# 一位女律师的年终总结

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-01

*第一篇：一位女律师的年终总结一位女律师的年终总结做了律师，难免就有了好多职业病。但凡有点儿想法和念头，就想找支笔写下来，生怕忘记。这也主要得益于领我进这一行的师父，言传身教带了个好头。师父每年在过年期间都会拿出两天时间把上一年总结下，写出...*

**第一篇：一位女律师的年终总结**

一位女律师的年终总结

做了律师，难免就有了好多职业病。但凡有点儿想法和念头，就想找支笔写下来，生怕忘记。这也主要得益于领我进这一行的师父，言传身教带了个好头。师父每年在过年期间都会拿出两天时间把上一年总结下，写出长长的文章，这总是让我们汗颜。我记得有一年的总结题目叫做“在路上”，第二年是“一直在路上”，第三年貌似叫做“一直一直在路上”，后来被我叫停了…… 师父采纳良言，开始换名字——前年的题目叫做“回首2024”，去年叫做“再回首2024”，今年应该叫“再再回首2024”……实在无法想象一个中文出身、文笔巨好的法学大咖，对于总结的题目如此随意…… 言归正传。

对于律师而言，最重要的还是业务，自打2024年进入到律师这个行业，经过五年的打磨，基本上算是完成了大家公认的“最苦的前三五年”。年轻律师一年一年的成长过程就像竹子，在这一年拔高了一个节，同时也要学会暂停，以思考下一步生长的方向。业务总结，能促进领悟

求学七年，侧重于实践活动，专业书籍读得并不多，但是在未毕业就跟着刑辩专家直接接触高难度刑事案件，导致感觉没有经过爬山便直接体验到律师这个行业高峰的险峻，自然也趁势看到了封顶旖旎的风光。

前两年实习期间虽然一直被教导着前进，但是说实话懵懵懂懂。今天学到了点A，明天从别的地方学到了H，师父后天又教了个L……知道在进步，但是因自身欠缺线索，所以总觉得学的东西连不上串。大概，很多律师在初期时也有类似的困惑。

经过四年的积淀，在做了大量疑难杂案之后，在2024年的某一天，犹记得那一天天特别蓝、云特别清（喂！能不能不要渲染！），感觉突然开窍了，仿佛一下子被打通了任督二脉，A—Z竟然串起来了！刑事案件的办案思路、程序、节点等等突然明朗，在做案子的过程中，就像站在了山的最高峰，一览众山小。这或许就是所谓的厚积薄发，从量变到质变吧。

由于刑事案件独特的周期性，2024年的一些刑事旧案开庭，新增案件由于并不复杂，开庭的也较多，自觉开庭更为从容，现将2024年所办案件略微总结： 制表的过程，恰是对自身业务很好的梳理与总结。有些以往忽略的东西，可以在这个过程中重拾，进而沉淀为经验。由上可知，所办有以下特点：

o 1.已形成刑辩专业化，民事案件都为旧案或者是帮忙所做； 2.案件结果基本都满意； 3.无罪辩护居多；

4.所办刑事案件复杂，时间周期长，一般都是一审二审发回重审、再二审、再申诉，o

o

o

一个案件一般要延续好几年。和同行们交流，都已经能够较为熟练的办案，相比刚来时的一脸懵逼状态，现在回首去看，都甚感欣慰。就像自己的孩子一样，天天在身边并不觉得孩子在成长；但是过几年，才发现不知不觉，竟然发现孩子已经会走了会跑了。作为律师，最开心的时刻就是得到当事人、法官、书记员等夸奖的时候；作为刑辩律师，最荣耀的事情就是去看守所门口接当事人回家。这一年的问题，也与同行共勉

2024年也暴漏出很多问题，在2024年要改进。1．律师的天敌：拖延症

时间利用依旧不甚合理，拖延症仍然存在。虽已看完《和时间做朋友》，但是没有很好应用到实际操作中，现实依然败给惰性。纵观旁边的同事和朋友们，也都是同样的问题，“我想去扩展客户，可是我一直没有去”、“我想写本有关医疗事故的书，可是还没有下笔”、“我想把过去办的案例总结下，但是总是没有时间”……

幸好身边有一个榜样——我市的陈亮检察官，在2024年利用四个月的业余时间，据说天天熬夜到凌晨，推掉一切应酬和活动，专心写书。仅我帮忙校稿提建议就用了四五天时间，并且在咖啡馆讨论到凌晨一两点；现在其书正在出版中。记得他说，除了多年前的司法考试，很多年没有这么拼了，但是想到即将出版的书，一切都觉得值得，并且庆幸自己当时迈出了艰苦的“序言”部分。所以，走出第一步，永远比只停留在思想上要重要的多。而一旦走出第一步，你就会发现，其实开始没有那么困难，坚持也并不如想象中艰辛。

2、增强不可替代性

在这一年也迷茫过，也缺失过，但是在思考的过程中，对自己的认识愈加清晰。明白了沟通并不能解决所有的问题，由于角度问题、环境等原因，每个人自然所看到的东西、所理解到的信息、所接受到的信号不会一样。也明白了盲目地比照毫无意义，每个人的条件、优势、资源、兴趣并不相同，最重要的是发挥自身优势，提升自身能力和素质，使自身的不可替代性增强。

