

律师对尚未建立代理关系的委托人负有什么责任 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__E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_AF_B9_E5_c122_483713.htm 律师在开始选优比赛的起跑之前，有更多的动机来蒙紧他们的眼罩了。因为知悉了一些披露的秘密而被从整个案件中淘汰出局……的代价的确是太高了。 [美]苏珊P夏皮罗：《剪不断理还乱的忠诚：律师执业中的利益冲突》 律师在执业活动中遇到的一个重要法律问题，就是如何参加潜在委托人设置的选优比赛：潜在委托人为了选择符合其要求的律师，往往要会见一系列的律师和律师事务所。就是这个过程，对律师造成了一些潜在的利益冲突风险，许多律师在同潜在委托人进行简短的磋商而没有被聘请以后，发现他们不再具有代理其他委托人的资格。在一些情况下，这种风险的成本非常高。就像美国律师协会的苏珊P·夏皮罗所说的那样，律师和律师事务所需要越来越谨慎地对待这种风险。委托人与律师关系的发展就像胎儿的孕育一样，具有一定的过程性。从潜在委托人到实在委托人的渐进过程不外两个结果，要么瓜熟蒂落，最终孕育成为实在的委托人律师关系；要么，在一定阶段终止，不再发展为委托人与律师的关系。就前者而言，委托人与律师关系一直是各种规范律师行为的规则的关注重点，实在的委托人得到了比较充分的保护；就后者而言，潜在委托人与律师关系受到的关注却比较少。然而律师在与潜在委托人进行磋商的过程中，也存在对潜在委托人的职责问题。这种职责主要是潜在委托人同律师进行的信息交流所导致的。潜在的委托人，像委托人一样，在同律师就委托人与律师关系的建立进行

磋商的过程中，可能会向律师披露有关信息。为了确定同现在委托人是否存在利益冲突，为了对潜在委托人的案件进行必要的评估，以及为了确定该事务是否是律师所愿意办理的事务，律师常常必须获得上述信息。而这些信息的潜在应用价值，则会产生潜在的利益冲突问题。例如，律师能不能利用这些信息为自己的利益而使用？能不能为其他人的利益而使用这些信息？如果不解决这个问题，律师在首次磋商了解了潜在委托人的秘密信息后，就可以轻而易举地拒绝潜在委托人提出的聘请要求，然后再对该秘密信息加以利用。因此，潜在委托人与律师关系中的利益冲突问题解决不好，对于潜在委托人和律师的利益都有影响。为了澄清原有规则中的不明确性，美国律师协会在美国法律协会在律师法重述中对这个问题作出规定以后，在2002年修订完成的职业行为示范规则中也新增加了规则1.18条，明确规定了律师对潜在委托人的职责。这一规则有两个重点：(1)“潜在的委托人”是指就某事项同律师探讨形成委托人与律师关系的可能性的人。这个界定表明，并不是所有的同律师进行信息交流的人都有权得到本条规则的保护。如果二个人单方面同律师进行信息交流，并不合理地期待律师愿意探讨形成委托人与律师关系的可能性，则该人并不是该规则所说的“潜在的委托人”。这个规定可以有效地解决实践中可能存在的涂污阻卖问题：一些精明的潜在委托人在同律师进行磋商的时候根本就不存在雇请该律师的善意，而是要利用有关利益冲突的规则为武器，使得该律师无资格代理对方当事人。从实践情况来看，法院对这种情况的判定不存在困难，法院认为，如果这种磋商不是为了获得法律帮助，则在该磋商过程中披露的有关信息不

受有关规则的保护。我们看到，涂污阻卖与委托人进行的选优比赛之间的主要区别，就是该潜在委托人同律师进行的磋商是不是存在肆立委托人与律师关系的善意。(2)即使随后没有形成委托人与律师关系，曾同潜在委托人进行探讨的律师一般情况下也不得使用和披露从该磋商活动中所知悉的信息。如果律师从潜在委托人那里知悉了在该事务中可能会给该人造成重大损害的信息，则该律师不得在该同一或者有实质联系的事务中代理与该潜在委托人存在严重冲突利益的委托人。如果根据该规定律师无资格进行代理，则该律师所在的律师事务所的任何律师都不得在明知的情況下代理该事务或者继续代理该事务。从该规定来看，产生该职责的渊源，就是律师所了解的信息问题。律师了解的信息越多，产生利益冲突的可能性就越大，利益冲突就可能越严重。基于上述原因，美国律师协会建议，为了避免从潜在委托人那里知悉导致无资格代理的信息，律师在考虑是否办理该新业务时，应当将首次会面限制在上述信息为该目的所合理必需的范围内。如果有关信息表明导致不能代理的利益冲突或者其他原因存在，律师应当就此告知潜在委托人或者谢绝代理。换言之，律师同潜在委托人的讨论通常需要在时间和深度上进行限制，以为潜在委托人和律师留下不再将这种关系继续进行下去的自由。美国律师协会还建议，律师在同潜在的委托人会谈时，可以设定这样的条件，即该人应当明智做出同意，该磋商过程中所披露的信息不得禁止律师在该事务中代理其他的委托人。如果协议有明确的规定，潜在的委托人也可以同意律师随后使用从潜在委托人这里知悉的信息。但是从实际效果来看，这种做法也有缺陷，委托人可能会感到律师过于

精明，不值得信任，从而使得律师丧失掉本可以得到的业务。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