

律师事务所信息资源管理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/486/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_E4\\_BA\\_8B\\_E5\\_c122\\_486378.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E4_BA_8B_E5_c122_486378.htm) 在本章当中，你将会学到如何组织、管理和利用律师事务所办公室中的信息资源，这些信息资源包括印刷物与电子信息资源和数据库。你将会估算出创造并保存这些资源的必要性和成本，并且考虑到包括CD-ROM制品和在线服务在内的取代传统图书馆的诸多不同的替代性产物。你将会通过技术开发出用于管理你所能获得的信息的多种方法。一 信息行业 显而易见，每个人都会认为：律师们身处于信息行业当中。许多被我们称为“法律建议”的东西事实上就是信息，这些信息包括：根据法律规定我们的客户所享有的权利和承担的责任或者与其他方面包括对立方、法院以及行政管理机构的通讯往来，还有与处于不同水准之上的各方公共媒体的交往。那些无法查找、处理、分析并传播信息的律师无法恰当地履行他们的职责。职业行为示范规则1.4条规定：一名律师应该使其委托人对其代理的事项有合理的了解。我们正处于国际信息革命之中，这早就不是什么新闻了。与15世纪的印刷机改造了中世纪社会非常相像的是，计算机和通讯技术正在使我们世界转变进入一个新的信息时代。在某些方面，这个信息时代促进了普遍的平均主义；每一个人都可以平等地获得全球范围内储存于电子数据库内的信息。曾经属于学者、宗教领袖和政客个人领地的信息如今可以被那些街头巷尾的寻常百姓通过采取必要的手段来寻找即可获得。与此同时，如此之多的人可以获得如此之多的信息以至于人们发现他们自己湮没于一个信息

海洋之中。未来学家（例如见，Marshall MacLuhan 在The Gutenberg Galaxy和Alvin Toffler在Future Shock中所作的分析）和传媒(例如见，The Matrix，在该电影中机器征服了人类)已经分析了这种现象所带来的影响。信息革命对中每一个个人在一个电子环境查找和开发信息的能力都提出了挑战。慢慢地，有一些人利用他们管理信息的能力来指导其他人来通过信息迷宫。律师们可以作为客户的计算机导游（cyber-guide），为他们提供有关法律上相关信息。信息提供者和信息的终端使用者之间的关系也正在不断改变。一种被称为非居间化的活动正在使律师们有了从许多与法律相关的业务领域中撤退的危险，在这些领域中客户们可以直接获得信息。在这样的环境之中，律师们将不得不找出他们能带给信息服务使用者们的额外价值是什么。信息革命也带来了一些麻烦的问题。现在有可能收集到大量的个人信息来侵犯他人的隐私，还可能在一种历史上未曾想象到的层次上实施犯罪行为。信息是众所周知的双刃剑，在为善和为恶方面存在着同样的可能性。处于电脑空间当中的律师和其他居民们必须致力于解决一系列新的道德问题。如果律师们正处于一个信息革命之下的信息行业之中的话，那么当我们获知信息正在使法律行业发生革命性巨变的时候就应该不会感觉到惊奇了。法律职业并没有张开臂膀来采纳技术。在20世纪70年代晚期至20世纪80年代早期，随着大型计算机让位于小型计算机，只有最大的那些事务所能够承担起自动化的成本，并且计算机的运用常常局限在记账、预算以及内部纪录保存等方面。文字处理则是由专用于某一部计算机文字处理系统来进行操作，按照今天的标准来衡量的话这种操作系统是繁琐且功能单一的

