

律师解答法律咨询的技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/458/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E8_A7_A3_E7_c36_458712.htm 解答法律咨询，是律师执业的入门课，也是基本功。在律师的业务中，解答法律咨询也是一项经常性的工作。一次成功的解答，可以全面展现一个律师的业务素质，令当事人感到亲切和信任。同样，一次糟糕的解答，会令当事人感到失望，当然不会把案子交给这样的律师来做。我观察过一些律师如何解答当事人的法律咨询。对于失败的解答，我认为主要存在这么两种：一、由于律师的法律知识存在某些盲点，在当事人的追问下，有些律师张口结舌，支支吾吾，面红耳赤，满头大汗；二、律师恰好对当事人咨询的法律业务十分熟悉，于是乎口若悬河，滔滔不绝，说了半天，当事人不知所云，一头雾水，律师对牛弹琴，白费口舌。第一种现象固然会使得当事人失去对律师的信任，第二种现象也好不到哪里去。当事人听不懂律师的话，也许会产生一种敬畏的心态，但是对于律师能不能真正维护自己的利益，还是存有疑虑。我认为，一个律师存在知识的盲区，是业内人士都可以理解的，但是对于当事人来说，却是无法接受的。在当事人的心目中，律师必然精通所有的法律，否则的话，他何必花那么大的代价，来聘请一个一问三不知的律师？我觉得，一个律师应当尽量在当事人面前树立威信，树立自己全能的形象，这样才有利于业务的开拓。一般说来，很少当事人来找律师会是兴高采烈的，除非是非诉讼的业务。没有遇到麻烦事，谁愿意花钱来跟律师聊天啊。来找律师的当事人，或者是满面愁苦，或者是义愤

填膺。我一直认为，一个好的律师，应当像一个心理医生一样，善于开导当事人，给予当事人信心和安慰，使得郁闷的当事人能够稍微放下心理包袱，使得愁苦的当事人看到希望，使得激动的当事人能够回复理性。如果律师在解答咨询的时候，能够达到这些效果，应该说，双方的沟通就会变得容易很多，当事人对律师的依赖和信任也会随之增加。在当事人讲述案情的过程中，我认为，即使是当事人陈述的事实自相矛盾，或者看出当事人在撒谎，或者根据法律和道德当事人在案件里面的表现有很多不妥之处，作为律师，也不应点破，使得当事人难堪，更不应站在当事人的对立面，指责当事人。律师不是卫道士，也不是执法者，当事人的谎言，我们可以不听信，管他怎么编，以后遇到什么问题，律师也可以一股脑归之于当事人没有对律师坦白，所以不必急在一时戳穿。当事人在案件中的不妥之处，自然有司法机关来处理，律师实在没有必要越俎代庖。说一些场面上的安慰话，或者干脆站在当事人的立场来说话，这是赢得当事人好感的基础。我认为，有些律师之所以跟当事人说了半天，当事人还没有听懂，那是因为律师在解答的时候，没有注意到自己面对的是怎样的听众，对当事人的知识水平和领悟能力没有把握好，解答变成了课堂上的背书，一大堆的法律名词和复杂的逻辑关系，令当事人头昏脑涨。我认为，一个好的律师，他应该是一个语言学家，他的语言应该是雅俗共赏，深入浅出。在面对当事人的时候，律师应当尽量少用当事人不懂的法律术语，尽量使用当事人熟悉的事情来进行比喻、类比，将艰深的法理和枯燥的法条化作通俗易懂的大白话。只有这样，才能达到良好的沟通，建立信任。律师回答不上来当事

人的咨询，一般有两种情形，一是对当事人问到的法律领域粗略地有一些了解，有些细节性的问题律师吃不准，没有把握，担心自己错误的意见会闹笑话，甚至误导当事人。另外一种情形，由于律师向专业化的方向发展，对于当事人问及的法律领域很久没有涉及，原有的法律知识忘得干干净净，头脑中一片空白。 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