

王思鲁:开着手机等案上门吧--如何以经典辩例征服世界 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/486/2021\\_2022\\_\\_E7\\_8E\\_8B\\_E6\\_80\\_9D\\_E9\\_B2\\_81\\_\\_c122\\_486281.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E7_8E_8B_E6_80_9D_E9_B2_81__c122_486281.htm) 主讲人：王思鲁，中山大学法学硕士，广东环球经纬律师事务所合伙人、金牙大状律师网（[www.jylawyer.com](http://www.jylawyer.com)）首席律师 主持人：陈孟军，中山大学法学硕士，广东环球经纬律师事务所合伙人、资深律师 主持人：对于王律师，我相信大家已经很熟悉了，因此，我也就不再介绍。现在，让我们以热烈的掌声欢迎王律师为我们作精彩的演讲！正文 今天这个讲座是专门针对想从事律师行业的人以及正在从事律师行业的人。今天这个讲座有三个特点：第一，我今天所讲的都是真话；第二，今天我所讲的内容都是书本上难以找到的；第三，今天我所讲的对于正在或准备从事律师行业的人而言，肯定是有帮助的。今天的主题是如何拓展案源。主要内容有两部分。第一部分将讲述我们国家律师拓展案源的途径，即如何“八仙过海，各显神通”；第二部分将讲述如何通过正常途径有效拓展案源，即拓展案源的康庄正道。今天我所讲的内容均会围绕这两方面展开。一、中国律师拓展案源手段全景扫描 我们先了解一下律师拓展案源的各种合法手段、非法手段。（一）亲朋戚友拓展案源的第一种方法是通过亲朋戚友为你介绍案件，这是拓展案源一种相当传统的手段。无论是对于刚出道的律师，还是已经打开局面的律师而言，这都是一种比较常见的方法。通过这种方法拓展案源并不是我们国家特有的，任何国家都有这种情况。通过亲朋戚友介绍案源，这是一种相当正常的手段。因为，你与亲朋戚友这些为你介绍案源的人，你们

之间的关系都是相对比较固定的，因此，当中涉及“回扣”等的情况不多。当然，也有一些律师在日常生活中，通过扩展自己的人际交往，形成新的关系，继而与这些新结识的“朋友”私底下达成协议。若能够帮忙介绍一些案件，那么律师可能给他们一定的好处。在我们的经验中，通过亲朋戚友介绍过来的案件，存在这么一种情况：有律师曾经这么说过：“律师千万不要与当事人成为朋友；而当事人则必须千方百计地与律师成为朋友。”为什么呢？因为，一旦律师与当事人成为朋友之后，碍于情面，不好对其收费或按正常标准收费。也就是说，在这种情况下，你在回报方面可能会“大打折扣”，而在付出方面则需“义无反顾”。因此，在通过亲朋戚友介绍过来的案件当中，应当注意这么一个问题：即要与当事人保持一定的距离。对此，有很多律师在外面应酬时，十分慎言。我个人认为，这种方法未尝不可。为什么呢？因为一旦有过多的言语交流，很容易产生心理上的共鸣，继而成为朋友。从我自身的经验看来，一般情况下，亲朋戚友介绍过来的案件是不好收费或按正常标准收费的，除非你能够给介绍人“回扣”；而如果在收费以后，无法实现介绍人的“目的”，那么有可能从今以后再也不是朋友、亲戚了。其实，现实中，律师给介绍人“回扣”这种现象相当普遍，尤其存在于刚才所说的“通过新建立的关系来拓展案源”的这种情况中。对于刚刚毕业的大学生或者年轻的律师助理而言，应该有这么一个计划，即一个星期要认识多少人，通过怎样途径认识。拓展关系往往要么是在“同乡”这个圈子，要么是在“同学”这个圈子。如果你曾经在某个单位工作过，那么利用你之前工作期间的同事来拓展关系，也不失为

一种好方法。总而言之，一般情况下，都是通过上面所讲的三种途径将人际关系辐射开来。拓展人际关系，认识多一点人，争取给对方留下好印象。在一些管理培训课上，经常都会讲到这么一点：如果你想成为千万富翁，那么，你应该与千万富翁进行交往。话虽如此，但是，说到容易做到难，为什么呢？一个普通人能与千万富翁进行交往，那是一种“越级”的举动，而正常情况下，只能“跨半级”。若你不是千万富翁或与这个级别接近的人，你也很难跟千万富翁交往。那么，在这种情况下，应该怎么办呢？正如我刚才所说，你可以“跨半级”，按部就班，一步一步往前迈进，如果你仅仅是跟在各方面与自身水平相差不大的人交往，那么，你往后的发展会遇到不小的阻力。这个问题我想还是回归到当时读研究生时的感受，给大家“现身说法”吧。我是88年本科毕业的，95年读研究生。当时，我在社会上的一些朋友跟我讲，你现在的同学对于你而言没有任何的帮助，因为，他们跟你一样是刚毕业的，而他们取得一定成就至少需要5年的时间。如果你等5年之后才让他们帮助你，这是不切实际的。我的这位朋友所讲的这段话很有道理，而我也是自己这么一路走过来的。我可以这么说，我的发展与我研究生阶段的同学一点关系也没有。因此，想办法跟一些年长的、有一定成就的人交往，尽量争取给他们一个好的印象。在往后的发展过程中，由他们为你充当“参谋”，那么，在案源方面，你就会有一定的保障。（二）通过“靠山吃山，靠水吃水”的各类人等介绍 通过“靠山吃山，靠水吃水”的各类人等介绍案源是依靠非法手段招揽案源，但是，这种情况在现实中具有一定的普遍性。以这种方式招揽案源，主要是通过政法委、

公安局、检察院、法院，包括司法局、信访办、法制办等部门中与司法相关的人员介绍，当中往往涉及“黑幕交易”。在我们国家，我自身的感受是，法律有时处于这么一种位置：如果法律能够为金钱或者权力所利用，那么这个时候法律是“有用”的，这个时候的法律是一把刀，可以用来杀人；如果法律不能为金钱或者权力所利用，那么这个时候法律便是“没有用”的，这个时候的法律就是“废物”，可以直接丢到垃圾桶里。现在，中央政治局常委中已经有两位是学法律出身的。但是，我在办理案件的过程中，特别是办理刑案的时候，有一种很深的感受，就是律师越来越得不到被关押人员的尊重，法官同样也得不到尊重，法律在我们的国家的信仰没有建立。为什么会出现这种情况呢？我曾经一度困惑，但最终还是想通了。如果我们党的最高领导层里有学法律出身、并且有法律意识的人，那么，说明我们的党是重视法律的；如果我们政府的总理是学法律出身、有法律意识的人，那么，说明我们政府是重视法律的；如果我们的人民代表大会中有许多是律师或者是学法律出身、有法律意识的人，那么，我们的国家已经走向法治。但是，现实并不是这样情况。法律有时仅仅是当权者的工具。环境使然，律师拓展案源的手段肯定是千姿百态的；从事律师这个职业，肯定会面临很多的痛苦。但是，即便如此，通过正常的手段拓展案源，同样是可以行得通的，这个也是我们后面所讲内容的重点。“靠山吃山，靠水吃水”，这是我们国家律师拓展案源的主要手段。有不少律师，他们手头的案件是通过公安局、检察院或者法院里的人介绍过来的。现在律师通过这种方式吸纳案源所给的“回扣”已高达案件收费的40%，甚至是50%

