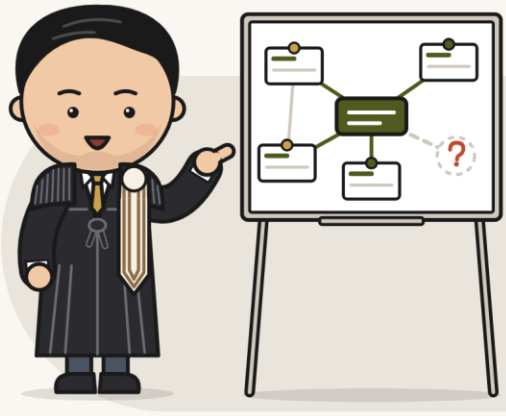
วิชาทนาย ที่ไม่มีใครสอน

เล่ม 6 | วางกลยุทธ์คดีให้เป็น

จากกองเอกสาร
สู่แผนที่ทำให้รู้ว่า
คดีนี้ต้องพิสูจน์อะไร
อะไรคือจุดอ่อน
และควรเดินอย่างไร



ทนายกรณ์ ศิริย์
ณิญา ศรีเทพย์

วิชาทนายที่ไม่มีใครสอน

เล่ม 6 วางกลยุทธ์คดีให้เป็น

จากกองเอกสาร สู่แผนที่ทำให้รู้ว่าคดีนี้ต้องพิสูจน์อะไร

อะไรคือจุดอ่อน และควรเดินอย่างไร

ทนายกรณ์ ศิริย์ และ ณิญา ศรีเทพย์

วิชาทนายที่ไม่มีใครสอน เล่ม 6: วางกลยุทธ์คดีให้เป็น

จากกองเอกสาร สู่แผนที่ทำให้รู้ว่าคดีนี้ต้องพิสูจน์อะไร อะไรคือจุดอ่อน และควรเดินอย่างไร

ผู้เขียน ทนายกรณ์ ศิริย์ และ ณิญา ศรีเทพย์

ฉบับดิจิทัล เผยแพร่ครั้งที่ 1 ตุลาคม 2569

ราคา 249 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 ห้ามคัดลอก ทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใด โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้เขียน เว้นแต่การกระทำที่พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์มิให้ถือว่าเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ เช่น การอ้างอิงบางตอนตามสมควรเพื่อการวิจารณ์ การศึกษา หรือการรายงานข่าว โดยระบุที่มา แบบฟอร์มและตารางในภาคเครื่องมือ ผู้ซื้อหนังสือและบุคลากรในสำนักงานของผู้ซื้อนำไปใช้ในงานของสำนักงานได้ แต่ห้ามนำไปจำหน่ายหรือแจกจ่ายต่อ

จัดทำและจัดจำหน่ายโดยผู้เขียน

หมายเหตุถึงผู้อ่าน

เล่มนี้แบ่งปันวิธีคิดและเครื่องมือสำหรับวางแผนคดี ไม่ใช่คำปรึกษากฎหมายสำหรับข้อเท็จจริงเรื่องใด และไม่ใช่ตำราวิธีพิจารณาความ เครื่องมือทุกชิ้นเป็นวิธีที่ผู้เขียนแนะนำให้ปรับใช้ ไม่ต้องกรอกทุกใบทุกคดี คะแนน ระดับ และสถานะในเครื่องมือใช้ภายในทีม ไม่ใช่มาตรฐานการพิสูจน์ ไม่ใช่โอกาสชนะคดี และไม่ใช่คำทำนายผลคดี

กรณีบริษัท A กับบริษัท B ที่เดินเรื่องตลอดเล่ม และคดีสมมติทุกกล่องสร้างขึ้นเพื่อฝึกวิเคราะห์ ไม่ใช่คดีจริง ไม่ใช่สรุปคำพิพากษา และไม่มุ่งหมายถึงบุคคลหรือนิติบุคคลใด ข้อเท็จจริงที่เพิ่มในแต่ละบทเป็นโจทย์ของแบบฝึก ตัวเลขทั้งหมดเป็นตัวเลขสมมติ เรื่องของ A กับ B หยุดก่อนผลวินิจฉัยโดยตั้งใจ จึงไม่มีฝ่ายใดชนะ

ข้อกฎหมายและข้อบังคับวิชาชีพที่อ้างถึง ตรวจ ณ 5 ตุลาคม 2569 ตรวจซ้ำ 23 ตุลาคม 2569 กับตัวบทฉบับรวมแก้ไขจากแหล่งทางการ คำพิพากษาศาลฎีกาที่อ้างเปิดอ่านจากระบบสืบค้นของศาลฎีกาแล้ว ข้อบังคับมรรยาททนายความ พ.ศ. 2529 ต้องอ่านคู่ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2566 และฉบับที่ 3 พ.ศ. 2568 ซึ่งแก้เฉพาะข้อ 20 ที่เล่มนี้ไม่ได้อ้าง (ดูหน้ากฎหมายและแหล่งอ้างอิง) การใช้จริงต้องตรวจประเภทคดี กฎหมายที่ใช้กับช่วงเวลาเกิดเหตุ กฎหมายที่แก้ไขภายหลังและบทเฉพาะกาล คำคู่ความ คำสั่งศาล และกำหนดเวลาประกอบกันทุกครั้ง

