



建緯律師文庫

苦寒磨砺筑方圆 律师演讲技能提升之道

JTDC·C·I·I

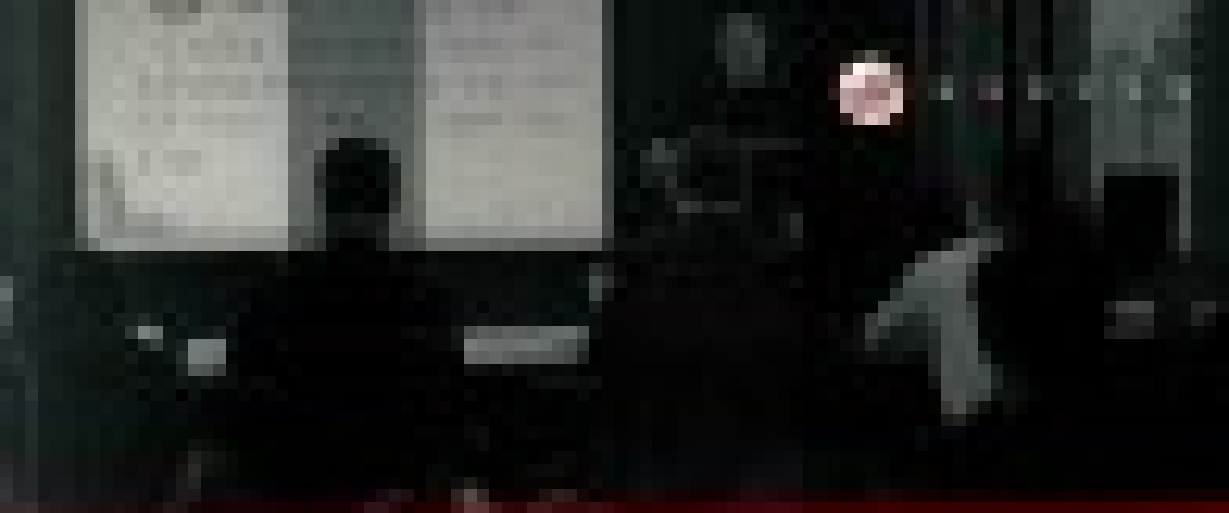
朱树英 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

非外借



深度学习与 神经网络技术提升之道

邱仁志、陈云、王健

清华大学出版社

清华大学出版社
Tsinghua University Press



建伟律师文库

苦寒磨砺筑方圆 律师演讲技能提升之道

朱树英 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

苦寒磨砺筑方圆·律师演讲技能提升之道 / 朱树英著. —北京: 知识产权出版社,
2018. 3

(建纬律师文库)