。我亲身经历过很多的大案要案，在这里，我可以很坦诚的跟大家说，在这些通常律师费超过10万的案件中，我真正的对手其实是政法机关里的领导或者是法院里的领导。在这些案件中，我需要与领导推荐过来的律师竞争，最典型的例子是XX报总编程XX涉嫌贪污案，在这个案件中，是XX省司法厅的XX领导，管我们律师的领导，以及XX省高院的一位副院长跟你竞争。这种情况下，你怎么争得过人家呢？还有这么一个案件，当时律师费我已经收了，但是，XX省高院的一位法官，他要当事人把我撤掉，然后去找他推荐的那位律师，不过，律师费也就算了，不要求我把费用退回。也就是说，我作为律师，收了钱但不用干活，这种情况下，当事人也愿意。而为什么呢？因为现在这个律师是法官推荐的，比较保险。而这个律师在庭审前也不需要提交辩护词，在庭上也不需要怎样发言，因为他自己也清楚自己是为法官“打工”的。律师不是与律师竞争，而是与领导竞争，这个不得不说是我国的一大“特色”。而在看守所，“靠山吃山，靠水吃水”这种情况同样存在。据了解，一个看守所的管教每年从律师这里拿的“回扣”可以高达20万。曾经有过这么一个案件，在一审阶段，当时当事人所请的律师不负责任。为什么说他不负责任呢？这个案件，本来是应该作无罪辩护的，其实，无罪辩护并非就是追求无罪的结果。如果能够通过无罪辩护动摇证据体系，那么，法官在判决时是会从轻或者减轻刑罚的。而刚才所说的这位律师在一审阶段是怎样为当事人辩护呢？他认为当事人既是无罪的，同时又是从犯。这明显是一种自相矛盾的观点，但是，这在我们国家的司法实务中也很常见。为什么呢？因为，我们国家的律师没有经过系统的培

训，律师没有一个标准，每个人都是这么走过来的，而自己这种事做得多便“信以为真”，同时又缺少沟通。结果，一审这位律师败得一塌糊涂。而在二审阶段，这个案件被告的亲属找到了我，我当时也接受了委托，律师费也已经收讫。当时，我到看守所会见当事人的时候，这个当事人不相信我，他说律师都是骗钱的。面对这种情况，我把授权委托书交给他过目，同时对他说，既然我已经进来会见你，我肯定会十分详细地与你沟通案情，如果你不信任我，可以把我撤掉，律师费我也会全额退回给你父亲。他听完之后便很不耐烦地跟我进行了沟通，而在沟通之后，我们拿会见笔录让他签名确认，他不愿意，因为，他怕我不把律师费退回给他。两个星期之后，我收到了这位当事人的信，他在信中向我道歉。为什么呢？因为在我会见完他之后，他仔细思考了我跟他讲的东西，仔细阅读了我写给他的一些材料，他觉得我是在帮他。后来，我又再次会见他，他便反映了这种情况：在我第一次会见他之前，看守所的管教由于想拿回扣，便跟他说，你现在所找的这个王律师水平虽然是有的，但是，他性格太“倔”了，他得罪了很多法官，你如果找他帮你打官司，那你是必死无疑。这些都是当事人亲口跟我说的，在这种情况下，我能怎么办？在这种情况下，是法官或者是管教跟我抢饭碗。因此，我对这些情况的感受是什么？我们的竞争对手不是其他律师，而是“靠山吃山，靠水吃水，靠司法吃司法”的这帮人。这是一种在我国很常见的招揽案源的非法手段。但是，采取这种手段招揽案源存在什么问题呢？采用这种手段招揽案源的律师，表面风光，但是，你所得的“回报”很大一部分是落入别人腰包的，而且你的人格也不会得到

尊重。晚上有人敲门的时候，你会胆战心惊，而且你的法律技能会退步。因为，通过那种方式招揽过来的案件，律师基本不用撰写辩护词，在庭上也是甚少发言，而在法庭上，如果出现什么状况，你也不敢跟法官正面对抗。一些“不干净”的法官，对于一些证据不足的案件，他也不敢直接判无罪。其实，这些案件，正常情况下，如果法官以证据不足为由直接判决被告人无罪，检察院是无法拿法官怎么样的。但是，在我们国家，检察院既行使控诉职能，同时又行使反贪职能，而这些法官本身又不清白，因此，他们也不敢得罪检察院，在这种情况下，检察院得以控制法院。相比较于法院，律师作为辩护人，无法通过制度框架内的“权力”来影响法院，同时，由于法官自身本来就有这样那样的问题，其受制于检察院，根本无法居中裁判，无法公正司法。（三）行业内的“近水楼台先得月”“近水楼台先得月”，这是一种不正当竞争的手段。首先，我还是想以我自身的一些经历来说明这个问题。三个月前，我收到一封信，是其他律师事务所的一位律师助理写给我的。这是一封道歉信，信中讲到：有一次，在广州中院的立案庭，看见我的助手正在立案，他便伺机将被告的个人信息、联系方式迅速记下来，而当天晚上，他便联系被告，称他自己是广州中院内部XX法官的朋友，同时告诉被告，现在已经有人将他告上了法院。当时被告听了之后并不相信，于是这位律师助理便要求被告先把他的联系方式记下来，同时告诉被告：“这都是为了你着想，如果我没有一定‘关系’的话，我也不可能这么快便掌握这些信息。”结果，过了几天之后，被告真的收到了传票，这时被告便“信以为真”了：“这个人肯定是如他自己所说的，跟

