

<<律政赢谋36>>

图书基本信息

书名：<<律政赢谋36>>

13位ISBN编号：9787209040310

10位ISBN编号：7209040315

出版时间：2006-7

出版时间：山东人民出版社

作者：杨培国

页数：223

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<律政赢谋36>>

前言

前言 用古老的“克隆”一块奶酪研习了近二十年法律，从事了近十年律师职业，按说自己对律师这个行当应该是轻车熟路、应付裕如了，但每接手一件法律事务，每次穿上律师袍，都会不由自主地产生战战兢兢，履薄临深的感觉，担心自己担不起捍卫法律尊严的神圣职责，完成不好当事人、顾问单位的委托事项。

因此，无论所处理法律事务的难度大小、标的多少，向来是兢兢业业，事必躬亲，不敢有丝毫懈怠和轻忽，并且也总是尽己所能、倾己所有，精心设计最佳处理方案，力争在法律规定范围内最大限度地维护委托人的合法权益。

奈何天资钝、学浅才疏，致使在设计工作方案时常陷入江郎才尽、黔驴技穷的窘境。

于是在刻苦钻研现代法律理论和知识的同时，把眼光投向了浩瀚无边的古代典籍，期望从中汲取到一点营养和智慧，而经常翻检、啃读的便是谋略典籍《三十六计》。

翻检，啃读之余，也有意识地结合自己在律师职场所见所闻所为，玩味、推敲、琢磨，日积月累，积少成多，倒也有所悟、有所思、有所获。

所悟之处在于：律师职场由于事关人的利益对立、冲突、争夺，涉身其中的人们其实也是在进行一场战争，因此战争的很多法则，特别是其中常能收到“四两拨千斤”之功效的计策、谋略，在律师职场中往往也大有用武之地。

于是乎有所思：能否倾己绵薄之力，以近年来出现、发生，曾引起大众普遍关注的经典案例为底料，以古典《三十六计》中的各个计策为谱单，将《三十六计》移挪于现代律师职场，从而用古老的“克隆”一块现代的奶酪？

这样或许能够给所有参与诉讼的人，包括律师、代理人、当事人等，多多少少带来一些启发。

因为现实中确实有不少诉讼当事人、代理人，甚至律师，只知道呆板、机械地套用法律法规，不大懂得运用智谋以巧取胜，结果导致在诉讼中丧城失地，利益消损。

有了想法，当然要尽心竭力付诸行动。

经数年呕血的辛劳，于是有了这本号之为《律政赢谋三十六》的涂鸦之作。

限于能力、水平，书中疏漏甚至谬误之处，在所难免，但相信有心读者品读之后，应该会受些触动，由此茅塞顿开，在从事诉讼或其他法律事务时，积极施用，有所斩获，也未为可知。

这也是本书冠名为“赢谋”的缘由所在。

企愿这样的知音能多些、多些、再多些。

夫战争之事，其道多端。

强国、练兵、选将、择敌，战前战后一切施为，皆兵道也。

惟比比者，大都有一定之规，有陈例可循，而其中变化万端，诡谲奇谲，光怪陆离，不可捉摸者，厥为对战之策。

《三十六计》者，对战之策也，诚大将之要略也。

闲尝论之：胜战、攻战、并战之计，优势之计也；敌战、混战、败战之计，劣势之计也。

而每套之中，皆有首尾次第。

六套次序，亦可演以阴……战争事务涉及到的道理、手段、策略可以说是五花八门、丰富多彩。

增强国力、训练士兵、选拔将领、选择作战对象，战争前的准备、战争后的休整等全部的活动，都是军事上的手段、策略。

处理日常事务，与部署战争事务一样，多数也有一定的规律，也有以往的事例可资借鉴。

但是只有其中那些变化多端、诡诈奇异、千奇百怪、没法预测掌握的策略，才可以用作对敌作战的谋略。

《三十六计》就属于对敌作战的谋略，事实上也确实是将领指挥对敌作战的重要方略。

我们可以这样来概括、论述《三十六计》的内容：胜战计、攻战计、并战计，是处于优势地位时运用的计策；敌战计、混战计、败战计，是处于劣势地位时运用的计策。

并且每套计策都是按照前后顺序排列的，而这种排列顺序是可以按照阴阳八卦中的阴阳来进行推演的。

律师或其他类型的代理人在处理法律事务时，不仅面对的当事人来自天南地北、五湖四海，出身不一，背景不一，性格不一，对社会的认识、理解程度不一，“千人千脾气，万人万模样”，而且所处理法律事务的发生原因、经过，面对的对手、对方当事人，以及涉及的氛围、环境、经济状况，也各不相同。

因此，他们虽然可以用同样的工作热情、同样的法律素养，为不同的当事人提供同样的法律服务，但不可能用同样的方式、方法去跟有关人员交流、接触，更不可能用同一个套路、同一套模式，去处理事态各异、纷繁复杂的众多法律事务。

不过由法律的刚性所决定，法律上有明确要求的实体性、程序性规定，如当事人、案件参与人的权利、义务，调查取证，法庭调查、举证、质证、辩论、调解，最后陈述，申请执行，以及申请有关部门履行相应的法定义务等，必须严格遵守，认真履行，不能试图突破法律、钻法律的空子。

