

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐIỆN BIÊN
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ - KỸ THUẬT ĐIỆN BIÊN

GIÁO TRÌNH

MÔN HỌC: KỸ NĂNG TƯ VẤN PHÁP LUẬT

NGÀNH: DỊCH VỤ PHÁP LÝ

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 1372/QĐ-CDKTKTĐB ngày 31 tháng 12 năm 2019
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Điện Biên)*

Điện Biên, năm 2019

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình trên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Có nhiều định nghĩa về tư vấn pháp luật và về sự áp dụng chúng vào các tình huống và vấn đề pháp luật. Xét về mặt chức năng: Quá trình tư vấn Pháp luật là mọi hình thức mang lại sự giúp đỡ về mặt phương pháp, nội dung, quá trình hoặc cơ cấu của nhiệm vụ hay hàng loạt các nhiệm vụ pháp luật, trong đó cán bộ tư vấn thực sự không chịu trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ đó mà chỉ giúp đỡ cho những người có trách nhiệm thực hiện nhiệm vụ đó mà thôi.

Tư vấn pháp luật là một dịch vụ nghề nghiệp đặc biệt, có hợp đồng, do những cán bộ có trình độ và được đào tạo chuyên sâu về pháp luật với những kinh nghiệm đặc biệt, thực hiện một cách khách quan, độc lập cho tổ chức của khách hàng để xác định rõ các vấn đề pháp luật, phân tích và kiến nghị các giải pháp giải quyết vấn đề đó, đồng thời giúp đỡ thực hiện các vấn đề này khi được yêu cầu. Là một dịch vụ nghề nghiệp và phương pháp đưa ra lời khuyên giúp đỡ thực tế cho các tổ chức, các nhà điều hành cải tiến công tác pháp luật.

Tư vấn pháp luật đang phát triển thành một lĩnh vực đặc biệt của hoạt động nghề nghiệp giúp đỡ các tổ chức, các nhà điều hành cải tiến công tác pháp luật, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của tổ chức cũng như cá nhân. Trong hoạt động tư vấn, khách hàng sử dụng và đáp ứng các điều kiện cần của dịch vụ tư vấn pháp luật. Đây là đặc tính cơ bản của dịch vụ tư vấn pháp luật, nếu không có khách hàng thì không có dịch vụ. Khi quyết định sử dụng dịch vụ tư vấn pháp luật bạn phải giúp nhà tư vấn xác định quy mô của dịch vụ bằng cách đưa ra những thông tin cần thiết và sau đó thực hiện những lời khuyên của cán bộ tư vấn.

Cũng cần lưu ý bản chất của dịch vụ tư vấn pháp luật: Tư vấn pháp luật thực chất là dịch vụ cố vấn pháp lý, các cán bộ tư vấn pháp luật không trực tiếp điều hành hoạt động pháp luật trong tổ chức của bạn hay đại diện cho các cán bộ quản lý trong việc thực hiện các quyết định tác nghiệp.

Giáo trình được biên soạn dùng làm tài liệu giảng dạy chính thức ngành Dịch vụ pháp lý trình độ Cao đẳng, cuốn sách này chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Ban biên soạn mong nhận được sự góp ý, phê bình của giảng viên, sinh viên và bạn đọc để cuốn sách được hoàn thiện hơn trong lần tái bản sau. Trân trọng cảm ơn!

Điện Biên, ngày tháng năm

Chủ biên

ThS. Đãi Thanh Phúc

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

KỸ NĂNG TƯ VẤN PHÁP LUẬT

Mã môn học: C.KTPL.2.220 _Kỹ năng tư vấn pháp luật

I. Vị trí, tính chất của môn học

- Vị trí: Môn học Kỹ năng tư vấn pháp luật thuộc nhóm các môn học chuyên ngành được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn học cơ sở. Trong nhóm các môn học chuyên ngành, được bố trí sau các môn: Luật Hiến pháp, Luật Dân sự, Luật Hình sự; Luật hôn nhân và gia đình; Luật Lao động; Luật Đất đai; Luật Tố tụng dân sự; Luật Tố tụng hình sự...