广州中院里的人有某种‘关系’。”于是，被告便主动联系了这位律师助理，律师费在当天便交了。为什么这件事会传到我这里来呢？因为那位律师助理所在律所的老板“耍赖”，没有兑现当时许诺给他的利益。在这种情况下，他才把这个事情告诉了我，而他自己同时也说，把这个事情告诉我之后，心里舒服多了，因为，他觉得自己做了亏心事。其实，在律师行业里，律师与律师之间的竞争，经常会出现这种情况。甚至在同一个律所里，有时一些材料会放在办公桌上，如果自己不小心，也有可能出现这种情况。如果一个案件有多个被告，在律所里，自己的材料一定要注意保管。不是怕材料不小心遗失，而是存在这么一种情况：与你在同一个律所工作的律师或律师助理，他有时会偷偷的复印你手头案件的起诉意见书，然后交给其他律所的律师，在此之后，便联系你的当事人或其他犯罪嫌疑人，称通过内部关系了解到检察院要对其进行起诉，并把起诉意见书拿给你的当事人或者其他犯罪嫌疑人看。在这种情况下，当事人或其他犯罪嫌疑人一般都会相信，他们认为：联系他的律师又不是与其他犯罪嫌疑人委托的律师同个律所的，怎么可能拿到起诉意见书？这位律师肯定是有“背景”的。于是，他们便会转而委托这位律师。这是一种非法的、不正当竞争的手段。为什么我后来会知道有这种情况存在呢？那是因为当事人有收到其他律师给他的起诉意见书后，把情况反映到我这里来。一开始，我也觉得很奇怪，为什么其他律师能持有我手头案件的起诉意见书呢？后来我仔细想了想，只有这两种情况：第一种就是我刚才所讲的那种情况，第二种我们往后再谈。跟你的律师助理，他觉得一个月就拿一、两千块的工资甚至没有



工资，而且工作又辛苦，如果把这些材料出卖给别人的话，能够“捞上一笔”。这便是行业内“近水楼台先得月”的不正当竞争手段。此外，不正当竞争还有这么一种情况：就是律师之间互相诋毁、攻击。这方面的情况相信大家平时也略有耳闻，这里我也就不详细介绍了。（四）在司法“重地”拉皮条、做广告在看守所、法院等门口做广告，便是属于这种情况。甚至，有一些律师让他们的亲属或者公关人员，在看守所、法院等门口直接“拉客”。这种做法，对律师的形象造成了极其恶劣的影响。对此，我深有感受。有这么一位律师，他自己有一个网站，他对外宣称他是XX名牌大学研究生毕业的。这里，我有一份当事人对他进行投诉的材料。为什么我这里会有投诉他的材料呢？那是因为这位律师不仅没有能力，而且他还恐吓当事人，当事人对他丧失信心，最终只能求助于我。这位律师让他的妻子在看守所门口为其招揽案源，最后惹出了不少“麻烦”。当时，后来找到我的这位当事人将其投诉到了XX省司法厅去，与此同时，发现对这位律师，还有另外四起投诉。我的当事人最终把当初给这位律师的律师费全额“追缴回来”，我问当事人是如何实现这个目的，于是他便把这封投诉函拿给我。我们来简单看看这封投诉函的内容：“因为我常在地铁公园前站的广播，还有其他一些广告宣传中，听到过广东XX律师事务所，因此，我没有多想，在母亲出事后两三天，慕名打电话给了XX律师事务所。当时接电话的人给我介绍了左XX律师，称其是这类案件的专家。2006年1月22日，左XX约我到广东XX律师事务所面谈。到了广东XX律师事务所，左XX律师接待了我。因他说他是这个律师事务所的律师，我心想，这个所的广告做得这么

大，对外宣传所塑造的形象如此专业，这个律师又在律师事务所办公，应该不会有什么问题，对其身份并没有产生怀疑。我将我了解的情况向左XX律师说了之后，他拍着胸口说，白云区的刑事案件绝对没有问题，白云区公安局、检察院、法院的领导我都熟悉，我打个电话你母亲马上就可以放出来。说完，左XX律师还拿出其个人的宣传资料向我介绍，说他是1989年XX名牌大学毕业，获法学学士、法律硕士研究生，关系遍布公检法，办事一路通，曾在南宁、珠海、深圳、东莞、广州等多个地方执业。经验丰富，同行朋友资源充分，不仅在国内办理过大案要案，还在香港、澳门等境外法院打过官司。”后来，我查过左XX律师的资料，我发现他在香港高等法院以及澳门的法院门口照过相，而在这些照片底下有这么一行文字说明，称其在香港、澳门出过庭，打过官司。我们都很清楚，中国大陆的律师不能以律师身份在香港出庭的，而香港律师同样无法在中国大陆境内出庭。同时，投诉函接着写道：“我母亲的案件由他来办，百分之百搞定。接着，他又拿出了几件同类型的刑事案件的卷宗材料给我看，称这些案件全都是由他搞定的毒品案件。”这里，有这么一个问题：有一些无良律师作假，他们自己编造判决书，或者“偷龙转凤”，将别人办过的案件说成是自己办的。投诉函接着写道：“他接着又拿出一个案件，说这个刚审完，马上就要放出来，而这都是他的功劳。同时，他还拿出一张所谓‘美沙酮的内部文件’。他说，这些文件不是普通的律师可以拿到的。我听完他一番话之后，又翻阅了他拿出来各式各样的文件，心里如释重负，以为真的找到能够挽救母亲的律师了，接着我便与他签订了合同（这份合同，我看过了，合

同里有这么一句话：关系费另计)。他要求我提现金一万二千元付律师费。由于与该律师的商谈中我对他没有什么怀疑，但是，他还暗示他非常忙，错过这一次还不一定能帮助我们。于是我便按照他所说的去做，左XX律师指着委托合同签名的地方要我签名，而我没有细看便签了名。而签完名后，左XX律师便问我，白云区公安局在什么地方，走什么路去，哪里交会见手续？白云区看守所离这里远不远，在什么地方？”说到这里，我想跟大家讲这么一件事情。在前几年，在我们所里的一位律师也犯过同样的错误，他现在已经调走了。做律师一定要弄清楚，公检法有哪些职能部门，这个十分重要。而我刚才所说的我们所这位律师，他把“法制科”写成“法治科”。这里他犯了一个常识性的错误，后来也是因为这个原因出了问题走了。对于律师，特别是年青律师而言，弄清楚公检法有哪些职能部门很重要。如果你表现出对当地公检法情况的不熟悉，连这些机关具体的地址在哪里，各自具有哪些职能，这些基本常识你都不清楚，那么，你又怎么能够使当事人信任你呢。为什么当事人会怀疑左XX呢？也就是因为他表现出对广州的不熟悉。后来，左XX律师便进去会见。这种律师有这么一个特点，一开始说得很干脆，但是，会见完之后态度便“转弯”了，他会说对当事人说，犯罪嫌疑人，也就是你的家属全都招了，这种情况下我帮不了你。这都是这类律师惯用的一些招数。后来，当事人自己调查了一下，发现左XX律师一年之内换了七个所，他在东莞、深圳确实呆过，他当时虽然身在广东XX律师事务所，但是，手续还在东莞那边。更离谱的是，他自己还私刻了一枚印章，这枚印章上刻着“中国律师左XX专用章”，是用繁体字刻的，

