

骆伟雄：律师案源，从何而来？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/479/2021\\_2022\\_\\_E9\\_AA\\_86\\_E4\\_BC\\_9F\\_E9\\_9B\\_84\\_EF\\_c122\\_479550.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E9_AA_86_E4_BC_9F_E9_9B_84_EF_c122_479550.htm)

律师案源，从何而来？谈谈律师业务的开拓 经常听到许多律师感叹“案源不足”，其实，要获得案源，办法是有的。我认为，要成功地开拓业务，应当注意如下几方面的问题：一、应当使自己的专业知识和业务水平提高到较高的层次。只有这样，才能满足社会分工日益细化后对律师的要求。通俗地说，当你接触到相关的案件材料后，你首先要能看懂材料，尤其是涉及到许多专业领域，如国际贸易中的单证交易、金融领域的票据运行规则等等。其次你要能运用律师知识将其中的法律关系理顺，能够客观、全面地分析案件中对自己当事人有利的因素和不利的因素，能够将自己的想法通过准确的表述让当事人了解你的大致思路。总之，你要让当事人知道你自己是胜任此案的代理工作的，这样你才能拿到案子。其实，缺乏案源的律师，往往不乏前往咨询的当事人，但你不能将当事人留住，你就没有案源。因此，如果你在知识层次上还不足以留住当事人，你就得在此方面继续努力。二、要把握社会经济发展的脉搏，敏感地捕捉法律服务市场的新需求。律师业务范围会随着社会发展而变化发展，只要捕捉到市场需求，就可揽到业务。因此，不能墨守成规，带着传统业务范围的概念去寻找律师业务，而对潜在的市场需求视而不见。如，最近我国私人贷款购车出现新的热潮，个别有眼光的律师立即意识到，随着贷款买车的人急剧增加，银行可能需要律师帮助贷款买车者进行资信调查，这是一个巨大的市场。一些律

师成功地开拓了这方面的业务。此外，要从当事人处获取律师服务需求，有些虽然法律没有明文规定，但只要当事人需要，且法律允许，就应当为当事人提供服务。如去年我办理一个刑事案件，从侦查阶段到审查起诉阶段，从一审到二审，我都办完了。一审被告人被判十二年有期徒刑，二审减为九年。按照法律规定，律师的工作已经完成。但我从被告人交谈中了解到：被告人的父母年迈身体不好，有一个弟弟在家但患有精神病，生活不能自理。后我了解到，像被告人这一特殊情况，按照政策可以申请就近服役，以利于犯人亲属前往探视和教育改造。于是我再次接受其亲属的委托，代其向自治区监狱管理局申请办理就近服役手续，并获得成功。

三、要采取多种形式宣传自己、“推销”自己。如果你认为自己满腹才学而不为人用，感叹当今缺乏识千里马的伯乐，那么，你就要将重点放在推销自己上。有些律师整天坐在办公室埋怨没有案办，去想办法采取措施宣传自己、“推销”自己。你总得让人家认识你，知道你的能力，知道你能为当事人做什么。方法的多种多样的这里列具一些常见方法：

（1）直接上门“推销”自己。既然你没有业务，你就有大把多时间，那你完全可以抽空到一些大公司、大企业去看看，与他们的领导接触、交谈，了解企业的情况和需求，同时也介绍自己，介绍自己的事务所，宣传法律知识，让当事人知道法律顾问的重要性。也许不少大公司、大企业已有律师担任常年法律顾问，不要紧的，我是来交朋友，宣传法律知识，而且，让当事人多认识律师是有好处的，这样可以有个对比，说不定人家认为我自己比已有的律师更有优点呢。别忘了临走递上一张自己的名片，以保持联系渠道的畅通。（2

