

訴訟的基本精神⁰¹ / 訴訟的正確心態⁰¹ 知
人者智，自知者明⁰² / 訴訟的中心主軸⁰² 立基事實，而非法律⁰³ / 訴
訟的勝負難定⁰⁴ 勝而不驕，敗而不餒⁰⁴ / 訴訟的三角關係⁰⁴ 知
已知彼，將心比心⁰⁵ / 訴訟主角的地位⁰⁶ 言者異，則人心變⁰⁶ / 律師
的角色⁰⁷ 行所當行，為所當為⁰⁷ / 與律師交談的原則⁰⁷ 知其然、知
其所以然⁰⁸ / 面對偵查⁰⁸ 立場堅定⁰⁹ / 訴訟的法律地
圖¹⁰ 熟悉遊戲規則¹⁰ / 民事訴訟¹⁰ 攻訴所在¹¹ / 刑事訴訟¹¹ 无
罪推定 vs 有罪推定¹² / 行政訴訟¹² / 了解案件事實¹² 見
山是山，見山不是山，見山又是山¹⁴ / 生原貌¹⁵ 人、事、時、地、物¹⁵ /
規劃策略¹⁷ 借形造勢¹⁷ 之計¹⁸ 因勢利導，順勢¹⁸
而為¹⁷ / 訴訟的過¹⁷ 每一個當下¹⁸ / 靈活¹⁸
操作訴訟技巧¹⁹ 一言興邦，一言喪²⁰
邦²⁰ / 訴訟表達²⁰ 明足以察秋毫之末²² /
證人詰問²⁴ 合于利而動²⁴ 須臾的種種²⁵ 危機²⁵
就是轉機²⁴ / 訴訟中如²⁴ 紜紜，斗亂而不可亂²⁵

訴訟律師的 25 大心法

張冀明 著



北京大學出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

新律師
Neo-Lawyer

D925.04/41

2008

诉讼律师的 25 大心法

张冀明 著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

诉讼律师的 25 大心法/张冀明著. —北京:北京大学出版社, 2008. 8
(新律师)

ISBN 978-7-301-14069-7

I. 诉… II. 张… III. 律师—工作—中国 IV. D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 105860 号

书 名: 诉讼律师的 25 大心法

著作责任者: 张冀明 著

策划编辑: 曾 健

责任编辑: 陆建华

标准书号: ISBN 978-7-301-14069-7/D · 2094

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62117788

出版部 62754962

电子邮箱: law@pup.pku.edu.cn

印 刷 者: 北京汇林印务有限公司

经 销 者: 新华书店

650 毫米×980 毫米 16 开本 17.75 印张 251 千字

2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn

序一

北京京都律师事务所主任 田文昌

在中国，关于律师的书籍很少，这是因为律师制度在中国起步太晚。在西方社会，很早就出现了律师的雏形，而自资本主义社会以来律师制度更是进入高度发展时期，律师已经成为法治社会须臾不能离开的组成部分。

与西方社会相比，中国律师制度的历史实在太短，在中国漫长的封建社会中，从未出现过律师制度。中国古代的“讼师”只能代写诉状而并没有出庭权，所以“讼师”与律师不能同日而语。算起来，中国自清末才引进律师制度，至今只有百余年，但就在这百余年里，律师制度也少有正常发展的机会。

辛亥革命推翻了封建王朝，引进了西方的法治理念，但接下来便是军阀混战、外敌侵略和国内战争。自1911年至1949年三十多年间，中国虽然有现代律师制度，也涌现过一批知名的律师，然而，在这内忧外患从未停止的特殊历史时期，律师制度是不可能得到正常发展的。

1949年新中国成立以后，废除了旧中国的法律体系，在学习前苏联法律体系的过程中，又开始重建律师制度。然而，仅仅几年之后新中国的律师制度便在1957年的反右派斗争中被彻底砸烂了。自此，在中国几乎再无人提及律师二字，在年轻人的心目中基本上已不知道律师为何物，有些人只是在电影中看到过律师的形象。

直至1979年改革开放以来，与中国的法治建设同步，律师制度才得以恢复和发展，至今尚不足三十年。可见，中国律师制度的百余年历史，实际上是断断续续，支离破碎的，真正得到连续正常发展的时间，还不足三十年而已。虽然，这近三十年发展速度举世瞩目，但相比之

