



秦 甫◆编著

成功律师的 98^种技法



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

成功律师的 600种 技法

秦甫◆编著

 法律出版社
LAW PRESS CHINA

图书在版编目(CIP)数据

成功律师的98种技法/秦甫主编. —北京:法律出版社,2004.10

(法律人职业设计丛书)

ISBN 7-5036-4696-9

I. 成… II. 秦… III. 律师业务—工作经验
IV. D916.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第125619号

法律出版社·中国

责任编辑/曾健

装帧设计/孙杨

出版/法律出版社

编辑/法学学术与综合出版社

总发行/中国法律图书有限公司

经销/新华书店

印刷/北京北苑印刷有限责任公司

责任印制/陶松

开本/A5

印张/11.25 字数/294千

版本/2004年10月第1版

印次/2004年10月第1次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

电话/010-63939796

网址/www.lawpress.com.cn

传真/010-63939622

法学学术与综合出版分社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)

电子邮件/xueshu@lawpress.com.cn

读者热线/010-63939714

传真/010-63939701

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)

传真/010-63939777

中法图第一法律书店/010-63939781/9782

网址/www.chinalawbook.com

中法图上海公司/021-62071010/1636

客服热线/010-63939792

中法图北京分公司/010-62534456

电子邮件/service@chinalawbook.com

中法图苏州公司/0512-65293270

中法图深圳公司/0755-83072995

中法图重庆公司/023-65382816/2908

书号:ISBN 7-5036-4696-9/D·4414 定价:28.00元

前言

在历史巨轮驱动着人类社会发展的进程中,律师是一道亮丽的风景线。律师是法治社会的催化剂、公民权利的保护神,律师是正义之剑、民主之犁。律师是维护公民和法人合法权益、维护法律尊严的崇高职业。

律师是高度智力化的职业。如果说知识是律师职业的本钱,语言是律师职业的工具,那么办案艺术与技法是律师职业的路径。

做律师很辛苦。在人治向法治的转型时期,律师每每遇到种种难以应付的障碍与困难,需要律师左右周旋;案件存在的种种复杂疑难,需要律师明察辨别。任何案件的处理,都需要律师事先加以策划。律师既要过得了事实、证据和法律关,又要过得了各方面关系、环境关;既要在案件之内下功夫,又要在案件之外下力气。每一件案件的办理,都凝聚着律师的知识、智慧与技巧。没有高超的办案技巧与策略,很难成为一个出色的律师。

做律师也很洒脱。有了深厚的法律知识,掌握了各种办案技法,积累了各种办案经验,律师办案犹如庖丁解牛,游刃有余。律师畅游在各种案件的处理中,纵横驰骋,显示自己的智慧与才能,维护着法律尊严与社会正义。律师在办案中体现价值,律师在成功中分享喜悦。

辛苦意味着缺乏路径,洒脱意味着驾轻就熟。律师需要办案技法,办案技法帮助律师成功。律师通过办案方法的深思熟虑、办案技巧的大胆运筹,成为智力与智慧的化身,能力与水平的象征。律师办案技法,统一于事实与法律,运用于证据与论辩,成为提高办案效率、降低办案风险、谋求办案成功的轻武器。





大凡成功的律师与成功的办案,无不有着精妙的方法与技巧。

律师制度恢复重建以来,各地律师积累了相当丰富的办案方法与技巧。这些方法与技巧,是律师特别是初入门律师的宝贵财富。我们对成千上万古今中外成功案件进行解析,从办案关键环节入手,汲取办案技巧精华予以介绍,这对于初入门律师和有志于从事法律职业的人以及正在政法院校、系学习的学生和从事专业研究教学人员来说,很有裨益。它对于熟悉办案路径、提高办案质量、谋求办案成功,具有十分重要的现实意义。我相信,各位法律工作者在轻松阅读本书后,会得到很多有益的启示,并内化为工作实践,使自己办案成功、名声远扬。

秦 甫

2004 年 8 月

目录

第一技法	扩大显微	1
	——放大对方谬误之处	
第二技法	察言观色	3
	——善于观察对方言行	
第三技法	去伪存真	8
	——剔除案件虚伪部分	
第四技法	判断辨别	12
	——分辨对方判断正误	
第五技法	以假乱真	15
	——巧妙制造假象	
第六技法	选择提问	19
	——掌握提问诀窍	
第七技法	诱导提问	22
	——牵住对方“鼻子”	
第八技法	诱问否定	25
	——给对方设定“罗网”	

