

最新实用法律咨询丛书



打胜官司

◎ 蔡 菁 著

的诀窍与技巧



群 众 出 版 社

Da Sheng Guansi
Dejueqiaoyujiqiao

湖南出版集团湖南文艺出版社



打赢官司

赢官司的诀窍与技巧



赢官司的诀窍与技巧

赢官司的诀窍与技巧

赢官司的诀窍与技巧

最新实用法律咨询丛书

打胜官司的诀窍与技巧

蔡 菁 著

群众出版社

2004年·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

打胜官司的诀窍与技巧/蔡菁著. —北京: 群众出版社,
2004. 1

(最新实用法律咨询丛书)

ISBN 7-5014-3015-2

I. 打… II. 蔡… III. 诉讼-基本知识-中国
IV. D925.05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 083282 号

打胜官司的诀窍与技巧

蔡菁 著

责任编辑/常玉兰 刘青涛

封面设计/郝大勇

出版发行/群众出版社 电话: (010) 67633344 转

社 址/北京市丰台区方庄芳星园三区 15 号楼

网 址/www.qzchs.com

信 箱/qzs@qzchs.com

经 销/新华书店

印 刷/北京京安印刷厂

850 × 1168 毫米 32 开 14.75 印张 355 千字

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数: 0001—6000 册

ISBN 7-5014-3015-2/D · 1407 定价 25.00 元

序

《打赢官司的诀窍与技巧》是《打官司》、《打婚姻家庭官司》、《打房地产官司》、《打经济官司》、《打知识产权官司》等最新实用法律咨询丛书的姊妹篇。

自该《丛书》出版发行以来，受到广大读者的热烈欢迎和厚爱，收到大量的读者来信。阳光照耀在你的脸上，温暖留在我们心里。在这个时刻，我们无言以对，惟有祝福：让无力者有力，让悲观者前行，让往前走的继续走，让幸福的人儿更幸福；而我们，则不停地为你加油，这是我写《打赢官司的诀窍与技巧》的宗旨。

法律已经渗透到现代生活的每个角落，我们每一个人都可能面临种种不期而来的侵扰，被卷入各类诉讼争执之中，法律之神随时可能叩击我们的命运之门。我们都有挺身而出捍卫人类安宁和社会秩序的责任，我们有坚决保卫自身合法权益的神圣权力。在现代社会，打官司是一柄维护法律公正的正义之剑，是一朵风韵正浓的艺术之花。

打官司是一门科学、一门艺术。包含着方法和技巧的内容。

打官司谁都想打赢，控辩双方没有不想打赢的。不然，打官司就毫无意义而言。诚然，官司打输打赢取决于案件的事实和法律的规定，但是，不要以为事实和法律有利自己，就一定稳操胜券，就能胜诉，也不要以为官司“胜”与“败”的命运完全操在

法官之手。当事人、辩护人、诉讼代理人并非处在被动消极的地位，他们积极正确而富有成效的活动对于说服法官，对法院行使裁判权无疑会产生很大的影响。良好的方法、技巧、辩才、水平，可以方便诉讼，保证诉讼顺利进展，自己的合法权益及时得以实现和得以维护，还可以使案件由原来的“山重水复疑无路”，出现“柳暗花明又一村”，困惑出现转机，败诉转为胜诉，“起死回生”。

因此，我们不能不重视，不可不研究打官司的学问，掌握打官司诀窍与技巧，提高打官司的水平，最大限度地赢得官司。我们撰写的《打胜官司的诀窍与技巧》旨在使广大读者掌握打官司的诀窍与技巧方法后，能够更好地从实体法和程序法上了解、掌握打官司胜负的关键，娴熟地运用打官司诀窍与技巧，切实有效地保护自己的合法权益。

本书采取理论、举例、分析、点评的方法，展示打官司诀窍与技巧的方方面面。撰写题例独特新颖，内容丰富，选材实用，文字朴实，深入浅出，具有普遍的指导意义，最易为读者所接受。

