

客户类型及律师应对 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E5_AE_A2_E6_88_B7_E7_B1_BB_E5_c122_485081.htm 律师每天面对的首先是自己的客户，律师有了客户才需与公安、检察、法院、其它机关团体及各式人等打交道，有了客户律师才有用武之地，律师有了客户才有业务收入，有了客户律师才有存在的价值。可见客户对律师是何等的重要。律师习惯称客户为当事人，其实当事人是一个程序主体的称呼，虽然客户这个称呼会有一些商业气味，但从律师有偿提供法律服务这一点的来看，把法律服务对象称为客户绝没有错，相反能够提高律师的服务意识，有利于正确处理律师与服务对象的关系，摆正律师与服务对象的位置。 律师的客户包括诉讼业务客户：民事诉讼一审程序中的原告、被告、第三人或二审程序中的上诉人、被上诉人、第三人（刑事、行政诉讼同此，不再重复），执行程序中的申请执行人与被执行人。特别程序中的起诉人、申请人，督促程序、公示催告程序中的申请人；刑事诉讼中的犯罪嫌疑人、被告人、被害人、自诉人、附带民事诉讼原告、被告；行政诉讼中的原告、被告、第三人；各类诉讼案件中要求代理申请再审、申诉的人。非诉讼业务客户：要求提供解答法律咨询、代书的人，调解、仲裁活动中的当事人；法律顾问单位或个人；要求提供其他非诉讼法律事务法律服务的人。 律师的业务林林总总，客户形形色色，客户的素质、爱好、习惯，各不相同，有些是律师欣赏的，有些是律师不喜欢甚至是讨厌的。但律师必须与各式各样的客户打交道。律师首先应知道办理业务并不是与客户交朋友，

律师为客户排忧解难、提供法律服务是因为客户付了钱，是律师履行合同义务而不是律师的善举。律师不能以个人好恶决定是否接受案件以及办案方式。而且律师在整个办案过程中要处于超然的境界，使自己保持理智的状态，不能将自己与客户等同起来。律师是代理人而不是当事人，这是在任何时候都不能逾越的界限，否则就会感情用事，偏离法律的轨道。法律是理智的，笔者极不欣赏那些混同于当事人与法院或对方争斗的律师，这样不但对自己不利，也有害于客户利益。律师应明白客户为什么花钱请律师，也就是说要知道客户聘请律师的目的。这样才能使律师正确处理与客户的关系，进而对不同的客户采取不同的应对，才能最大限度的维护客户的利益，才能使律师处于超脱的地位，不会陷入其中，免遭执业风险。根据笔者经验，从聘请律师的目的及选择律师的角度去区分，客户可以分成如下的几种（相关部门仅以法院为例，业务以诉讼为主分析）：1、希望得到律师法律帮助的客户。此类客户有较强的法制观念，碰到问题希望通过法律途径解决，而自己又缺少相应的法律知识和技能，故聘请律师为其提供法律帮助。他们要求业务能力较强的律师。2、把律师当作圣人的客户。这类人在法院没有任何关系，对法律一无所知，也不知律师为何物，认为律师神通广大无所不能，想通过律师为其解决问题。他们不知如何选择律师，运气不好时请了个夸夸其谈的律师，运气更坏时碰上个黑心律师。3、法院有关系，但碰到法律问题复杂需要律师攻关的客户。他们选择业务能力较强的律师。4、事已摆平，但需要律师演戏或与对方对阵的客户。这种人在法院有关系，请什么律师都可，一般会选择与自己关系较好可以放心

的律师。5、法院有关系却碰上对方更硬的关系需要律师攻难关的客户。首先选择与办案法官关系硬的律师，真没办法时请一个业务能力极强的律师。6、看上律师与法院良好关系的客户。此类人在法院没有关系，也不相信法律，需要律师为其索线搭桥，仅把律师作为与法官的桥梁，不考虑律师的法律知识和技能如何。他们专门打听哪个律师与法院有什么关系，同学、朋友、亲戚，请一个与法院关系过硬的律师，当过法官、法院领导的更好。7、碍于情面聘请律师的客户。这些人认为自己能解决问题，本不想请律师，由于各种原因，碍于某种情面请个律师。他对律师的作用本来就没有认识，请律师认为是给律师吃口饭。对律师无所谓法律上的选择，谁的面子大就请谁。8、把律师当花瓶摆设的客户。这些人觉得现在大家口上都在讲法治，请个律师也不需多少钱。或者是上级要求或有关规定必须请律师，把请不请律师作为考核的内容。这种客户常会请个有政治荣誉的律师，如人民代表、政协委员、律师协会会长等等，女人民代表、女政协委员更好。9、请律师去出个面的客户。有的人认为出庭不是个好事，或不愿意或不好意思与对方见面，就请个律师出庭或与对方交涉。这种人请律师也无所谓选择，也不愿去考察律师。10、无权无钱无能力，素养也较低的客户。这类客户多存在于群体性案件如土地征用、房屋拆迁、企业改制、工伤等案件中，这些人往往请律师为其包打官司，无钱支付律师费时要求风险代理。这种人喜欢找上敢拍胸脯的律师。各类客户请律师有不同的目的，相应的，他们对律师有不同的看法，不同的态度。有较强法制观念的客户一般对律师比较尊重，对律师的意见会慎重考虑，对律师的作用有恰