- Tính chất: Kỹ năng tư vấn pháp luật là môn học cơ bản trong chương trình đào tạo luật học, cung cấp cho người học những kiến thức về trình tự, thủ tục tư vấn pháp luật để giải quyết vụ việc dân sự; giải quyết yêu cầu bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các cá nhân, cơ quan và tổ chức khi có nhu cầu.

II. Mục tiêu của học phần

- Kiến thức

+ Hiểu, biết được khái niệm, bản chất và ý nghĩa của công tác tư vấn pháp luật

+ Hình thành cho người học kỹ năng trong việc tư vấn pháp luật.

+ Xác định được các loại vụ việc cần tư vấn.

+ Xác định được các công việc cần phải thực hiện khi tư vấn pháp luật nói chung.

- Kỹ năng

+ Trau dồi thói quen nghe, đọc và phân tích các vấn đề.

+ Thực hiện được một số công việc cụ thể trong công tác tư vấn pháp luật

+ Tư vấn được cách thực giải quyết một số vụ việc cụ thể.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TƯ VẤN PHÁP LUẬT

1.1. Khái quát về tư vấn pháp luật

1.1.1. Khái niệm tư vấn pháp luật

Điều 28 Luật Luật sư 2006 định nghĩa: "Tư vấn pháp luật là việc luật sư hướng dẫn, đưa ra ý kiến giúp khách hàng soạn thảo các giấy tờ liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của họ". Như vậy, tư vấn pháp luật là việc giải đáp pháp luật, hướng dẫn ứng xử đúng pháp luật, cung cấp dịch vụ pháp lý nhằm giúp khách hàng thực hiện và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của họ.

Theo Luật Luật sư 2006, ngoài dịch vụ tư vấn pháp luật, luật sư còn cung cấp các dịch vụ như dịch vụ tham gia tố tụng, dịch vụ đại diện ngoài tố tụng cho khách hàng và dịch vụ pháp lý khác. Như vậy, tư vấn pháp luật không phải là hoạt động đại diện cho khách hàng để giúp họ thực hiện các quyền, nghĩa vụ trong các hoạt động của họ với các đối tác hoặc các cơ quan quản lý nhà nước; cũng không phải là hoạt động luật sư thực hiện tại các phiên toà để bào chữa hay bảo vệ các quyền, lợi ích hợp pháp cho khách hàng.

Một dạng hoạt động khác mà cũng dễ bị nhầm lẫn với hoạt động tư vấn pháp luật đó là hoạt động phổ biến, giáo dục và tuyên truyền pháp luật. Phổ biến, giáo dục và tuyên truyền pháp luật là một trong những nhiệm vụ của các cơ quan nhà nước, cũng như một số đối tượng khác, nhằm giúp các cá nhân, tổ chức có các thông tin về pháp luật, hiểu biết về pháp luật để tạo điều kiện cho sự tuân thủ, thực thi pháp luật một cách chính xác và đầy đủ. Còn tư vấn pháp luật không phải chỉ dừng ở việc cung cấp thông tin pháp lý cho khách hàng mà còn phải đưa ra giải pháp cụ thể cho vấn đề pháp lý của khách hàng, chỉ dẫn cụ thể rằng điều khách hàng mong muốn có hợp pháp hay không, hoặc khách hàng phải làm như thế nào với vấn đề đó và hậu quả pháp lý gì sẽ có thể xảy ra với khách hàng nếu thực hiện hành vi vi phạm pháp luật đó. Ngoài ra, tư vấn pháp luật còn có thể có những dạng khác.

Trong đời sống xã hội nói chung và hoạt động kinh doanh nói riêng, tư vấn pháp luật mang lại hiệu quả kinh tế rất lớn, bởi tư vấn là một trong các biện pháp có ý nghĩa quan trọng trong đảm bảo an toàn pháp lý cho các giao dịch, đặc biệt là cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Người tư vấn có vai trò tiên liệu rủi ro và tìm các giải pháp phòng ngừa, hạn chế, khắc phục rủi ro. Thông qua hoạt động tư vấn pháp luật, luật sư cũng góp phần tuyên truyền phổ biến, giải thích pháp luật nhằm nâng cao nhận thức và ý thức pháp luật cho các công dân trong cộng đồng xã hội. Hoạt động tư vấn pháp luật là cầu nối quan trọng giữa người xây dựng pháp luật, áp dụng pháp luật, thực thi pháp luật và các công dân, tổ chức – đối tượng của việc áp dụng pháp luật. Bên cạnh đó, luật sư còn có thể nắm bắt được tâm tư, nguyện vọng, nhu cầu của người dân và thực trạng vi phạm pháp luật cũng như thực trạng áp dụng pháp luật ở một địa phương, đồng thời giúp cho người dân hiểu được đúng bản chất của