下，在历史的长河中这近三十年的时光实在是太短暂了。

在这样的历史背景下，至今为止，律师制度在中国还只能算是一种新生事物，以至于人们对于律师还十分缺乏了解。可以说，很多人只知道律师这个概念，却并不知道律师的功能与作用如何，对于律师的职责定位及其运作规则的认识，甚至在法律界内乃至律师界自身还存在着种种争议与误区。这种状况与现代法治社会的治理结构及国际社会的大环境是不相协调的。

没有律师就没有法治。宣传律师，弘扬律师制度，让全社会公众认识律师，了解律师，让法律界同仁乃至律师界自身准确把握律师的功能与职责定位，迅速提高律师自身的素质和操作技能，是推进中国法治化进程的当务之急。

近几年来，关于律师的书籍和文献开始增多，人们对于律师的关注程度也在逐步提高。但正是由于中国律师制度历史过于短暂的原因，深入研究律师尤其是阐述律师操作技能的著作还是十分缺乏。例如，至今为止还没有一本关于律师诉讼技巧的专著问世，这实在是一件憾事。记得十多年前，在司法部举办的全国高级律师培训班上我曾经做过一个关于法庭辩论技巧的讲座，内容主要是结合一些实际体会稍加归纳整理后形成的，系统性与理论性都很缺乏。但是，据我所知，至今为止关于法庭辩论技巧的总结仍然停留在这篇几万字的演讲稿上，还没有系统的教材问世。我在讲座时就声明，法庭辩论技巧是一个大题目，我的演讲只能是抛砖引玉，这个题目需要全国律师共同来完成。不久前北大出版社又向我约稿，希望我能写一本关于法庭辩论技巧的专著，其实这也是我早就有的愿望，但我至今尚未允诺，既是精力不够，也是信心不足。

不仅是辩论技巧问题，在律师职责定位和操作技能等方面也还有许多问题需要研究，探讨和阐述，而这一点目前在中国恰恰是非常欠缺的。中国律师发展至今天，急需有更多一些这一类的成果问世。

台湾地区张冀明律师撰写的《诉讼律师的 25 大心法》一书，可以说正是这一类成果的一篇杰作。它凝聚了作者自身的感悟，又提升到理论的高度，既谈到诉讼的本质，又谈到律师的作用，进而集中阐述律师的诉讼技巧。正像作者本人所言：“心法，是所有诉讼技巧的总和”，其所体悟的 25 项心法包含了“诉讼准备”、“诉讼主体”、“诉讼程序”、

“诉讼策略”及“安度诉讼”五个层面。该书的一个突出特点是：作者是结合典型案例去剖析诉讼技巧，并将诉讼技巧与律师的职能与作用紧密结合起来，可谓之有木有本，有水有源。如作者将律师与医生相比较，反映出其对律师职能与作用的体味之深。律师与医生确有诸多共同之处，如律师对案情的分析判断，犹如医生对病情的诊断，常常需要由表及里，由此及彼地对案情进行综合梳理，最终才能找出解决问题的有效途径。又如律师对于当事人的体谅也犹如医生对患者的体谅一样，当事人既不懂得法律，又因身陷诉讼而六神无主、心情焦躁，有些当事人将律师当成唯一的精神支柱，极度依赖，有时候又毫无缘由地向律师发泄怨气，就像患者或其亲属因救治无效而怨恨医生一样。所以，一位有水平且有责任心的律师，应当像一位高明而有爱心的医生对待病人一样对待自己的当事人，既能为之解难，又能体谅其心境。

作者在执业生涯中能够感悟到律师与医生的相通，反映出对律师境界的体味之深；能够将诉讼技巧提炼成书，反映出对执业活动的精益求精。可以看出，这部著作是作者用“心”来完成的。

希望律师界同仁们能够读到这本书并能从中获得一些启发，更希望能够多有一些此类著作问世。诉讼技巧是一个大题目，在中国还是一个新题目，这个题目需要许多人的共同努力来完成，并且这个题目必须要有人来完成！

