

论律师事务所的信息管理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E8_AE_BA_E5_BE_8B_E5_B8_88_E4_c122_483445.htm 【首届中国律师论坛(2001.12.9-12.10)论文选登】人类即将进入21世纪。21世纪是一个信息的时代。作为法律服务的执业机构律师事务所如何适应信息时代，将信息转化为知识，转化为服务的工具，显得尤为重要。律师事务所如何采集信息、传递信息、共享信息，使信息成为事务所的财富，使事务所及其律师站在法律服务的制高点，这是每一个律师和律师事务所应当十分注重的的问题。一、人和信息是律师事务所的最重要的资源律师事务所是人合组织而不是资合公司。律师事务所的价值并不体现在有形资产上面，也不反映在资产负债表的具体资产数额、所有者权益上面。律师事务所的价值，体现在人、体现在律师和律师所拥有的知识上面，这已成为大家的共识。构成事务所最重要的资源的另一个方面是信息。信息的交流、处理和传递，是最普遍的人类活动。人和信息被称为智力资本。律师事务所的最基本的活动，正是体现在律师通过采集信息、运用信息，作出决策，提供相关的法律服务。人们在了解、分析比较优秀的律师及律师事务所时，不难发现凡是在每一领域有所作为的律师，对这一领域的信息是掌握得比较充分并应用自如的；凡是在每一领域法律服务领先的、市场占有率大的律师事务所，必定是在该领域信息渠道畅通、信息来源广泛，信息使用频率最高、最得当的律师事务所。由此可见，信息的收集、传递、共享、使用，是律师和律师事务所成功的必不可少的条件。信息掌握充分，信息使用得

当，则事半功倍。信息是一种不可低估的重要资源。二、影响律师事务所发展的主要信息信息时代的特点就是信息量大、信息变化速度快。作为一个律师和律师事务所不可能获得所有信息、掌握所有信息，更不可能使用所有信息。作为律师和律师事务所，对其生存和发展起着关键作用的信息是与律师行业、律师业务相关的信息。法律、法规和政府规章。律师离开法律、法规和政策，寸步难行。人们称律师是吃法律饭的。人们称颂律师是法律专家。而现实却常常使律师很困惑，甚至很尴尬。有些政策规章，明明已经出台，却往往拿不到，不知道，这在非诉讼业务领域尤其明显。然而，也有不少专业律师事务所，在其专业领域方方面面，信息渠道通畅，不仅在新规章发布时能及时掌握，而且往往在制定此类规章时，早已介入，参与草拟、修改。这些事务所之所以能“领先一步”，是与他们的重视信息采集工作分不开的。

法律服务市场的发展变化。中国正在改革，经济变革必然带来资源的重新配置，利益的重新调整，权利的重新分配，法律关系的重新变更，由此产生许多新的法律问题，需要提供新的法律服务。作为常规的法律服务市场，也是流动变化的。如刑事犯罪方面，随着建筑业的发展，在招投标、承发包过程中产生了新的犯罪形态；随着金融证券业的发展，过去很少发生的金融犯罪、证券犯罪也会产生；随着信息本身的发展，在这个领域新类型犯罪亦有所抬头。如果一位刑事辩护律师，从未听说过金融诈骗，不知道利用高科技作案是怎么回事，一旦面对此类案件时，将是很难适应的。同样，在经济、金融、贸易法律服务市场上，作为一名公司法、企业法律师，如果对被人们称为律师法律服务业务“第三次浪潮