รู้กฎหมาย

ไม่เท่ากับมีกลยุทธ์คดี

สารบัญ

ก่อนเริ่มอ่าน **9**

จากเล่ม 5 สู่เล่ม 6 ..... **11**

ภาค 1 อย่าเริ่มคดีจากความรู้สึก **14**

บทที่ 1 คดีนี้จริง ๆ ต้องชนะเรื่องอะไร? 15

บทที่ 2 แยกข้อเท็จจริงออกจากข้อสรุปของลูกความ 28

บทที่ 3 สร้างแนวคดีหนึ่งประโยค 41

ภาค 2 แตกคดีให้เห็นโครง **55**

บทที่ 4 องค์ประกอบอะไรต้องพิสูจน์? 56

บทที่ 5 ตารางข้อเท็จจริง — รับ เถียง หรือยังไม่รู้ 71

บทที่ 6 ลำดับเหตุการณ์ — เมื่อเวลาเปลี่ยนความหมายของคดี 87

ภาค 3 หลักฐานไม่ได้มีค่าเท่ากัน **100**

บทที่ 7 แผนที่พยานหลักฐาน 101

บทที่ 8 หลักฐานที่มี กับหลักฐานที่ต้องหา 112

บทที่ 9 อย่าหลงรักหลักฐานชิ้นเดียว 123

บทที่ 10 พยานคนไหนจำเป็นจริง? 134

ภาค 4 หาจุดที่คดีอาจพัง **146**

บทที่ 11 ตั้งทีมตรวจค้านคดีตัวเอง 147

บทที่ 12 ถ้าผมเป็นทนายอีกฝ่าย ผมจะโจมตีตรงไหน? 157

บทที่ 13 ข้อเท็จจริงร้ายที่ซ่อนไม่ได้ 167

บทที่ 14 สิ่งที่ยังไม่รู้ อันตรายกว่าสิ่งที่รู้ว่าไม่ดี 180
ภาค 5 เปลี่ยนการวิเคราะห์เป็นกลยุทธ์ 191
บทที่ 15 อะไรควรพิสูจน์ก่อน? 192
บทที่ 16 อะไรไม่ควรเสียเวลาต่อสู้? 201
บทที่ 17 แนวหลักและแนวสำรอง 211
บทที่ 18 แผนผังทางเลือกของคดี 221
ภาค 6 กลยุทธ์ต้องเปลี่ยนได้ 232
บทที่ 19 เมื่อพยานพูดไม่เหมือนที่เคยเล่า 233
บทที่ 20 เมื่อหลักฐานใหม่ทำลายแนวคดีเดิม 246
บทที่ 21 อย่าปกป้องกลยุทธ์เพียงเพราะคุณเป็นคนคิด 257
ภาค 7 ก่อนขึ้นศาล 268
บทที่ 22 ห้องทบทวนคดีของทีม 269
บทที่ 23 หนึ่งหน้าที่ทนายต้องรู้ก่อนเข้าห้องพิจารณา 280
บทที่ 24 สมมติว่าแพ้คดี — เพราะอะไร? 290
บทที่ 25 วันก่อนศาล อย่าอ่านทุกอย่างใหม่ 302
ภาค 8 หยิบใช้ได้ทุกวัน 312
ภาคผนวก 1 ระบบวางกลยุทธ์คดี 6 ขั้น 317
ภาคผนวก 2 เครื่องมือกลาง 12 ชุด 321
ภาคผนวก 3 ตัวอย่างแผนคดีหนึ่งหน้าที่กรอกแล้ว 336
ภาคผนวก 4 20 จุดพลาดที่ต้องหยุดก่อนเข้าศาล 340
ภาคผนวก 5 แบบประเมินวินัยการวางกลยุทธ์ 343

ภาคผนวก 6 แผนฝึก 30 วัน 350
ภาคผนวก 7 ทบทวนหลัง 90 วัน 356
ภาคผนวก 8 หนึ่งหน้าก่อนเปิดแฟ้มเข้าห้องพิจารณา 360
บทส่งท้าย 362
กฎหมายและแหล่งอ้างอิง 369
เกี่ยวกับผู้เขียน 376

ก่อนเริ่มอ่าน

คำถามหนึ่งข้อที่ทนายใหม่มักตอบไม่ได้



ลูกความถามว่า "คดีผมสู้ได้ไหมครับ" ทนายเปิดเอกสาร อ่านแชต ดูสัญญา ฟังเรื่องราว แล้วตอบว่า "มีทางสู้ครับ"

แต่ถ้าถามต่อว่า สู้ตรงไหน ต้องพิสูจน์อะไร หลักฐานชิ้นไหนสำคัญที่สุด ข้อเท็จจริงข้อใดที่ถ้าพิสูจน์ไม่ได้คดีจะเปลี่ยน อีกฝ่ายจะโจมตีตรงไหน พยานคนไหนจำเป็นจริง เรื่องไหนไม่ควรเสียเวลาเถียง และถ้าข้อเท็จจริงไม่เป็นอย่างที่ลูกความเล่า จะเดินต่ออย่างไร คำตอบเริ่มยากขึ้น เพราะรู้กฎหมายไม่เท่ากับมีกลยุทธ์คดี

ลูกความอาจเล่าสามชั่วโมง เอกสารอาจมีห้าร้อยหน้า แชตอาจมีสองพันข้อความ แต่ศาลไม่ได้ต้องการรู้ทุกอย่างที่เกิดขึ้น งานแรกของกลยุทธ์จึงเป็นการถามว่า ข้อเท็จจริงไหนมีผลต่อผลคดี

เล่มนี้ไม่เริ่มจากวิธีถามค้าน เพราะก่อนถามค้านต้องรู้ว่ากำลังพยายามพิสูจน์อะไร ก่อนหาพยานต้องรู้ว่าข้อเท็จจริงไหนยังขาด และก่อนเขียนคำให้การต้องรู้ว่าข้อไหนต้องปฏิเสธ ข้อไหนไม่จำเป็นต้องเถียง และข้อไหนอันตรายที่สุด วิธีคิดในเล่มใช้ได้กับคดีแพ่ง อาญา แรงงาน ครอบครัว และคดีธุรกิจ แต่ตัวอย่างหลักและกล่องข้อกฎหมายส่วนใหญ่เป็นคดีแพ่งสามัญ ขั้นตอนของคดีประเภทอื่นต้องตรวจจากกฎหมายวิธีพิจารณาของคดีนั้นเอง เล่มนี้ไม่ใช่ตำราวิธีพิจารณาความ

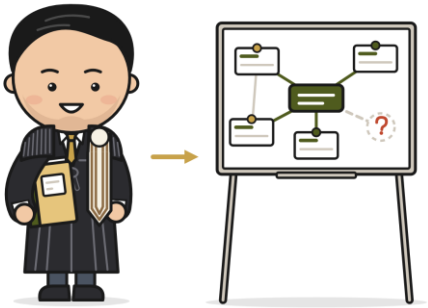
ตลอดเล่มผมชวนให้เปลี่ยนคำถามสี่ข้อ

- จาก "เรามีหลักฐานเยอะไหม" เป็น "หลักฐานที่มี พิสูจน์ข้อเท็จจริงที่ต้องพิสูจน์หรือไม่"
- จาก "ลูกความพูดจริงไหม" เป็น "เรื่องที่ลูกความพูด เราพิสูจน์ได้แค่ไหน"
- จาก "คดีเราแข็งไหม" เป็น "คดีแข็งตรงไหน อ่อนตรงไหน และผลจะเปลี่ยนถ้าข้อเท็จจริงข้อไหนเปลี่ยน"
- จาก "จะชนะไหม" เป็น "ต้องเกิดอะไร เราจึงจะชนะ"

นี่คือจุดเริ่มต้นของกลยุทธ์คดี

จากเล่ม 5 สู่เล่ม 6

ช่องว่างระหว่างรู้กฎหมาย กับรู้ว่าจะพาคดีไปทางไหน



ห้าเล่มแรกเดินจากรับคดี เปิดสำนักงาน สร้างทีม คุยกับลูกความ มาถึงเจรจา เล่ม 5 ทำให้เห็นว่าการเดินคดีเป็นทางเลือกหนึ่งที่ต้องประเมินจากสิ่งที่ทำได้จริง เล่มนี้ตอบคำถามที่ค้างอยู่ข้างหลังนั้น คือถ้าต้องเดินคดี ต้องพิสูจน์อะไร ใช้อะไรพิสูจน์ และต้องทำอะไรต่อ

ระบบวางกลยุทธ์คดี 6 ขั้น

เครื่องมือทั้งเล่มทำงานร่วมกันตามลำดับนี้ และย้อนกลับได้เมื่อพบข้อมูลใหม่ รายละเอียดอยู่ในภาคผนวก 1

ขั้น	ทำอะไร	อ่านบทไหน
1 กำหนดผลที่ต้องการและประเด็น	รู้ว่าคดีต้องตอบคำถามอะไร	บทที่ 1, 3, 4
2 แยกข้อเท็จจริง	รู้ว่าอะไรเกิด รู้จากไหน และยังไม่รู้อะไร	บทที่ 2, 5, 6
3 เชื่อมพยานหลักฐาน	รู้ว่าหลักฐานและพยานพิสูจน์อะไรได้จริง	บทที่ 7–10
4 ตรวจจุดอ่อน	รู้ว่าคดีอาจพังตรงไหนก่อนอีกฝ่ายชี้	บทที่ 11–14
5 วางแผนดำเนินคดี	รู้ว่าต้องทำอะไรก่อน และเตรียมแนวสำรอง	บทที่ 15–18
6 ทบทวนและปรับ	เปลี่ยนแผนตามข้อมูล แล้วพาแผนเข้าห้องพิจารณา	บทที่ 19–25

