图索骥”的策略，在应对“建设大酒店”追要餐费的诉讼中，维护了自己的利益。

自2010年开始，R县交通局的局领导及其工作人员，先后在姜建设经营的“建设大酒店”用餐，至2012年3月止，除已经结算的部分餐费外，R县交通局领导、工作人员累计拖欠“建设大酒店”餐费20万元。2012年3月，姜建设在多次催要餐费未果的情况下，以“建设大酒店”的名义把R县交通局告上了法庭。但是，在庭审中，R县交通局对“建设大酒店”手中持有的证据进行了全部否认，理由是“建设大酒店”向法庭出示的“顾客就餐欠款条”上，没有R县交通局的公章，据此，“建设大酒店”只能向在“顾客就餐欠款条”上签字的某个、某些工作人员索要餐费。尽管姜建设把自己酒店与R县交通局结算的模式，如实向法庭做了陈述，但主审法官还是支持R县交通局代理律师提出的答辩意见，建议“建设大酒店”撤诉，按照“顾客就餐欠款条”上签名的工作人员起诉，追要自己的餐费。不得已，“建设大酒店”只好撤诉，按照“顾客就餐欠款条”上的26个人的签名，把26个人，分26个案件，起诉到了法院。最终，法院判决26个案件中的26个被告人败诉，支付了有自己签名的“顾客就餐欠款条”的餐费。

在这些追要餐费的诉讼纠纷案件里，R市交通局之所以胜诉，就是因为按照“顾客就餐欠款条”的书面形式，依照“按图索骥”的策略进行了答辩。其实，“建设大酒店”按照“顾客就餐欠款条”的形式特点，把26个签名的人告上法庭，并最终胜诉，也是正确实施“按图索骥”策略的结果。

不过，按照书面材料、书面证据的形式特点，按照“按图索骥”的策略，确定侵权、合同纠纷的责任承担人、履行人，必须结合相关的法律规定，否则，可能使真正的责任承担人、履行人逃脱。

W市百盛超市有个业务员杨业，负责酒水的采购，Z酒业股份有限公司的“白雪酒”就是他负责联系采购的。每次，杨业都是用百盛公司的格式收据，给Z公司签写收到多少瓶酒的证明，上面表明钱数，每月月底由Z公司持他书写的证明，到百盛超市结算酒款。2012年12月，杨业从Z公司拉走了2000瓶

关系,减轻她们“拧成一股绳”、合力辩驳己方的力量。

不过,需要说明的是,己方寻找的对方当事人的“疵”,有的可能是现实存在的,有的可能是己方“无中生有”强加给对方当事人的,或者是出于己方对法律的误解、对事实的错误判断,但目的是干扰对手、对方当事人的视线,或者让对方当事人、对手承担责任,保障己方的利益。从道理上讲,这些做法也是属于对“吹毛求疵”策略的运用,尽管这种方式与以上所举事例的“吹毛求疵”的表现形式不一,但在本质上属于殊途同归,没有什么不同。

2012年7月17日下午,安徽省某地的农民高三干驾驶摩托车在闹市区行驶时,将一名学生撞倒后逃走。正好驾驶摩托车行驶在此的张军看到这种情况,就驾驶着摩托车追赶高三干,一直追了大约4里路,在一路口处终于追上了,就高声要求他停车。不料,高三干不仅不停车,反而加大油门拐弯一条小路,结果将行人马强撞倒,致使马强受伤。后来,马强住院治疗,花费了2万元的医疗费。出院后,马强把高三干、张军列为共同被告,要求他俩共同赔偿他的医疗费。

一审法院在审理中,虽然认定张军的行为属于见义勇为,值得表彰,但同时认为,他在追赶高三干的过程中,拦截其车头不对,所以应当承担40%的次要责任。宣判后,张军不服,以其当时主观上一心想抓住肇事者,客观上没有碰到马强,不存在任何过错,不应该承担任何责任为由,提起上诉。最终,二审法院支持了张军的上诉请求。

严格意义上说,一审法院判决张军承担责任,没有法律依据,实质是出于对“吹毛求疵”的策略作为指导意识的错误认定。由此看来,不仅是打官司的双方当事人,而且作为居中裁判的法院的有关法官,也会发生对“吹毛求疵”策略的错误运用。

总而言之,因为“吹毛求疵”策略主要表现为对对手、对方当事人找“毛病”,所以在运用时,应该确实把握、分析好对手、对方当事人的情况,有针对性地对手、对方当事人进行“出击”,“以点带面”打击他们的信心,以减少己方的责任,或者增加对手、对方当事人的责任。因此,作为策略实施者的律师或其他类型的代理人、当事人本人,就应该注意“求疵”的方式、方法,以及切入点。

三十二、胜诉之道：攀龙附凤

“借局布势，力小势大；鸿渐于陆，其羽可用为仪也。”——《三十六计》

龙、凤都是神话传说中，代表吉祥、幸福的图腾之物，在人间，龙，象征帝王；凤，象征帝后。所以，人世间就用他们比喻那些身居高位、掌握重要权利的人物，而“攀龙附凤”则比喻归附帝王、依附权力，又比喻去巴结、投靠这些有权威的人物，意在追名逐利。

