

《热点网评》：律师如何开拓案源？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\\_\\_E3\\_80\\_8A\\_E7\\_83\\_AD\\_E7\\_82\\_B9\\_E7\\_c122\\_483786.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E3_80_8A_E7_83_AD_E7_82_B9_E7_c122_483786.htm) [ 出处 ] 中国律师网论坛 >> 律师心情 >> 律师心情 [ 阅读提示 ] 中国律师网友唐远瞩2003年3月12日在中国律师网论坛提出这样一个问题：

新律师开拓案源的途径，除了：1、通过熟人、朋友或熟人的熟人、朋友的朋友介绍，2、通过在辩护或代理过程中的优秀表现征服当事人与旁听者，3、通过法律咨询，4、通过其它的方法拓展案源之外，还有些什么办法？该问题一度成为网友讨论的焦点，先后有1078人次关注该问题，47人直接参与了讨论。 [ 网友评论 ] 蝶舞秋风：到社区给居民义务咨询 我一直有这样一种设想，能不能每周利用假期去各个社区，给居民义务咨询，这样子，坚持做一段时间，不就有案源了吗？但是，好象从没有看到有谁这么做过，有人试过吗？或者你们觉得这种办法可行吗？另外，除了报纸、期刊，还可以在网做广告啊。 唐远瞩：回蝶舞秋风 我的一位朋友曾坚持做了三个月的社区回访，最后他对我说，这种徒劳无功的事情再也不去做了。 快乐居士：蝶舞秋风的办法可以试试我觉得蝶舞秋风的办法可以试试，现在不是提倡进社区吗？去看看，也许会有唐远瞩说的那种情况发生，但并不代表在以后更长的时间里没人来找你啊。只要你给那里的居民留下一个好印象，让他们知道你的存在，我想应该是会有案子的！ 叶辉律师：用心去展示你作为律师的方方面面 拓展案源固然重要，但时时都不要忘记我们头上顶的是律师的光环。之所以这么说，可能因为我还是个新律师的原因吧！ 新毅：同

意叶辉律师的意见 时时记得自己是一名律师，通过自己的一举一动来表现自己作为一名律师的风范，让你所接触的人对你有一个较佳的评价，以后有法律问题就想起你了。还有一句话可以记住拳不离手，曲不离口。 心情人：请业务助理啊

1、可以到看守所等特殊地点守株待兔。2、请业务助理。

amerlon：找律师与当事人之间的中介人 这样的中介人可能并不具有律师资格，但他有很强大的社会交际面，那么律师就可以不愁案源，反而可以专心地进行他的业务。 柯柯律师：

不能找中介的！这种人都比较圆滑，吃了当事人吃律师，律师没有一定的法院关系，他们根本就不给案源！ amerlon：柯

柯律师太多虑了，解决不“吃”现象，有比较好的办法 1、

就是让这种类似律师经纪人挂靠在律所，让他也和律师一样按提成取得报酬，使两者拥有共同利益，这样案源的取得与

否与两者都休戚相关。 2、将来可能会出现专门的律师中介人（经纪人），他们的行为可以用法律加以规范，那样就可以

尽量避免破坏“行规”的行为出现。可以说律师中介人如果能发展起来对律师业的繁荣将起到很大的作用。 Mike：寻找

律师经纪人。在严厉控制律师做广告的今天只有这么做了。

周亚平律师：现在市场上有种商务中介公司（会员制），专门为律师提供案源，收取介绍费用，新律师不妨加入。

chaser：不要接受中间人的盘剥！香港政府曾发出公告，建议市民直接与律师联系，不要接受中间人的盘剥。 无欲：最关键的

可能还在于自己的素质和修养！ 独角兽：应该兼容并收 律师拓展案源不能单靠一两种方法。要解决现在律师普遍不能吃饱的现象，要想寻找案源，应该多方下手才行。楼主的

意见的确是道出了寻找案源的很多办法，但是我觉得蝶午秋

风的意见也很好，最起码你就算找不到案源，深入百姓当中，多听一听不同的案件，对自己的业务最起码也是一个帮助。有的网友说律师就应该做一个案子，认真负责一个，让当事人认可一个，这样可以带动很多人，我觉得这也是一个好办法，就算不为今后拓展案源，你也应该认真对待每一个案子。总之，应多方面进行寻找，多开发一些新的思路。