总之，本书具有很强的科学性、实用性、可操作性和可读性。阅读完本书，使你迅速掌握精华的方法，迅速掌握自身的优势，迅速掌握成功的奥秘。使你的法律知识和打官司诀窍与技巧提高到一个崭新的水平。

为了便于读者阅读，本书共分为三个部分：第一章诉讼的艺术——打官司诀窍与技巧；第二章打官司诀窍与技巧的准则；第三章打官司诀窍技巧技法。希望通过不断探求和实践，提高你的打官司诀窍与技巧的艺术水平。

在本书的写作过程中，得到了中国刑警学院客座教授、中国人民公安大学侦查系客座教授、徐州师范大学法学院客座教授、徐州市公安局分管刑侦的王铁兵局长的鼎力支持，并提出许多宝贵的

建议。在此，我们仅表示衷心的感谢！

囿于作者水平所限，本书错误难免，敬请读者指正笑纳。

蔡 菁
于彭城觅思斋

目 录

第一章 诉讼的艺术——打官司诀窍与技巧…………… (1)

传说中能决狱断讼的独角神兽已经荡然无存，已无了踪迹，但是，以打官司诀窍与技巧来揭示诉讼的是非曲直、公正执法却是现实。

1. 打官司诀窍与技巧的概念…………… (2)

2. 打官司诀窍与技巧研究的对象…………… (15)

3. 打官司诀窍与技巧同相邻学科的关系…………… (18)

第二章 打官司诀窍与技巧的准则…………… (24)

各行各业都有自己的游戏规则，打官司诀窍与技巧也不能例外，不以规矩，不成方圆。

1. 打官司诀窍与技巧以事实为根据、以法律为准绳的 准则…………… (25)

2. 打官司诀窍与技巧以维护法律的正确适用和维护 当事人合法权益的准则…………… (28)

3. 打官司诀窍与技巧以遵守“时效”的准则…………… (30)

第三章 打官司诀窍技巧技法…………… (38)

打官司需要借助多方面的诀窍与技巧艺术，虽然在打官司过程中，这些诀窍与技巧艺术并不出头露面，但它们却是一股股神秘而伟大的力量，人们都会感到它们存在的价值，一种悄无声息地存在着的价值。

1. 正本清源法…………… (39)

打官司中，控辩双方都要围绕着自己提出的论题和论点直接进行考证和论证，来反驳对方提出的与自己又不能接受的论题和论点，这就要正本清源，从根源上整理、改革。

2. 情理感动法 (48)

诸葛亮说：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”打官司中舌战也莫如此，就是要通过论辩中情理态势打动听众的心理，尤其打动审判员的心理。

3. 虚实结合法 (56)

《孙子·虚实》曰：“夫兵形像水，水之形避高而趋下，兵之形避实而击虚。”这种技法运用得好，便可以收到“话有尽而意无穷”的技巧效果。

4. 釜底抽薪法 (61)

扬汤止沸，不如釜底抽薪，解决问题要从根本上入手，而不是只抓些枝尾末梢。

5. 求异思维法 (68)

善于求异创新，出别人想象不到的点子，出其不意地打击，举世惊奇。

6. 感慨生情法 (74)

情动于中而形于言，抒发情感，引起共鸣，增强吸引力和感染力，达到预期效果。

7. 宏观效应法 (81)

足立制高点，眼观大局势，驾驭主矛盾，控揽全局面，抓住主要矛盾慧眼识珠，见微知著的本领。

8. 欲擒故纵法 (89)

《老子》曰：“将欲夺之，必固与之。”在打官司中，先假设承认对方的论题是正确的、合法的，而后话锋一转，由此引出荒谬的结论，直捣对方的要害之

处，从而推翻对方论题，使对方被反驳得哑口无言，丧失招架之功。

9. 切中要害法 (96)