。甚至当将文字处理器连接起来以便于共享文档成为可能的时候，除了那些最大型的律师事务所，所有其他律师事务所仍然继续使用单用户设备。在20世纪80年代早期，更小的机器??被称为微机或者个人电脑??在市场上出现了。1983年IBM的个人电脑的推广为各类律师事务所办公室利用新的计算机技术打开了大门。除了体积较小以外，个人电脑还相对比较便宜，系统被设计成开放结构，这种结构不但允许复制的生成，还允许为各种各样的办公室应用而发展出各种不同的软件程序。这一切之所以成为可能是通过古怪而笨拙的磁盘操作系统（DOS）来实现的，这种系统是由一家叫做微软的软件公司新贵为IBM开发的。大约在IBM发展个人电脑的同时，苹果公司基于一种不同的理念创作了一种与IBM相竞争的操作系统。与DOS的打字指令控制不同的是，苹果公司采用了一种视觉的或者图形用户界面（GUI），在这种系统中指令通过桌面上的图标传达给计算机。而桌面则通过一种叫做鼠标的指示器来控制。虽然，苹果的桌面在使用上更为容易，但是IBM营销天才的非同一般的冲击，个人电脑系统结构对相似的硬件和软件开发者的开放，IBM通过DOS和以个人电脑为基础的各种系统在市场上占据了绝对的统治地位。虽然苹果的追随者们有关于其先进性的高声宣传，但下一个10年属于IBM及其复制系统，并因而属于DOS。虽然在现在，IBM失去了许多与其竞争者共享的市场，但是在个人电脑的早期岁月，尤其在企业环境中IBM已经占据了统治的地位，大蓝（Big Blue）则是王者。岁月流逝，越来越多的法律办公室尝试并购买了计算机。它们中有一些是被强大的文字处理软件系统所表现出来的吸引力所诱惑，比如Word Perfect

和Microsoft Word，这些系统淘汰了陈旧的专用的文字处理器。其他事务所则完全用自动化系统来取代手动系统。这些律师事务所中有许多对于他们正在购买的计算机的潜在用途毫无头绪，对于许多人而言，新的个人电脑仅仅是更富于想象力的、速度更快的文字处理器而已。到了20世纪90年代晚期，一个大型律师事务所的合伙人会被告知不要使用她的秘书的电脑来修改其辩护状，因为律师们在使用这种机器被别人看到“将是不体面的”。律师们以某种方式不屑于那些由计算机来承担的琐碎工作这样一种态度掩盖了在律师协会成员之间普遍存在的那种对技术的恐惧感。这种对技术的反感无疑会阻碍计算机系统在许多律师事务所的发展并进而使其为整个行业所排斥。值得庆幸的是，在计算机时代发端之时，有些律师就已经开始推动技术的边界并且固守在计算机工业发展的峰尖浪口上。许多技术公司已经集中开发法律和其它行业的办公室中的应用软件。随着每一代技术已经进入了市场领域（一代代表着1~2年），新产品已经比他们所取代的产品功能更为强大并且用户也更容易掌握。到90年代末，绝大多数法律办公室都采用了网络和互联网方案。

二 计算机在法律办公室中的应用 本部分着重介绍那些专门为法律办公室而设计的主要的计算机应用软件（见第六章中对硬件产品的一个讨论）。计算机应用软件是指那些为某一特定目的、为计算机所编写的程序。“软件”告诉“硬件”应该做什么。在商业性软件可广泛获得之前，计算机软件要么是为某一个特定的使用者而编写，要么就是安装在某一专用的机器上（比如，一个单机（stand-alone）文字处理器）。通常说来，有三类应用性软件：通用类、行业特殊种类以及定制类。通用类

