

诉讼心理学

THE PSYCHOLOGY OF LITIGATION

徐 伟 鲁千晓 著

人民法院出版社

诉 讼 心 理 学

徐 伟 鲁千晓 著

人 民 法 院 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

诉讼心理学/徐伟, 鲁千晓著. —北京: 人民法院出版社, 2002. 1

ISBN 7-80161-253-1

I. 诉… II. ①徐…②鲁… III. 诉讼—心理学
IV. D90-054

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 094889 号

诉讼心理学

徐 伟 鲁千晓 著

责任编辑 易 安

出版发行 人民法院出版社

地 址 北京东交民巷 27 号 (100745)

电 话 (010) 65299075 (责任编辑) 65136848 (出版部)
65120825 65222201 65286879 (发行部)

E - mail courtpress@sohu.com

印 刷 北京人卫印刷厂

经 销 新华书店

开 本 890×1240 毫米 A5

字 数 360 千字

印 张 13.625

印 次 2002 年 2 月第 1 版 2002 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80161-253-1/D·253

定 价 28.00 元

版权所有 侵权必究

(如有缺页、倒装, 请与出版社联系调换)

序 言

本书是一部专门研究诉讼心理的专著，是作者多年来潜心研究各种诉讼心理现象的成果。

从学科性质上讲，诉讼心理学是一门典型的边缘学科。诉讼各方主体的心理活动和行为是基于诉讼法规定的程序行使诉讼权利和履行诉讼义务而产生的，即诉讼主体的心理活动除了受到诉讼之前关系和利益的影响外，还最直接地受到诉讼权利与义务关系的触发。正是由于它既不属于单纯的法学，也不属于单纯的心理学，似乎与我们最需要、最相关的领域保持了一定距离，使得这一新颖的和十分有意义的课题，在此之前并没有引起法学家和心理学家们应有的广泛重视。不少司法工作者和广大关心和参与诉讼的人们想寻求一种科学的理论指导，但又无人提供，许多人想对这方面的问题给予一定的注意并探索研究，但又不知从何入手，原因就是诉讼心理研究带有很强的边缘性质。

诉讼心理学既是一门重视基础理论性的学科，又是一门特别强调实践应用性的学科。社会学家和心理学家普遍认为社会心理学已经是一种生产力乃至是一种政治和战略力量，所以，诉讼心理学理论也应当具有这样的功能，创立该学科的理论，最终应对国家法制建设的实践和其他各项社会工程发挥推动作用，并保障法律在实施的过程中产生应有的社会效益和调整效果。

我认为作者的研究是富有理论和实践意义的。在本书中，作者将有关诉讼的心理问题作为一个课题进行研究，并注意在许多方面选择切入点，以正确把握诉讼心理，使之既反映社会心理普遍规律和特性，又突出其自身的典型性特点。首先，以科学的方法论为指导，建立适应诉讼心理学的研究方法论体系，以保证诉

讼心理学理论的先进性、系统性和完整性。

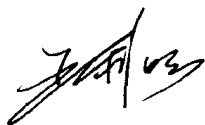
其次，注意引起社会心理学已经成熟的原理和学说，作为诉讼心理学研究的基石，使诉讼心理学框架建立在社会心理学优秀成果的基础之上。

第三，引入社会心理学成熟的角色理论，研究不同诉讼角色的心理活动，给诉讼中各方角色以合理定位，在此基础上考察不同角色的不同心理倾向，并将此与各方原有社会角色心理联系起来进行分析研究。这无疑是一种正确的思路。

第四，依严格程序进行法庭审理活动及其特殊环境，决定了各种心理过程、现象、反应及相应的诉讼行为具有高度程序性特点。

第五，注意把当事人相互争议的实体法律关系的不同特点和性质，作为考察诉讼中各自心理和正确揭示诉讼心理规律的又一重要角度，并把它贯穿到各个章节。实体法律关系及其具体内容不同，决定了当事人在选择诉讼方式、思路、目标上会有所不同，以此为基础，考察诉讼中特别是庭审过程中各方关系人心理活动的规律和特点，注意研究当事人在诉讼前和诉讼中已经存在的实体利益关系对他们的诉讼心理和行为的影响及其强度。