) 向企业、事业单位、政府部门和社会团体发出“自荐函”。可以设计一份介绍自己或者律师事务所的“自荐函”，通过邮政局广为散发，也可以通过电子邮件发送到在网络上可以找到的单位，让更多的单位知道自己。自荐函主要是让接收单位认识律师的作用，可以介绍律师的简历、律师事务所的情况、律师业务范围等等。无论写自荐函还是印制名片，都要遵守律师行业规章制度，不得做夸大的、虚假的宣传，不能贬损其他律师同行，不能以律师的其他身份或关系去达到招揽业务的目的。名片中不能印上律师职务或其他身份。

(3) 经常搞一些义务法律咨询服务。可以在星期天等假期，在街上开展法律宣传工作和义务咨询服务，以扩大自己的影响。在进行义务咨询活动时，应精心制作一些醒目横幅，制作一些板报之类的宣传栏，同时准备一些宣传资料。义务法律咨询还可以通过报纸等新闻媒介联系，设立律师信箱等形式来进行，还可以通过发放书面宣传资料的方式进行。一些重要的新法律法规实施，可向企业单位发放、邮寄一些宣传资料，给企业提个醒。如1995年10月1日，《中华人民共和国担保法》生效，规定抵押必须办理登记才有效，你可以通过书面的形式向企业提个醒。长期坚持多种形式的法律宣传和义务咨询服务，既可在社会上树立自己的形象，又可通过这些工作扩大自己的知名度。

(4) 与媒体联系，通过媒体宣传自己或者自己的律师事务所。现在法律、法制宣传是媒体的一个大热点，大多数报刊、广播电台、电视台都设有法制宣传栏目，如有些报纸开设有“律师信箱”，解答群众和读者来信中的法律问题；有些广播电台开设有“律师热线”，现场接受和解答听众的电话法律咨询；有些电视台开设有

“以案说法”之类的节目，将社会上有影响的、有典型意义的案例进行解说等等。没有开设的，律师可以与其取得联系，说服其开设类似的栏目；只要你的建议有足够的说服力，不难被采纳。已开设的，律师应当积极参与，律师在法庭上能够滔滔不绝，在新闻媒体面前绝不应当会怯场的。参与的形式有多种多样。如，可以提供典型案例给电视台，自己作为被采访对象，也可以作为特邀嘉宾做节目。律师还可积极撰稿写文章，通过发表文章扩大自己的知名度。5) 利用网络建立律师事务所网站或者个人主页。随着电脑的普及和网络技术的发展，人们到网络的依赖越来越大，在当今信息时代和网络化经济大发展的时代，作为执业律师如果不懂得利用信息、网络技术为自己开拓业务，可以预言，这样的律师将很快被市场淘汰出局。美国是信息技术发展最早的国家，美国律师协会会长赖利早在1984年就预言，先进的电子信息技术“将使数以千计的律师在全国范围内开业，而不受时间、资金、交通的限制。这种通讯技术将最终通过电子计算机把法院和律师联在一起。今后，两个不同城市的律师可以在另一个城市的法院提起诉讼和进行辩论，而不必在约定时间和地点进行诉讼。这既可节省时间，又可减低诉讼费用。”（转引自陈宝林、穆夏华著《现代法学》第145页，重庆出版社1990年3月第一版）因此，利用网络技术建立律师事务所或者律师人上主页，进行业务开拓，是一个最有效和最具前景的手段，尤其是刚出道的律师，可以通过个人主页以最快的手段宣传自己，扩大自己的影响。在建立个人主页时，除注意其内容新颖、关注社会热点外，还应当注意随时更新，并通过义务解答法律咨询保持与网民的沟通。随着网上支付、

网上盖印章等技术的普及，律师不但可通过网页开拓业务，而且可以直接通过网络直接接受当事人委托，因此前景相当诱人。以上仅是开拓业务的几种具体方式，但远不限于这些。当然，律师在开拓业务的同时，应当注重维护自己的信誉，努力办好每一件案，在社会上树立良好的形象，在当事人中建立较好的口碑。同时，更重要的是在接受到业务后，一定要注意客户的维护，建立自己稳定的案源，这样才不至于顾此失彼，使自己的业务越来越多。上述观点妥否，就教于广大律师朋友。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)