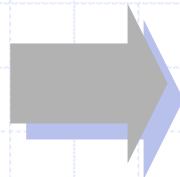


Phần 2

CÁC BƯỚC TƯ VẤN PHÁP LUẬT

**I. TÌM HIỂU
YÊU CẦU CỦA
KH**



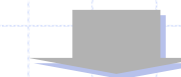
**II. THỎA THUẬN HỢP ĐỒNG
DVPL**



III. XÁC ĐỊNH VẤN ĐỀ PHÁP LÝ

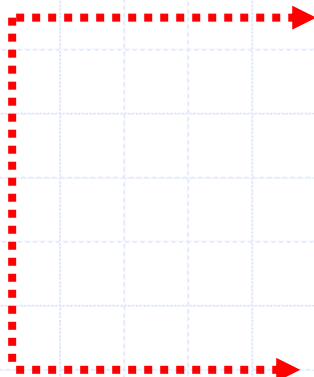


**IV. TÌM LUẬT - ÁP DỤNG LUẬT
VÀO TÌNH HUỐNG CỦA KH**



**V. ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP - TRẢ
LỜI KHÁCH HÀNG**

**Phân tích các
khía cạnh pháp lý
của sự việc**



Bước 1. TÌM HIỂU YÊU CẦU CỦA KH



- ⚙️ Kỹ năng giao tiếp
- ⚙️ Cách lắng nghe, đặt câu hỏi
- ⚙️ Những thông tin, tài liệu cần thu thập

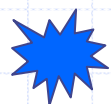


1. Nội dung sự việc ?
2. Khách hàng chờ đợi điều gì ?



MỘT SỐ GỢI Ý KHI TIẾP XÚC KH LẦN ĐẦU

- ✿ **Đón tiếp khách hàng**
- ✿ **Những thông tin ban đầu mà luật sư cần thu thập**
- ✿ **Xây dựng lòng tin nơi khách hàng**
- ✿ **Ấn định một cuộc hẹn**
- ✿ **Lắng nghe và ghi chép**
- ✿ **Đặt câu hỏi để làm rõ các tình tiết**
- ✿ **Khách hàng chờ đợi điều gì ?**



NHỮNG THÔNG TIN BAN ĐẦU MÀ LUẬT SƯ CẦN THU THẬP

- Tính chất vụ việc
- Tính khẩn cấp của vụ việc
- Đối tác của KH hoặc bên kia trong tranh chấp
- Các tài liệu chủ yếu liên quan đến hồ sơ
- Thông tin về chính KH



CÁCH ĐẶT CÂU HỎI ĐỂ LÀM RÕ TÌNH TIẾT

Mọi câu chuyện đều có bối cảnh, bối cảnh này xoay quanh:

Về cái gì ?

Ở đâu ?

Ai ?

Khi nào ?

Như thế nào ?

Tại sao ?

Để nắm bắt bối cảnh và tất cả các thông tin, luật sư cần phải có khả năng vừa khái quát hoá vừa cụ thể hóa.

1. **Ai ?**

1. Tư cách chủ thể (năng lực hành vi, người đại diện...)

2. **Về cái gì ?**

2. Nội dung sự việc (giao dịch gì ?), đối tượng của giao dịch (đối tượng đó có được phép lưu thông ?...)

3. **Khi nào ?**

3. Thời điểm giao kết HĐ ? thời điểm tranh chấp ?, (nhằm xác định thời điểm phát sinh nghĩa vụ, thời hiệu khởi kiện, hiệu lực về thời gian của VBPL áp dụng...)

4. **Ở đâu ?**

4. Nhằm xác định hiệu lực về không gian của VBPL áp dụng...

5. **Như thế nào ?**

5. Diễn biến sự việc (nhằm xác định quyền và nghĩa vụ của các chủ thể, việc thực hiện quyền, nghĩa vụ, mục đích tham gia giao dịch, nguyên nhân tranh chấp, lỗi, phương án hoà giải...)

6. **Tại sao ?**

6. Mong muốn của KH (nhằm xác định phạm vi tư vấn...)



NĂM BẮT SỰ VIỆC

Một số gợi ý về phương pháp

- Đọc kỹ tài liệu, ghi chép về vụ việc
- Giữ thái độ khách quan
- Đừng nhìn ngay vào chi tiết, đừng tìm ngay giải pháp mà nhìn vào tổng thể để tìm ra các điểm cốt lõi của vụ việc xoay quanh 3 vấn đề:

QUAN HỆ - TƯ CÁCH - ĐỐI TƯỢNG

- Chú ý các mốc thời gian, địa điểm, con số, sự kiện

◆ Tóm tắt sự việc:

- Sơ đồ nội vụ theo trật tự thời gian
- Sơ đồ nội vụ theo quan hệ pháp luật
- Sơ đồ hiện trường
- Bảng tóm tắt sự kiện

◆ Xác định tính chất pháp lý của các dữ kiện

Bước 2.