软件是设计用来处理某一类与行业无关的特殊任务的（比如文字处理）。行业特殊种类软件是设计用来解决某一行业特有的任务的（律师服务计时或者律师服务账单）。定制类软件是为某一个特殊使用者或者特殊用途而编写的。由于通用类和行业??特殊商业软件程序越来越富于兼容性以至于足以允许通过对其自身的改造来满足特殊使用者的需要，因而对定制类软件的需求降低了。以下两篇论文讨论了法律办公室内的计算机应用程序。技术：其对你实务活动的影响：法律办公室软件技术的进展 选自《路易斯安那律师期刊》，Craig T. Broussard（2001年四月）法律职业的发展变迁已经经常导致了新的计算机技术在办公室中的吸收运用。律师们已经经常迅速地购买使用新的计算机软件。文字处理、会计、计时和记账、电子邮件、浏览器乃至文档汇编软件对于大多数法律办公室而言都是必不可少的。这些是和公文包与西装一样成为法律实务景观的一部分。新型的软件正日益变得能够以合理的价格广泛地获得并且可能对法律办公室计算机技术产生另外一种较大的影响。文档管理、案件管理、法律援助、审判意见（trial presentation）、演说呈文（speech presentation）以及更为专业的软件种类在较大型的且更为技术化管理的事务所之间都是一样的。然而，较小的事务所??以及那些寻求避免他们所觉察到的技术的代价高昂的“流血之刃”的事务所??也可以从新的程序中获益匪浅，比如可以提高效率和效果。对于采用新的软件的主要障碍仅仅在于许多律师不清楚软件的性能或者无法确切地知道这些性能如何适用于律师的事务之中。那些以“你不可能买不起这种新的软件”这样的句子开头的销售方式（sales pitches）对于那些律师而言好

像空话一般，这些律师习惯于被告知没有了那些不是也将永远不会是不可或缺的产品他们将无法生存下去。当该律师没有清楚地确信软件是用来做什么的、该软件如何融入律师们日常的法律实务之中或者如何进行针对此种软件所带来的转换的时候，这种过渡吹嘘的感觉就会尤为强烈。当然，你附近友好的软件转售商也许会很乐意坐在你身边向您解释所能得到的软件的种类，展示软件的用途和好处并且为你和你的职员提供软件培训。在同一种类（比如文档管理）的诸多候选产品中选择正确的软件常常是更为困难的。在你找到那种拥有你最需要的感觉和性能的软件之前，你也许不得不试播完几盒子软件。软件转售商们常常对于软件甚至是他们所销售的软件的优点和缺点都相当的直言不讳，而且在互联网上有许多的资源（比如技术化律师社区（the Technolawyer Community））来提供与不同软件和不同种类软件相关的轶事或专家建议。虽然有关获取何种软件的决定常常要求你宝贵时间的重要投入，但是这项工作所获得的收益常常远远超过其成本。那么，这种新的软件是什么？案件管理 案件管理软件（比如Time Matter，American Attorney或者Abacus Law）将文件、客户、联系以及其他信息都整合成一个单一的、集中的数据库，这个数据库可以以一种最适合你的需要的背景得以很容易地进入。比如，你能够浏览到与某一特殊案子、特定的客户、联系以及律师相关的所有信息，这些信息呈现出一种高度组织的、容易接近的并且可理解的的形式。目标在于通过将那些已经输入计算机系统的案件、客户、联系或者律师数据整合成一份新的数据资料从而使数据入口（date entry）最小化。在这些程序当中，电子日历与数据库直接联

在一起，开会和开庭日期被设置成在你的电子日历中自动显示，当到了该你前往赴约的时候，就会发出警示性的钟声。这些功能当中有一些可以由你已经拥有的其它物品??比如Microsoft Exchange或者Novell Groupwise??来提供，虽然案件管理软件能提供更强的适应性和更多的性能。这些成果同样能通过让职员们在文档创建上少花些时间从而来提高事务所的工作效率。你可以从你的客户和案件纪录中直接创建文档，从数据库中调出信息并将这些信息加入你已经制作好的文档之中，从而无需让你的秘书一次次地重复进入同一个辨识信息（identifying information）。文档管理像Worldox，PC Docs或者iManage这样的文档管理软件可以使我们更容易以一种组织化方式来保存文档并且当你或者办公室的其他人需要这些文档时，我们可以更容易地检索这些文档。这个程序要求使用者们将某一文件夹信息存入每一个文档之中，然后把这些文档存入一个数据库而不是存入一个传统意义上的目录或者子目录格式之中。当一个文档??比如一封你存于Jones文件夹的写给Bill Smith的信??将会在其后的某一日被再次访问时，你可以迅速地调出（call upon）一个清单，在这个清单上有Jones文件夹中所有的信件，给Bill Smith的所有信件，所有你写过的信件或者你在三月份写过的所有的信件。此一程序同样会将文档中的全部正文编入索引之中，这样能够使你找到正文的某些特定部分。这种软件免除了在计算机上“整理档案”的需要，但是如果做法不当的话，这种软件也许会更为耗费时间并且使事情变得更糟。诉讼支持（litigation support）诉讼支持软件（比如Summation）有效地提高了你们分解大量文件、辩护词、记录和其他文档以便于安置特定