张冀明律师的这部著作在中国内地出版，这是一个很好的开端。我衷心祝贺张冀明律师！同时，也期待有更多的同类作品问世！

2008年7月7日

序二：“法、理、情”兼顾的“人性律师”

众达国际法律事务所大中华业务主席 黄日灿

能够延揽到张冀明律师于 2001 年加入众达国际法律事务所，增强并扩大众达诉讼部门的阵容和业务，是我主持众达近二十年来极为得意的一项“功绩”。我固然不敢自居伯乐，但张律师绝对可比千里马。

这几年间，我有幸与张冀明律师在马特拉及其他好几桩棘手大案中并肩作战，得以感受张律师全力以赴的奋战精神、剖析案情认事用法的细腻功力以及决定攻防立轴布局的敏锐判断，让我深感钦佩。这些称赞的话似乎有点“内举不避亲”的嫌疑，但绝对出自衷心，而非应景的奉承。

让我更钦佩的是，张律师居然能在繁忙的工作之余，毫不藏私地把她多年来处理法律纠纷的方法与技巧，结合实际案例写出这本好书和读者分享。

在这本书中，张律师掏出他多年体悟的“诉讼 25 大心法”，并用十个精彩案件搭配，生动地阐释了“25 大心法”在实战中因时因地因人因势而异地灵活运用。这些案例都是张律师历年来亲自处理的疑难杂症，现身说法，倍感真实。

我一向主张“企业人应懂法律，法律人应懂企业”。现代工商社会环境瞬息万变，交易错综复杂，法律与商业环环相扣，不可偏废，面对诉讼时更是如此。诉讼律师不仅应该精通法律之运用，还必须能洞察商情与事理，如此才有可能真正实现当事人之利益。张冀明律师的“心法”让我更加确信了这一点。这本书文字流畅，专业而不枯燥，从头到尾都是实务的体验与智慧的结晶，非但对年轻律师是极有裨益的领路之作，可称为诉讼实务的启蒙读物，甚至对资深的律师也大有启发和参考

的价值，值得认真品读。

这本书虽然是以张律师在台湾地区多年来承办案件的心得为基础，但法律不外人情事理，而人情事理多是“放诸四海而皆准”的。所以，即使中国两岸存在一定制度差异，但这本书对内地读者仍有很高的阅读价值。况且，本书的重点不在讨论法律条文，而是在解析、分享律师处理诉讼的心路历程和实务经验，内地读者也可以从中了解到台湾律师的执业心得和执业状态，当可获益良多。

张律师不但是一位卓越、犀利的专业律师，待人处事更是充满爱心和正义感，极为难得。张律师曾经真情告白地说，他在父亲病危时体悟到“将心比心”的重要，让他没有走上“法匠”的道路，而是矢志成为“法、理、情”兼顾的“人性律师”！身为张律师的工作伙伴，这一点我可以见证。

前言

我在 1981 年进入台大法律系就读，从此与“法律”结下不解之缘。过去的这一段人生旅程，我大半的时间就在“学习法律”与“运用法律”的相互磨炼中成长，也在不同的时空背景下，分别取得了台大法学学士、哥伦比亚大学法学硕士和中国政法大学法学博士等学位。走过不同的地区，体验不同的文化，获得行万里路的宝贵经验，而 20 年的律师实务生涯，让我有缘结识了来自不同地区的许多当事人，真切地感受到人生与社会的波谲云诡，更给予我可贵的人生历练。

1987 年我顺利地挤进了中国台湾地区“律师资格”的窄门，但这仅仅是获得了入门的条件。要在法律服务这个殿堂里真正获得修行，我不得不以学习中国功夫的精神，拜师学艺，从蹲马步开始，展开了长达近十五年的四阶段“诉讼律师武功”的学习与训练：

诉讼马步阶段——“张乃良律师事务所”。张乃良律师是位曾经具有台湾地区“高等法院法官”资历的律师，慕名而来的当事人众多，所接的案子千奇百怪，简直就是整个台湾地区社会的缩影。我在执业之初供职于此，有幸躬逢其盛，每日平均出庭 4 次，一年半下来，出庭达 400 次，取得了“舌战”的根基；张律师修改诉讼文书的功夫，更让我领悟到“笔战”的精髓。经历师父有心教导的“魔鬼训练”，奠定了我的诉讼基础。