ISBN 978 - 7 - 5130 - 5436 - 2

I. ①苦… II. ①朱… III. ①司法—口才学 IV. ①D90 - 05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 031009 号

责任编辑: 齐梓伊 雷春丽

责任出版: 刘译文

封面设计: SUN工作室 韩建文

智兴设计室 索晓青

苦寒磨砺筑方圆

——律师演讲技能提升之道

朱树英 著

出版发行: 知识产权出版社 有限责任公司 网 址: <http://www.ipph.cn>

社 址: 北京市海淀区气象路 50 号院 邮 编: 100081

责编电话: 010 - 82000860 转 8176 责编邮箱: qizi2004@qq.com

发行电话: 010 - 82000860 转 8101/8102 发行传真: 010 - 82000893/82005070/82000270

印 刷: 北京嘉恒彩色印刷有限责任公司 经 销: 各大网上书店、新华书店及相关专业书店

开 本: 720mm × 1000mm 1/16 印 张: 18.75

版 次: 2018 年 3 月第 1 版 印 次: 2018 年 3 月第 1 次印刷

字 数: 266 千字 定 价: 59.00 元

ISBN 978 - 7 - 5130 - 5436 - 2

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题, 本社负责调换。

序 言

能说会写的律师是多了还是少了

很高兴又一次成了朱树英律师新作的第一读者，对我来说，这不仅是一个待遇，还是一个机遇，一个向朱树英律师学习的机遇。

我一边在翻阅这部上、下两本的新书，一边在思考一个问题：像朱树英律师这样能说会写的律师，在中国律师界到底有多少？在中国 30 多万执业律师中究竟是多了还是少了？

因为朱树英律师，我自然想起了“海派律师”；因为“海派律师”，我又想起了专业律师；因为专业律师，我则想起了在全国各地讲课最多的律师。

据我与朱树英律师 20 多年的深入交往，我认为朱树英律师已经不仅是一位律师，还应该是一种模式。对于“朱树英模式”，我们应该如何看待、怎样评价呢？在我看来，朱树英律师无疑是一位最具代表性的“海派律师”，是一位最具标志性的专业律师，最重要的是，他是一位最具能说会写风格与特色的中国律师。

说起“海派律师”，相比国内其他地方的律师，我曾经总结了“海派律师”的三个独特之处：

一是精明而不失真诚。在许多其他地方的律师同行看来，“海派律师”似乎显得很精明，甚至还有人认为是斤斤计较。其实，这正是“海派律师”真诚之处。他们不说无法兑现的大话，也不拍胸脯空口许诺，更不会打肿面子充胖子；他们精于计算但却从不算计，也不会假装义气，更不会落井下石；他们精明的是知己知彼，真诚的是待人以诚。



二是精致而又显大气。我们所见到的“海派律师”，永远是一副彬彬有礼的形象，精致的西服革履、精致的言行举止、精致的快人快语。同时，他们既讲雍容华贵、优雅得体，也讲洋为中用、中西合璧，更讲兼容并包、海纳百川。外地的律师来到上海都会受到真心欢迎，外地的律所进入上海都会得到平等待遇。

三是精业而更求超前。在“海派律师”看来，精打细算是一种本质，兢兢业业是一种素质，说到做到则是一种气质。作为律师，既要敬业，也要勤业，更要精业。为此，他们面向海洋而不会甘居人后，面向世界而不愿坐井观天，面向时代而不屑小富即安。

在“海派律师”中，我也曾经从个人年龄、执业年限、专业服务等不同视角作了一些分类与概括。其中就有一类像朱树英律师这样真诚、大气而超前的律师，这类律师既有管理业绩，也有行业影响，还有专业品牌。

对此，朱树英律师也曾经对“海派律师”作了一番分析。他说，“海派”是一种文化，是我们这座城市繁衍出来的文化，内容包罗万象。我们说“海派文化”，离不开上海这座城市在全国、在世界上的地位。一部中国百年现代当代史，上海一直起着至关重要的作用。他认为，上海律师队伍的规模和律师事务所的规模不是全国最大的，但在专业领域，上海律师是做得最好的。于是，他主张“海派”文化应该是领衔的、抢滩的、前瞻的、与国际接轨的。因此，“海派律师”就要做全国律师的领头羊。

作为“海派律师”的形象代表，作为全国律师协会建筑房地产业务委员会主任，作为曾经的全国律师协会民事业务委员会主任，朱树英确实在全国律师的专业化建设方面，起到了领头羊与主力军的作用。说起朱树英，许多人都知道他是一位建筑房地产业务方面的专家型律师、领军型人才、攻坚型专家。因此，谈到我国建筑房地产法律服务的专业品牌，首先就必须提起朱树英律师。尤其值得一提的是，在我国30多万执业律师中，朱树英律师一定是讲课讲得最多、讲得最好、讲得最无私、讲得最有成果的律师。

展现在我们面前这套名为《苦寒磨砺筑方圆——律师演讲技能提升之

道》《苦寒磨砺筑方圆——律师写作技能提升之道》的新书，不同于朱树英律师此前出版的任何一部书。这是一部可以让你掌握演讲和写作技法、提升演讲和写作技巧的活教材，也是一部可以让你分析演讲和写作得失、掌控演讲和写作成败的案例集，更是一部可以让你儒雅拓展业务、精准实现营销的工具书。