quyền và nghĩa vụ thực tế của mình, tránh tình trạng nghi ngờ thiếu tin tưởng vào hoạt động của các cơ quan nhà nước và các cơ quan bảo vệ pháp luật.

Hoạt động tư vấn pháp luật cũng giúp các luật sư có thể phát hiện ra được những lỗ hổng của pháp luật và bản thân các cơ quan nhà nước cũng có thể thấy được những khiếm khuyết của mình trong quá trình hoạt động. Trên cơ sở đó, các luật sư có thể có những kiến nghị kịp thời để sửa đổi, bổ sung nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật, còn các cơ quan nhà nước có thể có những khắc phục kịp thời, giúp rút ra được những bài học kinh nghiệm cần thiết để không ngừng nâng cao hiệu quả quản lý, tổ chức và hoạt động của cơ quan mình.

1.1.2. Các dịch vụ tư vấn pháp luật

Các dịch vụ tư vấn pháp luật rất đa dạng, bao gồm dịch vụ cung cấp các ý kiến pháp lý; dịch vụ soạn thảo hoặc rà soát các tài liệu pháp lý; dịch vụ hỗ trợ thực hiện các thủ tục hành chính, xin cấp giấy phép và dịch vụ thẩm tra pháp lý doanh nghiệp...

Dịch vụ cung cấp ý kiến pháp lý là loại dịch vụ mà luật sư phải giải đáp các yêu cầu pháp lý của khách hàng. Trong thực tế, khách hàng có thể đưa ra nhiều loại yêu cầu khác nhau cần luật sư giải đáp như: muốn tìm hiểu một quy định pháp luật; muốn biết được hay không được thực hiện một công việc nhất định; muốn biết một hành vi cụ thể nào đó có hợp pháp không; muốn biết cách thức giải quyết một vấn đề pháp lý đang gặp phải... Trong những trường hợp này, luật sư cần phải giải đáp các yêu cầu của khách hàng bằng những câu trả lời hay ý kiến tư vấn mà nó phải bao hàm được hai yếu tố bao gồm:

- Cung cấp thông tin pháp lý cho khách hàng: trong lời tư vấn của luật sư cần phải giải đáp được câu hỏi luật pháp quy định như thế nào về trường hợp cụ thể mà khách hàng đề nghị luật sư tư vấn; điều mà khách hàng mong muốn có hợp pháp không; trình tự, thủ tục thực hiện được luật quy định như thế nào...

- Đưa ra được chính kiến cho khách hàng bằng chỉ dẫn và lời khuyên: chỉ dẫn của luật sư phải chỉ ra được những điểm yếu và điểm mạnh của khách hàng, đánh giá được mức độ rủi ro, cách thức phòng tránh và ngăn ngừa rủi ro để khuyên khách hàng nên hành động hay không nên hành động... từ đó, chỉ dẫn cho khách hàng cách thức hành động cụ thể.

Dịch vụ soạn thảo hoặc rà soát các tài liệu pháp lý là dạng dịch vụ tư vấn pháp lý mà ý kiến tư vấn pháp lý của luật sư được biểu hiện cụ thể thành sản phẩm là một tài liệu pháp lý thuộc một trong những trường hợp như: hợp đồng, đơn thư (trong các trường hợp thực hiện thủ tục hành chính), di chúc, điều lệ, nội quy hoặc quy chế của tổ chức, giấy uỷ quyền, giấy xác nhận, biên bản... Loại dịch vụ tư vấn này có thể thực hiện độc lập hoặc kết hợp với các hình thức tư vấn pháp lý khác.

