



一、赢在以结果为导向

作为当事人，要的是结果。

作为律师，提供的是过程。

于是律师和当事人的矛盾就这么产生了。在面对这个问题的时候，大部分的律师都会告诉当事人：“我们只能提供专业的过程，但我们不对结果做任何承诺。”然后还会详细的和当事人叙述，律师用xx工具、xx方法、xx思路来为当事人提供专业的法律服务。

这种方式错了吗？没错，郭律师的师父当年也是这么教的，郭律师当年也是这么做的。但后来郭律师发现，这样做只是在转移矛盾，而不是解决矛盾。所以，郭律师团队提出以结果为导向的行为准则，主要体现在以下两点：

一是，风险代理。在相关律师执业规范允许的范围内（部分案件不允许风险代理），郭律师团队大多都会给当事人一个风险共担的报价方式，赢了，一起拿钱，输了，也让当事人别受太多的“二次伤害”。这样一来当事人至少不会认为律师拿完钱之后不办事。而律师的利益也和当事人的利益深深的绑定在了一起。

二是，案例背书。一个律师最重要的也是唯一值得炫耀的不是认识谁，也不是说自己行，而是过往的案例，结果好的案例怎么炫耀都不为过。有时候和当事人说再多，不如直接拿个做过的案例给当事人。郭律师团队在办理任何案件的时候，也都不会给当事人做出结果承诺。但，这不妨碍拿过往案例出来作为潜在结果的背书。“你这个案子我们不承诺会赢，但同类型的案子我们都赢了”。比如解冻银行卡类的非标准案件，郭律师从来不会承诺能否解冻，多久解冻。但郭律师却可以很自豪的说：小到几万大到几千万，不论证据齐全与否，只要是郭律师亲自办的案件，快的一天慢的一个月，目前全部解冻了。其他刑事、民事案件，绝大多数也都达到了当事人的委托目的。

三、案例评析：维权是一场攻防战

“兵马未动粮草先行”，战争讲的从来不是一城一池的得失，而是大后方的稳定。有的时候，稳住了，就赢了。本案中的矿工则正好是反面例子，可谓一步错步步错。

如果矿工注册公司的时候不是一个股东，就不会起诉个人只能起诉公司；

如果矿工一开始没有承诺保本，小月不论民事还是刑事都很难胜利；

如果矿工一开始没有选择看到公安就跑，就不会刑事立案；

如果矿工一开始就选择逃避到底让法院缺席判决，就不会在法院被抓个现行；

如果矿工最后多去公安问一问，有可能刑事案子就会撤案；

如果矿工最后没有选择退款，而是让法院判决，有可能也不会退款。

如果...

可惜，没有那么多如果。一切也不可以重来。反观小月，稳扎稳打，硬是搅混

所以，为什么郭律师总能赢，抛去一颗“想赢的心”之外，更多的是因为郭律师和当事人一样总是以结果为导向，也是因为郭律师团队有着以行业倒逼专业的专业化。因此，以赢为名，请允许郭律师打这波最硬核的广告：如果您有区块链行业的案件，欢迎砸合同过来。