同时，还附有英文对照。他连现在所处的律师事务所的印章都没有，他在合同上所盖的便是“中国律师左XX专用章”和他在东莞那边律师事务所的印章，而后来一查，这个东莞律所的印章也是私刻的。左XX经查原来是个自考的大专生，他冒充XX名牌大学的研究生。因为当事人的投诉，后来省司法厅要处理他的时候，他还骂省厅领导，同时还说要告省厅。可想而知，这种人对我们的形象造成的负面影响有多大。一听说你是律师，别人很容易就会问，你是不是跟这种人也是同种类型的律师。这些律师，他的收费不一定很高，但是，他作假，同时又欺骗当事人，这种情况下，对于其他一些通过正常途径宣传自己同时又对当事人负责的律师的形象，造成了很大的冲击。现实当中，在看守所门口“拉客”的现象比在法院门口“拉客”的现象更加普遍。还有这么一种情况：以前有一位律师在广东这边“呆不下去”了，后来回了江西。为什么呆不下去呢？他办理过一个强奸案件，他跟这个当事人混得很熟，他也经常跟这个当事人家属出去“花天酒地”。后来，他的这位当事人刑满释放之后，因为自己没钱，他觉得这位律师有钱，于是便绑架了这位律师。后来，基于某些原因，这位律师与绑架他的人一同被抓进了看守所。绑架他的人被关了几天便放掉了，而他要求公安机关将他也放掉，但是，公安机关的人不愿意，就说他做过“亏心事”。虽然最后也把他放了，但是，他自己也觉得没有面子，于是便跑回江西了。这个律师还有一个“高明”的营销手段：他说他的广告可以做到看守所的仓里面去。对此，我觉得不可思议，便问他是怎么弄的，他跟我说，他跟看守所的所长很熟，于是使用油漆在每个仓里留下他的姓名以及联系

方式。如果广告可以做到这种程度，那么，一个通过正常手段宣传自己的律师怎么跟他们竞争？（五）派传单、寄资料、登广告和电话访问等派传单、寄资料、登广告以及电话访问，这种拉拢案源的方式，相信大家都听说过。其中，登广告这种方式比较常见，无论是好的还是不好的。通过报纸、黄页登广告，这种情况也很多。以这种方式宣传自己的律师有这么一个特点：就是没有好与不好之分。有些律师在起步阶段，通过登广告这种方式讲案源拓展开来，而当他有所发展之后，他便“改邪归正”了。对于这个问题，刚出道时，我向一些老律师请教过。我问一位老律师：“我接触过的一些律师要口才没口才，要水平没水平，为什么手头有这么多的案件？”这位老律师听完之后便教训我：“你这样说是不对的！”我接着便问为什么不对，这位老律师便告诉我：“在起步阶段，这些人的确是没有水平的，因为他们把大部分精力花在拓展案源上；一旦他们的案源有了保障，有了一定经济基础之后，他们便有时间静下来看书，总结过往的办案经验，这种情况下，他们的水平自然就会提高了。”因此，以登广告这种方式拓展案源，很难以好或不好来评价，最好就是能根据自身的情况来确定是否采取这种方式拓展案源。深圳以前有一位律师，在省厅开会的时候被点名讲到了以“中国著名律师”字样做广告问题，这位律师花了十二万在联通的黄页中做广告。同时，他还做了一个网站，在网站上，他也直接打出“中国著名律师”这个大标题，我们在看完这个网站的内容之后都觉得十分夸张。这位律师通过这种手段把案源拓展开来之后，现在开上了“奔驰”，而他现在也有所“收敛”。他之前在广告中称他自己是中华全国律协的会

员，而事实上，所有律师都是律协的会员。他为什么要以此标榜自己呢？因为他一开始“没料”，而现在不同，他已经“上了轨道”，这种情况下，他便“从良”了。但愿他水平也提高了。（六）网络营销以网络营销的方式来拓展案源会逐渐成为主流，但是，就目前的情况而言，鱼龙混杂。以网络营销的方式来拓展案源的一般是年龄小于三十岁的年青律师，对于网络这种营销手段，我们这一代律师不够重视。对许多年青律师来说，网络并不陌生；年青律师大多懂得使用计算机。因此，有许多年青律师通过网络营销这种方式来打开局面。尽管网络有种种优势，但是，其也有“美中不足”的地方，那就是虚假的信息太多。有这么一位律师，具体姓名我不方便透露。他是一位自考的大专生，2002年通过司法考试，2004年取得律师执业资格。这个人网络营销高手，他自己有几个网站，他在网站上宣称他办理过不少大案要案，但是，这些案件的具体内容以及相关判决均无法在网上找到。他对外宣称自己是众多领域的专家，但他出道也仅仅就只有两三年。我今天再次上他的网站，发现他现在已经是一个律所的合伙人，他也把自己“擅长的领域”缩小了。不排除他经过一段时间的砺练，的确在某方面具有了自己的优势，但是，在此之前，他在网站上对外宣传的内容中肯定包括了不少虚假的信息。这是一种不正当的竞争手段，是通过“坑蒙拐骗”的方式来招揽案源。一位2004年才拿到律师牌照的人，在短短的一年内便把自身“包装”为资深律师，试问，仅需一年便实现“质的飞跃”，这种情况在现实当中怎么可能？利用网络营销进行虚假宣传，这种情况容易被查处。但是，网络营销对于实战派大律师而言，同样是一种重要的

宣传手段。对此，有很多资深律师并不重视，这个与他们自身的知识结构有关。因为，对于我们这一代人而言，网络是一个比较陌生的东西，而现在对网络的关注度也不够；同时，还有这么一种情况，那就是经过尝试之后，发现收不到效果，所以不重视。其实，我自身对此的感受是：如果你是一位实战派的大律师，你网站里面的内容十分充实，每个案件的代理词、辩护词都可以通过案件底下的链接找到，并且能够经得起比较，经得起推敲，这种情况下，网络是可以发挥十分巨大的作用。就我个人的经验而言，我在网络方面的投入与产出之比是1：30以上。环球所现在也逐渐开始重视网络这个渠道。我深信，这在未来，肯定会成为律师对外宣传的一种主流。网络营销，如果运用得当的话，是完全可以收到如毛泽东所讲的“坐地日行八万里”这种效果的。你在网站上发布的信息，在任何时候、任何地点都可以看到。我个人觉得，环球所本身就有很多原创性的经典案例，如果可以将这些案件系统整合，同时通过多种语言版面加强海外宣传的话，那么，整个律所会运作比现在“轻松”许多。