可以说，读了这部书，你才知道朱树英律师为什么能够成为一名能说会写的律师，你才清楚朱树英律师成为一位能说会写的律师为什么不是偶然的，你才明白为什么要成为一个像朱树英一样能说会写的律师其实说难不难、说易不易。

通过本书，朱树英律师告诉我们，成功的演讲和写作一定需要水到渠成。所谓水到渠成，是指为演讲付出了努力、积累了素材、做好了准备，那时就自然而然地成功了。于是，讲起来就得心应手、应付自如。所以，每到演讲之时，案例手到擒来，条文张嘴就来，方案说来就来。正如朱树英律师所说，律师执业离不开“能说”和“会写”，“能说会写”是律师的职业特点和必须具备的基本功。演讲和写作其实是相辅相成的，“讲得好”在于“写得好”，“写得好”则缘于“讲得好”。阅读本书，你会了解到，朱树英律师从事专职律师近30年来，始终坚持每天撰写的工作日记，坚持17年出刊的118期共920万字的《建纬律师》，铺垫写作观点的204篇热点法律专题论文，奠定写作基石的147个典型案例分析，每一次演讲初步形成的书面演讲稿（仅2010年以来积累的207篇演讲稿），都成了他演讲成功的鲜活素材与秘密武器。

通过本书，朱树英律师告诉我们，成功的演讲和写作一定是恰到好处的。所谓恰到好处的演讲，就是针对性、有效性、可操作性、实用性都能有机地结合到一起的演讲。用一位从博士转身为律师助理的年轻人对朱树英律师演讲的现场感慨来说，恰到好处的演讲就是言之有物、言之有序、言之有趣、言之有文、言之有智、言之有理的演讲。类似于这样来自第一线受众的感受，在本书中可谓比比皆是。有的人因为听了他一堂课而走上了专业律师之路，



有的人因为听了他一堂课而举家从外地迁往上海，有的人因为听了他一堂课而加入了建纬律师团队，有的人因为听了他一堂课而成了建纬律师事务所的固定客户……

在朱树英律师看来，律师演讲要获得成功，必须要解决两大关键问题：一是必须明确给谁演讲、受众是谁；二是必须明确听众关注什么、想听什么。为此，朱树英律师认为，要切实解决这两大前提性的关键问题，需要加强演讲的锻炼与磨砺。这不仅需要给律师同行讲课，还要尽可能更多地给不同的受众讲课，从而感悟不同的受众对听讲的不同需求，了解不同层次受众的需求。久而久之，思路就更清晰了，出路就更明确了。

通过本书，朱树英律师告诉我们，成功的演讲和写作一定是点到为止的。这里所说的“点到为止”，并非我们通常理解的那种浅尝辄止、蜻蜓点水的“点到为止”，而是强调演讲者的时间概念。从我对朱树英律师20多年来所了解的演讲活动来看，他是一位最能守时、最会控时、最讲信用、最善解人意的演讲者。在朱树英律师看来，成功而有效的“传道授业解惑”，一定要有对听众负责的态度，将听众最想获得的实务经验和操作技巧，用大家可以接受的方式分享和传授。换句话说，作为授课者，一要拿出干货，毫无保留；二要量体裁衣，倾囊相授；三要必须守时，严格控时。为此，他特别强调，律师的时间安排应以委托人的需求为准。如果时间安排有冲突，应首先服从于当事人和听课者。最重要的是，作为律师，作为律师演讲者，一定要有时间观念，学会掌握时间、控制时间。无论是面对客户还是听众，都应该如此，尊重受众从尊重他们的时间开始。在本书中，最让我感动的是，休假中的朱树英律师万里迢迢从洛杉矶赶回上海，只是为了参加上海市住房和城乡建设管理委员会的聘任法律顾问座谈会。可以说，这不是赴约而是守约，不是抢时间而是守信用。现实中，我们见到了太多的不守时、不控制时间的尴尬与难堪。朱树英律师的“点到为止”或许就是一面镜子，让那些既不守时又不会控制时间的人，早日意识到如何尊重客户或受众，不仅是能力与水平，更是一种习惯与境界。