本书的突出特性之处在于它涉入了一个崭新的课题，把我们引入了另外一个颇具趣味的学术天地。作者在有关诉讼心理及其与之相关的一系列问题上提出了自己独到的见解，使人耳目一新。然而，它又毕竟是一门全新的学问，是一部来自实务界的著作，由于研究的深度和时间所限，难免在有些方面不够成熟，如占有国外有关资料不很充分，类案研究不系统，有的结论有待实证，个别观点还需深入推敲，个案研究还需扩展和充实等等。为此，我希望作者继续努力，不断探索，创造出更多更好的作品。



目 录

第一章 诉讼心理学的性质、对象和任务	(1)
第一节 诉讼心理学的概念与性质.....	(1)
一、诉讼心理学的概念.....	(1)
二、诉讼心理学的性质.....	(4)
第二节 诉讼心理学的对象和任务.....	(9)
一、诉讼法律关系与诉讼心理学.....	(9)
二、诉讼心理学的研究对象.....	(10)
三、诉讼心理学的任务.....	(11)
第三节 诉讼心理学与几个相邻学科的关系.....	(12)
一、诉讼心理学与法律心理学.....	(14)
二、诉讼心理学与司法心理学.....	(15)
三、诉讼心理学与犯罪心理学.....	(15)
四、诉讼心理学与审判心理学.....	(18)
五、诉讼心理学与民事、行政审判学.....	(20)
六、诉讼心理学与诉讼法学.....	(21)
七、诉讼心理学与行为科学.....	(23)
第二章 诉讼心理的形成机制及其特点	(24)
第一节 诉讼心理的形成原因.....	(24)
一、历史的因素与现实的因素.....	(25)
二、文化的因素与经济的因素.....	(26)
三、政治的因素与法律的因素.....	(27)
四、自在的因素与外在的因素.....	(28)
第二节 诉讼心理的机制.....	(29)
一、诉讼心理的形成过程.....	(29)

二、诉讼心理的形成机制	(30)
三、诉讼心理的求衡机制	(33)
第三节 诉讼心理的基本特征和特点	(36)
一、诉讼心理的基本特征	(36)
二、诉讼心理的特点	(37)
第三章 诉讼心理构成的基本理论	(43)
第一节 诉讼中的认知	(44)
一、认知的定义与理论	(44)
二、诉讼中认知的特点	(45)
三、诉讼认知的归因问题	(47)
第二节 诉讼中的需要与动机	(49)
一、关于需要和动机的定义与理论	(49)
二、诉讼(需要)动机的类型与层次	(51)
三、诉讼需要与价值观	(54)
四、诉讼需要的满足	(55)
第三节 诉讼中的态度	(55)
一、态度的定义与理论	(56)
二、态度与价值的关系	(57)
三、态度的特征	(58)
四、态度的功能	(58)
五、态度的层次	(59)
六、态度与诉讼行为的关系	(60)
七、对态度方向的研究	(61)
八、诉讼态度的转变	(61)
九、诉讼态度转变中的逆反心理	(63)
第四节 诉讼中的情感因素	(66)
一、情感的定义与特点	(66)
二、情感的功能	(67)
三、情感的满足和抑制	(68)
四、情感的外显原则与自我调节	(68)

第四章 影响诉讼心理的主体因素	(71)
第一节 当事人的社交能力与诉讼心理反应	(72)
一、自我表现能力与诉讼心理反应	(72)
二、建立相互亲善关系的能力与诉讼心理反应	(74)
第二节 当事人的文化素质与诉讼心理反应	(75)
一、文化素质是当事人诉讼能力的基本要素	(75)
二、低文化素质者的心理压力	(76)
三、文化素质的差异与心理应变	(76)
四、法盲的诉讼混沌感	(77)
第三节 当事人的口才与诉讼心理反应	(78)
一、口才的概念与运用	(78)
二、诉讼当事人的口才与辩论发挥	(79)
三、缺乏口才的心理压力	(80)
第四节 当事人的思辨能力与诉讼心理反应	(81)
一、当事人的思辨能力与诉讼思路	(81)
二、当事人的思辨能力与诉讼对策	(82)
三、当事人的思辨能力与辩论心理	(83)
第五节 当事人的身份地位与诉讼心理反应	(84)
一、当事人身份地位的复杂性	(84)
二、当事人身份地位与法庭心理氛围	(85)
三、诉讼中“势力圈”概念与诉讼优越感	(85)
四、地位卑微者的诉讼失助感和心理困惑	(86)
第六节 当事人的经济条件与诉讼心理反应	(87)
一、贫困者的社会孤独感与法律疏远感	(88)
二、商家的“金钱万能”观与诉讼中的狂妄战术	(88)
三、贫困者的意志脆弱性与心理妥协	(89)
第七节 当事人在主体因素影响下的诉讼选择	(90)
一、具备协作余地的不诉	(90)
二、囿于条件限制的不诉	(90)
三、源于传统观念的不诉	(91)