- 28 第九技法 按图索骥
——从一般线索上思考
- 31 第十技法 循踪追迹
——寻找“蛛丝马迹”
- 34 第十一技法 偷梁换柱
——寻找有利证据
- 38 第十二技法 欲擒故纵
——放松对方警觉
- 44 第十三技法 无中生有
——取证的最后一招
- 49 第十四技法 随机应变
——办案中的灵活性
- 52 第十五技法 声东击西
——质证的妙法
- 54 第十六技法 出其不意
——给予突然一击
- 57 第十七技法 避实击虚
——案件事实清楚的方法
- 60 第十八技法 水激石鸣
——刺激对方心理
- 63 第十九技法 善接话尾
——阐发对方话语
- 66 第二十技法 左右逢源
——周旋于矛盾之中
- 69 第二十一技法 围魏救赵
——解决复杂案件的方法

第二十二技法	正合奇胜 ——灵活变换代理策略	72
第二十三技法	投石问路 ——探测对方意图	75
第二十四技法	因果互证 ——着眼案件因果关系	78
第二十五技法	三段论证 ——运用逻辑方法	81
第二十六技法	归纳论证 ——善于进行归纳推理	86
第二十七技法	类比论证 ——运用类比推理方法	93
第二十八技法	事实论证 ——事实胜于雄辩	99
第二十九技法	公理论证 ——运用众所周知事实	104
第三十技法	牵连论证 ——善于关系推理	107
第三十一技法	反推论证 ——剖析事物的两重性	112
第三十二技法	二难反驳 ——有效的反驳形式	115
第三十三技法	以立代破 ——间接否定对方	120
第三十四技法	正名反驳 ——阐述事物本质	123

- 129 第三十五技法 直言反驳
——直指问题核心
- 135 第三十六技法 假言反驳
——充分运用想象
- 141 第三十七技法 归纳反驳
——善于加以综合
- 143 第三十八技法 反驳论题
——从对方观点入手
- 148 第三十九技法 反驳论据
——从对方证据入手
- 151 第四十技法 归谬反驳
——揭示对方荒谬
- 156 第四十一技法 易位反驳
——给予角色转换
- 159 第四十二技法 注解反驳
——准确阐述内涵
- 162 第四十三技法 诘难反驳
——击中对方要害
- 165 第四十四技法 示物反驳
——直观形象的证据
- 168 第四十五技法 矛盾反驳
——显露对方矛盾之处
- 172 第四十六技法 引发反驳
——引申对方错误之处
- 175 第四十七技法 仿照反驳
——以其道还其身

第四十八技法	实质辩驳	178
	——透过现象看本质	
第四十九技法	以夷制夷	181
	——律师的“拿来主义”	
第五十技法	修辞质问	184
	——迫使对方说不利回答	
第五十一技法	论是证非	187
	——善用逻辑的矛盾律	
第五十二技法	纲举目张	190
	——抓住案件主要环节	
第五十三技法	暗度陈仓	194
	——转移对方注意力	
第五十四技法	衬映反驳	197
	——寻找客观的参照物	
第五十五技法	比仿反驳	200
	——借用同类事例	
第五十六技法	仿体反驳	204
	——运用对方推论	
第五十七技法	揭悖反驳	208
	——揭露对方错误	
第五十八技法	步步为营	211
	——设下办案壁垒	
第五十九技法	潜移默化	215
	——施加心理影响	
第六十技法	以退为进	218
	——吃小亏得大利	

- 226 第六十一技法 以和为贵
——化干戈为玉帛
- 229 第六十二技法 引而不发
——表露某种迹象
- 233 第六十三技法 诱敌就范
——预先设计“圈套”
- 236 第六十四技法 有理有节
——掌握案件办理的度
- 239 第六十五技法 顺水推舟
——顺着对方观点
- 241 第六十六技法 投其所好
——取得对方信任
- 243 第六十七技法 遇窘巧辩
——巧妙化解困境
- 246 第六十八技法 后发制人
——积蓄反驳力量
- 250 第六十九技法 幽默风趣
——缓解办案气氛
- 253 第七十技法 装聋作哑
——大智有时若愚
- 255 第七十一技法 速谋撤退
——对己不利时的方法
- 258 第七十二技法 模糊回答
——难以回答时的方法
- 260 第七十三技法 心平气和
——不计较一时得失