กล่องในเล่มนี้

- **กรณีศึกษาหลัก** เรื่องของบริษัท A ผู้ว่าจ้าง กับบริษัท B ผู้รับจ้างพัฒนาระบบ คดีสมมติเรื่องเดียวที่เดินตั้งแต่บทที่ 1 ถึงบทที่ 25 โดยผู้อ่านอยู่ในฐานะทนายของ B แต่ละตอนเพิ่มข้อมูลทีละชิ้น และเรื่องหยุดก่อนผลวินิจฉัยโดยตั้งใจ
- **กรณีคดีสมมติ** ตัวอย่างสั้นจากคดีประเภทที่พบบ่อย เช่น เงินกู้ ฉ้อโกง ผู้รับเหมา หมิ่นประมาท ทุกเรื่องแต่งขึ้นเพื่ออธิบายหลัก
- **เครื่องมือ** แบบสั้นที่ใช้ในบท ชิ้นที่มีฉบับกรอกจะบอกเลขแบบในภาคเครื่องมือท้ายเล่ม
- **ข้อกฎหมายที่ต้องรู้** และ **เส้นมรรยาท** กล่องสั้นที่ชี้บทบัญญัติและข้อบังคับวิชาชีพที่เกี่ยวกับเรื่องในบท ตรวจถ้อยคำกับตัวบทที่ใช้อยู่ ณ วันที่ 5 ตุลาคม 2569 และตรวจซ้ำเมื่อ 23 ตุลาคม 2569 รายการทั้งหมดอยู่ท้ายเล่ม
- **รหัสอ้างอิง** F ใช้กับข้อเท็จจริง E ใช้กับหลักฐาน W ใช้กับพยาน และ EL ใช้กับองค์ประกอบหรือเงื่อนไขสำคัญ รหัสเริ่มใช้ในบทที่ 5 และรหัสของคดีหลักใช้ต่อเนื่องถึงบทที่ 25
- **ระดับของช่องว่าง** มีสามระดับ คือ วิกฤต เฝ้าระวัง และพร้อม เป็นเครื่องมือจัดลำดับงานภายใน ไม่ใช่โอกาสชนะคดี

ภาค 1

อย่าเริ่มคดีจากความรู้สึก

อย่าถามว่าจะชนะไหม ก่อนถามว่าต้องเกิดอะไร เราจึงจะชนะ



- บทที่ 1 คดีนี้จริง ๆ ต้องชนะเรื่องอะไร?
- บทที่ 2 แยกข้อเท็จจริงออกจากข้อสรุปของลูกความ
- บทที่ 3 สร้างแนวคดีหนึ่งประโยค

บทที่ 1

คดีนี้จริง ๆ ต้องชนะเรื่องอะไร?

ก่อนสร้างแผนคดี ต้องรู้ก่อนว่าผลคดีขึ้นอยู่กับคำถามไหน



ลูกความเล่าเรื่องสองชั่วโมง เขาเริ่มตั้งแต่หลายปีก่อน เล่าเรื่องครอบครัว หุ้นส่วน การทะเลาะ ข้อความ การโทร คำพูด เงิน และสิ่งที่อีกฝ่ายเคยทำ ทนายจดได้สิบหน้า

ก่อนถามเพิ่ม ผมอยากให้หยุด แล้วถามตัวเองหนึ่งข้อ

ถ้าต้องย่อคดีนี้ให้เหลือคำถามเพียงสามข้อ ศาลต้องตอบอะไรบ้าง

เพราะถ้ายังไม่รู้คำถาม เราไม่มีทางรู้ว่าข้อมูลไหนคือคำตอบ และข้อมูลไหนเป็นเพียงเรื่องที่เกิดขึ้นจริง แต่ไม่ได้เปลี่ยนผลคดี

1.1 เรื่องจริง ไม่เท่ากับเรื่องที่ต้องพิสูจน์ทั้งหมด

ลูกความอาจเล่าข้อเท็จจริงร้อยเรื่อง และทั้งร้อยเรื่องอาจเกิดขึ้นจริง แต่ผลคดีอาจขึ้นอยู่กับเพียงห้าเรื่อง หน้าที่ของทนายจึงไม่ใช่ทำให้ศาลรู้ทุกอย่างที่ลูกความรู้ แต่ต้องหาให้เจอว่า ข้อเท็จจริงอะไร ถ้าศาลเชื่อแล้วผลคดีจะเปลี่ยน

ผมเรียกข้อเท็จจริงแบบนี้ว่า ข้อเท็จจริงที่มีผลต่อคดี คือข้อเท็จจริงที่มีงานต้องทำ มันอาจพิสูจน์องค์ประกอบ หักล้างข้อกล่าวหา รองรับข้อต่อสู้ เชื่อมความเสียหาย หรือกระทบความน่าเชื่อถือ ถ้าข้อเท็จจริงหนึ่งไม่มีผลต่อคำถามหลักของคดีเลย ควรถามว่าเรากำลังเสียเวลากับมันเพราะอะไร

1.2 ลูกความไม่ได้เล่าเรื่องตามโครงกฎหมาย

เขาเล่าตามความทรงจำ อารมณ์ สิ่งที่เจ็บ สิ่งที่สงสัย และสิ่งที่เขาคิดว่าสำคัญ นี่เป็นเรื่องปกติ ทนายต่างหากที่ต้องแปลงเรื่องเล่าให้เป็นประเด็น

ลูกความพูดว่า "เขาหลอกผมมาตั้งแต่แรกครับ" ประโยคนี้เป็นข้อสรุป ยังไม่ใช่ข้อเท็จจริงที่จบในตัว คำว่า โกง หนี ข่มขู่ ยักยอก ผิดสัญญา ประมาท ก็เช่นกัน อาจเป็นข้อสรุปทางกฎหมายหรือการตีความของผู้เล่า และมักซ่อนงานสอบข้อเท็จจริงไว้ข้างใต้ ก่อนเอาไปสร้างกลยุทธ์ ต้องถามว่าเขาทำอะไรจริง

เมื่อเจอข้อสรุป ผมใช้ห้าคำถาม ใคร ทำอะไร เมื่อไร ที่ไหน และเรารู้ได้อย่างไร ห้าคำถามนี้เปลี่ยนคำกล่าวให้เป็นข้อมูลที่เริ่มตรวจได้ คำว่า "หลอก" จะแตกออกเป็นเรื่องย่อย เขาพูดอะไร มีใครอยู่ด้วย มีข้อความหรือไม่ และลูกความทำอะไรเพราะคำพูดนั้น

กรณีคดีสมมติ — เงินโอนไปจริง แต่คดีไม่ได้จบตรงสลิป

ผู้โอนโอนเงิน 300,000 บาทให้ผู้รับโอน แล้วบอกทนายว่า "โดนฉ้อโกง" สลิปพิสูจน์ได้ว่ามีการโอนเงินจากบัญชีหนึ่งไปอีกบัญชีหนึ่ง แต่สลิปชิ้นเดียวยังไม่ได้ตอบว่า เงินถูกโอนเพราะอะไร ก่อนโอนผู้รับโอนพูดอะไร สิ่งที่พูดจริงหรือไม่ในขณะนั้น ผู้โอนตัดสินใจเพราะข้อความไหน หลังโอนเกิดอะไร และเรื่องนี้เป็นการหลอกตั้งแต่ต้น หรือเป็นความสัมพันธ์ที่ภายหลังเกิดปัญหา

บทเรียน มีหลักฐาน ไม่เท่ากับมีหลักฐานครบทุกคำถาม

คำถามว่า "มีหลักฐานอะไรบ้าง" จึงไม่ผิด แต่เร็วเกินไปถ้ายังไม่รู้ว่าต้องพิสูจน์อะไร เอกสารห้าร้อยหน้าอาจไม่มีหน้าที่กับประเด็นที่ผลคดีขึ้นอยู่ ส่วนข้อความหนึ่งบรรทัดอาจสำคัญมาก ถ้ามันตอบคำถามหลักพอดี