四、畏惧对方势力的不诉	(91)
第五章 诉讼请求的真实性与诉讼心理过程	(93)
第一节 诉讼中当事人的自我保护心理	(95)
一、假请求的产生	(96)
二、回避过错	(97)
三、否认违法	(98)
四、渴望和解	(99)
第二节 假想心理	(99)
一、查无证据	(100)
二、不公断案	(101)
三、对方屈服	(101)
第三节 谎言心理	(102)
一、记忆说谎	(103)
二、编造谎言	(103)
三、狡辩心理	(104)
四、放弃谎言	(104)
第四节 规避法律心理	(105)
一、规避法律心理在诉讼中的两种表现形式	(106)
二、规避法律心理的逻辑图示	(106)
第六章 诉讼中的社会心理现象	(109)
第一节 诉讼中的代价与回报	(110)
一、诉讼代价的定义与内涵	(110)
二、代价付出的自主性与获取回报的非自主性 矛盾	(112)
三、代价——回报与“熊市”心理效应	(113)
第二节 诉讼愿望与社会效果	(114)
一、诉讼愿望的定义与内涵	(114)
二、诉讼愿望与社会效果	(115)
三、“王海”现象的积极心理因素和社会价值	(117)
第三节 当事人在诉讼中的消费心理	(120)

一、消费心理的概念·····	(120)
二、诉讼消费的内容和特点·····	(120)
三、不良诉讼消费心理的原因分析·····	(122)
四、诉讼消费中奢侈的“外包装”与财富内涵·····	(124)
五、诉讼消费的原则·····	(125)
第四节 诉讼中的面子官司·····	(126)
一、面子官司的形成·····	(126)
二、面子官司的心理分析·····	(127)
三、面子官司的心理特点·····	(128)
四、面子官司的消极性·····	(129)
第五节 牺牲客观正义诉案当事人的“习得失助”	
心理·····	(130)
一、保护普遍正义的公正性原则与牺牲个别正义的	
效率性原则之矛盾·····	(131)
二、牺牲客观正义的几种情况·····	(131)
三、当事人在牺牲客观正义案件中的习得失助	
心理·····	(133)
第六节 假诉与试诉心理·····	(135)
一、假诉心理·····	(135)
二、试诉心理·····	(137)
第七节 有形资源争讼中的心理冲突·····	(139)
一、诉讼中当事人的资源意识与对生存质量的	
追求·····	(139)
二、资源争讼中的心理极端化·····	(140)
第七章 当事人诉后心理反应·····	(142)
第一节 当事人的胜诉心理及胜诉后的心理	
反应·····	(142)
一、胜诉心理的概念与特点·····	(142)
二、胜诉心理的积极成分·····	(145)
三、胜诉心理的满足标准·····	(146)

四、胜诉后的心理反应	(148)
五、胜诉心理中的道德与伦理准则	(148)
第二节 当事人败诉后的心理反应	(150)
一、败诉心理的概念与特点	(150)
二、当事人对无证败诉的当然解释	(152)
三、不正常败诉与失信于法	(154)
四、败诉心理危机的自我调节	(155)
第三节 缠诉心理	(157)
一、缠诉的概念及内涵	(157)
二、缠诉现象的原因与心理特点	(158)
三、缠诉心理的调适和求衡	(163)
第八章 当事人的角色心理	(164)
第一节 诉讼中角色心理概述	(164)
一、诉讼主体角色的法律规定性	(164)
二、社会心理学关于角色的理论	(166)
三、诉讼法律关系主体的角色心理定势	(168)
第二节 原告的心理特点	(170)
一、原告与实体权利人之间的关系	(170)
二、原告对诉讼的公正性和效率性要求	(172)
三、原告诉讼动机结构的多元性、混合性及其冲突	(173)
四、共同原告之间的心理沟通	(175)
第三节 被告的心理特点	(176)
一、被告态度的消极性	(176)
二、被告的惧诉心理特点	(177)
三、被告的反诉心理特点	(178)
四、被告防守反击的心理对策	(179)
五、共同被告之间的责任矛盾	(180)
第四节 第三人的心理特点	(181)
一、独立请求权与第三人心理	(181)