这些法律上有明确要求的实体性、程序性规定，构成了律师、其他类型的代理人处理法律事务时不可逾越的底线，不存在个人施展智慧，计谋的余地。

但不可否认的是，在法律法规确定无疑的一定之规之外，即在法律法规不禁止的范围，则存在着施展谋略、大显身手、应用权变、运筹帷幄的广阔天地。

正因为处理法律事务并不总是刻板地依照一定之规运作的，所以作为古人战争智慧之结晶、处世谋略之荟萃的《三十六计》，也就具有了现实的、重要的学习借鉴意义。

律师或其他类型的代理人以及当事人本人，如果懂得并能够巧妙运用其中的相关策略，定能在处理法律事务中掌握主动、占得先机，最大限度地维护当事人的权利，合情、合理、合法地争取到更多的利益。

<<律政赢谋36>>

内容概要

一位老到的律师，研习法律近二十年，律师执业十几年，阅历丰富，眼界开阔；一位渊博的律师，不仅精通现代法律专业知识，还具有深厚的古文功底，能够汲取古人智慧，阐发当代法律实务方略；一位有心的律师，密切关注、精心收集近年发生的各类典型案例，借鉴他人成败得失，延展自身思考的深度、思维的广度。

本书就是这样一位集老到、渊博、有心于一身的律师，在准确把握古人谋略典籍《三十六计》精髓的基础上，结合对大量真实案例的剖析，穷数年之功著就的有关律政谋略之作，可为律师等各类法律工作者、诉讼及其他法律事务参与人鉴。

本书以古典《三十六计》中的各个计策为谱单，将《三十六计》移挪于现代律师职场，从而用古老的“克隆”一块现代的奶酪？

这样或许能够给所有参与诉讼的人，包括律师、代理人、当事人等，多多少少带来一些启发。

书籍目录

总说前言第一套 胜战计——如何将胜势转变为胜利瞒天过海围魏救赵借刀杀人以逸待劳趁火打劫声东击西第二套 敌战计——如何打破均势无中生有暗度陈仓隔岸观火笑里藏刀李代桃僵顺手牵羊第三套 攻战计——如何做到攻守兼备打草惊蛇借尸还魂调虎离山欲擒故纵抛砖引玉擒贼擒王第四套 混战计——如何在乱势中崭露头角釜底抽薪混水摸鱼金蝉脱壳关门捉贼远交近攻假途伐虢第五套 并战计——如何合理扩充自身实力偷梁换柱指桑骂槐假痴不癫上屋抽梯树上开花反客为主第六套 败战计——如何在身陷困境时自救美人计空城计反间计苦肉计连环计走为上跋

章节摘录

别有所图的阴诡行为，无须刻意挑选不为人知的时间、地点实施。半夜去偷盗，在僻静的小胡同杀人……诸如此类的事情，都是凡俗、不懂计谋的人所为，真正的谋略家不会这样做。

开皇九年，隋朝大将贺若弼领兵进攻陈国。为迷惑陈国，贺若弼命令沿江守备的隋朝部队，在每次换防、交接的时候，都要旌旗招展，兵房密布，声势浩大地在历阳这个地方汇集。

开始时，陈国人以为隋军是要发动进攻，赶忙集结全国兵力组织防御，但很长时间不见动静，一打听才知道原来是虚惊一场，就把召集起来的军队解散了。

如此反复多次，陈国军队对隋军的这种做法习以为常，不再戒备。

贺若弼抓住时机，在陈国人毫无警觉的情况下，率领大军渡过长江，轻易地攻占了南徐州。

“瞒天过海”之计源起于唐代。

贞观年间，唐太宗李世民御驾亲征辽国，行至东海，见浊浪滔天、无边无涯，心生疑惧，踌躇不前。大将薛仁贵苦劝未果，情急之下想出一条计策，选派士兵将一艘大船伪装成豪华宫殿，恭请太宗进“宫”议事。

这样，船就在君臣两人言谈甚欢之间，十肖然渡过大海，顺利完成了征伐辽国的战事。

后来，人们就把“示假隐真”、“用一定的形式隐藏、掩盖一定的目的”的做法，比喻为“瞒天过海”，用来冠称《三十六计》的首计。

“瞒天过海”策略的核心是“出其不意，攻其不备”、“出其所不趋，趋其所不意”，实质是形式与内容的复杂关系。

从常理上看，人们根据平常积累的知识、经验，应该能够顺理成章地推导出事物外在形式遮掩下的内容，就如“一加一等于二”一样。

一般不会产生意外，人们也因此容易产生一种思维惰性，总是不加分析地认为熟知的、常见的或自己有所准备的事物会理所当然地生发出意料之中的结果。

但从事物实际发展过程来看，其形式与内容的关系是相当复杂、多变的，单纯地依靠以往的经验、知识来判断是靠不住的，必须根据事物的具体发展环境、场合，具体进行考量和分析，否则，被别人的“瞒天过海”之计所蒙蔽，发生意料之外的结果也就毫不奇怪了。

掌握、运用“瞒天过海”计策的关键：是要以陌生的眼光看待自己熟知的事物，也就是在观察、认识、处理事物的时候，要撇开那些已知的，熟知的东西，以及由此产生的思维定势的影响，寓构划于人之共知、习以为常的事物，以求出奇制胜之效，或从中探知他人蕴涵其中的别有之图，早谋防范之道。

应当特别强调的是，“瞒天过海”的运用有善意、恶意之分，意图良好而运用无可厚非，并且只有真正掌握其要点和诀窍，方可识破、对付别有用心、意图从中渔利之人，切不可以为“瞒天过海”计策有失光明磊落而迂腐地采取拒斥态度。

P006-007

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>