闫俊荣：从一点一滴作起，办好每一个案子，取得当事人的信赖。

chaser：做好自己

1. 使得外形衣着显得专业。当事人常常先敬罗衣后敬人。在没有成名之前的不修篇幅无异于自掘坟墓。
2. 气质源于你的专业能力，没有把握的时候，如何粉饰也掩盖不了底气不足（奥斯卡最佳演员除外）。
3. 全力办好每件个案。之后的每个当事人都是你的广告宣传员。从营销角度看，每个顾客后面都有潜在的200个顾客。其中只要有5%能成为现实，你已经赢了。
4. 最最最重要一点，要明白：

Winning a case, good. to make your client feel win, better! zjb\_0824

：慢慢的！新手的日子不好过，可以试试和老律师商量，把他推不掉的人情案子交由自己做，不过，要和他关系好或他人好才行。另外，时间长了，关系网打开了就好了。

李君友lawyer：这是每个年轻律师都关心和面临的问题。说实在的，我虽然执业19个年头了，但拓展案源没有好的经验可谈。我执业之初，根本不存在拓展案源的问题，也无需拓展案源。都是清一色的国资所，干多干少一个样。当时，哪个单位拟聘请常年法律顾问，需要先填写一张申请表，等待审批的。现在想想，这种环境对年轻律师到是很有利的。我的体会是，做好每个案件，拓展案源需要一个积累的过程，不是一蹴而就的。

凌波仙子：新律师拓展案源的绝妙好计 第一计

：韬光养晦（适用于实习律师，特别是女律师）。大学毕业，分到律师事务所，不要摆大学生的架子，嘴要甜、手要勤，每天早晨要第一个到所，晚上最后一个离开，承包所里所有的闲杂活计。对每一个律师的指示都要坚定不移、不折不扣的执行，调查、取证、做文件甚至替代出庭都要乐此不疲，不要抱怨计较，有泪跑回宿舍躲进被窝在流。每一件事都要做得精彩，每一份文件都要有创造、有新意。有时间多跟律师们跑法院旁听案件，条件允许的情况下勤翻优秀律师和不那么优秀律师的卷宗。掌握律师们办案的技巧和客源资料。三项注意：1、不能刻意显示自己有才华；不要张扬自己的个性；2、不能跟任何一个律师走得过近；不要趋炎附势，随意奉承；3、不能品评任何一个律师的水平和办案风格。一个标准：把你在大学时说话的数量缩减三分之二。如此这般，实习期满后每一个律师都会抢您作他的助手，案源不会有问题。第二计、卧薪尝胆（适用于新律师）。1、不要跟大牌律师比较收入和办案能力，不要随意跟大牌律师出入灯红酒绿、舞榭歌楼。那样会败坏你的情绪，伤害你的意志2、不要跟法官拉拉扯扯，那会影响你的形象；也不要搞得太僵，那会成为你发展的障碍。要用你的人品魅力和办案水平征服法官，当每一个办过你的案件的法官在“庭有遇难可问谁”时都想到你，你的案源会滚滚而来。3、不要随意承诺当事人，尤其不能为了揽案源而曲意承诺，那样的案子将是一杯苦酒。4、办好每一个案件，不要计较代理费是50元还是10000元。办好的标准不是胜负，而是当事人是否被你感动；如果你能不怕赔钱、锲而不舍的办好100个收费不到500元的小案子，不管你在县城还是都市，三年后你的收入会超

过30万元，五年后你将是年收入超过百万的大律师。时代骄子：功夫在诗外。陆游有句诗“汝果欲作诗，功夫在诗外”，律师由于其职业的特殊性，如只是为扩大案源，一定程度上像推销员一样，其结果往往相反。应该走曲线救国之路。中国律师网《热点网评》为内部刊物，版权为中国律师网与作者共同所有，未经许可，不得转载。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)