二、无独立请求权第三人的心理·····	(183)
第九章 代理人心理 ·····	(184)
第一节 代理人心理的基本特征·····	(184)
一、代理心理的理性化与自身利益追求·····	(185)
二、代理心理的依附性和诉讼行为的受制约性·····	(186)
三、代理心理的相对独立性和稳定性·····	(187)
四、代理心理的复杂性·····	(188)
第二节 当事人的委托心理·····	(188)
一、委托代理诉讼中量力而行的代价选择·····	(188)
二、对律师知名度的偏好·····	(189)
三、委托代理诉讼中的依赖心理·····	(190)
四、委托代理诉讼的救急心理·····	(191)
五、委托代理诉讼结果的归因问题·····	(192)
第三节 法定代理人心理特点·····	(192)
一、法定代理人与当事人的角色心理竞合·····	(192)
二、法定代理人与被代理人利益关系的互酬性对代理 人心理的影响·····	(194)
第四节 委托代理人的心理特点·····	(195)
一、职责援助与代理人的混合动机·····	(195)
二、代理诉讼中的利他主义·····	(196)
三、追求时尚与代理人的功利性目的·····	(197)
四、代价与报酬的严格对等观念·····	(198)
五、中介角色与责任无约束性态度·····	(199)
六、法官自由裁量权失范状态与代理人的关系心理··	(200)
七、律师所的盈利机制与代理人的趋利敷衍心态····	(201)
第五节 当事人与诉讼代理人关系类型及对代理人心理 的影响·····	(202)
一、法定义务型·····	(202)
二、情感型·····	(202)
三、无偿援助型·····	(203)

四、智囊型·····	(203)
五、共同利益型·····	(203)
六、金钱雇佣型·····	(203)
七、代理欺骗型·····	(204)
八、复合型·····	(204)
第六节 影响代理人心理的其他因素·····	(205)
一、代理人的道德修养与观念·····	(205)
二、宏观法治环境与代理人心理·····	(206)
三、诉讼法律关系及当事人的社会角色与代理 心理·····	(207)
第十章 证据心理 ·····	(209)
第一节 对证据价值的认同心理·····	(209)
一、证据价值观概述·····	(209)
二、证据是实现审判规范、公正的基础·····	(211)
三、证据是满足诉讼需要的保障·····	(212)
四、证据是诉讼对抗的工具·····	(212)
第二节 证据心理的构成·····	(213)
一、证据心理中的认知成分·····	(214)
二、证据心理中的态度成分·····	(215)
三、证据心理中的情感成分·····	(216)
第三节 证据价值的实现·····	(217)
一、证据的质量要求·····	(218)
二、证据的效力判断·····	(218)
三、证据的法律评价·····	(219)
四、证据矛盾的排除·····	(219)
五、认证方法·····	(220)
第四节 举证心理·····	(221)
一、举证的方式·····	(222)
二、举证活动的准备·····	(222)
三、证据的发现、选择与整理·····	(223)

四、举证过程·····	(223)
五、质证及其心理·····	(225)
第五节 拒证、伪证与毁证心理·····	(227)
一、拒证心理·····	(227)
二、伪证心理·····	(229)
三、毁证心理·····	(230)
第六节 证人证言的可靠性·····	(231)
一、证言的内容、种类和要素·····	(231)
二、证人自身所处的其他客观条件与证言的可靠性·····	(233)
第七节 证人的角色心理·····	(234)
一、证人角色的一般特点·····	(234)
二、证人作证中事不关己的消极心态·····	(235)
三、作证代价与社交需要和法律保护·····	(235)
第八节 未来诉讼中的证据对抗·····	(236)
一、证据是“克敌制胜”的法宝·····	(237)
二、证据争夺是未来诉讼活动失范的主要诱因·····	(237)
第十一章 法官的审判心理·····	(239)
第一节 法官审判心理的概念与特点·····	(239)
一、法官审判心理的概念与定义·····	(239)
二、法官的职责·····	(240)
三、法官的审判心理特点·····	(241)
第二节 法官良好审判心理的基本构成·····	(245)
一、法官的个性心理品质·····	(246)
二、法官的审判心理状态·····	(249)
三、法官的审判观念·····	(251)
四、法官的法律意识·····	(252)
五、审判公正的实现·····	(253)
第三节 法官的审判思路和目标·····	(255)
一、法官审判思路及其调整·····	(255)
二、法官的审判目标·····	(258)