（七）著书立说 通过著书立说进行宣传的主体有两种。最近几年，有一些文笔犀利的律师，他通过华丽的文字来掩盖内容的缺陷，并且借助我们国家在法律方面最权威的出版社将他们的著作推出，以这种方式来打开局面。采取这种方式宣传自己来拓展案源的律师，大多都是从内地“转战”北京、上海、深圳等发达城市的律师，他们“初来乍到”，人生地不熟，案源方面没有保障，而他们在文字方面又是绝顶高手，因此，他们大多通过出书这种方式来宣传自己，打开局面。这些律师所出版的著作有这么一个特点：首先，选择都是别人感兴

趣的话题；其次，文字确实很优美。但是，他们出版的著作中没有自己办理的案例。这些律师年龄往往不是那么大，他通过上述方法来打开局面，这是第一种情况。通过著书立说进行宣传的另一种主体便是实战派大律师。实战派大律师已经积累了丰富的经验，这些律师在此之前已经办理过非常多的案件，同时自身具备一定的经济实力。在这种情况下，他们需要对自身的经验进行总结，因此便形成自己的著作，如田文昌等。在广东，比较早出版著作的律师，如朱永平，他所出版的著作中是有自己亲办过的案例的，尽管他本人没有受过研究生教育，但是，他总体上还是一位实战派的大律师。他在书中加入自己亲办过的案件，是对之前自己执业经验的一次总结，同时，将此交付出版，进行营销，宣传自己，借此再上一个“台阶”。因此，对于具有一定法学素养以及一定书面表达能力的法学科班生而言，作为律师，通过著书立说这种方式来拓展案源，也是可以尝试的。（八）演讲在广东省，以演讲扩大影响，比较典型的是卓信所。卓信所首先以所的名义或者以律师个人的名义与一些高校、协会、组织联系，然后通过演讲这种手段将自己推销出去。借助演讲宣传自己，拓展案源同样分为两种情况。一种就是已经具备丰富实务经验、办理过许多大案要案的实战派大律师，通过公开演讲传授自身的经验，借此扩大影响，对外营销。而另一种便是鱼目混珠，卖弄口才，以“哗众取巧”的方式来宣传自己。一般而言，这类律师都是口才较好、形象佳。但是，我们作为律师，其实都很清楚，如果当事人找这类律师打官司，那么肯定会很麻烦。为什么呢？因为他们都是“只会说话不会做事”的。举个简单的例子，保健科里的医生看起



病来“头头是道”，但是，如果你要动手术，是不可能要求保健科的医生来操刀的。很多行外人不了情况，但是，作为律师，我们对此是十分清楚的。不过，尽管这类律师大多“华而不实”，但是，不可否认，通过“哗众取巧”这种方式来树立形象，对外宣传，从经济角度，也是富有成效的。而且，以这种方式进行宣传，就目前的情况而言，已经成为所谓“大牌律师们”的一种主流的对外推广方式。（九）挂“人大代表”、“政协委员”等律师成为“人大代表”或者“政协委员”什么的，一来是可以保护自己，二来可以借此建立新的人际交往圈子。同时，成为人大代表、政协委员，在媒体上的曝光率也会随之增加。通过成为“人大代表”或者“政协委员”，律师可以使自身的影响力更上一个台阶。但是，律师以这种方式来扩大影响力，同样存在两种不同的情况。第一种是“功成名就”，这种律师一般在社会上已经具备了一定影响力，在这种情况下，如果得到领导的赏识或提拔，那么，便顺理成章的获此“殊荣”；另一种情况与经济利益有一定关系，即通过贿赂的方式成为“人大代表”或者“政协委员”。在现实中，比较常见的是“综合采用”两种方式，即律师自身已经具备一定条件，但是，同时又通过疏通关系，从而顺利当选。以挂名“人大代表”、“政协委员”来宣传自己，以这种方式来达到拓展案源的目的，也是行之有效的。但是，这种方法并非一般的律师所能采用。采用这种方式拓展案源的律师需要具备一定经济条件与社会影响力。非法手段也为法治社会所不容。（十）成立公关部以成立公关部的方式进行对外推广，具体也有两种情况。第一种情况便是成立专业化的公关部门，如天伦律师事务所。这些

律所均已具备一定的规模，他们通过引进先进的营销理念以及优秀的营销人才，通过实现专业化营销，借此对外宣传律师的特点与文化，从而实现营销的目的。另一种情况是“从无到有”，这种情况下的律师虽然也采取设立公关部的方式宣传自己，但是，这些律师此时也欠缺实务方面的经验，并非已经具备一定的基础。而这些律师通过公关手段获取一定案源之后，便“摸着石头过河”，进一步提高自身的办案能力。在这种情况下，律师是先拓展案源后积累经验，他们属下所谓的“公关人员”一般由他们的助手兼任，这种意义上的“公关部”并非专业的公关部，而是“拉案专员”。

## 二、拓展案源的正道??以经典辩例成就恒久品牌

### （一）如何累积基础 跟对师傅是成功的第一步；拓展能力和办案能力的提高。

在上一次讲座中，即“如何成为法庭上的长胜将军”那次讲座中，我曾经向大家介绍过：我本科阶段学的是外语，研究生阶段学的是法律。我读研究生时，所在的那一届总共只有11个人。因此，从人脉关系上来讲，我没有任何优势；另外，我的父母均是教师，同时又不在广州工作，若从家庭背景这方面考虑，我同样不具有优势。除此之外，当时我已经是“高龄”，我三十岁考上研究生，三十三岁的时候才研究生毕业啊！当时，我在进入律所工作之前考虑过这么一个问题：律所里有很多律师，他们比我年轻，但是，现在他们已经发展得很好了，如果我进入律所工作，那么往后的路我应该怎样走？我要怎样才能做到“走自己的路”呢？如果走“关系路线”，那么会存在两个问题：首先，我自己确实不想这么做，如果走“关系路线”，会使自己连人格也丢失了；其次，就我自身的特点而言，我也不适合走“关系路线”。