文件的能力。在文档或者证据众多的案件当中，这一特征是非常有好处的，因为如果没有这一软件，查找、组织或者汇编材料的数量将会使你到你的职员不堪重负。根据特定的标准，文件被“装进”该程序之中然后就可以迅速而且容易地查找。在审判或其他迅速地获得特殊信息或者文件非常重要的场合，这种性能是非常有益的。 审判 审判陈述

（presentation）软件，比如像Trial Director，可以使律师们在审判中更有效地陈述他们的案件。律师们可以将他们相关的审判文档提交给所在地的卖主（vendors），这些人轮流将这些文档录入CD-ROMs当中，以便于在审判当中进行展示。这类软件典型的功能包括：用纪录反复并且同时播放几个视频证言 运用法庭编码扫描仪（barcode scanners）来快速地检索所要展示的东西 使文件的相关部分放大 并行比较多个文件；还有 使证人通过计算机屏幕来“标明”或者强调展示物的某些部分而不会影响到原物 想象一下一个证人不仅用其书面语言而且用出自于其口的口头语言来进行控诉。当所要开示的证据可以通过人工操作来展示，当特别标注出来的复印件可以展示出来以引起所展示的证据中的特定领域的注意，审判陈述（presentation）软件的适应性和速度将常常有效地加强你给法官或陪审团的印象。 培训（我们）常常考虑到为新的软件购买培训。虽然使职员们彻底地放弃较为陈旧的技术很难，但是无法培训职员以使他们可能使用并享受到新的软件所带来的好处通常将必然导致没有人会来使用新的软件。除此之外……原先所预期中的那些正式培训应该是找那些对所购买的特定软件运用娴熟的人来做培训者。Dore则建议先选择一个或几个代表去参加培训，然后要求他们为职员中的其

他人进行内部培训。在某些情况下，最好是选派一个律师和一个非律师，甚至应该为律师和非律师进行分别开来的培训服务。选取代表可以降低培训的成本同时还将是培训对你办公室职员日常工作的影响降至最低。在其他一些情况之下，聘请一位顾问在附近的机构甚至在你的办公室为你的职员提供培训可能成本更低，收效更大。无论采用何种形式，培训都将使你在软件方面的投资获得最佳的回报。结论 我们需要切记的是，软件与其他技术一样，无法解决所有的难题，也不是在每个办公室或每一情境中都是适用的。根据您的特定环境，技术含量低的解决方式也许更为恰当或者成本更低，比如在一家只有一两个律师的事务所里，可以通过目录/子目录的组织形式来管理文档，或者可以使用黑板向陪审团（这些陪审团成员们在学校时都是从一个用粉笔来做算术题的老师那里学会加法运算的）展示所有需要的要素。根据你自己的需要来确定。综合考虑新的软件所能带来的收益，定时地重估你自己的需要、所能获得的解决方式以及这些解决方式的成本。对这些要素进行现实地评估，但一定要在对这些可能性进行研究之后再决定。你也许会为新的软件如何改善你的实务工作感到惊奇。律师，了解你自己：在购买特定的软件之前先理解您实务中的方方面面 刊于《美国律师协会期刊》，David Becker和David Hirsch (2001年二月) 你找到了一种看起来合乎理想的软件。售价5,000美元。一个律师如何确定该软件是否值这么多钱？其中一种途径也许是确保该软件是通过可信的途径购买，但是还有几种方法可以使这种风险最小化。Hirsch：首要的一点在于你希望用该软件来解决什么问题。你也许让该软件更快捷或成本更低地完成某项任