THỎA THUẬN HỢP ĐỒNG DVPL

1. Hợp đồng dịch vụ pháp lý

2. Tính phí TVPL + phí DVPL khác

3. Các chi phí khác

Bước 3. XÁC ĐỊNH VẤN ĐỀ PHÁP LÝ

Sự việc → QHPL (Tư cách - đối tượng) → Câu hỏi của khách hàng?
(Quyền lợi của KH là gì? KH muốn gì?)



Câu hỏi pháp lý mấu chốt (khái quát)?
(Câu hỏi trong tâm trí LS)

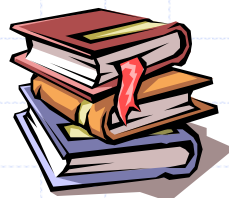
Các câu hỏi pháp lý cần thiết?
(Câu hỏi trong tâm trí LS)
Đây là các câu hỏi pháp lý thành phần giúp
trả lời cho câu hỏi pháp lý mấu chốt

Các câu hỏi pháp lý phụ?
(Đây là câu hỏi có thể hỏi khách hàng.
Nhằm tìm bằng chứng – giá trị)

Quá trình xác định
vấn đề pháp lý là
quá trình luật sư phân tích
sự việc, bằng cách liên
tục đặt các câu hỏi

Bước 4

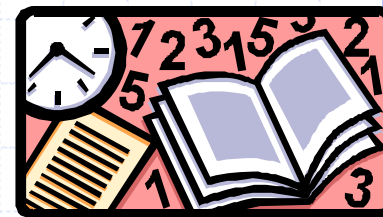
TÌM LUẬT - ÁP DỤNG LUẬT VÀO TÌNH HUỐNG CỦA KH



- 1. Dựa vào tính chất pháp lý của dữ kiện để định vị lĩnh vực pháp luật và định chế pháp luật liên quan**
- 2. Dựa vào các câu hỏi pháp lý**
- 3. Xác định hiệu lực về thời gian, không gian của VBPL**

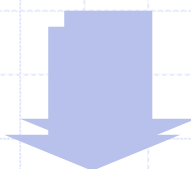


ÁP DỤNG LUẬT VÀO TÌNH HUỐNG CỦA KH



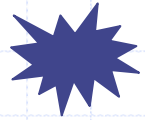
**Quá trình lập luận để
trả lời các câu hỏi pháp lý**

**Sử dụng các phương
pháp lập luận**



**(Gắn liền với giải thích luật,
hiểu luật; đánh giá chứng cứ)**

**Đánh giá điểm mạnh và điểm yếu về mặt pháp lý
trong lập luận bảo vệ quyền lợi của KH**



ÁP DỤNG LUẬT VÀO TÌNH HUỐNG CỦA KH

Luật áp dụng là luật Việt Nam

- Trường hợp vấn đề đã được quy định rõ ràng bằng một điều luật
- Trường hợp vấn đề chưa được quy định rõ nhưng đã có tiền lệ
- Trường hợp vấn đề chưa được quy định rõ và cũng chưa có tiền lệ

Luật áp dụng là luật nước ngoài hoặc luật quốc tế

- Dự kiến sự hỗ trợ của một đồng nghiệp
- Dự kiến chi phí bổ sung

Bước 5

ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP -TRẢ LỜI KHÁCH HÀNG



- **Định ra tất cả các giải pháp khác nhau cho vấn đề được yêu cầu tư vấn**
- **Rà soát tính hợp pháp và tính khả thi của từng giải pháp (góc độ pháp lý và kinh tế gắn liền với thực tiễn)**
 1. Đánh giá hậu quả
 2. Khả năng thắng lợi và mức độ rủi ro
- **Kết luận của luật sư: Nên lựa chọn giải pháp nào ?**
 - Cách 1: Lựa chọn một giải pháp
 - Cách 2: Sắp xếp các giải pháp theo thứ tự ưu tiên



BẢNG PHÂN TÍCH CÁC GIẢI PHÁP

Gi¶i	KÕt qu¶	¶iÓm m ¹ nh vµ kh¶ n¶ng th¶nh c¶ng	¶iÓm yÕu vµ r¶i ro
M¶ t¶ gi¶i ph, p, c, ch thøc thùc hiÕn	Cã ® ¹ t ®-íc môc ®Ých c¶a kh, ch h¶ng kh¶ng ?	¶,nh gi, tr ^a n hai ph-¶ng diÕn ph, p luËt (kÓ c¶ thùc tiÕn ,p dông PL) vµ kinh tÕ	¶,nh gi, tr ^a n hai ph-¶ng diÕn ph, p luËt (kÓ c¶ thùc tiÕn ,p dông PL) vµ kinh tÕ



KẾT LUẬN CỦA LUẬT SƯ



◆ Định hướng cho KH

- ❁ Cách 1: Lựa chọn một giải pháp
- ❁ Cách 2: Sắp xếp các giải pháp theo thứ tự ưu tiên