谈到习惯与境界，朱树英律师从业近30年，办理过上千件的案件，现在已经68岁的他退而不休，依旧保持着没有双休日、每天凌晨四五点起床工作的习惯。每每出版新书，他在应他人要求签名时也依旧习惯地写下“业勤于荒，行成于思，毁于随”这样两句话。这两句话既是他的“人生写照”，更是他的人生境界。

从这个意义上说，他在这套书中告诉我们的水到渠成、恰到好处、点到为止这三条经验，与其说是演讲心得，还不如说是做人心得。正如朱树英律师所说，讲得好是因为写得好，写得好才能讲得好。现在看来，讲得好是因为写得好，写得好是因为做得好，做得好自然写得好与讲得好。

由此看来，在我国30多万名律师中，能说会写的律师不是多了而是少了。期待更多的律师能够像朱树英律师那样，业务做得好、文章写得好、演讲讲得好。



2017年11月于党的十九大胜利闭幕之际

前 言

律师演讲——儒雅的拓展、精准的营销

“酒香也怕巷子深。”现代市场营销学认为，好的品牌也需要大力推广，专业律师的成功和业务做强、做大，同样离不开自我推广和专业营销。律师的专业能力需要法律服务市场和委托人的认可。专业律师承揽业务需要面对同行的竞争，只有通过有效的专业营销，才能扩大律师的影响，才能通过竞争赢得更多的业务。因此，一位成功的专业律师首先应该成为一名营销专家。

一、演讲是律师可以特别打造的营销方法

一个专业律师就算专业很好、能力很强，如果不善于通过演讲让人知晓，业务发展就会受到制约，难以实现顺利发展。反之，如果专业律师能够通过精准、特定的营销，使潜在客户知晓自己的专业能力和品牌，那么潜在客户遇到相关法律问题或纠纷时就会慕名而来。通过这种方式吸引的业务既有助于律师提升自身地位，又有利于律师商谈相关费用。

专业律师应该敢于营销、善于营销、精于营销。专业律师注重营销既不丢人现眼，也非自降身价。通过有效的、合适的方式推销自己、包装自己，既是律师职业的特点使然，也是法律服务市场的客观要求。作为专业律师，其营销方法应该符合专业法律服务的基本特点和专业律师的身份。在成为专业律师的进程中以及在提供专业法律服务的过程中，专业律师要不断完善专业的营销方式，不断提升自己的专业能力，其市场营销方法应该是高尚的、委婉的、儒雅的、精准的。



律师演讲之所以能够成为一种特殊的营销方式，是因为律师演讲的对象是有特定需求的听众。律师演讲营销作为一种市场手段，其成败自然要遵循市场规律，而来自演讲市场的受众的评价和认可是最公平的。律师的演讲如果能够契合受众的需求，受众自然就会在课后围着老师提问、交流、要名片。律师的演讲如果真正能够解决受众想要解决但自己不知如何解决的具体法律问题，受众就会产生“听君一堂课，胜读十年书”的感慨，遇到问题自然就会想到找这个律师来帮忙解决，律师演讲也就产生了扩大业务来源的市场效应。

二、律师的演讲营销经验值得认真总结，发扬光大

律师在提供法律服务的同时，应当认真研究拓展自己业务的营销方法。实践中律师的营销方法林林总总，对律师营销的评价也是褒贬不一。律师营销的具体方法有比较安全的，也有不安全的；有直截了当的，也有委婉含蓄的。比较律师各种营销方法，通过演讲进行营销是儒雅的，也是安全的。专业律师如何通过专业的市场营销，吸引更多慕名而来的业务？我的经验和体会是，在提供法律服务的同时持续不断地进行专业演讲，这也是我一直以来在做的。