务。或者你希望该软件能从事一些以前律师事务所无法完成的事情。这就要求在考虑某一种特定软件之前对你自身、你的事务所以及你的实务的方方面面有一个了解。Becker：一家律师事务所可以未经考虑地购买一种价格在30美元到250美元之间的软件而不会有太多的顾虑。但如果是售价为5000美元的软件则应另当别论。大多数（尤其是小型的）律师事务所将会感受到由于5000美元的错误购买所带来的影响。对于软件而言，“一分耕耘，一分收获”有时候是适用的，但有时候并不是那么适用。Hirsch：对于可以未经考虑地购买一种价格在30美元到250美元之间的软件而无需顾虑成本这种看法，我不太同意。显现在前面的价格仅仅是真正成本的一部分。学习如何使用该软件，为适应该软件所耗费或所浪费的时间以及该软件给你的实务方式所带来的改变等都是我们所应支付的费用。软件就像一个雇员一样：一个好的软件是无价之宝，而你却无需付出多少。一个不好的软件却一文不值。与对于你的雇员一样，你也许得沿着承受各种成本的旅程才能真正了解你所拥有的软件。标签上的价格也许仅仅只是你将为一个软件程序支付成本的开始??无论该价格为30美元或者50美元。Becker：让我们来看看一些细节性问题。根据你自己的选择，考利斯房地产综合规划系统（Cowles Comprehensive Estate Planning System）是一项5000美元到七千美元的投资。即使房地产规划并非你所涉足的领域，但决定是否购买这样一种软件的过程与决定是否购买其他软件的过程是相似的。考利斯宣称它的软件“具有创建可撤销信托、不可撤销信托、遗嘱、证实文件，投资文件，货品计价乃至更多的能力”。但是没有一个人会仅仅根据一个宽泛的描述就

花费5000美元。 Hirsch：对我而言，考利斯的描述听起来像告知诉答（notice pleading）。在你完全发现之前，你并不了解你所拥有的东西。事实上，为了保持诉讼的象征性（metaphor），直到审判之前你并不清楚你自己拥有的是什么。考利斯的系统是有意思的。它一开始是文字完成式（WordPerfect）宏指令的一个集合。然后发展成为一个专业化，独立的文件汇编系统。一个问题在于，更新的频率是多高以及这些更新所花费的成本是什么？对于考利斯而言，人们每年花在更新上面的费用是初期费用的一半。 Becker：数额巨大的售价不应该惊吓住律师们。考利斯提供了一种以金钱为基础的担保。 Hirsch：对于前一句话我是同意的，但从后面一句话中我却几乎无法感到宽心。在你考虑到要求退货之前，你已经花费了价值远远超过于软件费用的时间和自身精力。由于这是一个高价位的程序，因而就存在这样一个巨大的可能性：它将提供一种功能丰富的解决方案。不过，这种解决方案必须是你所需要的，不仅得适应你还得适应你的实务。与软件相关的可靠信息的最佳来源是你所了解并信任、而且使用过该产品的律师。虽然你应该谨慎地看待那些介绍，那是这些介绍一般还是比较可靠的。但是你有几个较为亲密的朋友使用过你现在正在考虑购买的那种5000美元的程序呢？如果有的话也是很少。你可以从买方给你提供的介绍中收集信息，但这种途径往往会有所隐匿的（canned）。当然，从网络上调查也是有用的。通过发送一个问题给实务导向的律师们的数据服务中心，你通常??但并不总是??能够获得可靠的信息。 Becker：另外一种选择就是雇用一个顾问，该顾问最好了解法律行业。但千万不要想以雇用一个顾问为