1.3 เริ่มจากผลที่ต้องการ แล้วแปลงเป็นคำถาม

ถามก่อนว่าลูกความต้องการผลอะไร ยกฟ้อง ได้เงิน ให้คืนทรัพย์ ลดความรับผิด หรือป้องกันคำขอของอีกฝ่าย จากนั้นถามต่อว่า เพื่อให้เกิดผลนั้น ศาลต้องเชื่อหรือวินิจฉัยอะไร

สมมติจำเลยต้องการให้ยกฟ้อง นั่นคือผลที่ต้องการ ส่วนคำถามชี้ขาดอาจเป็นว่า โจทก์พิสูจน์ข้อเท็จจริงหลักได้หรือไม่ พยานเชื่อมจำเลยกับการกระทำได้หรือไม่ ข้อเท็จจริงเข้าองค์ประกอบที่กล่าวหาหรือไม่ "ขอแนวยกฟ้อง" จึงยังเป็นเพียงเป้าหมาย กลยุทธ์ต้องตอบได้ว่า เพราะอะไรจึงมีทางไปถึงยกฟ้อง โจทก์ขาดข้อเท็จจริงไหน หลักฐานมีช่องว่างตรงไหน พยานขัดกันตรงไหน

1.4 หาจุดชี้ขาด แล้วจัดลำดับ

คดีหนึ่งอาจมีข้อเท็จจริงยี่สิบเรื่อง สองฝ่ายยอมรับตรงกันสิบห้าเรื่อง เถียงกันจริงห้าเรื่อง และในห้าเรื่องนั้นอาจมีเพียงสองเรื่องที่ถ้าผลเปลี่ยน คำพิพากษาเปลี่ยน สองเรื่องนั้นคือจุดชี้ขาดของคดี

อีกฝ่ายพูดผิดเรื่องเล็กหนึ่งเรื่อง ไม่ได้แปลว่าต้องใช้ยี่สิบนาทีพิสูจน์ว่าผิด ให้ถามว่า ถ้าเราชนะประเด็นนี้ ผลคดีเปลี่ยนไหม

ลูกความเองอาจให้น้ำหนักมากกับคำพูดดูถูกหรือความไม่ยุติธรรมที่เขารู้สึก ทั้งที่คดีไม่ได้ตัดสินบนเรื่องนั้น ทนายไม่ควรตัดบท แต่ควรแยกให้เขาเห็นว่า สำคัญต่อคุณ กับสำคัญต่อผลคดี อาจเป็นคนละเรื่อง

ผมวางข้อเท็จจริงทุกข้อลงในหนึ่งในสามวง

- **วงเปลี่ยนผลคดี** ถ้าข้อนี้เปลี่ยน ผลคดีอาจเปลี่ยน
- **วงสนับสนุน** ช่วยเรื่องบริบท ความน่าเชื่อถือ หรือเชื่อมหลักฐาน
- **วงภูมิหลัง** เกิดขึ้นจริง แต่ยังไม่เห็นว่ามีผลต่อผลที่ต้องการ

วงภูมิหลังไม่ควรถูกลบทิ้ง บางเรื่องกลายเป็นเรื่องใหญ่เมื่อข้อมูลใหม่เข้ามา เพียงแต่ไม่ควรกินเวลาเท่ากับวงแรกตั้งแต่ต้น ถ้าทุกข้อเท็จจริง ทุกพยาน ทุกเอกสารสำคัญเท่ากัน และทุกข้อโต้แย้งต้องตอบ กลยุทธ์ยังไม่เกิด

กลยุทธ์คือการเลือกว่าจะใช้ทรัพยากรกับอะไร ก่อนอะไร และเพราะอะไร

กรณีศึกษาหลัก — บริษัท A กับบริษัท B

ตลอดเล่มเราจะใช้คดีสมมติเรื่องเดียว สร้างกลยุทธ์ตั้งแต่รับข้อมูลจนถึงก่อนขึ้นศาล โดยผู้อ่านอยู่ในฐานะทนายของบริษัท B

บริษัท A ว่าจ้างบริษัท B พัฒนาระบบงานสำหรับธุรกิจของ A มีส่วนรับคำสั่งซื้อและส่วนรายงานยอด ค่าจ้าง 2,400,000 บาท A ชำระแล้ว 1,800,000 บาท คงเหลือ 600,000 บาท

A อ้างว่า ระบบส่งมอบล่าช้า มีข้อผิดพลาด และบางส่วนใช้ไม่ได้ตามที่ตกลง จึงไม่จ่ายยอดที่เหลือและเรียกค่าเสียหาย

B อ้างว่า งานช้าเพราะ A เปลี่ยนงานหลายครั้ง ส่งข้อมูลช้า และของานนอกขอบเขตงาน จึงเรียก 600,000 บาทพร้อมค่าใช้จ่ายจากงานเพิ่ม

กรณีศึกษาหลัก — บริษัท A กับบริษัท B

เรื่องนี้เป็นเรื่องสมมติทั้งหมด ถ้าถามว่าใครถูก ยังเร็วเกินไป เรายังไม่ได้เห็นสัญญา ขอบเขตงาน คำขอเปลี่ยนงาน การตรวจรับ หรือหลักฐานการส่งมอบ แต่เริ่มตั้งคำถามได้แล้ว

- B มีหน้าที่ส่งมอบอะไรตามข้อตกลง
- สิ่งที่ส่งมอบตรงตามหน้าที่นั้นหรือไม่
- ถ้าล่าช้า ความล่าช้าเกิดจากฝ่ายใด หรือเกิดจากหลายเหตุ
- สิ่งที่ A เรียกว่าข้อบกพร่อง เป็นข้อบกพร่องจริง หรือเป็นงานที่ขอเปลี่ยนภายหลัง
- ยอด 600,000 บาทถึงกำหนด และครบเงื่อนไขให้ชำระแล้วหรือไม่
- ค่าเสียหายที่แต่ละฝ่ายเรียก เชื่อมกับการกระทำและมีหลักฐานเพียงใด

ตอนนี้ยังไม่มีกลยุทธ์ แต่เริ่มมีแผนที่

1.5 แผนที่คำถามของคดี

ก่อนวิเคราะห์ข้อกฎหมายลึก ผมสร้างคำถามสามระดับ ระดับแรกคือผลที่ต้องการ ระดับที่สองคือคำถามชี้ขาด ศาลต้องตอบอะไรเพื่อไปถึงผลนั้น ระดับที่สามคือคำถามข้อเท็จจริง อะไรทำให้แต่ละคำตอบเป็นใช่หรือไม่ใช่

เครื่องมือ — แผนที่คำถามของคดี

ผลที่ต้องการ (เขียนหนึ่งถึงสองบรรทัด)

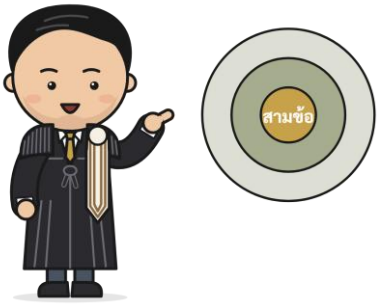
คำถามชี้ขาด	ถ้าตอบว่าใช่ ผลคือ	ถ้าตอบว่าไม่ใช่ ผลคือ	ข้อเท็จจริงที่ต้องรู้
ข้อ 1			
ข้อ 2			
ข้อ 3			