对于我自己的演讲营销方式及其所产生的成效，原先是想等我空闲的时候，再好好总结提炼。现在，真到了想写这本书时，我突然对自己产生一种“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的感觉。我讲了那么多的课，产生了这么明显的效应，这种市场效应究竟是如何产生的？我的演讲究竟有何特别之处？对这些演讲中的经验体会，该如何提炼、如何总结？要感谢开物律师事务所北京分所副主任段建国律师，他曾经写了一本《中国式律师营销》的专著，帮我总结得很到位。据他总结，具有中国特色的律师营销模式有八种：第一种是网络营销，第二种是演讲营销，第三种是出书营销，第四种是论坛营销，第五种是大师营销，第六种是政治营销，第七种是公益营销，第八种

是传媒营销。中国律师的营销方式应当总结，具体方法也可以讨论，但书中所列主要的营销方法都和我推崇的律师“能说会写”有关。在讲课营销和出书营销两种模式中，他都专门提到了我。

在该书“事半功倍的律师讲课营销”一文中，他提道：“律师是‘师’，是法律之师。传授法律知识，解答法律疑难，应当说是律师义不容辞的责任。律师的讲课，付出不多，却能收获不少，是一种事半功倍的营销模式。朱树英律师通过讲课获得了巨大成功。只要自己在某方面有专长，只要自己在某方面有积累，只要自己愿意先付出后思回报，将自己的法律知识兜售出去，总归是大有市场的。”“律师要重视业内讲课。知名度需要同行认可，尽管律师同行很少会直接有案件找这些讲课律师帮助，但是律师同行力所不能及的案件或者不方便办理的案件，并且往往是较大的案件，都会毫不犹豫地介绍给讲课的律师。给律师同行讲课，必须自己有真才实学，才能吸引同行，才能使律师同行心服口服，否则挑剔的律师同行会毫不客气地指出来。讲课老师必须有‘干货’，必须有扎实的专业知识。看看上海律师协会发布的朱树英律师给同行的‘当前律师在房地产领域中的新业务和新特点’的讲课提纲，我们不难发现，朱树英律师讲课内容之丰、内容之新、内容之专、内容之深。正因为讲课律师能够抓住听课律师的需求，讲到了点上，解决了实际疑难与困惑，才会深得同行喜爱。”

该书在客观总结并论述我的演讲营销的同时，还总结了我的写作营销。在该书“律师出书是很有品位的营销”一文中，他又写道：“律师通过出书，让客户认识了他们；律师通过出书，得到了同行的赏识。律师出书是很有品位的营销。”“律师出书可以展示自己突出的专业理论造诣。专著是作者心血与智慧的结晶，是作者潜心研究成果的展示。一本好的专著不仅可以推销作者的理论思想，而且会说服读者，赢得读者认可。如果遇到相应的法律问题，读者就可能成为忠实的客户。朱树英律师曾在大型建筑施工企业工作过28年。他在非诉讼领域首创的全过程和阶段过程服务模式，为拓展中国律师在建筑房地产领域的服务广度和深度作出了显著贡献。《房地产开发法律实务》



《建设工程法律实务》两本专著，都是他在房地产领域多年的理论研究成果，深得读者好评。”

一个律师能如此客观评价另一位并不认识的律师，其胸襟当然令人敬佩，我佩服并深表谢意。其实我并不认识段建国律师，但是他在《中国式律师营销》一书中总结我的演讲营销和写作营销的经验，是“旁观者清”的典范，他对我的总结是客观的，评价也是公平的，值得我自己好好学习，认真总结。

