

民事案件代理宜讲究计谋 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E6_B0_91_E4_BA_8B_E6_A1_88_E4_c122_483421.htm 如何讲究计谋，《三国演义》运用的可谓多矣，什么缓兵之计、骄兵计、疑兵计、苦肉计、连环计等等举不胜举。律师办案能否借鉴兵法上的一些计谋，达到出奇制胜的目的，目前在律师界还无人提及。以愚之见，律师代理任何一个案件都有对抗性，都是矛盾着的对立的两个方面，此方通过对彼方的斗争达到战胜彼方(当然也包含着和解)，因此讲究谋略应该是顺理成章的事情。当然，我们代理案件与战场上的兵戎相见是有本质区别的，战场上是血与火的交锋，生与死的搏斗，而律师代理案件则是通过策划，与其进行智斗达到战胜对方即可。要借鉴的是一些出奇制胜的方法，此点似乎无须赘言。我承办过一个民事案件就是运用斗智而取胜的。案件是这样的：内地某外贸公司在某市一家公司订购250吨俄罗斯钢材。当时交给对方10万元定金，合同规定是内地的某公司交完定金后，按合同规定的日期准备接收钢材，可是合同到期后，钢材没有运来，内地这家公司索要定金并要求双倍返还，对方置之不理，不说不给钱而说钱已被花掉，暂时还不上。这家公司派人在那里一直要了三个月，也未要回一分钱。我接收案件后昼夜兼程，第二天早晨一下火车就找到那家公司，告诉对方这次是专程前来打官司的，你们看看是否能和平解决，如果起诉到法院，对你们面子上不好看，并且肯定得败诉，还要承担违约责任，这实际是采取兵不厌诈的做法。我为什么来这一手，而没有直接起诉到法院呢?主要是抓不住对方的财产，

不知他们的开户行和账号在哪，无法起诉。如果贸然起诉，打草惊蛇，导致财产转移，即使官司打赢也无法执行。对方当时觉得理亏，在我的压力下答应先给一半，并说经济如何如何困难，那一半货款以后再给。其实他们的计谋就是我先给你一半，那一半我就采取拖的战术，你千里迢迢地来索债，拖上十天半个月的准把你拖走，实际是一种缓兵之计。我得到他们的答复后，笑脸对他们说，看来你们很有诚意的，我方公司以后还准备继续和你们来往，拖欠那部分什么时候给都行，我工作很忙，明后天就回内地。对方以为我中了他们的计谋，很为高兴，取款时，对方开据了票据，并写明了开户行和账号，他们为了表示诚意，还让我看了看，我未动任何声色，顺水推舟把那部分钱拿到手了。钱到手后，我通过有关人员探询，得知对方账户上还有40万元存款，这真是喜从天降!孙子曰：“兵之情主速，乘人不及，由不虞之道，攻其所不戒也。”我当即决定通过该市中级人民法院，根据《民事诉讼法》第93条之规定，提出诉前财产保全申请，法院通过审查有关证据后，当即冻结了对方的银行存款，并书面通知对方。尔后我又立即递上了事先准备好的诉状。当对方得知款被冻结的消息后，找上门来说我不讲信用。我当时哈哈大笑，是你们不讲信用还是我不讲信用?第一，钱被你们占用了几个月拖着不给。第二，你们账上明明有钱而却说如何困难，不一次给齐。如果你们讲信用，我也没有必要作为被委托律师千里迢迢前来追债。第三，合同明明写250吨钢材，你们履约了吗?这一席话说得他们张口结舌，后来通过法院调查，对方不仅返还了本金，而且还赔偿了损失，我方由被动变成了主动。这起案例说明在掌握对方心态，乘其没有预

料的时候抓住战机，攻击最最“致命”的地方，一举使其“缴械投降”。这就是运用计谋的结果，乘人不及，攻其不备，驾轻就熟，胜券在握。如果以实对虚，那就什么事情也办不成。只有针对他们的计谋，虚而虚之才能出奇制胜，收到事半功倍的效果。刘彤海律师已加入中国律师网“千元上网工程”，欲知详情请点击刘彤海律师千元网页中国律师网“千元上网工程”主题站点，请点击<http://1000.chineselawyer.com.cn> 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com