那么，我应该走一天什么样的路呢？我认为这个应该结合我自身的特点。我有这么两个特点：首先，我有责任感，同时，我热爱律师这个职业；其次，我具备较好的法学专业基础，而且，随着时间的推移，通过努力，我的理论功底以及实务操作能力肯定会逐渐提高。当时，我到广大所“应聘”时，与薛云华律师仅仅谈了两分钟。而在此之前，我对广州当地的七十多个律所做过对比调查，最终我认为广大所是当中的“佼佼者”。“应聘”的当天，我找了一位老律师陪我去广大所。我一见到薛主任，便直接对他说：“薛主任，我想成为你助手，我希望你能够给我两分钟的时间。”对此，薛主任点了点头。于是，我便接着将自身的一些情况向他做了简要的介绍，之后我便对薛主任说：“我十分希望成为一名律师，我也适合当一名律师，而若我想成为一名律师，我认为，最好的学习机会便是做您的助手，如果您不同意让我当您的助手，那么，我会很痛苦。”薛主任听完之后便又问我：“那你有什么条件？”对此，我不假思索的回答：“我现在没有条件跟您谈条件！”他接着问：“为什么你这么说呢？”我非常肯定的回答：“广大所作为一个规范化的大所不可能对我有所例外，对我不会比别人好也不会比别人差。”我在广大所的前四个月，我完全不知道我的工资是多少，但是，我一直很努力也很好学，经常向一些老律师虚心请教，甚至，经常打一些匿名电话给其他所的律师或法官，咨询如何办理一些案件。虽然我一开始不知道我的待遇是多少，但是，我每个月都到财务那里领“工资”。后来，我知道，每个月我所领的1260元是律所“预支”的，根本没有工资。如果办理案件的话，才有55%到65%不等的提成，根本没

有所谓的“底薪”。如果换成现在，没有“底薪”基本是没有人愿意干的，但是，当时我就这样一路走过来了。当时，我为自己定下一个计划，就是要不断结识各种各样的人。而在结识他们之后，我尽我所能给他们留下这么两个印象：一、我是一位律师；二、我是一位不错的律师，我肯定是值得信赖的。每一次交谈，无论时间长短，都是“万变不离其宗”，都是围绕着给对方留下好印象这个目标展开的。而当有了案件的时候，不要过于计较钱方面的问题。在我刚刚起步的时候，我所处理过的对我往后发展有帮助的案件，在当时都是亏损的案件。对你的发展是否有利，这个就需要你自己作出准确的判断。当有人找你帮他打官司时，这个案件是否是对你有帮助的，在一两分钟内就需要作出判断。对于那些可以锻炼自己同时又可以展示自己风格的案件，不要总是考虑经济方面收益的问题。我在广大所总共呆了两年多的时间，在这期间，我办理了被誉为“中国民告官第一案”的“陈XX状告XX市经委行政侵权案”以及“涉嫌贩卖10050克海洛英但最终被广州中院宣判无罪”的一个毒品案件。这两个案件对我以后的发展产生了巨大的影响。这两个案件在各大媒体均有报道，当时，我不认识媒体中任何人。可能当时记者也只是纯粹将这两个案件作为新闻来报道，但是，对此我十分感动，而当我得以在媒体中曝光之后，我坚信，在公众视野中，很快就塑造出自身的正面形象。因此，我一直认为，在年青律师在起步阶段，不要过于计较经济方面的利益，在这个时候，所要计较的是能否学到东西。同时，我个人的感受是，在起步阶段还要多结识一些朋友，因为你要生存必须要有案件，而当接过案件之后，要充分利用这些案件。首

先，你必须竭尽全力办好这些案件，在此之后，便将你办理的这些案件通过一定途径宣传出去。在我起步的时候，网络这种媒介还未曾流行起来，但是，当时我与广州日报以及南方都市报等报社都保持密切的联系，借助传媒的力量将自身的成果宣传出去，尔后在社会上形成较好的口碑，进而树立自己的品牌。做律师，特别是对于年龄小于三十岁的科班出身的年青律师而言，树立品牌无疑是十分重要的。但是，年青律师，就目前的现状而言，没有必要完全仿照我们这一代人在起步阶段的做法。现在在象环球所这样的大所担任律师助理一般都会有报酬，但这不是关键，关键还是在于跟对师傅。我当律师助理的时候，由于当时的广大所已经是一家规范性的大所，所以，跟我们所现在的情况不同，我们所的助手是“非固定”的，即当律师接到案件时，才寻找一位助手与其合办，这种情况下，学习的机会相对来说不多。当时我们担任律师助理时，很大程度上靠的是自己。不过，话虽如此，我个人认为，作为一名年青的律师助理，如果你刚从法学院毕业不久，那么，跟一位好的师傅，将会是你成功的第一步。对于年青的律师助理，如何选择自己的师傅呢？标准有两个??第一是你跟这位师傅不致于使你无法生存下去，这个时候只要能够维持基本生存便可以，而不是考虑能否发财；第二便是看跟这位师傅能否学到更多的东西，能否帮助你走向成功。律师这个行业有一个特点，那就是不成功便成仁。想当律师绝对不能抱有这种心态??就像在企业里面工作，我就是打一份工，领一份钱。如果你将你担任律师助理这个阶段时的薪酬与你在企业工作的同学相比，那是无法比较的。年青律师在起步阶段与带你的律师建立起一种师徒关系并

依附于他，他能帮你一步一步走向独立，而有朝一日，你取得的成就完全有可能超过你之前的师傅。从而，青出于蓝胜于蓝。因此，我认为，一开始跟对师傅很重要。今天跟我一起过来的有一位华工的保送研究生，他跟另外一位姓柯的华工保送研究生都在我这里实习。这两个人，以他们现在的基础，凭我的经验，他们选择做律师，以后肯定可以发展得很好。何谓之好呢？我可以这么说：除非我出车祸或者患癌症死掉了，那么我一定可以把他们培养成具有国家级的大律师，也肯定会是一流的，因为，他们具有这个基础。明年我跟他们会有一本书会推出，就是《管理学视野中的法律风险防范机制》，这将会是颠覆传统法律顾问体制的一本书，当然，里面也会涉及一些理念与包装的成份，但是，年青人如果具备潜力的话，只要有机会，那么，完全可以成为律师界的“李宇春”。机遇十分重要，跟对师傅便是一个契机，而跟师傅学什么东西呢？律师需要具备的能力无非就两种：一是拓展案源的能力；二是办案的能力。但是，仅仅说是拓展案源的能力与办案的能力还不够准确。拓展案源的能力还包括沟通的能力。何谓沟通能力？简单来说，就是当有案件过来时，你是否能让当事人从他的口袋里历尽所能地拿钱出来给你，同时，还对你表示感谢。如何做到这一点呢？心理学的知识特别重要，对此，我在“如何成为法庭上的常胜将军”的那个讲座中已经讲过。如何让别人在拿钱给你的同时还对你笑脸相迎？如何在有人想拿刀捅你的时候把事情摆平？这对于律师而言很重要，也很讲究。对于律师来说，驾驭能力是很重要的，但是，这种能力在书本上是学不到的。除了拓展案源的能力之外，另外一种便是办案能力。何谓办案能