我曾经有过5年成人教育的工作经历，此后虽经历数次工作变动，但一直担任兼职教师，任教至今已有38年。离开企业走上专职律师之路的24年来，我在做律师的同时持续不断地进行业余授课。随着经验的积累和能力的提升，讲课也越来越受欢迎。我授课的地域范围越来越广泛，从上海开始，现已讲遍全国31个省、自治区和直辖市；尤其是在有着尊师重教历史传统的山东省，全省15个地级市中我到过13个；我的讲课足迹遍及国内两个建筑大省——江苏省和浙江省，其中包括江苏省13个地级市中的10个和浙江省11个地级市中的9个；我的讲课甚至讲到了香港和台湾地区。我讲课的层次也越来越高，曾应邀在多地仲裁委员会、北京市高级人民法院和江苏省高级人民法院等法院及中国法官协会讲课，还受聘担任北京大学、清华大学、中国人民大学、同济大学、交通大学、华东政法大学以及重庆大学、浙江大学、厦门大学、东南大学等国内名牌大学有关建设工程和房地产EMBA法律课程的法学客座教授，复旦大学管理学院还邀请我担任“职业责任与领导力”课程的“特聘导师”。作为一个专业律师，讲课已发展到这个程度，不管自己是否意识到，演讲已然成了自己特有的营销方法。

三、“律师之师”的由来和《我所认识的朱树英律师》

随着讲课次数越来越多，我积累了比较丰富的演讲经验，讲课时的心态也从一开始上讲台的紧张感逐渐变成了责任感，后来又变成了成就感。我是一个专业律师的代表，我的演讲听众中数量最多的当属各地的律师。律师应

该算得上是文人，在中国传统文化中历来是“文人相轻”。然而，对于我的演讲，律师同行们都给予了毫不吝嗇的赞美。有许许多多年轻的专业律师都自称是听了我的课走上专业律师之路的，甚至还经常会有律师比较听我讲课次数的多和少。2007年12月29日，在由我担任主任的上海市建纬律师事务所成立15周年之际，时任北京市西城区律师协会副会长、全国律师协会民事业务委员会副主任的李晓斌律师，特邀请著名书法家梁选锋先生专门给我书写竖、横两幅“律师之师”的题匾。

2002年6月，我们建纬律师事务所承办“第二届中国律师论坛”，《中国律师》杂志记者李华鹏以《开弓没有回头箭——访上海市建纬律师事务所主任朱树英》为题发了采访文章。富有律师业务培训经验的山东律师许征，在半小时以内以《我所认识的朱树英律师——读〈开弓没有回头箭〉一文有感》为题，对我的讲课写出如下即兴评价：

作为一名律师，没有比得到客户的认可更重要的了，因为客户是“衣食父母”；作为一名律师，没有比得到同行的尊崇更骄傲的了，因为同行是“冤家”。所以，他是幸运的，因为他既得到了客户的认可，也得到了同行的尊崇。他就是上海市建纬律师事务所主任朱树英律师。

他是一位风度翩翩的上海人。他没有北方人的伟岸，却有北方人的豪爽与正直；他拥有南方人的精明与严谨，却没有南方人的拘谨与“小心”。他是一位举止儒雅的律师。他没有硕士、博士学位，却有高深的专业学识与演讲家的口才；他没有留洋深造的资历，却拥有一片无人能开垦的绿地。

他普通，也许是因为他曾经当过木匠和建筑工人；他受人尊重，却是因为他“讲”得最多，也做得最好。朱树英，这是一位默默耕耘在建筑与房地产法律业务中的资深律师，一位开创中国律师专业化法律服务的带头人。看到《中国律师》第六期刊登的专访上海市建纬律师事务所主任朱树英律师的文章，我感到很亲切、很激动，甚至是冲动，或是这种冲动让我来不及思索，便想将朱律师立即“素描”出来。