第七十四技法	先发制人 ——掌握办案主动权	262
第七十五技法	敲山震虎 ——从案件外围入手	265
第七十六技法	先声夺人 ——先下手为强	269
第七十七技法	腹背夹击 ——正反两方面的反驳	272
第七十八技法	义正辞严 ——坚持办案原则	275
第七十九技法	釜底抽薪 ——从根本上解决问题	278
第八十技法	直逼要害 ——触及对方敏感处	281
第八十一技法	针锋相对 ——提出鲜明观点	285
第八十二技法	以毒攻毒 ——以荒谬对付荒谬	290
第八十三技法	单刀直入 ——直截了当不含糊	293
第八十四技法	反客为主 ——化被动为主动	296
第八十五技法	心理攻坚 ——瓦解对方意志	300
第八十六技法	反守为攻 ——把握攻守形势	303

- 307 第八十七技法 要害关锁
——找准案件的关键
- 310 第八十八技法 主攻命题
——推翻对方错误观点
- 314 第八十九技法 质疑问难
——善于质问疑难之处
- 320 第九十技法 借箸代筹
——借用各方力量
- 323 第九十一技法 移花接木
——采取间接方法
- 326 第九十二技法 上树去梯
——斩断对方退路
- 328 第九十三技法 同构意悖
——套用对方辩论结构
- 331 第九十四技法 适度激将
——刺激对方情感
- 334 第九十五技法 借题发挥
——抓住一点不及其余
- 337 第九十六技法 李代桃僵
——两害相交取其轻
- 341 第九十七技法 言此义彼
——运用双关语言
- 344 第九十八技法 利用空间
——注意案件场境
- 347 参考文献

第一技法 扩大显微

——放大对方谬误之处

有人说,律师是案件处理的“啄木鸟”。这话不无道理。社会纷繁复杂,案件也常常呈现出错综复杂的局面。律师要善于发现案件事实及证据的细微之处,寻找对己方当事人有利的线索,显示对方的错误之处。扩大显微,就是律师在办案中,洞察案件或证据中的隐蔽点,扩大其范围,加深其程度,强调其性质,使其细微之处暴露无遗的方法。

律师在办案中,如果己方的观点不被接受,可以用扩大显微的技法,加以显性化,迫使对方承认;如果对方坚持自己的错误论点,或者对方的论点具有迷惑性,如不加以暴露,不足以使人相信它是假的,律师也可以用扩大显微的方法进行有力的反驳。

某市高某与常某是邻居,田园紧挨在一起。有一天,因放水灌田,高常两人争吵起来,厮打起来。高某的腰被踢肿,脸被抓伤;常某的鼻子被打肿,头部也挨了拳头。某法院受理高某伤害罪一案。公诉人指控的根据是高某伤害常某鼻梁“面积达脸面的六分之一”。被告人的辩护律师提醒公诉人要尊重事实和证据,但并无效果。一审法院按公诉人的指控判决其拘役6个月。被告人提起上诉。律师在二审法庭辩论中采用扩大显微法进行了有力的辩驳。

律师说:公诉人在对被告人的指控中,存在很多不妥之处,我不准备一一反驳,仅就根据伤害常某脸面达到六分之一,定为伤害罪这一指控,发表个人的看法:

常某住院41天,病历所记,只有头部微肿和鼻梁周围有 1cm^2 面积红肿。住院第三天,头部一切症状消失,鼻梁消肿。公诉人以头部骨折为由指控被告人犯有伤害罪,被告人要求展示常某住院的全部病历证明,于是公诉人否认了骨折这一事实,但又以“脸面受伤





面积达到六分之一”为由,不改变轻伤罪的指控。姑且不去研究达到颜面六分之一的伤害,就构成伤害罪的法律依据来自何处,仅就事实来说亦缺乏真实性。常某脸面受伤面积达到六分之一,这一判断从何而来?让人觉得不可思议。根据常某住院病历记载,常某住院的第三天鼻梁已经消肿。显然这一鉴定不是出自常某住院三天之后,而必然是三天之前。请看常某住院第一天的病历记载:双眼无肿胀,上唇周围无变化,外鼻肿胀,鼻梁部可见 1cm^2 擦皮伤,鼻腔粘膜充血水肿。第三天的病历记载:外鼻肿胀消失,粘膜已无充血,水肿消失,通气良好。试想,鼻梁左右两眼为界,鼻下为口上唇,左右为面颊,四周均无异常变化,完好无伤,鼻梁红肿的 1cm^2 向上下左右都不能扩展。显然,这“六分之一”是指鼻梁的红肿处,请问这 1cm^2 的面积就占了脸面的六分之一吗?如果承认这个事实,那么被害人的脸(上起发际、下至下颏,左右至耳根)也只能有 6cm^2 这么个面积,这岂不是奇貌怪相吗?就是刚出生的婴儿的脸也不至于小到 6cm^2 的面积吧!