诉讼提升阶段——“Baker & McKenzie 事务所”。这是一家全球性的事务所。不同于中国内地的律师制度，它虽然是一家外事所，但我仍然可以代表当事人出庭。当时这家事务所在台北有 8 位合伙律师，客户

来自全球，诉讼形态包罗万象，国际纠纷的诉讼司空见惯。我也由此练习了不同的办案手法，更开拓了国际视野。期间，我有幸取得该所的奖学金，赴美国哥伦比亚大学进修取得硕士学位，并在纽约所见习。

自立门户阶段——在经历了一番法律功夫的训练之后，我分别在台湾地区南、北设立律师所，开始体验自创品牌的艰辛。在身兼“校长”与“工友”的恶劣环境下，学习如何经营事务所和拓展业务，体会独闯江湖的社会冷暖，了解经营事务所和维护律师专业形象之间的现实与矛盾，同时也开始体悟和累积在本书中所主要谈及的“诉讼心法”。

策略联盟阶段——1998 年我进入中国政法大学攻读国际经济法博士学位，学习的原因使我无暇独立经营事务所。同时台湾地区“宏鉴法律事务所”的所长又“三顾茅庐”约我加盟，于是我与该所合并，共同经营，并因此跨入中国内地的高科技投资领域。合伙经营充满沟通与协商，而且须相互信赖、取长补短，这让我体会到团队合作的艺术。同时，在祖国内地的学习，更使我完成了看望家乡的心愿，了解到内地的文化和同胞的思维。

经历这十多年在不同事务所的工作，并在期间两度进入校园进修，有了丰富的学习与体会，塑造了我的诉讼实务根基。

2001 年，我跨入了我执业生涯的新阶段。这年，我有幸进入了在全球久负盛名的众达（Jonesday）国际法律事务所。众达是一家具有一百多年历史的跨国律所，在世界 30 个主要城市拥有超过 2200 名律师，是世界上规模最大、地域覆盖最广的律师事务所之一，为财富 500 强一半以上的企业提供法律服务。我在众达台北所工作，主要负责诉讼部门，这使我得以实现体悟多年的诉讼心法，完整地运用在每个当事人的受托案件，并多次在重大案件中取得成功，实现当事人对诉讼的期许。我也因此连续数年被 Asia Pacific Legal 500 及 Chambers Asia 等机构评选为亚洲地区于诉讼及知识产权等领域排名前列的律师，同时顺利地成为众达全球合伙人。

20 年对诉讼事务的学习、训练、操作与磨炼，让我对诉讼这门功夫达成了由外而内的体悟，并经过近五年的记录整理，归纳出本书所要讲述的这 25 项心法。运用我所体悟的这些心法，我有信心针对不同客户的具体个案，快速理解事实，抓住核心问题，精准分析，提出诉

讼策略和解决方法。对争端初始的案件，有效布局，降低诉讼风险；就无法避免的诉讼案件，依原、被告不同立场，因势利导，营造有利的诉讼地位；为屈居劣势的当事人，突破困境，创造诉讼的相对优势。这些年来的诉讼生涯让我感受到，心法其实都来源于实战，而实战也极需要心法的指引。一个没有诉讼体悟的律师常常就像一只没头苍蝇，或者就像寓言中那头在两堆干草之间不知道取舍的驴。

诉讼，不是逞口舌之能。孔子说：“御人以口给，屡憎于人”，但诉讼只是纠纷的双方针对争执问题提出主张，据理力争，以期让法官作出正确判断，是“对事不对人”的舌战与笔战的总合。

诉讼，不是解决纠纷的万灵丹，只是解决纷争的一种工具，工具运用得宜，事半功倍；诉讼，也是一种态度，态度对了就会赢，同时也是气势的表现，最不好的就是气势屈居下风。

诉讼，不是兵戎相见的战争，但本质仍是战争，且是一连串的“对焦、表达、临场反应及耐力考验”的斗智过程，胜负结果对当事人影响深远，因此，诉讼讲求布局，布局成功就会赢。