理由来放弃你作出评估和决定的责任。顾问们通常对自动化操作了如指掌，但是他们并不能像你那样了解你自己。在作出评价的时候，顾问们往往是趋于保守的。他们并不想被视为是错的，而且他们往往无法确定你愿意承担多少风险，也往往无法确定你是否有足够的吸收并且操作你现在正在购买的技术。这种保守主义不一定是坏的，但务必意识到其的存在。Hirsch：即便当你确定这件软件是物有所值的，在购买之前还要考虑到另外一个因素。一家事务所只能吸收有限的技术。确保你的硬件是足够强大的。再没有比购买一件功能强大的软件然后仅仅使其附着于一台陈旧的计算机上步履蹒跚地运转这种事情来得更令人感到失败了。不要相信卖方关于最小硬件配置的说法：比如内存和处理器速度。要假定该程序对硬件的要求要高得多。Becker：每一件程序在证明其自身作为工具的效用之前都是毫无价值的。在你购买该新软件一年以内，如果该软件还未让你明显地赚到钱，显著地提高了你的工作成果或者极大地推动了你的工作，那么你也也许最好放弃使用它。根本的要点仍然是：买主要当心！

### 三 法律信息资源

过去，一个有关法律研究工具和信息资源的讨论往往会被纳入法律图书馆的主题当中。该图书馆是位于律师事务所内收藏图书的地方，在这里律师们还有他们的雇员可以查阅一些相关的法律问题。那些无力支付一个完整的图书馆的小型事务所常常使用法学院、律师协会或者其他事务所的事务所。一些有创见性的团体甚至创造了合作或共享图书馆。与这样一个法律图书馆相关的成本是显而易见的：空间、书架、桌椅、书籍、安排职员还有监管等。即使在今天，很多律师事务所仍然保留了纸质法律书籍的收藏，因为

他们将这些收藏看作是重要的投资。电子资源??包括印刷物的电子版和像在线数据库这样的新的资源??的可得性以及可以通过桌面电脑来获得信息的方式已经使律师们进行法律查询的方式发生了革命性的变化。在许多律师事务所，印刷物已经被电子替代品所取代了，这些电子替代品既可以通过再现方式获得也可以通过CD-ROM的方式获得。对用于进行收藏书籍和查询的独立空间的需求是越来越小了，而且事务所已经将以往用于对图书馆的支持转投向技术。（见前述第六章，第166页）。法律图书管理员已经由书籍陈列馆的保管员转变成为一名信息专家，他善于协助使用者利用他们手头丰富的信息。（一）查询 律师们所作的工作就在于进行法律查询，然后将查询的结果报告给法庭、客户及其他人。从你在法学院的第一年中，你就知道懂得如何查找一些东西比记住它们更加重要。那些已经培养了高效查询技能的律师们一般要比那些不那么精于此道的律师要略胜一筹。在决定是使用纸质媒介还是使用电子媒介的过程中，律师事务所要考虑诸多因素。除了假定所选择的信息资源应该满足律师事务所的使用者的查询需求之外，对于每一家律师事务所而言，并不存在单一的正确或者错误的回答。1) 诸多成本。书籍是昂贵的，而且现在也没有变得更便宜。出版商通常将CD-ROM和书籍进行比照定价，也就是说，以任何一种方式来获得相同的信息所耗费的成本大致相等。CDs通过其容量来节省钱财，虽然它们需要自己配套的基础设施以便能有效地工作。而在线服务被许多律师认为过于昂贵，虽然事实上这些费用常常是被那些低效率的使用者抬高的。Westlaw和Lexis都为小型律师事务所提供了低价位的程序，还有像www.loislaw.com