- Dịch vụ hỗ trợ các thủ tục hành chính là dịch vụ mà luật sư thực hiện sự hỗ trợ khách hàng trong việc thực hiện các mối quan hệ với cơ quan quản lý nhà nước để thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình, sự hỗ trợ này có thể bao gồm việc cung cấp các ý kiến pháp lý để chỉ dẫn cho khách hàng thực hiện các thủ tục

hành chính và soạn thảo hoặc rà soát giấy tờ, tài liệu liên quan để thực hiện thủ tục hành chính đó. Các trường hợp thường gặp như hỗ trợ thành lập doanh nghiệp, hỗ trợ thủ tục đầu tư tại Việt Nam (cho nhà đầu tư trong nước hoặc nhà đầu tư nước ngoài), hỗ trợ thủ tục xin cấp phép trong hoạt động thương mại, hỗ trợ thủ tục về các vấn đề lao động, hỗ trợ thủ tục về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, hỗ trợ thủ tục về đất đai, nhà ở, hỗ trợ thủ tục về đầu tư ra nước ngoài...

- Dịch vụ Thẩm tra pháp lý doanh nghiệp là dịch vụ mà luật sư xem xét, rà soát toàn bộ hoặc một phần các yếu tố pháp lý liên quan đến thành lập, phát triển hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Mục đích của việc thẩm tra pháp lý là nhằm phát hiện sai sót về pháp lý, nếu có sai sót thì cần đề ra biện pháp để khắc phục kịp thời; hoặc cũng có thể là nhằm xác định rủi ro pháp lý có thể xảy ra để phòng tránh. Luật sư có thể tiến hành thẩm tra việc góp vốn; việc tuân thủ pháp luật trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp; việc tuân thủ pháp luật về lao động; tính pháp lý của tài sản thuộc sở hữu của doanh nghiệp và thẩm tra những hợp đồng đã hoặc đang giao kết hoặc đang thực hiện...

1.1.3. Đặc điểm của hoạt động tư vấn pháp luật

Có thể thấy, tư vấn pháp luật là một nghề sử dụng trí tuệ của những chuyên gia trong lĩnh vực pháp luật, là hoạt động mang tính chất lao động trí óc bằng việc sử dụng chất xám, đòi hỏi phải có kỹ năng tư vấn và sự hiểu biết pháp luật một cách sâu rộng, thấu hiểu cuộc sống cũng như phải có đạo đức hành nghề, lương tâm và trách nhiệm. Với tư cách là một nghề, tư vấn pháp luật phải được thực hiện bởi luật sư và chỉ được thực hiện bởi luật sư (theo quy định của Luật luật sư), nhưng với tư cách là một hoạt động không mang tính chất nghề nghiệp thì tư vấn pháp luật có thể được thực hiện bởi những ai có kiến thức, sự hiểu biết và kinh nghiệm trong lĩnh vực pháp luật. Nhưng mặt khác, luật sư không phải lúc nào cũng thực hiện hoạt động tư vấn pháp luật như là nghề nghiệp (tức là thực hiện hoạt động này một cách thường xuyên, liên tục nhằm thu phí tư vấn để trang trải chi phí sinh hoạt, nuôi sống bản thân và gia đình), mà luật sư còn có những lúc phải thực hiện việc tư vấn pháp lý miễn phí để đáp ứng được yêu cầu về trách nhiệm đối với xã hội. Trong trường hợp tư vấn pháp luật miễn phí hoặc không nhằm thu lợi nhuận, theo quy định của Nghị định 77/2008/NĐ-CP thì có ba trường hợp được thực hiện hoạt động này là tư vấn viên pháp luật, luật sư (với tư cách cá nhân làm việc theo hợp đồng lao động cho trung tâm tư vấn pháp luật) và cộng tác viên tư vấn pháp luật (xem Điều 18).