诉讼，是沟通，讲对、讲通了就会赢。“出庭”是口头沟通，“书状”是文字沟通，而沟通的对象是法官、检察官和对方。诉讼，也是艺术，是戏法，戏法因人而异，运用巧妙就会赢。

诉讼，是不同阶段的变动过程，包括诉讼前的准备、诉讼角色定位、诉讼程序掌握、诉讼策略安排、有效控管风险与处理危机能力等方面。各阶段相互影响，诉讼前的准备尤其重要。

诉讼，是一把利刃。古时，武功越高强的人，越是不轻易让刀出鞘，因为刀一旦出鞘不仅伤人，也可能会伤及无辜，甚至自己。诉讼，如果操作不好，同样地可能会伤害自己。

诉讼技巧犹如房屋地基，只有地基稳固，才能尽情挥洒，在其上建筑各式各样的房屋。不同当事人的案件内容如同各种各样的房屋建筑，而美好的诉讼操作，就好像盖一栋美妙的大楼。

心法，是所有诉讼技巧的总合。我所体悟的这 25 项心法包含了“诉讼准备”、“诉讼主体”、“诉讼程序”、“诉讼策略”及“安度诉讼”五个层面，细述于正文，在此先简单介绍一下，以方便读者掌握其全貌。

“诉讼准备”：所谓“唯心唯一”，建立诉讼的正确认识与态度，才能正确地运用诉讼技巧。诉讼的中心主轴是“事实”，而非“法律”，也就是法律不能凌驾于事实之上，更不能反客为主。了解当事人的目的，才能正确地运用诉讼，适可而止。

“诉讼主体”：所谓“名不正，言不顺”、“师出有名”，都是说明对立双方立场明确，才能理直气壮。诉讼，是纠纷双方、法官或检察官等三方会谈。了解彼此立场，才能“将心比心”，预见各方可能的出招态势，做好诉讼的准备。

“诉讼程序”：包括实体法律的运用及程序法律的实施。法律是一套社会的游戏规则，虽有其专业，但不外乎人情事理。只要依循事之常理，就是法律的基本精神；不过，也只有将法律规定融会贯通，才能运用自如。

“诉讼策略”：诉讼也讲求“对症下药”。“对症”就是掌握纠纷的核心事实，要运用“见山是山、见山不是山、见山又是山”的方法，加上“重回事件原貌”的功夫。所谓“下药”，就是解决纠纷的策略规划，规划得宜，事半功倍。

“安度诉讼”：掌握诉讼主控权固可获得较大胜算，但诉讼既是战争，就难免发生不可预期的危机。以我过去的经验，每次诉讼的危机常是转机的开始，而面对危机的心态与危机处理的方法，常常是影响胜负的关键因素。

这五项分类是为了便于说明“心法”的内容。事实上，这些心法往往需同时运用于一件纠纷，且运用巧妙存乎一心。我在本书中将我过去所承办的一些典型案例，搭配来说明这 25 项心法的实际运用，以期让读者更容易理解我对诉讼的体悟。

并不是每位律师都会打诉讼，尤其是刚刚取得律师资格的新手，但诉讼却是每一位律师都必须掌握的基本功。虽然现在律师的业务在大量地向非讼方面转移，但司法解决终究是法律争端无法调和之后的终局，所以诉讼这门功夫，为律师者不得不察。

不同于英美法系的判例比较训练，大陆法系的法律教育太过强调对成文法条的结构与分析，培养出来的律师往往习惯于在法律规范间的法律关系中打转，却常常舍当事人鲜活具体的微观事实不顾，以事实迁就

法律，而非以法律适用于事实，这也是许多当事人的纠纷无法正确解决的原因之一。所以，我觉得我们的律师训练任重而道远。

“我从来不知道，诉讼是这么活泼、有趣。在学校时，从没有人这么教我们！”2001年，两位跟我实习的年轻律师亲口对我这么说。而今，每当我接到因其他诉讼律师误诊而败诉的案子，看到陷于困境的当事人，我就会心生感触，也会想起7年前这两位实习律师的话。这促使我一步一步梳理我所体悟的“心法”，形诸文字并整理成书，第一愿与所有的诉讼律师相互勉励，同时也非常希望能将我的体悟与那些刚刚踏入律师职业的年轻人们一起分享。我相信，今天的你们与20年前执业之初的我一样，怀抱着满腔的期望却又如此地需要指引。并请你们相信我，所有源于过去的经验也必将有益于未来。