抓住侵权或者犯罪是否构成、轻重等关键问题进行打官司。要牢牢抓住主要矛盾，抓住了主要矛盾，就切中了要害。

10. 随机应变法 (105)

打官司，对立双方披甲上阵，各种“潜流”都在涌动，双方阵势此起彼伏，打官司的参与者必须审时度势，把握方向，随着案情和情势的变化，灵活机动，果断地应付各种变化，有利于己方

11. 针锋相对法 (110)

《辞海》上讲：是指针尖和针尖互相对着的比喻。锋，尖锐的部分。比喻在争辩或斗争中，针对对方的论点或行动进行相应的回击。

12. 先发制人法 (115)

语出《史记·项羽本纪》，公元前 209 年 9 月，项羽对他的叔父项梁说：“现在秦朝气数已尽，长江北岸已经揭竿而起，我听说，‘先即制人，后则为人所制。’”《汉书·项籍传》载：“先发制人，后发制于人。”

13. 后发制人法 (120)

《荀子·议兵》上说：“后之发，先之至，此用兵之要术也。”有矛，必有盾，舌战中，如果对方一旦先发制人，切勿匆忙表态，要有后发制人的理智。

14. 字斟句酌法 (127)

古人说：“皮之不存，毛将焉附”，说的是固然是皮的重要性，但是没有色彩斑斓的“毛”，皮也失去那引人注目的魅力。语言是打官司的工具，没有语言

作工具，控辩双方将一筹莫展。

15. 顺手牵羊法 (135)

“顺”是相对的，不顺才是绝对的。只有高手才能就“顺”而顺；否则，即使是“顺”，也看不出来“顺”，甚至变“顺”为“逆”。

16. 迂回包抄法 (141)

走直路不通，如果硬走，反而碰壁，欲速则不达，另辟蹊径，往往会收到意想不到的效果。

17. 察疑究原法 (148)

古人曰：“纤维皆审谓之察。”善于识可疑，察反常、开动脑筋，引申综合，往往能打赢官司。

18. 勾推察激法 (154)

兼听则明，去伪存真，保证了认识案件来龙去脉的真实性。我们不妨把法庭打官司之前称之为外围作战，即做准备，准备充分了，再去法庭打官司，展开法庭辩论，自然会快刀斩乱麻——干净利落。

19. 现场观察法 (160)

“耳听为虚，眼见为实”，“百闻不如一见”。法学名家认为，深入到事件发生的现场，凭借自己的目击与发现，掌握到一条案件的关键证据，就决定了打官司的胜败。

20. 共点式媒法 (167)

要获得真正的证人证言，也要巧用共同点作为媒介，跳过交际障碍，打开知情人的“话匣子”。

21. 见缝插针法 (175)

其要诀在于打官司区区小事对己有利的机缘中，抓住那些看起来不起眼但又影响定罪科刑的缝隙，进行插针，借着它充分发挥，使案件得到正确的认定和判决。

22. 激将试探法 (180)

俗话说：“派将不如激将”。按照辞书上解释，就是用反面的话激动别人，使他决心去干，或者讲出心里话的手段。

23. 幽默诙谐法 (186)

可以制造有利的论辩氛围，给对方施加压力，也可以给人一种诙谐风趣、轻松愉快的情趣，使对方在忍俊不禁之中消除对抗情绪，使己方摆脱受窘的困境。

24. 复原调查法 (192)

在调查知情人的时候，不满足于他们作一般介绍，而是要求知情者把目击事物时的五官感受“复原”出来，变成打官司参与者的现场感，成为充分的证据材料。

25. 画龙点睛法 (197)

突破其中关键性的一点，牵一发而动全身，其性质就可能发生质的变化，起到平中见奇，令人信服的效果。

26. 彩线穿珠法 (203)

用穿珠主题之线，把案件中的零散片断、事实、证据、定罪、量刑等方面穿起来，达到彼此联系紧密，有条不紊。

27. 移步换形法 (210)