1.1.4. Quy trình tư vấn pháp luật

Có thể thấy rằng hoạt động tư vấn pháp luật là hoạt động xuất phát từ khách hàng để nhằm đáp ứng yêu cầu tư vấn của khách hàng, do vậy quy trình thực hiện hoạt động tư vấn pháp luật thường bao gồm ba giai đoạn cơ bản như sau: giai đoạn 1 là tiếp xúc khách hàng, tiếp nhận yêu cầu tư vấn; giai đoạn 2 là nghiên cứu và phân tích; giai đoạn 3 là trình bày ý kiến tư vấn pháp lý cho khách hàng. Cần luôn luôn nhớ là tư vấn pháp luật chỉ là việc luật sư đưa ra lời khuyên, lời chỉ dẫn hoặc giải đáp cụ thể đối với những câu hỏi, yêu cầu của khách hàng, chứ không phải là việc luật sư thay mặt khách hàng để đưa ra quyết định cho

khách hàng. Sau đây là những hoạt động cụ thể của luật sư cần phải tiến hành trong quá trình tư vấn pháp luật.

1.1.4.1. Tiếp xúc khách hàng, tìm hiểu yêu cầu tư vấn

Nắm bắt được câu chuyện của khách hàng và biết được khách hàng đang mong muốn điều gì là mục đích của giai đoạn tiếp xúc với khách hàng và tìm hiểu yêu cầu tư vấn. Luật sư có thể tiếp cận với các thông tin mà khách hàng đem lại qua nhiều hình thức. Khách hàng có thể đến trình bày trực tiếp tại văn phòng luật sư hoặc trao đổi thông qua thư tín, điện thoại... Tuy nhiên, gặp gỡ trực tiếp vẫn là cách thức truyền thống và đòi hỏi người luật sư không chỉ các kỹ năng chuyên môn mà cả phong cách giao tiếp. Làm việc với khách hàng luôn là một khâu quan trọng có ảnh hưởng đến kết quả của quá trình tư vấn. Khi thu thập thông tin, điều quan trọng trước tiên là phải nắm được toàn bộ bối cảnh câu chuyện. Nếu muốn nắm bắt toàn diện sự việc, luật sư cần tự đặt cho mình những câu hỏi sau:

- Đây là những thông tin mà khách hàng có thể cung cấp? Đó là thông tin miệng hay thông tin viết?

- Có những yếu tố nào mà khách hàng không thể cung cấp nhưng có thể ảnh hưởng đến kết quả tư vấn hay ảnh hưởng đến giải pháp?

- Luật sư có thể thu thập được những thông tin miệng hay thông tin viết còn thiếu đó ở đâu? Ai có thể cung cấp ?

Để đảm bảo rằng luật sư đã hoàn toàn hiểu bối cảnh của câu chuyện mà khách hàng đem lại, cần phải kiểm tra xem các câu trả lời của khách hàng và những thông tin, tài liệu mà khách hàng cung cấp thực sự đã giải đáp được hết các câu hỏi sau chưa: Ai? Cái gì? Khi nào? Ở đâu? Như thế nào? Tại sao? Cách tiếp cận toàn diện như vậy sẽ giúp luật sư có cái nhìn khách quan hơn về sự việc của khách hàng, tránh việc ra một giải pháp phiến diện hay vội vã. Nên nhớ rằng, khi gặp khách hàng, luật sư thường mới chỉ nghe thông tin một chiều hoặc các tài liệu mà khách hàng cung cấp có thể chỉ mới phản ánh một phần câu chuyện. Rất có thể đối tác hoặc phía bên kia đang có tranh chấp với khách hàng có thể đang nắm giữ những thông tin, tài liệu khác. Hơn nữa, luật sư cũng chưa có thời gian tra cứu văn bản pháp luật vì vậy nếu vội vã ra giải pháp sẽ khó tránh khỏi sai lầm và thiếu chuyên nghiệp. Khi làm việc với khách hàng luật sư phải có một số thao tác bắt buộc. Trước hết, luật sư không được tỏ ra bi quan hoặc lạc quan thái quá sau khi biết được những thông tin đầu tiên của khách hàng. Luật sư cố gắng lắng nghe họ, nếu một lần chưa đủ có thể đề nghị họ trình bày nhiều lần. Luật sư cũng có thể yêu cầu họ cung cấp thêm tài liệu hoặc hẹn gặp để thông qua giao tiếp nắm được một cách cụ thể bản chất của vấn đề mà khách hàng yêu cầu luật sư tư vấn. Có những vấn đề khách hàng yêu cầu tư vấn ngay luật sư vẫn phải thận trọng trước khi đưa ra các kết luận. Một kết luận sai của luật sư có thể làm ảnh hưởng đến quyền và nghĩa vụ của khách hàng và làm giảm uy tín của luật sư. Kết thúc giai đoạn tìm hiểu yêu cầu của khách hàng, luật sư đã có thể tự mình có được nhận định và kết luận sơ bộ về sự việc; đánh giá được tính chất và dự kiến được khối lượng công việc, thời gian và nhân