เครื่องมือนี้ไม่มีฉบับกรอกแยกในภาคเครื่องมือ ใช้ตารางในกล่องนี้เป็นแบบได้เลย

เมื่อมีแผนที่แล้ว ทุกครั้งที่ลูกความเล่าเรื่องใหม่ ให้ถามในใจว่า ถ้าเรื่องนี้จริงหรือไม่จริง ผลที่ต้องการเปลี่ยนไหม ถ้าเปลี่ยนมากให้ทำก่อน ถ้าช่วยเพียงสนับสนุนให้อยู่ลำดับรอง ถ้ายังไม่เห็นผลให้พักไว้

อีกวิธีคือลองถอดข้อเท็จจริงนั้นออกจากคดี ถ้ากลยุทธ์ยังเหมือนเดิมทั้งหมด มันอาจไม่ใช่แกน ถ้าแนวคดีพังลงตรงนั้น มันคือข้อเท็จจริงหลัก

1.6 ข้อเท็จจริงหลักต้องได้รับการดูแลมากที่สุด



ข้อเท็จจริงหลักคือข้อที่แนวคดีหรือผลที่ต้องการพึ่งมันอย่างมาก เมื่อเจอ อย่าเพียงดีใจว่าลูกความเล่าไว้ ให้ถามต่อว่า มีหลักฐานอะไร มีพยานอื่นไหม อีกฝ่ายจะปฏิเสธอย่างไร มีข้อเท็จจริงใดขัดกับมัน และถ้าพิสูจน์ไม่ได้ แนวสำรองคืออะไร

ถ้าแนวคดีทั้งหมดขึ้นกับข้อความหนึ่งข้อความ พยานหนึ่งคน หรือเอกสารหนึ่งชิ้น ต้องรู้ตัวว่ากำลังฝากคดีไว้ที่จุดเดียว ยังใช้ได้ แต่จุดนั้นต้องถูกตรวจค้านหนักกว่าเรื่องอื่น ซึ่งเราจะทำในบทที่ 11 ส่วนแนวสำรองอยู่ในบทที่ 17

1.7 แบบทดสอบหนึ่งหน้า

ก่อนลูกความกลับจากการสัมภาษณ์ครั้งแรก ลองตอบหกช่องในแบบข้างล่างนี้ให้ได้ ถ้าตอบได้ การสัมภาษณ์ไม่ได้ให้เพียงข้อมูล แต่เริ่มให้ทิศทาง

แบบเดียวกันใช้กับคดีที่ทำอยู่ได้ หยิบมาหนึ่งเรื่อง ปิดสำนวน ปิดคำฟ้อง ปิดคำให้การ แล้วเขียนจากความเข้าใจของตัวเองเพียงหนึ่งหน้า

เครื่องมือ — แบบทดสอบหนึ่งหน้า

ช่อง	บันทึก
ลูกความต้องการผลอะไร	
สามคำถามที่ผลคดีขึ้นอยู่กับ	
สามข้อเท็จจริงที่สำคัญที่สุด	
สามเรื่องที่ยังไม่รู้	
ข้อสรุปของลูกความที่ต้องแตกเป็นข้อเท็จจริง	
หลักฐานสามอย่างที่ต้องขอก่อน	

แบบทดสอบนี้เป็นฉบับสั้นสำหรับวันแรก ไม่มีฉบับกรอกแยก ใช้ตารางในกล่องนี้ได้เลย เมื่อคดีเดินต่อ ให้ย้ายไปใช้แผนคดีหนึ่งหน้าในบทที่ 3 (แบบที่ 1 ในภาคเครื่องมือ)

ถ้าเขียนไม่ได้ ไม่จำเป็นต้องแปลว่าคดีซับซ้อนเกินไป อาจแปลว่าเรายังไม่ได้จัดโครงคดี

กรณีศึกษาหลัก — ตัวอย่างเฉลยแบบทดสอบหนึ่งหน้า

หมายเหตุ นี่ไม่ใช่คำตอบที่ถูกของคดี เพราะข้อมูลยังไม่ครบ เป็นตัวอย่างว่าจากข้อมูลเท่าที่มี ทนายของ B ควรจัดโครงความคิดอย่างไร และตรงไหนต้องเขียนว่า ยังไม่ทราบ แทนการเดา

ผลที่ต้องการ ให้ A ชำระค่าจ้างคงเหลือ 600,000 บาท ป้องกันหรือลดความรับผิดจากข้อกล่าวหาเรื่องความล่าช้าและข้อบกพร่อง และพิจารณาเรียกค่าใช้จ่ายงานเพิ่ม หากข้อเท็จจริงและกฎหมายรองรับ

สามคำถามที่ผลคดีขึ้นอยู่กับ

- B ทำครบเงื่อนไขที่ทำให้ยอด 600,000 บาทถึงกำหนดชำระหรือยัง
- ความล่าช้าส่วนที่เป็นสาระสำคัญเกิดจากใคร และเพราะเหตุใด
- รายการที่ A เรียกว่าข้อบกพร่อง เป็นข้อบกพร่องตามขอบเขตงานเดิม หรือเป็นงานที่ขอเพิ่มและเปลี่ยนภายหลัง

สามข้อเท็จจริงที่สำคัญที่สุด

- ขอบเขตงานและเกณฑ์ตรวจรับที่ตกลงกันจริง ไม่ใช่เพียงใบเสนอราคาฉบับแรก

กรณีศึกษาหลัก — ตัวอย่างเฉลยแบบทดสอบหนึ่งหน้า

- ลำดับการขอเปลี่ยนงานและการส่งข้อมูลจาก A ว่าขออะไร เมื่อไร B ตอบอย่างไร กระทบเวลาอย่างไร เพราะ "ลูกค้าเปลี่ยนงานตลอด" ยังเป็นข้อสรุป จนกว่าจะแตกเป็นเหตุการณ์
- สิ่งที่ B ส่งมอบจริงและสถานะของระบบในวันที่เกิดข้อพิพาท เพราะ "ส่งแล้ว" กับ "ส่งมอบตามหน้าที่แล้ว" อาจไม่ใช่เรื่องเดียวกัน

สามเรื่องที่ยังไม่รู้

- เงื่อนไขชำระของยอด 600,000 บาท จ่ายเมื่อส่งระบบ ผ่านการทดสอบโดยผู้ใช้ ลงนามรับมอบ เปิดใช้งานจริง หรือถึงวันที่กำหนด
- คำขอเปลี่ยนงานมีสถานะอย่างไร มีเอกสารและการอนุมัติ หรือเป็นเพียงการคุยกันระหว่างทีมงาน
- ข้อบกพร่องที่ A อ้างมีรายการใดบ้าง และแต่ละรายการสัมพันธ์กับขอบเขตงานเดิมอย่างไร

ข้อสรุปของลูกความที่ต้องแตกเป็นข้อเท็จจริง "A เปลี่ยนงานหลายครั้ง" "ส่งข้อมูลช้า" และ "ของานนอกขอบเขตงาน"

หลักฐานสามอย่างที่ต้องขอก่อน สัญญาและเอกสารขอบเขตงาน คำขอเปลี่ยนงาน และหลักฐานการส่งมอบกับการตรวจรับ

สิ่งที่ตัวอย่างนี้ตั้งใจไม่เขียน ไม่เขียนว่า B ไม่ผิด ไม่เขียนว่า A ทำให้ล่าช้า ไม่เขียนว่า 600,000 บาทถึงกำหนดแล้ว และไม่เขียนว่างานเพิ่ม

กรณีศึกษาหลัก — ตัวอย่างเฉลยแบบทดสอบหนึ่งหน้า

ต้องได้เงินเพิ่ม เพราะทุกข้อยังต้องตรวจ สิ่งที่ยังไม่รู้ซึ่งถูกตั้งชื่อแล้วกลายเป็นงานค้นคว้าได้ แต่ข้อสันนิษฐานที่เขียนเหมือนข้อเท็จจริงกลายเป็นแนวคดีที่ผิดได้