力？首先，就是能否在最短的时间内，将与案件有关的所有材料一网打尽；其次，你是否能够从最有利于办理案件这个角度出发，进而通过文字表达、口头表达或者其他方式，说服有决定权的人采纳你的意见。对于办案能力，我个人有这么一种看法：律师不能害怕复杂的案件。我在这里可以很坦然的跟大家讲，我在起步阶段，也接触过这么一些案件，特别是关于证据运用的案件??狗咬乌龟，无处下口。当时这类案件我们是在办不了。为什么呢？因为连自己都弄不清楚案件当中的证据运用，而即便有个模糊的认识，也无法将内容表达出来。我刚做律师的时候，受我们国家传统知识分子思维习惯的影响，很喜欢用专业的法律术语来表达自己的看法，甚至，我在当时还“嘲笑”一些老律师不懂法，因为他们经常用一些“行外话”来描述法律问题。后来，我才渐渐发现，这些老律师的做法才是正确的。作为律师，你应该用你说服对象的语言来表达深奥的法理，因为，律师是一种说服性的工作。因此，在起步阶段，能否跟对师傅，是否能提高你拓展案源的能力与办案的能力，十分重要，这是第一个方面。

（二）如何以经典辩例成就恒久品牌 实现以经典辩例成就恒久品牌，对于年青律师而言，我认为，有五种案件是必须经历的。如果你经历了这五种案件，并且，你竭尽所能地把这些案件办好，那么，你便能跻身我们优秀律师的行列。或许很多人都这么认为??办理的案件越多，那么律师的办案水平就越高。但是，我在这里可以很负责任地对大家说，办案水平与办案数量成正比，并非全然皆此。对一个律师的办案能力作何评价，关键看他的基础、他的领悟能力以及他的责任心，当然，经验也很重要，但是，经验只是其中

一个标准。那么，回归到我们刚才所说的五种案件。这五种案件分别是什么呢？其实这五种案件我在“如何成为法庭上的常胜将军”那个讲座中已经讲过，这五种案件分别是：第一种是要么放人，要么枪毙一百次以上的案件，而你作为律师，通过自身的努力，使当事人无罪释放；第二种案件是民告官的案件，对方是我们的政府，但你帮助你的当事人，作为弱势群体的“民”实现了胜诉的；第三种案件是为弱势群体抱打不平的案件，如追讨抚养权、工资之类案件；第四种案件是申诉的案件，即冤案，一审败诉、二审败诉，但通过申诉将这个案件的结果扭转过来；第五种案件便是把贪官或“黑老大”“挖”出来，然后推向断头台的案件。如果这五种案件你都已经经历过，那么，可以这么说，你的基础、你的胆略、你的经验，全都不成问题。对于这五种案件，年青律师要善于捕捉机会。这五种案件并非是“可望而不可及的”，很多时候，你都是与这些案件“擦身而过”，因而，错失了不少机会。这五种案件对于年青律师的成长十分重要，就如今天在场的陈孟军律师，虽然他是民商法的研究生，但是，他当时在江门所打的那个案件，在刑辩方面也堪称经典。作为一名律师，当别人问你办过什么具有代表性的案件时，你能够如数家珍，将你所办理过的经典案例悉数展示出来，这是对你能力的一种肯定。但是，这个还不是最重要的，重要的是你经历过这些案件所积累下来的书面材料与媒体报道，可以作为你对外营销的一个基础。以实绩开创未来，如果你能够将办理案件所积累下来的所有东西，通过出版书籍、公开演讲或者是设立网站的方式宣传出去，那么，在接下来的日子里，你便是一生无忧了。当然，你也可以通过这么



一种方式，即你将你自身的经验传授给你的助手，然后借助你的助手在你现有的基础上再上一个台阶。对此，举个例子吧，有一位资深律师（不便透露姓名）有一个长期培养助手的好做法。他那些助手都不是紧密型的助手，他每个助手均培养两年时间左右。两年之后，如果这个助手不能够“上去”，那么他便“放弃”这个助手；如果这个助手“上去”了，那么，反过来，这个助手又能够帮助他。他所采用的制度是这样的：一个案件往往由三个人合办，没有底薪，所收费用三个人平均分配。这种机制有这么一个特点：年青律师在起步的时候倍受“关照”，但是，这些年青律师一旦“上去”之后，由于名气以及其他方面的原因，并非能够完全靠自己获取案源，在这种情况下，这位资深律师便利用自己的名气将案件吸纳过来，这样，他同样可以提成三分之一。也就是说，他自身不用办理案件，只是负责谈案子便可以“坐享其成”。因此，我认为，作为老律师，对于年青律师必须有“牺牲精神”，也就是说，作为老律师，你要敢于“吃亏”。当时广X所与X信所分家的时候，有一位证券律师想离开广X所，投奔X信所。而广X所为了保证其在证券方面的实力，便在当时给了一个律师费二十五万元的案件给那位律师，但是，最终那位律师还是投奔了X信所。薛主任有这么一个特点，就是即便他吃亏了他也不会有“意见”。后来，那位律师又想会去广X所，对此，薛主任并没有生气，只是对他这么说：“当时是你自己要走的，现在你又想回来。我不想因为你的事情与别人产生更多的误会。”对此，我是这么认为的，薛主任不怕吃亏，而且有时候他也的确“吃亏”了，但是，最后他往往有高额的回报，他最终是不吃亏的。他领

导的广X所十分稳定，他有这么一个特点：“喜欢”帮助别人，但是，最后别人也会帮助你，如此一来便形成一种共赢的局面。而在这个团队当中，在形成一种优势互补之后，“队员”相互之间都很轻松。

### 三、做人走正道

年轻人的坦途 关于这个问题，我在“如何成为法庭上的常胜将军”这个专题中已经讲过。正如毛泽东所说：“世界是你们的也是我们的，但归根结底是你们的！”如今，我已逾不惑之年，对此，我有很深的感受。“时日无多”，也就是说，我的未来不会有很大变化。其实，回顾过往，我也是走过很多弯路。但是，现在，对于年龄三十岁以下，接受过法学科班教育的年青人而言，如果有比较好的规划，那么，你的未来肯定是光明的。尽管律师行业现在存在很多的问题，但是，正如之前我一直反复强调的，走正道同样可以有好的发展。竭尽全力地把手头上的案例做好，然后在通过一定的途径将成果展示出来，如果可以做到这一点，在律师行业中，同样有你的一席之地。对此，实现这一目的有两种情况。第一种情况最典型的例子便是刑事案件。其实，对于刚出道的年青律师而言，想要做到有案源，实际上也“不难”。我可以这么对大家说，我所办的每一个刑事案件的当事人基本都给我介绍了案件。很多律师办理刑事案件时都有这么一个特点，那就是会见当事人的次数不会超过四次。但是，每个案件，我会见当事人都会超过十五次，甚至五十次以上，并且，每个案件都有非常详尽的会见笔录，而除笔录中存在一些不能公开的信息这种情况外，我都会将所有的笔录对外公开。当当事人处于被关押状态时，会考虑很多问题：最好的情况是什么？最坏的情况是什么？我的家人现在怎么样了？而在这种状