最早，这个词语见于汉朝扬雄的《法言》“渊骞”：“攀龙鳞，附凤翼，巽以扬之，勃勃乎其不可及也。”明·罗贯中《三国演义》第73回：“方今天下分崩，英雄并起，各霸一方，四海才德之士，舍死亡生而事其上者，皆欲攀龙附凤，建立功名也。”又见于《梁书》“沈约传”：“士大夫攀龙附凤者，皆望有尺寸之功，以保其福禄。”显而易见，“攀龙附凤”与民间所说的“攀高枝”几乎是同一个意思，而且，按照常规理解，“攀高枝”、“攀龙附凤”都是谄媚小人、自甘轻贱的人所为，所以，人们往往对“攀龙附凤”者不屑一顾或嗤之以鼻。但是，如果理智地透视“攀龙附凤”所包含的智慧，那么，“攀龙附凤”就是一种处理问题的策略。

实事求是地讲，在缺乏法制传统、“权大于法”还存在广泛市场的社会环境里，很少有人会发自内心的否认“朝廷有人好做官”、“背靠大树好乘凉”这样的社会客观现象，没人不知道“下级服从上级”这样的道理。因此，排斥人身依附、谋取个人私利这样“下九流”的情况，利用社会存在的“合情合理不违背法律”、“合情合理不违反政策”的状况，利用“攀龙附凤”的策略来妥善

起进入工商局当临时工的人,都还享受着国家干部的待遇,就把自己几次没有转为合同制干部的遭遇,归结为工商局的责任。于是,向P市劳动争议仲裁委员会提起劳动仲裁,要求工商局把他转为合同制干部,让他回工商局上班。仲裁过程中,张栋国的代理人提出,只要工商局同意把张栋国转为合同制干部,张栋国可以撤回申诉的建议,显然,张栋国一方在行使“和为贵”的策略,但是,P市工商局断然拒绝了这一建议,因为,有关规定明确规定,身份关系的改变不在劳动争议仲裁的范围之内。最终,P市劳动争议仲裁委员会支持了P市工商局的答辩意见。

最后,“和为贵”的策略不仅适用于己方当事人占据优势、占据主动地位的时候,而且更应该在己方当事人处于劣势,无多少讨价还价的条件时,作为代理人的律师或其他类型的代理人,应该说服对方作出一定的让步,接受调解或者和解,从而减少己方当事人的经济支出。

其实,排除对手、对方当事人的诉讼请求或者是“事实与理由”不合理、不合法的情况,己方不适合采用“和为贵”的策略“和稀泥”之外,“和为贵”的策略适用于其他任何一种情况,不管这种情况是否特殊、是否有前例可循。最近,河南省的首例“试管婴儿”的纠纷,双方当事人就是采用“和为贵”的策略,妥善进行了了结。

2011年11月,30岁的李女士因为婚后不孕,到某市不孕不育医院咨询,该医院生殖中心的医生给她诊断后,告诉她,可以通过做试管婴儿的技术以达到怀孕的目的,并表示愿意为她实施这项技术服务,让她实现生育孩子的梦想,对此,李女士欣然同意。2012年3月,医院在李女士服用了数千元的药物后,给她做了取卵以及体外受精、胚胎移植术,并向其体内植入6个胚胎。当天,李女士就出现腹部肿胀、呕吐、昏迷等现象,被迫住院治疗,诊断为卵巢过激综合征。后来,李女士又做了两次抽放腹水手术、两次减胎手术,并因为手术引发高烧,体内胎儿全部死亡,随后,做了流产手术、二次宫颈下清手术。因此,对李女士而言,医院为其做的试管婴儿手术,其实是一场灾难。

治愈之后,李女士把该不孕不育医院告上了法院,医院没有获得从事试管婴儿的资格,却以欺诈的方式与她签订服务合同,而且违背规定一次性向

她体内植入6个胚胎,不仅没有让她达到怀孕的目的,而且还让她遭受了巨大的身体伤害、精神伤害,以及巨大的经济损失,因此,她要求医院赔偿她20万元的损失。

最终,这件某市首例“试管婴儿”案件,在法院的多次调解下,双方都作了适当的让步,达成和解,由医院一次性支付给李女士10万元经济赔偿,李女士放弃其他诉讼请求。不言而喻,这个纠纷案件最终皆大欢喜地结束,是在法院的主持下,双方都注重使用了“和为贵”的策略的结果。

总而言之,“和为贵”是一种“春风化雨”、“化干戈为玉帛”的策略,不仅可以妥善处理有关纠纷,而且可以化解双方的矛盾,有利于社会的安定,增进人民内部的团结,因此,律师、其他类型的代理人、当事人本人,在处理面临的法律事务、争执、纠纷时,应该首先考虑到这个策略,力争达到事情的和平处理,并且律师在代理法律业务过程之中,践行“和为贵”的策略,更能推动习近平总书记提到的“让人民群众在每一个司法案件中都能感受到公平正义,保证中国特色社会主义事业在和谐稳定的社会环境中顺利推进”的美丽中国梦的实现。

不过,正如其他任何计策的实施一样,“和为贵”策略的实施,必须遵循当事人双方自愿、合法、尊重社会公德、不得损害社会公共利益的原则。