ถ้าเฉลยของคุณไม่เหมือนตัวอย่างนี้ ไม่ได้แปลว่าผิด ขอเพียงอธิบายได้ว่าทำไมจึงเลือกสามคำถามนั้น

ก่อนปิดบท

อย่ากลัวการย่อคดี การย่อไม่ได้แปลว่ามองข้ามรายละเอียด เมื่อรู้ว่าคำถามแกนคืออะไร เราจะรู้ว่ารายละเอียดไหนควรขยาย และรายละเอียดไหนควรพักไว้

กลยุทธ์คดีจึงเป็นการจัดลำดับชั้นให้ข้อมูล เอกสารพันหน้า พยานสิบคน เหตุการณ์ยาวสามปี ทั้งหมดยังอยู่ แต่ไม่อยู่ระดับเดียวกัน ชั้นแรกคือผลที่ต้องการ ถัดมาคือคำถามชี้ขาด ข้อเท็จจริงหลัก หลักฐานที่ใช้พิสูจน์หรือหักล้าง และงานที่ต้องทำก่อนนับจากวันนี้ ตรงนี้เองที่กองเอกสารเริ่มกลายเป็นแผนคดี

คดีไม่ได้แข็งเพราะเรามีเรื่องเล่าเยอะ มันแข็งขึ้นเมื่อเรารู้ว่าเรื่องไหนต้องพิสูจน์ และพิสูจน์ได้อย่างไร

ถ้าจำได้เพียง 3 เรื่องจากบทนี้

หนึ่ง ลูกความเล่าเรื่อง แต่ทนายต้องสร้างประเด็น อย่าให้ลำดับการเล่าของลูกความกลายเป็นโครงคดีโดยอัตโนมัติ ให้ถามว่าผลที่ต้องการคืออะไร ศาลต้องตอบคำถามใด และข้อเท็จจริงใดทำให้คำตอบนั้นเปลี่ยน

สอง ข้อเท็จจริงไม่ได้สำคัญเท่ากันทั้งหมด แยกวงเปลี่ยนผลคดี วงสนับสนุน และวงภูมิหลัง แล้วให้เวลาและทรัพยากรกับเรื่องที่มีผลต่อผลที่ต้องการมากที่สุดก่อน

สาม เมื่อพบข้อเท็จจริงหลัก อย่าเพียงถามว่าลูกความยืนยันหรือไม่ ต้องถามต่อว่าพิสูจน์อย่างไร อีกฝ่ายจะโต้แย้งอย่างไร มีอะไรขัดกับมัน และถ้าพิสูจน์ไม่ได้ กลยุทธ์ยังเหลือทางไหน

ในคดีของบริษัท A กับบริษัท B เรายังไม่รู้ว่าใครควรชนะ และนั่นเป็นเรื่องดี เพราะทนายไม่ควรสร้างแนวคดีเร็วกว่าข้อมูล

งานถัดไปก็ยังไม่ใช่การวิ่งหาหลักฐานเพิ่ม เพราะคำเล็ก ๆ อย่าง "หนี" "ยอมรับแล้ว" "ตกลง" "ไม่เคย" ฟังเหมือนข้อเท็จจริง แต่หลายครั้งมีการตีความซ่อนอยู่ ถ้าข้อมูลตั้งต้นไม่สะอาด แนวคดีที่ฟังดีที่สุดก็อาจเป็นการจัดระเบียบสมมติฐานผิด ๆ อย่างยอดเยี่ยม

แล้วในสิบหน้าที่จดมา มีกี่บรรทัดที่เป็นสิ่งที่เรารู้ และกี่บรรทัดที่เป็นเพียงสิ่งที่เราเชื่อว่าเรารู้

บทที่ 2

แยกข้อเท็จจริงออกจากข้อสรุปของลูกความ

ก่อนถามว่าเรื่องนี้จริงไหม ต้องรู้ก่อนว่าอะไรคือ "เรื่อง" ที่เรากำลังตรวจ



"เขาหนีครับ"

ทนายจดว่า จำเลยหลบหนี

หยุดตรงนี้ก่อน ลูกความพูดว่า "เขาหนี" แต่สิ่งที่เกิดขึ้นจริงอาจเป็นเพียงโทรไม่รับสามวัน ปิดร้าน ย้ายที่พัก เดินทางไปต่างจังหวัด หรือไม่มีใครทราบว่าเขาอยู่ที่ไหน คำว่า "หนี" จึงเป็นข้อสรุปที่เกิดจากข้อเท็จจริงหลายอย่าง และทนายเพิ่งรับมันเข้าสำนวนโดยไม่รู้ตัว

2.1 ลูกความไม่ได้พูดไม่จริงเสมอไป

ลูกความอาจเล่าด้วยความสุจริต แต่คนเราไม่ได้เล่าเหมือนกล้องวงจรปิด เราเลือก จำ ตีความ เชื่อมเหตุการณ์ แล้วตั้งชื่อให้สิ่งที่เกิดโดยอัตโนมัติ หน้าที่ของทนายจึงไม่ใช่กล่าวหาว่าลูกความไม่น่าเชื่อ

หน้าที่ของเราคือแยกสิ่งที่เกิด ออกจากความหมายที่คนเล่าให้มัน

2.2 แยกสี่ช่อง

ในช่วงสร้างกลยุทธ์ ให้จัดข้อมูลทุกชิ้นลงหนึ่งในสี่ช่อง และให้ทั้งทีมใช้คำชุดเดียวกัน ผมเรียกวิธีนี้ว่า แยกสี่ช่อง

- **ข้อเท็จจริง** สิ่งที่เกิดขึ้น ซึ่งระบุรายละเอียดหรือตรวจสอบได้
- **ข้ออนุมาน** สิ่งที่เราคิดต่อจากข้อเท็จจริง
- **ข้อสรุป** ชื่อหรือป้ายที่ถูกวางให้เหตุการณ์แล้ว
- **สิ่งที่ยังไม่รู้** เรื่องที่ยังไม่มีข้อมูลเพียงพอ

ลูกความพูดว่า "เขาตั้งใจไม่จ่ายครับ" เมื่อแยกแล้ว ข้อเท็จจริงมีสามข้อ คือหนี้ครบกำหนดวันที่ 1 และจนถึงวันที่ 15 ยังไม่มีเงินเข้าบัญชี มีการทวงถามวันที่ 5 และอีกฝ่ายตอบว่า "ขอเวลาอีกสองสัปดาห์" ข้ออนุมานคืออีกฝ่ายอาจมีปัญหาสภาพคล่อง ข้อสรุปคือ "ตั้งใจไม่จ่าย" ส่วนสิ่งที่ยังไม่รู้คือ

เหตุผลจริงที่เขายังไม่ชำระ เท่านี้ก็รู้ว่าต้องตรวจอะไรต่อ คำว่า "โกง" ก็เช่นกัน ให้ถามว่าเหตุการณ์ใดบ้างที่ลูกความใช้สรุปเช่นนั้น

2.3 ข้อเท็จจริงในช่องแรก ยังไม่ได้แปลว่าจริงแน่นอน

คำว่าข้อเท็จจริงในวิธีนี้ หมายถึงข้อความที่อยู่ในรูปที่ตรวจได้ ไม่ใช่การรับรองว่าเกิดขึ้นจริงแล้ว "วันที่ 5 มกราคม ผู้ขายโทรหาผู้ซื้อเวลา 14.00 น." อยู่ในรูปนั้น แต่ถ้ามีเพียงลูกความเล่า ก็ยังเป็นแค่คำกล่าว ข้อเท็จจริงทุกข้อจึงต้องมีสถานะกำกับ