态下，当事人唯一能会见和“沟通”的“亲人”便是律师。这种情况下，律师需要扮演这么几种角色：第一种角色大家很容易就可以联想到，那就是提供法律帮助。除此之外，律师还有其他两种角色需要扮演：首先，那就是当事人家属的“代言人”，在排除产生其他纠纷的情况下，律师应当扮演好这个角色；其次便是充当当事人的心理医生。我们与当事人沟通交流时并不会单纯停留在法律层面，但是，由于时间与主题所限，今天对于这个问题就不展开。如果你能够负责的、全方位的关注当事人，并在每一个阶段均留下记录，若你能再运用一些技巧，那么，让当事人为你介绍案源是绝对不成问题的。这种情况虽然在刑事案件中比较典型，但是并非局限于刑事案件。无论是因为在办案的过程中当事人感觉你是敬业的，还是因为在结果出来之后当事人感觉非常满意，这两种情况，不仅是对拓展案源，而且对你自身的办案能力也有很大的帮助。第二种情况就是你已经积累了一定的经验，在这个前提条件下，你能够通过出版著作、公开演讲或者网络营销，将你的成功经验出来，那么，以后肯定会有源源不绝的案件自己找上门来。而且，就我个人的经验而言，通过网络营销吸纳过来的案件还有这么一个特点：那就是当事人一般都是有一定理由的。你以前办理过什么样的案件，就已经决定了你往后办理案件的类型。但是，作为律师，也不应受限于你以前办过的案件，通过一些途径，还是可以将受理范围逐步拓宽的。因此，我不止一次地强调，通过竭尽全力将手头的案件办好，并在适当的时候将你的成果通过一定途径宣传出去，那么，你以后便无须担忧案源的问题了。“千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金”。各位年青的律师

律师助理们，尽管前方的道路艰辛，但是，“人间正道是沧桑”。选择正确的发展方向，义无反顾的朝这个方向挺进，那么，我相信在座的各位年青人，你们在未来在律师行业中，定能“乘风破浪，直挂云帆”！

邓立新律师：我与王律师有过两次使我印象非常深刻的间接接触。第一次就是在关于佛山市XX区公安分局领导出事的那个案件中。当时我就纳闷：王律师怎么这么“厉害”，居然能把这个案件拿到手。今天，听完他的讲座，我便明白了。我想请问在座各位，有哪位能够在办理一个刑案中会见当事人超过十五次的？包括我本人，我觉得我自己对当事人已经是够负责的了，但是，我也没有尝试过在一个案件中会见当事人超过十五次的这种情况。王律师如此专业、如此敬业，难怪当事人能够主动找他并给予他绝对的信任。第二次让我印象深刻的接触，是与应聘过王律师助理的一位同事的谈话。这位同事对我说，王律师对助手的要求非常严格，不仅要会操作计算机，而且，在文字表达能力方面，一点也不能含糊。不仅是对自己，对于助手也是“严格把关”。当王律师的助手必须具备扎实的专业基础，同时，做事还必须尽心尽责，而王律师也是将他的助手作为“徒弟”，作为“人才”来培养的，这也难怪很多年青的律师助理都非常向往成为王律师的助手。

王律师：的确，邓律师刚才所讲的两个方面的问题都很重要。首先是负责任，这个我刚才已经不只一次的跟大家讲到。另外，文字表达能力也很重要。但是，其实，有很多精彩案件的内容，是无法通过文字表达出来的。最精彩的是什么呢？一种是律师没有经由诉讼程序便已经化解矛盾的案件；另一种是虽然进入诉讼程序，但是，在初见端倪之时，未经历法庭上激

烈的对抗便已解决的案件。这两类案件是极难用文字记录与表达出来的。反之，由于激烈的抗辩往往是最扣人心弦的，因此，此类案件的关注程度最高，但是，最精彩的案件并不是这类要经由庭审解决问题的案件。因此，我认为，律师的最高境界便是，通过积累大量的诉讼业务经验，利用逆向思维，帮助当事人防范法律风险。但是，诉讼经验，特别是刑事辩护方面经验的积累，是达到这个最高境界的一个基础。

劳敏生律师：王律师在我们所有这么几个特点。首先，至少在我看来，王律师是我们所营销方面做得最好的律师之一。在网络方面，他的金牙大状律师网是非常完善的；同时，王律师的演讲水平也是十分出色的，这个我相信大家都是有目共睹的。其次，王律师所办理案件的成功率非常高，我们经常是“不谋而合”，在同一个案件中为当事人争取利益。再次，在高胜诉率这一基础上，王律师十分善于总结。王律师在一个案件完结之后，便对该案进行理论上的深化，深入浅出。在寻根问底的基础上，又以非常通俗的语言将深奥的法理表达出来。而要做到这几点，对我们来说都是不容易的。今天王律师所说的，都是他自身经验的总结，不仅是对在座各位年青的律师，对于我，也是一次不小的收获。王律师：其实，我在讲座开始之时便已经跟大家说过??我今天所讲的都是真话。我与劳律师、陈律师之前也都沟通过，那就是，在现阶段我们国家，律师是在狭缝中求生存。我们的国家并不重视法律，因此，法律人自然也得不到尊重。但是，即便律师的生存环境十分恶劣，正如我刚才反复强调的，我是不赞成大家做走关系路线的“专业户”，原因我在刚才讲座的主体部分也已经谈到。我现在有一种想法，就是在业务上渐

渐转向以法律顾问为主。我虽然经历了不少大案要案，在经验方面，无疑是比年青的时候更加丰富。但是，我感觉我现在在法庭上的水平是低于以前的。为什么呢？法庭是年青人的世界，律师站在法庭上是需要激情的。特别是在那种针锋相对、激烈对抗的案件中，律师更需要激情与魄力。作为律师，如果你富有激情，那么你在法庭上说话时便更显底气十足。但是，如今我已无法重燃当年的那种激情，因为，随着人生阅历的增加，对我国司法现状已有了一个全面的了解。在这种情况下，自己不免总是这么想：有理由不一定会赢。现在，我也只能将希望寄托在在座的各位年青律师的身上。（此文为笔者于2007年11月23日在《金牙大状律师论坛》上的主题演讲）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](http://www.100test.com)