”的资产重组、企业合并、分立、股权收购、股权换股份、资产置换、净资产零收购等等都不甚了解，将是很难为企业提供法律服务的。另一方面，即使你在某一领域有了相当的知识，但你不知道客户在哪里，法律服务市场的需求者在何方，你的知识也只是“孤芳自赏”的死知识，只有拥有灵通的法律服务市场需求信息，你的“本事”才有用武之地。有关事务所本身的信息。对律师事务所自身信息的收集和管理，是律师事务所信息管理的重要方面。千里之行，始于足下。自身的发展，由自身的状况和条件所决定。律师同行业信息。这类信息主要表现在以下几方面：1、现状和服务产品。某一地区事务所的现状如何？各事务所律师的知识结构、年龄结构如何？律师的法律服务产品有几个方面、多少种类？该服务品种在法律服务市场中占有率是多少？发展前景如何？哪一个服务产品是本所最好的服务产品？法律服务市场和同行的认知程度怎样？2、能力和地位。事务所在法律服务市场上的表现如何？其能力和水平是一流、二流抑或三流？在法律服务市场中事务所总的地位怎样，在一个地区的几百家事务所中，可以排在前10位，还是前100位，也许是在最后几位？在某一法律服务品种上，有多少事务所在做相同的业务，哪一家做得最好？本事务所与其他律师事务所的差距在什么地方（是市场占有率、还是服务质量）？改变这种状况的办法有哪些？是增加人员还是提高现有人员的素质，还是两者同时并举？总之，对律师事务所在本地区、全国乃至世界同行业中的能力、服务“产品”、所处地位，应时时加以考察、搜集，才能全面掌握。三、信息采集技术明确了律师事务所应当重视的主要信息的范围，如何用较低的成本、较快

的速度获得如此丰富的信息呢？使用现代通信工具，英特网、电子信箱、法律软件包、法律法规库等是必须使用的。阅读报刊，收听新闻。有的律师工作忙，没有时间读书、看报，往往是一心办案，书报不沾边。其实，这样做视野越来越小，路子越走越窄。所谓“磨刀不误砍柴工”，如果你时常收集某一领域的动态、案例、信息，你就能掌握这一时期该领域的最新进展和变化，就能适时调整你的工作思路和工作方式，适应这一变化的状况。与有关机关及行业部门适时沟通。律师事务所要获得充分的信息，尤其想在“第一”时间获得有关机关的信息，如立法、制订规章的新动态，必须与你所提供服务的“产品”相关、相近行业保持经常的沟通，建立良好的信息传递机制，使该部门有了这方面的动态，就能立即传递给你。事务所自身信息的整理。重视事务所本身信息，这是最实在的。律师处在“各自为战”、“孤军奋战”的状况，相互之间沟通极少，同一类业务分头摸索，信息资源浪费。律师事务所要与兄弟所多多沟通，不能总认为各事务所同样的业务、同样办案。事实上，各事务所，千差万别，要通过沟通产生比较，通过比较产生进步。因此，通过交流、沟通，常常收集事务所本身信息；通过相互了解、学习，熟悉同行业发展水平，使身边的信息资源“活”起来。

四、信息的传递与共享信息流动才有价值。如何把纷繁的资料，经过整理、加工、选择，转化成为有用的信息，并迅速传递，使全所律师共享，这是律师事务所信息管理的出发点，也是归宿点。律师事务所重视信息的收集当然重要，而律师事务所的信息传递、交流、共享、运用更重要。面对面的交流。律师事务所的管理者，可以也应当组织律师进行信息

交流。这种交流应当是多方面、多层次、全方位的。每季度至少一次。信息交流主要有：事务所能力、地位、目标。律师事务所业务能力如何，在本地区律师行业中所处的地位，事务所近一二年的发展目标，达到这个目标应当采取的措施。事务所的客户、服务“产品”。律师事务所的法律服务“产品”有哪些？近期有哪些新服务特点和领域？与本所服务“产品”相关的律师有哪些主要客户及目标客户？客户的需求和期望是什么？客户对本所服务是否满意？法律、法规及规章的信息。事务所财务状况的信息。事务所的日常事务安排的信息。从事同一服务“产品”的其他律师事务所的业绩信息等等。律师个人电脑联网。律师个人电脑普及是必须的。律师事务所个人电脑联网，是业务资料、信息共享的必然途径，是充分利用信息资源的好办法，也是提高律师业务水平、减少重复劳动、提高办案效率的重要措施。这对具备一定规模的律师事务所尤为重要。多种形式的临时交流。通过律师会议交流以及电脑联网，有一定的局限性。有些有时效性的新闻信息往往成为过时的“旧闻”，因此，律师事务所还应当建立多渠道、多方式的交流信息的机制，律师之间养成经常相互通气、共享信息的良好氛围。有了新的信息，通过电话联系、当面交谈等形式及时与其他律师沟通。

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