辩护律师在此成功地运用扩大显微法,让人们从荒谬的结论中认识到伤害“面积达脸面的六分之一”的虚假,从而推翻对方的论题。二审法院最终以伤害行为显著轻微,不构成犯罪,裁定撤销原判。

技法运用要点:

1. 找出细微,即找出案件细节或对方破绽之处,见微知著。
2. 尽力放大,对对方的谬误、纰漏之处,尽力放大,昭显于众。
3. 先破后立。扩大显微,仅是工作的第一步骤,接下去要提出和确立自己的观点,把反驳对方的错误和确立正确的观点有机结合起来。

第二技法 察言观色

——善于观察对方言行

办理案件,要了解掌握案件的基本情况,这是律师办案最基本的环节。然而,这个基本环节也大有学问。如何了解?了解什么?怎么了解?每个案件都有不同的特点,每个律师都有不同的做法。有效办理案件,关键是律师对案件及当事人情况要作客观全面了解。只有知己知彼,才能有的放矢,采取不同的对策。律师如果不了解案件来龙去脉与基本情况,仓促应战,犹如盲人骑瞎马,夜半临深池。失之毫厘,差之千里。虽有维权之心,可能事与愿违。老子在《道德经》中说过:“知人者智,自知者明。”意思是:能够认识别人的人,算是智慧;能够认识自己的人,可称贤明。

不同案件有不同的特点,不同的人有不同的个性。律师在办理案件过程中,要善于对不同对象察其言、观其色,分别对待,掌握其真实的思想:

聪明的当事人,思路敏捷,机灵颖悟。与他们接触,律师要发挥能言善辩的才能;

迟钝的当事人,理解力与反应都较差。律师对案件所涉及问题要进行详尽陈述与解释;

知识高深的当事人,对知识性问题抱有极大兴趣,不屑听肤浅、通俗的讲解。这时,律师应充分显示自己博学多才,多作抽象推理,致力于各种问题之间的内在联系;

文化低浅的当事人,听不懂高深的理论和法律术语,律师应多举明显事例;

擅长说辩的人,他们习惯转移论题。律师了解或谈论案情,应牢牢掌握问题的中心;

有地位的人,对政治经济风云的变幻,往往会有一种难以自制





的敏感。与他们交流,必须注意对形势与环境、走势的分析;

与军人交流,不要忘记他们最讨厌吞吞吐吐、优柔寡断,让他们看到律师说话的果断、干脆;

对刚愎自用的人,不宜循循善诱,可用激将法;

脾气急躁的人,讨厌喋喋不休的长篇说理,律师用语应简洁明快;

对思想顽固的人,对他硬攻,容易造成僵局,形成顶牛之势,律师应看准其感兴趣之点,耐心做思想工作,进行转化;

对愤怒的人,律师可任他发泄,表示同情,避免火上加油;

对爱好夸大的人,律师不能用表里如一的话使他接受,不妨用诱兵之计;

对性格沉默的人,律师要多挑动他发言,不然律师自己将坠入五里云雾之中,难以了解事件的真实情况。

律师办案,首先要了解事件的真实情况,然后才能“对症下药”。那么,律师运用察言观色了解案情时,如何才能了解案件真实情况及当事人的真实想法呢?

1. 对方的语言,反映了当事人的思想活动脉搏和对事物的看法。从语言了解事件及对方,是办案成功的重要环节

我们联系《孟子》和《易经》中有关内容,可以获得从言谈的微妙处,观察对方性格特征和内心活动的方法。《孟子》认为:邪避、偏于一边的言辞,他一定受某种思想所蒙蔽;运用夸大失实之辞,尽力维护他主张的,他正深受某种思想的支配;强词狡辩、存心文饰的,他已不顾真理;言词闪烁不定的,他已穷于应付。《易经》认为:说话不自然,而呈羞愧之色的,他心里有对不起你的事;话不集中,又软弱无力的人,他对事缺乏坚决主张;不乱说话,此人善良有分寸;说话如连珠炮,他性格急躁;作伪的人,言语游移不定,虚浮不实;论证站不住的人,开口一定不能理直气壮。性格刚强自信的对手,很少