

面對奧客的態度

吳俊達* / 文

P 律師** / 圖

碰到法律問題，
該如何解決？



「○律師，這案件我有問過三個律師，
他們都說沒問題，我想聽你的高見，決
定要不要委任？」

以上的對話情境，相信大家都遭遇過，尤
其年輕時。

尤其，年輕律師在剛開始獨立執業時，因
為擔心案源問題，遇到前面這種「對於律師
秤斤秤兩的當事人」，都會盡量隱忍，一再
有耐性溝通。

不過，我想跟大家分享的是，面對這樣的
當事人，你只要明確告訴他：

你就找五個免費諮詢律師，
問完就知道怎麼解決了！



好辦法！



「您願意付多少律師費？」

「抱歉，非常忙，沒時間處理你的案
件。」

「有律師說沒問題，你就委任他吧！」

「研究需要時間，需要碰面開會，我們
就要收費。」

「○律師，你執業多久了？你之前有辦
過一樣的案件？辦過多少件？」

「○律師，可以不收諮詢費嗎？別的律
師都沒收。」

「○律師，先幫我研究，你有勝訴把
握，我才委任你。」

通常當事人就會讓步，因為多半這些當事
人都是火燒屁股，只是虛張聲勢，把「菜市場
買菜愛殺價」的壞習慣，也帶到找律師來。

如果當事人還是跟你囉嗦半天，你就直接

* 本文作者係執業律師，全國律師聯合會常務理事

** 本文插圖畫者係執業律師（P律師為筆名）

跟他說：「不好意思，麻煩你找別的律師處理。」

反之，如果你有非接不可的理由，或想打發他走的理由，建議你就直接開個「高價」，比如一審二十萬起跳。

永遠記得一件事：不接最大！我們的生命有限，時間寶貴，不需要消耗在不尊重我們專業的人事物上。

拉長時間來看，只要你夠認真努力，培養

出自己的專業領域，自然會在這個業界打出一定知名度，絕對不會因為不接「奧客案件」而餓死。

奧客不接不會餓死，接了只會累死或氣死，而通常奧客錙銖必較，多所隱匿，自我感覺良好。

放棄奧客，海闊天空，自由開心！

處理奧客的最好方式，就是把他轉介給你最「欣賞」的律師朋友。