- **มีผู้กล่าว** มีคนเล่า แต่ยังไม่ได้ตรวจ
- **มีหลักฐานสนับสนุน** มีข้อมูลบางอย่างรองรับ แต่ยังโต้แย้งได้
- **ยืนยันแล้ว** มีต้นทางมากกว่าหนึ่งแหล่งที่สอดคล้องกัน และตรวจกับข้อมูลที่อาจขัดหรือคำอธิบายทางเลือกแล้ว
- **คู่ความโต้แย้ง** อีกฝ่ายปฏิเสธ
- **มีข้อมูลขัด** มีเอกสารหรือถ้อยคำที่ไม่ไปทางเดียวกัน
- **ยังไม่ทราบ**

สถานะเหล่านี้เป็นเครื่องมือทำงานภายใน ให้ทีมรู้ว่าแต่ละข้อผ่านการตรวจมาถึงไหน เมื่อลงตารางในบทที่ 5 ชุดนี้จะแยกเป็นช่องการตรวจภายใน ช่องจุดยืนคู่ความ และช่องข้อมูลขัด สถานะเหล่านี้ไม่ใช่มาตรฐานทางกฎหมายของการรับฟังพยานหลักฐาน และ "ยืนยันแล้ว" ไม่ได้แปลว่าจริงแน่นอนหรือศาลเชื่อแล้ว หลักฐานใหม่เข้ามาได้เสมอ สถานะจึงต้องปรับปรุงได้

ข้อเท็จจริงสำคัญทุกข้อต้องมีต้นทางเดินคู่กันด้วย รู้จากลูกความ เล่า เอกสาร แชต พยาน หรือข้อมูลระบบ และต้นทางนั้นมีข้อจำกัดอะไร รายละเอียดอยู่ในบทที่ 7 และอย่าวัดจากความหนาของแฟ้ม สำนวน 500 หน้าไม่ได้แปลว่าเรารู้ 500 เรื่อง

2.4 คำที่ต้องทำเครื่องหมายไว้ก่อน

คำว่า "ไม่เคย" "ทุกครั้ง" "ตลอด" "แน่นอน" ต้องทำเครื่องหมายทุกครั้งที่ได้ยิน เพราะข้อเท็จจริงที่ขัดข้อเดียวทำลายได้ทั้งประโยค ลูกความพูดว่า "เขาไม่เคยส่งงานให้ผมเลยครับ" แต่ในอีเมลมีไฟล์ถูกส่งมาสามครั้ง ลูกความอธิบายว่า ส่งมาแล้วใช้ไม่ได้ ก็เหมือนไม่ได้ส่ง ประโยคที่ควรอยู่ในสำนวนคือ "มีการส่งไฟล์สามครั้ง แต่ลูกความระบุว่าแต่ละครั้งยังไม่ครบตามที่ตนเข้าใจว่าตกลงกัน" ซึ่งบอกงานสองอย่างทันที ส่งอะไรมาจริง และตกลงกันไว้ว่าอย่างไร

คำว่า "รู้" ก็ต้องแตก "เขารู้ว่ารถมีปัญหา" รู้จากอะไร มีคนแจ้ง ได้รับหนังสือ หรือเราเพียงคิดว่าเขาควรรู้ รู้จริงกับควรรู้ไม่ใช่ข้อเท็จจริงเดียวกัน และผลทางกฎหมายต้องตรวจเป็นรายกรณี

คำว่า "ตั้งใจ" ยิ่งต้องระวัง เจตนามักไม่มีเอกสารเขียนไว้ เราจึงอนุมานจากพฤติการณ์ ให้เขียนเป็นห่วงโซ่ อีกฝ่ายได้รับเงิน หลังรับเงินเขาทำอะไร ก่อนรับเงินเขาทราบอะไร จากนั้นจึงเป็นข้ออนุมานเรื่องเจตนา แล้วจึงตรวจว่าพอต่อองค์ประกอบทางกฎหมายหรือไม่ อย่ากระโดดจากข้อแรกไปข้อสุดท้าย และดูว่าถ้าข้อเท็จจริงข้อหนึ่งหายไป ข้ออนุมานยังยืนอยู่หรือไม่

ข้ออนุมานต้องมีคู่แข่งด้วย ถ้าข้อเท็จจริงชุดเดียวอธิบายได้สองแบบ ให้เขียนทั้งสองแบบ แล้วถามว่าหลักฐานอะไรจะแยกสองคำอธิบายออกจากกัน นี่คือจุดเริ่มของแผนการหาหลักฐาน

กรณีศึกษาหลัก — ใครทำให้ช้า

A บอกว่า "B ส่งงานช้าเพราะบริหารโครงการไม่ได้" B บอกว่า "ช้าเพราะ A เปลี่ยนงานตลอด" ทั้งสองประโยคเป็นข้อสรุป ต่างฝ่ายต่างเล่าเหตุและผลในแบบของตัว เราต้องแตกกลับเป็นเหตุการณ์ที่ยังต้องหา

- กำหนดส่งเดิมคือวันใด
- A ขอเปลี่ยนงานวันใด เปลี่ยนอะไร และ B แจ้งผลต่อกำหนดส่งหรือไม่
- A ส่งข้อมูลที่ B ต้องใช้เมื่อไร
- B ส่งระบบแต่ละรุ่นเมื่อไร พบข้อบกพร่องและแก้เมื่อไร

เมื่อคำตอบถูกวางเรียงตามเวลา คำว่า "ใครทำให้ช้า" จึงค่อยเริ่มมีฐาน

2.5 เก็บถ้อยคำจริงก่อนสรุปความ

ถ้าประโยคใดสำคัญต่อแนวคดี ให้เก็บข้อความจริงไว้ก่อนสรุปความ "ผมจะคืนให้" กับ "ถ้าตรวจแล้วเป็นเงินของคุณ ผมจะคืนให้" ไม่ใช่ประโยคเดียวกัน การย่อเร็วเกินไปอาจตัดเงื่อนไขที่เปลี่ยนความหมายทิ้ง ถ้อยคำจริงยังต้องมาพร้อมบริบท ยี่สิบบรรทัดก่อนหน้าอาจเปลี่ยนความหมายของ

บรรทัดเดียว จึงต้องเก็บทั้งก่อนและหลังข้อความเป้าหมาย ไม่ใช่เฉพาะบรรทัดที่เราชอบ

ความจำก็ไม่ใช่บันทึกถอดเสียง เมื่อลูกความเล่าว่าอีกฝ่ายพูดอะไร ให้ถามต่อว่า

จำคำพูดได้ตรง ๆ หรือเป็นใจความที่คุณจำได้ครับ

วันที่ก็เช่นกัน "วันที่ 10" กับ "ก่อนสงกรานต์" แม่นไม่เท่ากัน ถ้าไม่รู้ให้เขียนว่ายังไม่ทราบหรือเขียนเป็นช่วงเวลา อย่าเติมวันที่เพื่อให้ตารางเรียบร้อย วิธีกำกับระดับความแม่นของวันที่อยู่ในบทที่ 6

กรณีคดีสมมติ — "เขายอมรับหนี้แล้ว"

เจ้าหนี้ส่งแชตให้ทนาย บอกว่า "นี่ครับ เขายอมรับหนี้แล้ว" ข้อความของอีกฝ่ายเขียนว่า "ตอนนี้ผมยังไม่มีจริง ๆ ขอเวลาอีกหน่อย"