第四节 法官的审判艺术·····	(260)
一、法官的庭审语言艺术·····	(262)
二、组织庭审艺术与举止·····	(264)
第五节 法官的不良审判心理及其矫正·····	(266)
一、徇私枉法·····	(266)
二、主观臆断·····	(266)
三、表露情绪·····	(267)
四、官僚作风·····	(267)
五、陈腐守旧·····	(267)
六、自卑畏惧·····	(267)
第十二章 诉讼中的心理战术 ·····	(269)
第一节 心理战术在诉讼活动中的价值·····	(270)
一、诉讼心理战术的概念与特点·····	(270)
二、诉讼心理战术的动机内涵和行为内涵·····	(272)
三、诉讼心理战术的运用价值·····	(275)
第二节 当事人的个人素质对诉讼心理战术的影响·····	(276)
一、精于社交·····	(276)
二、勤于思考·····	(277)
三、善于观察·····	(278)
四、熟悉法律·····	(278)
五、知识广博·····	(279)
第三节 诉讼心理战术的道德与法律准则·····	(280)
一、竞争与协作并重·····	(281)
二、诚意为先·····	(282)
三、识别对象·····	(282)
四、情理能容·····	(283)
五、合法·····	(283)
第四节 诉讼中常用的心理战术·····	(285)
一、知己知彼、有备无患·····	(285)
二、攻心为上、相互沟通·····	(286)

三、抢占先机、制造被动·····	(287)
四、反客为主、争取主动·····	(288)
五、迂回突破、避其锋芒·····	(288)
六、随机应变、打破陈规·····	(289)
七、投其所好、满足自尊·····	(289)
八、欲擒故纵、挫其骄狂·····	(290)
九、一矢二的、利益兼收·····	(290)
十、釜底抽薪、迫其转意·····	(291)
第十三章 不良诉讼心理的预防与矫治 ·····	(292)
第一节 不良诉讼心理的表现形式·····	(292)
一、退让与逃避·····	(293)
二、盲目与依赖·····	(294)
三、绝望与对抗·····	(295)
四、投机与狡辩·····	(297)
五、紧张与焦虑·····	(298)
六、固执与偏见·····	(298)
第二节 不良诉讼心理的预防与矫治·····	(298)
一、不良诉讼心理预防、矫治的出发点·····	(298)
二、预防与矫治的原则·····	(302)
第三节 不良诉讼心理预防、矫治的具体方法和 艺术·····	(307)
一、预防和矫治的基本途径·····	(307)
二、预防和矫治的具体方法和艺术·····	(309)
第十四章 离婚诉讼当事人心理 ·····	(314)
第一节 婚姻心理概述·····	(315)
一、现代人的婚姻价值观·····	(315)
二、现代人的离婚观念·····	(317)
三、婚姻生活的心理规律·····	(319)
四、夫妻感情破裂的几种心理因素·····	(321)
五、婚姻心理的自我调适·····	(322)

六、现代婚姻家庭关系的形态·····	(324)
第二节 离婚当事人的诉讼心理特点·····	(326)
一、离婚当事人的诉讼动机与目的·····	(326)
二、影响当事人诉讼心理的三大因素·····	(329)
三、起诉离婚的具体诱因·····	(331)
四、离婚案件的情感类型·····	(335)
五、离异的后遗症与复婚·····	(339)
六、离婚诉讼的处理原则和方法·····	(341)
第十五章 经济纠纷当事人的诉讼心理 ·····	(343)
第一节 经济纠纷当事人的诉讼心理特点·····	(345)
一、厂家、商家的实质利益追求·····	(345)
二、经济往来的应然性与对官司的态度·····	(348)
三、效益原则与诉讼请求的档位·····	(348)
四、协作为基础的竞争心理·····	(349)
五、保护主义与当事人诉讼心理·····	(350)
六、经济纠纷诉讼代理人和法定代表人的双重 人格·····	(350)
七、经济关系及其行为的要式特点与当事人的诉讼 策略·····	(352)
八、诉讼协调的上位目标·····	(353)
第二节 经济形势、经济关系对诉讼心理的影响·····	(354)
一、经济形势对诉讼心理的影响·····	(354)
二、企业之间的经济关系类型对诉讼心理的影响·····	(356)
第三节 经济纠纷的处理原则和方法·····	(357)
一、坚持法制统一·····	(358)
二、公平保护双方当事人合法权益·····	(358)
三、保护正当竞争·····	(359)
四、保证程序正当·····	(360)
五、促进生产经营·····	(360)
六、便于裁判执行·····	(361)