

律师应当让无形法律服务有形化 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_BA_94_E5_c122_484862.htm 律师向客户提供的是无形的法律服务。正因为律师的法律服务是无形的，所以看不见摸不着。正由于律师服务是无形的，所以客户对律师提供的服务半信半疑。实实在在的律师法律服务有时会被无端漠视，甚至视为乌有。客户满腹埋怨，甚至不惜投诉，律师却满腹牢骚，大唤冤枉。实际上律师若将自己的法律服务有形化，完全可以化解矛盾。首先、律师接受委托应有形化，以体现律师的诚信服务。律师的法律服务是从接受委托开始的。从律师接受委托的那一刻起，律师就应当将自己的服务有形化。对自己提供的法律类别、授权范围、服务阶段、律师服务费的缴纳、结算办法，应当通过法律服务合同、委托手续进行固定，并且交付客户一份备查，一免日后发生纠纷。律师事务所收到律师费以后要开具发票，承办律师要将律师费发票交付客户，以免产生不必要的误解，或者发生投诉。其次、律师的无形劳动成果要有形化，使客户直觉律师的学识与付出。不管律师提供哪一类法律服务，最终都应有凝结成律师的智力成果即有形的文书出现，但是在现实生活中，许多律师往往不注意将自己辛辛苦苦制作的文书提交客户，以致使客户雾中看花、水中望月。如果是法律顾问业务，律师应当将自己的《工作日志》定时交付客户。若是法律可行性研究业务，律师要及时提交《法律意见书》并附上相关法律法规。如果是尽职调查非诉业务，律师应当如期向客户交付《尽职调查报告》并附上相关证据。若是诉讼业务，

律师应当在阅卷以后将《诉状》、《答辩状》交客户，在庭审以后，律师应当将《辩护词》、《代理词》交客户，在结案以后，律师应当将《判决书》、《裁定书》及时交客户。这些法律文书肯定蕴涵着律师的心血，也是律师智力成果的书面化表现。对案件进展的每一步，若律师不仅反馈信息，还将有形的书面的文书呈现给客户，恐怕大多数客户不会对律师的无形劳动产生误解。再次、律师出庭竞技最好让客户到场，让客户目睹律师风采。在许多案件中，原告、被告矛盾激化，相见如仇人。传统上又盛行，饿死不作贼，屈死不告状。许多客户便不愿意上法庭与对方争得面红耳赤、甚至大动干戈，总认为不光彩。有些法定代表人不屑于出庭，总觉得出庭有失身份。客户不出庭，全权委托律师处理法律事务，表面上是对律师的信赖，但是客户往往会对律师工作产生怀疑，甚至诋毁律师的工作。一般情况下，最好建议客户参加诉讼，最起码让客户派他最信任的人到庭同台竞技，或者旁听，哪怕客户及其最信任的人上庭一句话不说。只要客户及其亲信身临其境参加了诉讼或者旁听，客户会对自己诉讼理由优劣、成败原因产生看法，同时对律师背后付出的代价有直观认识。最后、律师调查取证、会见被告人，应及时让客户感受到律师在认真工作。律师工作一方面要数遍阅卷，要不断上网查询资料，要熬屁股抹眼拟写整改《法律意见书》、《尽职调查报告》、《刑事辩护词》、《代理词》，另一方面，还要调查取证、会见被告人。律师一定保存好出差单据。出差单据不仅是结算出差费用的凭据，也是律师付出劳动的证据。律师除了要保存好单据，还要用当地电话与客户通话，最好让其在自己进行工作时见到自己，自己要将

被告人是否需要生活日用品、精神面貌如何等不涉及案件机密的事情告知客户，应当将民事取证的大致情形与客户沟通，以查漏补缺。律师明明去调查取证了、明明会见了被告人，可由于《证人证言》、《会见笔录》不宜让客户查阅，而有的客户是异地客户，或者律师到异地工作，最后客户却不认为律师进行了工作，聪明的律师真的成了冤大头。怪来怪去，应当怪律师自己，为什么律师不通知客户到当地或者电话告知客户哪？（作者：段建国，开物律师集团郑州事务所合伙人）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