

問對問題找答案的意義

吳俊達* / 文

P 律師** / 圖

奧客：「我找律師，就是要來解決我問題的，怎麼竟然要我回答問題！你這律師行不行呀？！」

律師完全不用向客戶提問嗎？

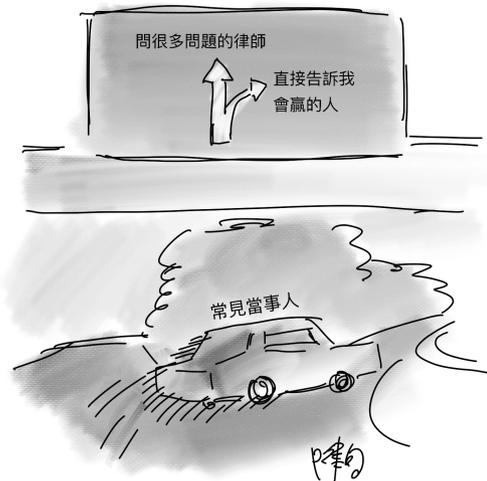
原因在於，常見一堆人（可能高達90%）的說話／表達方式，普遍欠缺以下「基本能力」：

1. 把「自己遭遇過事情」的來龍去脈及問題，有條理地「描述清楚」，讓聆聽者都能聽懂。
2. 依照「人事時地物」的「基本敘事原則」，將「故事過程」用文字「記載清楚」。
3. 精準濃縮「故事重點」，去蕪存菁「過程關鍵」，敏銳分辨「輕重緩急」，控制避免「開花廢話」。
4. 清楚分辨出「個人主張」和「相關證明」，兩者在嚴謹邏輯論證思維中的差異及效果。
5. 詳實、誠實、確實去盡力還原「貼近真實的記憶」。
6. 願意盡可能「自律排除」因為「個人偏見」、「意識型態」、「偶然經驗」、「利益動機」等人性因素所左右，進而出現的各種「避重就輕」、「加油添醋」、

「匿飾增減」、「真假摻雜」、「虛構情節」、「選擇偏袒」、「選擇失憶」等陳述內容。

律師對前來諮詢客戶（當事人）的一切「提問」，其「提問目的」就是為了彌補上述各項基本能力的欠缺，協助客戶整理「案件故事」、「案件劇情」、「案件理論」或「交易需求」、「交易架構」，至少先好好「消除雜訊」。

律師透過「精準提問」，可以梳理出一套「正確事實及待處理問題的嚴謹架構」，唯有如此「紮實根基」，律師才可能繼續前行，走向律師可以「精準、有效、正確、務實、合身」提供「良好建議／規劃」予客戶的「服務目標」。



* 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）