一位诉讼律师如果能在属于自己的诉讼舞台上，让许多案子起死回生，由徒留叹息的惊叹号，变成各方都能接受的美丽句点，不仅是回应当事人的最好表现，也是追求自我成长的最好结果。我相信只要有愈来愈多的诉讼律师能本着这样的精神办案，则法律的公平正义必将更早落实于我们的社会。

目 录

PART 1

诉讼准备

003 心法第一

诉讼的基本精神——不战而屈人之兵

009 心法第二

诉讼的正确心态——知人者智，自知者明

018 心法第三

诉讼的中心主轴——立基事实，而非法律

022 心法第四

诉讼的胜负难定——胜而不骄，败而不馁

027 **实战分享之 1** 医师杀妻未遂案——将心比心，背水一战

PART 2

诉讼主体

043 心法第五

诉讼的三角关系——知己知彼，将心比心

046 心法第六

诉讼主角的地位——言者异，则人心变

053 心法第七

律师的角色——行所当行，为所当为

057 心法第八

与律师交谈的原则——知其然,知其所以然

061 心法第九

面对侦查——立场坚定,态度恳切

065 实战分享之 2

四汴头的案外案——证据是最好的武器

078 实战分享之 3

首例营业秘密起诉案——面对大鲸鱼,因势利导取胜

PART 3

诉讼程序

095 心法第十

诉讼的法律地图——熟悉游戏规则

099 心法第十一

民事诉讼——举证所在,败诉所在

102 心法第十二

刑事诉讼——无罪推定 vs 有罪推定

108 心法第十三

行政诉讼——“民不与官斗”

111 实战分享之 4

十案奇景——牵一发,动全身;解一案,破全局

124 实战分享之 5

官官相护的处分——制造官员的压力

PART 4

诉讼策略

141 心法第十四

了解案件事实——见山是山,见山不是山,见山又是山

145 心法第十五

重回事件原貌——人、事、时、地、物

149 心法第十六

规划策略——借形造势,以势制敌

- 153 心法第十七
 诉讼辩论之计——因势利导,顺势而为
- 157 心法第十八
 诉讼的过程与决策——随机应变,决策在每一个当下
- 162 心法第十九
 灵活操作诉讼技巧——格局、布局、步局
- 166 心法第二十
 善用沟通艺术——一言兴邦,一言丧邦
- 171 心法第二十一
 诉讼表达——不同诉讼,不同手法
- 175 心法第二十二
 证据取舍——明足以察秋毫之末
- 179 心法第二十三
 证人诘问——合于利而动,不合于利而止
- 183 实战分享之 6 马特拉案——声东击西,反败为胜
- 201 实战分享之 7 公司股东会纠纷——临场反应决胜负
- 214 实战分享之 8 老外涉刑事案——重回事件原貌,重新导演
 “法律电影”
- 228 实战分享之 9 “无中生有”案——不入虎穴,焉得虎子

PART 5

安度诉讼

- 243 心法第二十四
 不可预期的种种——危机就是转机
- 246 心法第二十五
 诉讼中如何应对媒体——纷纷纍纍,斗乱而不可乱
- 249 实战分享之 10 企业经营权争夺——危机就是转机,善用举证
 责任

262 后记

PART 1

诉讼准备

- >>> 诉讼准备就是建立处理当事人委托的正确的思想观念，这是打赢官司的成功基石。
- >>> 不同的当事人所委托处理的诉讼事项，有着不同的目的、思想与态度。律师在提供处理意见之前，首先要彻底了解当事人的想法，做好相应的思想准备。
- >>> 不同的律师面对诉讼有不同的态度，但负责任的律师就像沙场老将，无论面对什么战争，都会很谦卑地做好战前准备，了解“为何而战，为谁而战”，如此方能建立坚持到底的诉讼决心与信心。
- >>> “不战而屈人之兵”，是战争的最高境界，同样也是解决法律纷争的最高境界。如何在纠纷发端之时，有效处理双方的每一次互动，以消弭不必要的法律缠讼，考验着每位诉讼律师的智慧与胆识。