案件就像芭蕉的茎一样，层层地卷曲着，不露真面目，打官司者的对策应该是移步换形，一步一步，一层一层地展露自己的意向，逐渐揭露出案件的真相来。

28. 对比明辨法 (218)

客观事物是充满矛盾和差异的，打官司更是如

此。怎样才能揭示矛盾，找出差异，充分认识事物的本质？俗话讲：有比较才有鉴别，不怕不识货，就怕货比货。不上高山，不显平原。

29. 叙议结合法 (224)

以叙述为基础，间或地穿插议论，从而使叙述足以表达内心的感受时，而用议论来表达。

30. 白描陈述法 (232)

借用中国绘画的传统技法之一，犹如李白诗中所说：“清水出芙蓉，天然去雕饰”的境界。陈述案件质朴实在，简练传神。

31. 工笔描绘法 (237)

对要陈述的对象进行刻画，把要反映的对象的形状、颜色、体态，性质、声音和规模等形貌特点淋漓尽致摹画，传达给受听者，使人感到如临其境，如闻其声的最佳效果。

32. 细节描写法 (245)

有力的揭示细节，是增强己方陈述事实的真实性和感染力的重要手段之一。难怪有专家说：“没有关键性细节事实的揭示难赢官司。揭示案件关键性的一个细节往往能扭转乾坤，打赢官司。”

33. 事例论证法 (251)

常言道：事实胜于雄辩，用事实材料做论据来论证观点，是打官司写作和论辩常用的一种论证方法。刘勰在《文心雕龙·事类》中说：“据事以取义，援古以证今”，引用过去的是为了“证今”。

34. 分析论证法 (257)

分析要借助于证人证言，分析的方法，就是辨证的方法，要“义贵圆通”。通过对事理的分析，揭示论点和论据的关系，揭示事物的本质特征，从而将观

点建立在不可动摇的基础上，打赢官司。

35. 顺序说明法 (261)

按照揭示案件对象的特征、发展规律，或人们认识过程的推进等的条理，以某种先后顺序来说明揭示案件对象的方法。

36. 扩展解释法 (267)

有些法律学者强调：“解释，解释，解释！不要让受听者去猜。”作为打官司的法律文书和法庭辩论写作上的一条重要要求。

37. 巧用数字法 (271)

数据代表着无可辩驳的事实，它反映事物“质”的内涵。这种魅力一旦形成，便会产生威信效应，使人对它坚信不疑，乃至趋同，这便是“数据王牌”的价值所在。

38. 坦言直辩法 (277)

坦言直辩，开门见山，积极进攻，抢占“制高点”，直击对方要害，就能居高临下，控制打官司的主动权，把“凯旋门”的“钥匙”掌握在自己的手中。

39. 能言巧辩法 (283)

哲人刘勰说过：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”这里讲的是辩论的重要，言语的重要。言语妙天下，一语定乾坤。能言巧辩，为打官司插上翱翔的翅膀。

40. 立宗强攻法 (291)

打官司是一场认识论的搏击，也是一场法与权、法与情的搏击，有时还要排除密密层层의 阻挠圈，因此，立宗强攻，立根顽辩，奋力拼搏，是必不可少的。

41. 殊途同归法 (297)

在形形色色案件中,许多案件常常出现界乎“边缘”状态,控辩双方参与人,各执一词,认识相左。为了求得案件的公证判决,当事人就要各抒己见,充分阐述,将主张摆在法官面前去衡量,虽异曲却同工,虽殊途却同归,使案件得到正确的认定和处理。

42. 以真攻假法 (304)

在打官司过程中,经常出现打官司参与人以假乱真的情况。因此,打官司参与人如何对对方去伪存真,现出原形,确保对案件的正确定罪科刑,“以真攻假”不失为打官司中一种有力的辩论技法。

43. 二难推论法 (311)