sự đề xử lý công việc, từ đó có cơ sở để chào phí dịch vụ tư vấn. Luật sư cần đảm bảo mình có đủ năng lực xử lý công việc của khách hàng trước khi ký kết hợp đồng dịch vụ pháp lý với khách hàng. Mọi khách hàng đều có quyền đòi hỏi dịch vụ tư vấn pháp lý được cung cấp bởi luật sư có trình độ. Niềm tin vào luật sư, vốn dĩ là nền tảng của mối quan hệ giữa luật sư và khách hàng, đòi hỏi luật sư một sự trung thực và khả năng đánh giá được mức độ chuyên môn của mình cũng như phạm vi các dịch vụ mà mình cung cấp. Tất nhiên, chứng chỉ hành nghề luật sư là một kiểm chứng cho thấy luật sư đó có khả năng hành nghề. Tuy nhiên, có một số lĩnh vực pháp luật khá phức tạp hoặc thường xuyên thay đổi đòi hỏi luật sư phải ít nhiều có kinh nghiệm thực tiễn mới có thể giải quyết thấu đáo công việc của khách hàng.

1.1.4.2. Nghiên cứu và phân tích

Nghiên cứu và phân tích là giai đoạn luật sư tìm ra các vấn đề pháp lý trong bối cảnh một yêu cầu cụ thể của khách hàng, từ đó tìm kiếm văn bản pháp luật và vận dụng văn bản đó để đưa ra câu trả lời hoặc giải pháp cho các vấn đề pháp lý đã xác định trước để đáp ứng yêu cầu cụ thể của khách hàng. Có thể thấy đây là giai đoạn trung tâm của quá trình tư vấn pháp luật. Xác định vấn đề pháp lý trên cơ sở yêu cầu cụ thể của khách hàng là vấn đề vô cùng quan trọng của quá trình nghiên cứu và phân tích. Thực chất của việc xác định vấn đề pháp lý của vụ việc là việc nghiên cứu một cách kỹ lưỡng và thấu đáo hồ sơ của khách hàng và tìm ra những vấn đề mấu chốt cần giải quyết. Trong giai đoạn tìm hiểu yêu cầu của khách hàng, chúng ta đã ít nhiều nắm bắt được sự việc và đã có những nhận định, đánh giá sơ bộ về hướng giải quyết của hồ sơ. Tuy nhiên, việc đọc kỹ lại toàn bộ hồ sơ là điều cần thiết. Quá trình tìm ra vấn đề pháp lý là quá trình luật sư đặt một chuỗi các câu hỏi pháp lý có tính liên kết với nhau, câu hỏi pháp lý này sẽ làm nảy sinh câu hỏi pháp lý kế tiếp. Khi xác định vấn đề pháp lý, nên xuất phát từ câu hỏi mà khách hàng muốn luật sư giải đáp. Vấn đề pháp lý của hồ sơ thường là câu hỏi pháp lý mà câu trả lời sẽ giúp giải đáp được nguyện vọng của khách hàng.

1.1.4.3. Trình bày ý kiến tư vấn pháp lý

Sau khi phân tích vụ việc, đối chiếu với các quy định của pháp luật, luật sư đã nhìn thấy được các giải pháp có thể áp dụng cho trường hợp của khách hàng. Khi tìm kiếm giải pháp, điều quan trọng là luật sư phải đánh giá các khả năng khác nhau có thể xảy ra trên cơ sở xem xét chúng dưới góc độ logic pháp lý và thực tiễn, bằng cách dự đoán những hậu quả ngắn hạn và hậu quả dài hạn của từng giải pháp, đối chiếu với mong muốn của khách hàng. - Định hướng cho khách hàng: Sau khi đã xác định được các giải pháp, nhiệm vụ tiếp theo của luật sư là định hướng và thuyết phục khách hàng lựa chọn giải pháp, tức là tìm cách đàm phán và thuyết phục khách hàng. Thực tế, luật sư cần phải giải thích cho khách hàng một cách rõ ràng, bằng ngôn ngữ đơn giản và dễ hiểu, những khía cạnh pháp lý phức tạp của hồ sơ. Khi lựa chọn phương án cũng cần sự hợp tác tích cực của khách hàng. Tuy nhiên, nếu khách hàng là người khó thuyết phục thì luật sư cũng nên chú ý đến các điểm sau:

+ Trước tiên, phải hiểu được tính cách của khách hàng, nắm bắt được hoàn cảnh xã hội, động cơ, thái độ của khách hàng;

+ Thứ hai, bản thân luật sư phải nắm rất vững giải pháp đề xuất và phải thuyết phục với khách hàng đây là giải pháp khả thi.

+ Thứ ba, chú ý đến cách hành xử của khách hàng để có cách ứng xử thích hợp. Đối với những trường hợp kết luận chưa chắc chắn, luật sư cần cố gắng trình bày sự việc thật sáng tỏ và giải thích cho khách hàng những yếu tố khiến cho câu trả lời không dứt khoát. Tránh trả lời theo kiểu “về điểm này, tôi không biết” vì cách nói này có thể làm cho khách hàng hiểu lầm rằng luật sư thiếu hiểu biết hoặc đọc chưa kỹ hồ sơ của họ. Kinh nghiệm xử lý khi câu trả lời không chắc chắn là luật sư nên phân tích các khả năng khác nhau có thể xảy ra, hậu quả pháp lý của từng khả năng đó, các giải pháp có thể sử dụng để thay đổi tình thế, những cơ may thành công và rủi ro có thể gặp phải đối với từng giải pháp... Trong mọi trường hợp, một khi kết luận không chắc chắn thì luật sư không thể diễn đạt theo lối dứt khoát bởi vì sau này có thể khách hàng sẽ quy trách nhiệm của luật sư đã khiến cho họ nhầm lẫn về hoàn cảnh.

- Lựa chọn chiến thuật:

Cuối cùng sau khi đã lựa chọn được giải pháp, luật sư cũng cần phải làm rõ với khách hàng cách thức tiến hành giải pháp đó, các chiến thuật có thể được áp dụng. Chẳng hạn, sau khi đưa ra bình luận cho một điều khoản trong dự thảo hợp đồng, luật sư cần hướng dẫn khách hàng cách thức để đàm phán lại điều khoản đó hay cách thức chỉnh sửa lại nội dung điều khoản đó.

Mặt khác, cũng không hiếm những trường hợp khách hàng cần tiến hành ngay một số thủ tục trong một thời hạn nhất định, chẳng hạn, cần phải làm đơn khởi kiện hay đơn phản tố trong thời hạn nhất định nếu không thì hết thời hiệu khởi kiện. Trong những trường hợp này, luật sư cần nhấn mạnh để khách hàng không quên. Trong một số trường hợp cần thời gian để soạn thảo một số văn bản hay thực hiện một thủ tục, luật sư cần tính toán thời gian tối thiểu để hoàn thành việc này và nhắc nhở khách hàng. Tránh tình trạng khách hàng liên lạc với luật sư vào ngày chót khiến cho công việc không thể hoàn thành hoặc không được ưng ý.

1.1.4.4. Một số lưu ý đặc thù khi thực hiện tư vấn pháp luật

Trong trình bày ở các phần trên đã nói đến những tác nghiệp mà luật sư tư vấn cần thực hiện khi tư vấn cho khách hàng. Cần thiết phải nhắc lại một số thao tác sau đây:

- Các chi phí mà khách hàng phải chịu

Đây là thông báo cần thiết mà luật sư phải cho khách hàng biết ngay từ sau khi xem xét yêu cầu của khách hàng và nhận lời làm tư vấn cho khách hàng. Để thực hiện việc tính toán các chi phí của khách hàng đối với luật sư và bảo đảm cho việc thanh toán sau này giữa luật sư và khách hàng cần có một thỏa thuận về thù lao và các chi phí khác.