如其分的认识和评价；把律师看成圣人的客户，起先对律师十分崇拜，把律师的意见当作圣旨，言听计从。但是，事实上律师并不是圣人，最好的律师，作用也是限的，首先是案情决定了结果，限制了律师作用的发挥，其次是律师的意见最好，也需法官采纳转化为他的意志才能对案件的处理起到作用。如果案件本身没有余地，再如果碰上个糊涂法官或是专横的法官或是徇私枉法的法官，律师经过努力，正确意见得不到采纳，客户就会认为律师是个纸老虎，没用，继而失去对法律信任，“法院是这样个东西？”，对律师对法律的看法整个的变了。更要警惕的是，要求退回律师费的事常常发生在这类客户身上；在法院有关系，但碰到复杂法律问题需要律师攻关的客户对律师也是十分尊重的，但他仅把律师作为工具，并不把律师当作法律之师；而那些事已摆平的客户，因不需考虑律师的业务水平，也不需考虑律师与法院的关系，可以请任何律师，所以对律师不会重视，有时甚至会有给律师白挣钱的念头；需要律师在关系上攻关和看上律师与法院良好关系的客户，其目的是相同的，他们崇尚的是法院的权力，相信的也是法院的权力，根子上并不信法，选择律师时根本不考虑律师的业务水平，他们想通过律师与法官搞关系，或是通过律师与法官结识后自己搞关系，只是真的拉不上关系了才想到律师的业务水平。这些人起先对律师是比较尊重的，但实际上他们尊重的是律师背后的法官，一旦与法官挂上钩、搭上线，一般就很快把律师搁在一边，“我与某某法官是铁哥，某律师与他仅仅是工作上的关系。”。碍于情面聘请律师的客户则根本看不起律师，认为是他养活了律师，把律师呼来唤去；把律师当摆设的客户表面上会

对律师尊重，但请了并不使用，即使用的也不是律师的法律知识。请律师去出面的人纯粹是把律师当他的替身。无权无钱无能力请律师为其包打官司的，委托律师时，把律师当作救苦救难的菩萨，但达到目的后可能就溜，败诉时可能会群起而攻之。比如周立太律师代理的工伤案中的一些客户。基于各类客户对律师的不同看法、不同态度，律师也应有正确的态度和应对措施。首先，律师对任何类型的客户都不能拒绝，尤其是不能因客户看不起律师就予以拒绝。天下那有送上门的买卖不做的，他们毕竟是律师的客户，而且从职业道德看也不允许对需要法律帮助的人拒绝提供法律帮助；其次，律师对不同的客户应有不同的应对措施。对于第1类客户最好处理，律师只要努力钻研法律，尽心尽力为其提供法律服务即可，他们不会有份外的要求。对第2类客必须认真对待，受案时就应言明律师的任务，办案过程中也应经常强调，使其对律师的作用有一个正确的认识，对案件的结果有初步的判断，有个心理准备。以免结果一出，大失所望，对法院没办法后，迁怒于律师。第3类客户虽然这次是因遇到麻烦才请了你，下次不一定请你，但看中的是律师的业务，这是你打响牌子，开拓业务的好机会，应加倍的努力。对于第4类客户，客户的本意是叫律师演演戏或与对对阵，在法律上并不需律师出力。但作为律师应当假戏真做，把戏唱好。第5、6类客户看中的是律师与法官的关系，但你不能利用关系打官司，仍应在法律上尽心尽力。并应严格遵守法律法规、执业纪律和职业道德，对于客户提出的非分要求切不能顺从，必须保持律师的独立性，绝不可越过雷池，自毁前程，害了自己和要好的法官。第7类客户，律师仍应努力干好自己的本职

工作，不应成为客户的附庸，使其认识到律师的作用。对第8类客户，不能因客户对你的尊重沾沾自喜，应清醒的认识到客户请的并不是律师，而是人民代表、政协委员、律协会会长等。律师应在法律上发挥自己的特长而不是在政治上起点作用。第9类客户并不把律师作为法律工作者，但律师仍应认真研究案情，尽量找出案件中的亮点，给客户一个意想不到的好结局。第10类客户容易被对方或有关人员所利惑，一旦案件胜诉拿到钱，有的连付律师费也心痛。律师对这类户客户应有充分认识，有时不如提供法律援助。对于这类客户还应注意不要大包大揽，以免自食苦果。但是，不管客户聘请律师起初的目的是什么，切不要忘记维护客户的合法权益是律师的天职，律师一旦受聘，就应把案件当回事来做，而且要作为一件法律事务来做，这样方显律师本色。社会对律师的地位和作用有一个认识过程。客户对律师的印象直接关系到社会对律师的印象。律师要有律师的样子，律师要在法律知识和技能上发挥自己的优势。律师如果凭关系吃饭，那真的成了诉讼掮客了，最后只能自掘坟墓。千万不能忘记，最能对律师作出正确评价的就是客户，那些上街宣传、报刊上做广告好不容易在公众中树立的形象，一旦他们成为客户直接接触了律师后，就会重新评价。现有客户是律师获得新业务的最佳源泉，说不定，从此这个律师的案源就此源源不断，从而改变了他的人生。律师对于各类客户应有不同的正确的应对措施，不管是什么类型的客户，律师在办理业务的过程中都应立足于法律。这样，律师在公众中的形象才会越来越好，客户越来越多，日子越来越好过。只要每个律师这样做了，整个律师行业的地位也会越来越高。 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