ก่อนเขียนว่ายอมรับหนี้ ต้องดูบทสนทนาก่อนหน้า "ไม่มี" หมายถึงไม่มีอะไร เงินทั้งหมด เงินก้อน หรือยอดตามที่เรียก เขาเคยโต้แย้งยอดหรือต่อรองหรือไม่ ใครเป็นเจ้าของบัญชีที่ส่งข้อความ

บทเรียน คำว่า "ยอมรับ" เป็นข้อสรุป ต้องกลับไปหาข้อความจริงก่อน

2.6 สิ่งที่ยังไม่รู้และข้อมูลที่ขัดกัน ต้องอยู่บนโต๊ะ



คำว่ายังไม่ทราบในสำนวนทำงานไม่ใช่จุดอ่อนของทนาย มันคือความซื่อสัตย์ในการวิเคราะห์ ที่อันตรายกว่าคือเรื่องที่ทีมเผลอเติมคำตอบให้ไปแล้ว จนไม่มีใครรู้ว่ายังไม่รู้ เรื่องสำคัญที่ยังไม่รู้จึงต้องมีวิธีหาคำตอบ ผู้รับผิดชอบ และกำหนดเสร็จ ไม่เช่นนั้นมันจะอยู่ในสำนวนถึงวันขึ้นศาลทะเบียนเต็มรูปอยู่ในบทที่ 14

ถ้าลูกความบอกอย่างหนึ่ง แต่เอกสารบอกอีกอย่าง อย่ารีบทำให้สองอย่างเข้ากัน ลงสถานะมีข้อมูลขัดไว้ก่อนแล้วค่อยตรวจ ทนายไม่ได้ช่วยลูกความด้วยการเลี่ยงข้อเท็จจริงที่ไม่เป็นคุณ เราช่วยด้วยการรู้ให้เร็วพอที่จะประเมิน อธิบาย หรือเปลี่ยนแผน ซึ่งเป็นเรื่องของบทที่ 13

2.7 เก็บรอบแรกอย่างเป็นกลาง

"เขาพูดแบบนี้ก่อนคุณโอนใช่ไหมครับ" ต่างจาก "ก่อนคุณโอน มีการคุยอะไรกันบ้างครับ" คำถามนำอาจจำเป็นในบางบริบท แต่ช่วงแรกของการเก็บข้อเท็จจริง คำถามเปิดช่วยไม่ให้คำตอบเอนตามความคิดของทนายเอง

อันตรายเกิดเมื่อทนายคิดแนวคดีได้เร็ว แล้วถามทุกอย่างเพื่อยืนยันมัน ข้อมูลที่เข้ากันถูกเก็บ ข้อมูลที่ไม่เข้ากันถูกมองข้าม สุดท้ายสำนวนดูแข็งเพราะเราคัดมาเฉพาะสิ่งที่ทำให้มันแข็ง รอบแรกจึงให้เก็บและแยกสี่ช่องโดยยังไม่ตัดสิน

แนวคดีควรเกิดจากข้อมูล ไม่ใช่ข้อมูลถูกสร้างเพื่อรับใช้แนวคดี

เครื่องมือ — บัตรแยกสี่ช่อง

หนึ่งบัตรต่อหนึ่งข้อความสำคัญ

ช่อง	บันทึก
ข้อความตามที่ได้รับ (ถ้อยคำจริง)	
จัดเป็น: ข้อเท็จจริง / ข้ออนุมาน / ข้อสรุป / สิ่งที่ยังไม่รู้	
สถานะ: มีผู้กล่าว / มีหลักฐานสนับสนุน / ยืนยันแล้ว / คู่ความโต้แย้ง / มีข้อมูลขัด / ยังไม่ทราบ	
ต้นทางและข้อจำกัด	
หลักฐานสนับสนุน และข้อมูลขัด	

เครื่องมือ — บัตรแยกสี่ช่อง

ถ้าเป็นข้ออนุมาน: อาศัยข้อเท็จจริงใด และคำอธิบายทางเลือกคืออะไร	
ถ้าเป็นข้อสรุป: ต้องแตกเป็นข้อเท็จจริงเรื่องใด	
ถ้ายังไม่รู้: สำคัญเพราะอะไร และหาอย่างไร	
เกี่ยวกับประเด็น	
งานถัดไป ผู้รับผิดชอบ กำหนดเสร็จ	

สถานะในบัตรเป็นเครื่องมือทำงานภายใน ไม่ใช่มาตรฐานการพิสูจน์และไม่ใช่คำทำนายผลคดี

บัตรนี้ใช้คัดข้อความรอบแรก ข้อความที่จัดเป็นข้อเท็จจริงและมีผลต่อคดี ให้ย้ายไปลงแบบที่ 3 บัตรข้อเท็จจริง ในภาคเครื่องมือ ซึ่งแยกสถานะเป็นสามช่องตามบทที่ 5

เครื่องมือนี้ไม่มีฉบับกรอกแยกในภาคเครื่องมือ ใช้ตารางในกล่องนี้เป็นแบบได้เลย

กรณีคดีสมมติ — "รถถูกยืมไปแล้วไม่คืน"

ลูกความพูดว่า "เขายักยอกรถผมครับ" อย่าเพิ่งเริ่มจากคำว่ายักยอก ให้เริ่มจากเหตุการณ์ ใครเป็นเจ้าของ ใครเป็นผู้ครอบครอง รถไปอยู่กับอีกฝ่ายได้อย่างไร ตกลงให้ใช้ถึงเมื่อไร เรียกคืนเมื่อไร อีกฝ่ายตอบอย่างไร ตอนนี้รถอยู่ที่ไหน มีการโอน จำนำ ขาย หรือส่งต่อหรือไม่ และมีอะไรเป็นหลักฐาน

บทเรียน ได้ข้อเท็จจริงก่อน แล้วจึงตรวจผลทางกฎหมายตามข้อเท็จจริงที่ได้

กรณีศึกษาหลัก — A กับ B หลังแยกสี่ช่อง

ก่อนแยก B พูดว่า "A เปลี่ยนงานตลอดครับ" หลังแยก เราได้

- **ข้อเท็จจริง (มีหลักฐานสนับสนุน)** วันที่ 12 มีนาคม A ส่งอีเมลขอเพิ่มฟังก์ชัน
- **ข้อเท็จจริง (มีผู้กล่าว)** วันที่ 25 มีนาคม ทีม A ขอเปลี่ยนขั้นตอนงานในที่ประชุม แต่ยังไม่พบบันทึกการประชุมหรือข้อความยืนยัน
- **ข้ออนุมาน** การเพิ่มฟังก์ชันอาจมีผลต่อกำหนดส่ง
- **สิ่งที่ยังไม่รู้** B เคยแจ้งผลกระทบต่อกำหนดส่งให้ A ทราบหรือไม่
- **ข้อสรุป** "A เปลี่ยนงานตลอด"

คำกล่าวเดิมไม่ได้หายไป แต่ถูกแยกจนเห็นว่าส่วนไหนใช้ได้ ส่วนไหนต้องหาเพิ่ม ส่วนไหนเป็นเพียงภาษาที่แรงกว่าข้อมูล

B จึงอาจตั้งต้นว่า "B ส่งมอบงานตามข้อตกลงแล้ว แต่ A เปลี่ยนงานและใช้เรื่องความล่าช้าเป็นเหตุไม่ชำระยอดคงเหลือ" ฟังดี แต่เรายังไม่มีสิทธิรักประโยคนี้ ส่งมอบครบจริงหรือ งานเปลี่ยนแค่ไหน มีผลต่อกำหนดส่งจริงหรือ A ยกเป็นข้ออ้าง หรือมีข้อบกพร่องจริง ถ้าข้อเท็จจริงไม่รองรับ สิ่งที่ต้องเปลี่ยนคือแนวคดี ไม่ใช่ข้อเท็จจริง