无怪乎打官司的高手们和法律理论家们把这种打官司辩论方法称之为“两把钢刀猛插法”,使用这一方法,如同是左右手各执一把钢刀利刃,进攻时双刀并用,左右夹击,上下开攻,使对方难以招架,无处逃避;预防时双刀齐操,左遮右挡,上推下拥,使论敌无隙可乘。

44. 矛盾相击法 (317)

以子之矛,攻子之盾,在打官司中得到广泛而有效的运用,是指借用其说的事实,来反驳其论证的命题的方法,也就是运用对方所说的道理不能自圆其说,这就是法理学家常说的打官司矛盾相击技法。

45. 知己知彼法 (323)

孙子兵法说:“知己知彼,百战不殆。”形容对自己的情况和对方的情况都有透彻的了解。打官司好比上战场,“知己知彼”才能“百战不殆”、“不战而屈人之兵”。

46. 以迂为直法 (329)

《孙子兵法》所阐述的“迂直之计”是聪明的打官司的人常用打胜官司的诀窍与技巧，其实质便是积极防御，攻势防御，它常常是较弱势一方克敌制胜的重要法宝。

47. 声东击西法 (335)

声言击东，其实击西。忽东忽西，不攻而攻，攻而不攻，似可以而不为，似不可为而为，伪装攻击方向，出其不意，夺取打官司的胜诉。

48. 移花接木法 (346)

在打官司中，询问当事人，询问证人、辩驳公诉人或对方当事人，都需要移花接木法技巧技法。接过对方的话题，为我所用，引申开来，表达自己的观点。

49. 化弊为利法 (354)

大千世界，凡事都有利与弊，同样打官司也不例外，时常出现变客为主，变主为客的势态。因此，打官司参与者在主动时要防止被动局面的出现；当陷入被动时要善于反客为主，化弊为利，造就打官司的主动态势。

50. 金蝉脱壳法 (359)

打官司舌战，千变万化，错综复杂，难免出现“唇齿相咬”、“面缸生虫”、“盐罐生蛆”、“马失前蹄”的时候，金蝉脱壳可以帮助你临阵不慌，稳定局势，从而理直气壮地脱壳离场，摆脱窘境。

51. 通盘纠缠法 (367)

在打官司中，往往由于所处地位、分析问题的角度不同，打官司参与者常常出现以偏概全的毛病。遇到这种情况，对策是用全面的、客观的、正确的观点予以反驳，就实回话，就势回话，就话回话，通盘纠缠。

偏。

52. 单刀直入法 (377)

在打官司舌战中,采用单刀直入法的谋略,是指针对性直截了当地毫不隐瞒表明自己的观点,从而达到说服对手的目的。

53. 围魏救赵法 (387)

是“攻其所必救”,不一定直接与其交锋。所谓“螳螂捕蝉,黄雀在后”,黄雀要救蝉,就要攻击螳螂必救之处。在打官司中,也常用此法,打胜官司。

54. 剥笋见心法 (394)

当我们开门见山地直接触及打官司论题本质难以战胜对方时,可以采取步步进逼,剥笋见心。攻,要层层递进;驳,要层层反驳,张张揭掉。

55. 逻辑推理法 (402)

在打官司中,运用逻辑的力量能由个别的道理推导出一般的道理,对于某一事物,不仅可以使人知其然,而且也可以使人知其所以然,取得事半功倍的效果。

56. 以道破道法 (407)

在法庭上,有的打官司参与者出于不正当的动机和目的,求胜不求理,进行诡辩、哄辩、狡辩。对策的办法是:以道破道,以正道战胜歪门邪道。

57. 反驳论证法 (413)

反驳论证,是反驳论证方式错误或证明论题与论据之间没有必然逻辑联系的一种辩驳方法。论证是用已知为真的判断,确定某一判定的真实性或虚假性的思维过程。

58. 巧借东风法 (423)

出自名垂千古的“赤壁之战”,诸葛亮巧借东风,