这样的互联网替代品还有多种多样的非商业网址为低价的访问提供查询工具，这些查询工具的技术含量要比商业性引擎低一些的。2) 许多需求。事务所必须考虑什么书是其所绝对地、肯定地、必须得具备。从一开始就估算需求是重要的，因为并不是每一家事务所都需要同样的书籍。相比于其他领域而言，某一些实务领域会更加依赖书籍。在税法实务领域，你也许需要（Tax Code and Regs in hard copy）。而在其他实务领域，你也许需要收藏其他重大主题方面（critical titles）的书籍。你必须估量你希望获得的业务类型??无论是一般性的还是特殊性的业务??以及为了支撑此类业务所需要的主要书籍。考虑你律师事务所的地理格局。这样就可以更有意识地利用电子手段来检索那些不怎么常用的资料。某一类主题也许持续性地处于变动状态（例如，规章制度），而其他一些资料则保持静止不变的状态（例如，判例法??自从两百年前约翰·Neukom有一台扫描仪而去买一台，而要因为你的业务需要去买一台。这并不是一种无聊的区分。如果你无法确定你需要什么，那么你就有可能购买许多你并不需要的技术。如果你审视你办公室的运作过程，尤其是那些还在手头上操作的系统，并且问问你自己现存的技术是否提高了效能，并决定该做些什么以使得业务变得更为容易一些。大多数律师事务所对高级文字处理、文档汇编、日期安排、计时与计费以及财务管理方面的软件所需甚少。资料库、电子制表与生成软件对于许多律师事务所的业务环境而言是必不可少的。而对于一些事务所而言，重要业务系统，冲突核查、案件管理以及客户联系等软件能够提高提供服务的效率。由于电子邮件、数据和文件传输、查询和产品信息日益广泛的使

用，电子交往变得日益普遍。对特定的卖主提出建议已经超出了本文的范围了，但是有许多不同种类的产品和服务适于小型事务所。一个能达到加快速度的地方是由法律实务管理处（the Law Practice Management Section）和多个软件合作者们主办的ABA Techshow™。如果需要更多的信息，可以查询<http://www.techshow.com>。或者拨打1?800?285?2221。小型律师事务所的从业者们要在这样一个律师事务所自动化日新月异的世界中不致落伍并不总是那么容易。虽然有此挑战，但其并不是一件不可能完成的烦难之事。然而，从根本上说，这并不是一件可以选择的事情。如果你想在未来的十年中生存下去，你就必须在技术方面跟上步伐以便能恰当地从事业务，你将不得不从你的计算机身上获取最多的东西。问题与疑问

- 1、是否有义务使客户被合理告知他们的案子受到技术的帮助或困扰？律师们如何通过电子方式将法律信息传送给那些需要的人士？他们如何应对那些无法理解计算机技术的客户和预期客户呢？
- 2、律师和律师事务所究竟是否该为客户提供一般的法律信息，让那些客户利用该法律信息对法律问题实行自我救济？这是否是一种恰当的业务或者是否是所有的律师事务所都需要做的事情？

电子律师职业

（e-lawyering）如何有助于有效地提供法律信息服务？在提供信息服务和传统法律服务之间是否存在一种联系？

- 3、将法律图书馆形容为律师事务所的信息资源中心有意义吗？一家图书馆的功能是收藏图书或者其他资料，还是为律师事务所提供一种信息管理服务？这样一种看法的有什么样的含意？

财务上的？组织上的？功能上的？实践上的？

- 4、假如存在倾向于电子资源的趋势，21世纪的图书馆还需要书吗？如果

需要，需要哪些书？而假如只需要很少的书，还需要有一个称为图书馆的专门空间吗？说每一个律师和法律职员在她的桌上电脑中都拥有一个图书馆是否更有意义一些？

5、在信息时代，法律图书管理员的作用是什么？信息管理专家是否是一个更为恰当的称呼呢？这样一些个人更可能被视为律师事务所的雇员还是当需要时为事务所所用的技术咨询服务人员？信息服务是否包括与信息服务相关联的法律查询，是否包括与其相联系的事务所技术基础结构？

6、本章中的这些论文是否已经列举了所有可能的法律办公室的技术应用？那还能确定由其他哪一些应用？你认为一间典型的法律办公室会利用到这些应用中的百分之多少？

7、如果现存的技术事先查出了一些隐秘的技术数据，在什么情况下当一个律师的调查没有透露这些信息的时候那么她就构成了不当执业？

8、假如新技术老化的周期是12~18个月，那么律师事务所如何永远地维持下去？律师事务所为了保持竞争力必须持续不断地在新技术和技术的不断升级方面进行投入，这对于法律实务的经济状况而言意味着什么？

9、为你的律师事务所开发一项信息资源计划，其中包括对与印刷品相对的电子产品的评估。为了客户的利益，事务所将如何管理这些资源？客户是否应该为这些查询服务支付费用？

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)