认识（其实应该是“知道”）朱树英律师是在1997年，那时刚从政法院校毕业不久的我正在一家咨询公司做律师业务培训的商业会议工作。在联系上海的参会律师时，我偶尔打通了朱律师的电话，电话中朱律师没有像其他律师一样直接或委婉地拒绝邀请，而是详细询问了会议的主题和与会专家的情况，并希望有机会参与这次会议的专题交流。虽然那次朱律师并没有参加，但简单的电话交流让我感觉到他是一位追求向上的学习型的律师。因此，在此后的几年里，无论我是在私企、国企还是律师事务所，无论我是在济南、青岛还是北京、上海，只要有关于建筑与房地产业的法律会议，我都能荣幸地邀请到朱律师作为专家莅临会议做精彩演讲，这在让更多业内人士认识他的同时，也让我有机会走近他、了解他、熟悉他。

由于工作原因，我接触过不少国内外知名的法学家、律师、企业家，法学家江平教授和朱树英律师是我邀请演讲次数最多的两位，也是最受律师欢迎的两位。朱律师诚实、谦虚、不保守，每次讲课都能直言不讳地将自己最新开拓的业务领域、业务开拓的切入点及运作方式、疑难案件的解决思路等“商业秘密”与受众分享。他善于与人交流、探讨，他更愿意接受同行的建议与批评。在一些同行只顾埋头赚钱的时候，他不断参加各种学术会议，汲取新的知识，不断总结实践经验，专业论文信手拈来；在一些同行靠关系、背景和不正当竞争等手段拉业务时，他却凭丰富的业务经验、精湛的办案水平一次又一次地赢得了客户的信赖与支持；在一些同行只顾做有限的诉讼业务时，他却凭饱满的热情将专业化的律师非诉讼业务开展得“如火如荼”。

有人说，他是一位精明的人；有人说，他是一位实在的人；还有人说，他是一位敢于吃螃蟹的人，也是一位有争议的人。我说，看看《建纬律师之路》和《建设工程法律实务》这两本书吧，你的认识或许会比我更深刻、更全面。我一直认为，做一名好律师很难，因为好律师是专业经验丰富的知识分子、善于驾驭各种关系的公关专家、能与客户讨价还价的商人、具有管理和经营能力的企业家。按照这个标准，我一直没能成为一名好律师，而且还

差得很远，但对朱律师的认识让我明白，能得到客户的认可和同行的尊崇才是最高的标准。

“人无我有，人有我优，人优我新”是朱树英律师对自己多年律师工作的追求，我想，这也应是我们律师同行共同的方向。

2001年我在专著《建设工程法律实务》一书的前言中，用了《建筑时报》刊登过的我的文章《一路风雨一路歌》，刊文其时恰逢中华人民共和国成立50周年，《建筑时报》评选出十名中国“东方建筑之子”，我以建筑行业专业法律服务的领军人物入选其中，《一路风雨一路歌》正是入选感言。该篇文章写了我多年来的执业感悟：专业律师认准了专业发展之路，就要一往无前、风雨兼程；虽然执业过程中经历风雨，但回头来看收获满满。在撰写本书时我的体会与此相同。回顾我担任专业律师后的一系列演讲，回顾我从教38年的经历，我有很多的经验要总结，也有很多难忘的故事要与各位分享。

这，也就是本书的写作缘由。

目 录

第一章 一堂课的神奇效应	001
一、我给中国建筑第八工程局有限责任公司当法律顾问 ——“讲”来全不费工夫	004
二、火上炙烤一整天，余音绕梁 12 年	012
三、连续奔波的超级宣讲，影响巨大的专业广告	024
四、异曲同工专业化，殊途同归阳关道	044
五、投资企业副总何以成为律师助理	053
六、初识在课堂，终为建纬人	058
七、因为 10 年前的一堂课	063
第二章 律师演讲只能自学成才	069
一、竞选演讲“黑色 3 分钟”和“示范讲课”点评的痛与恨	072
二、知耻而后勇——边工边读，苦学 10 年	080
三、临时代课走上法律教学之路	085
四、敢于面对最困难的现场提问答疑	093
五、律师事务所示范演讲研修的常态管理	110
第三章 决定律师演讲成败的两大关键	121
一、横看成岭侧成峰，远近高低各不同	123
二、给不同受众演讲要提升两大关键能力	132