法律思维仍需锻炼，虽然时时实践，但仍需积极补充理论，方能理论实践相结合天下无敌。希望能在办好目前案件的基础上，继续钻研业务知识，重点研究职务犯罪以及经济犯罪；在刑事案件之余再发展一个专长方向；也可以办理一些非刑事案件，避免“严重偏科”；多参加法律人圈子活动，不能总在监狱、看守所和律所之间往返……

所以，别老和自己过不去，多看书，多和优秀的人交流，多去外面看看世界，才能明白自身的狭隘。

3、保持一个好身体

女人一过三十岁身体就走下坡路，明显感觉熬夜吃力了，所以必须调理身体、健身，毕竟身体是革命的唯一本钱。也期望来年能够在风景旖旎的地方，跑一场半程马拉松。继续保持“周饭月影半年游”，在读万卷书的基础之上，行万里路。

同时哪，作为一位女性，还是要重视美学教育，越大越觉得“美盲”是一件可怕的事情，身边的人已经开始行动起来，在本职工作之余有学习设计的、有学习木工的、有学习刻橡皮章的……我也已经开始了学习吉他的道路。毕竟人这一生这么漫长，总要有工作之外的生活。结语

站在2024年的年底，过往的几年像过电影般在脑海中闪现，想起来石家庄之后辗转租过七套房子，想起实习那会每个月800元的工资勉强够活着，想起每天晚上凌晨回到出租屋冬天没有暖气睡觉不敢脱大袄，想起几个小伙伴吃着老干妈就馒头相互鼓励憧憬未来……

好在坚持了下来，现在同时来所的小伙伴们都已经有房有车，也都遇到了自己合适的人，眼神也都更加从容，都已经在这个城市里找到了自己的位置。想起那首歌词——还好我没放弃。

PS：写惯了法律文书，感觉今年的总结比较正式，缺少从前的文艺范，但是依然用每一年的固定句式结尾：2024希望不变，精彩继续！

**第二篇：女律师实习总结**

[女律师实习总结]最初对律师的了解来自于一部连续剧，里面的女律师们衣着光鲜、出手大方、聪明睿智，女律师实习总结。那时我就对律师这个职业十分向往，能够熟练运用法律，为当事人解决问题，这样的人生确实够精彩。后来看了boston legal，钦佩allen在法庭上振振有词，为当事人争取权利，也羡慕他们的物质生活，永远那么精彩。直至后来学习了英美法系和大陆法系的区别，知道中国的律师在开庭时发挥空间很小，另外又了解到律师在最初几年的艰辛，我便把眼光放到非诉业务上，我曾经给自己设计过这么一条职业路线：外资所助理3年--出国留学--公司法务。

然而生活的精彩之处在于时时都会有意外，加入杨律师的团队，接触诉讼业务就是一个美好的意外。经过司法考试的折磨，我把整个10月份用来休养生息，等到我重燃斗志积极找实习时，学妹就把我推荐给杨律师，开始了我的实习之路。

杨律师的家事法苑是一个很有前景的团队。整个团队中，有活泼可爱的罗敏律师，有美丽干练的古晓丹律师，有和蔼可亲的段凤丽律师，有勤奋踏实的黄利琴律师，还有整个团队的核心超级敬业的杨晓林律师。整个团队虽然忙碌，时常加班，但是每逢有喜事，如新成员的加入或业绩有突破，大家就会聚在一起吃饭，一起庆祝，这使得整个团队气氛非常融洽。此外，在平时工作过程中，大家也会一起分享水果和零食，会一起讨论有趣的事情，这能大大提高工作效率。

罗律师给我最深刻的印象就是她丈夫的一句评价“对着石头都能说上半天”，非常之贴切。她就是这么一个活泼的人，经常能看到她大大的笑容，和她相比，她比我更像一个应届生，对社会充满新奇，整个人充满活力。尽管她看起来大大咧咧，但做事却十分细致，从一次一起整理证据目录就可以看出，她每一份都仔细核查，反复多次校对。古律师是一个综合素质特别强的律师，不管是业务能力还是文笔或是口才，都发展得非常好。比如那次去文兴街做讲座，她能够以通俗易懂的语言讲解继承的规定，并注重和听众的互动，把整个场面都弄火热就十分让我佩服。尽管我觉得自己讲课能力也不错，但是法律却讲不到那么好。根据“要给别人一杯水，自己得有一桶水”的理论，我深知自己法律涵养还没一桶水那么深，自然也就讲不到那么好了。

段律师由于当了母亲，因此对人十分和蔼，和她在一起很舒服。黄律师是一个十分勤奋的律师，每次都愿意加班，出差一回来都不休息就直奔律所工作。在文兴街听黄律师讲家庭暴力，觉得她讲的不是很好，就觉得她在这个团队里可能要逊色一些。然而直到和她一起去办讨房租那个案子，才发现黄律师的厉害之处。当时接了那个案子，一开始由我和段律师负责，但在会客室听了当事人叙述完事情经过，我只是理清了思路，但却一点解决办法都提不出来，学的法律完全不知道怎么用。当时整个场面一度冷掉了，直到黄律师接待完她的当事人过来救场，她提出了录音、起诉等可行方式，最终整个案子在公安局人民调解员的调解下顺利解决。这个事情一方面使我对黄律师改观了，觉得她多年的办案经验果然不是白费的，另一方面也深刻认识到考过司法考试不等于能够办案。

在我的印象中，律师最主要的任务就是开拓案源、积极办案。而对杨律师而言，办几个案子都是小菜一碟，他更看重的是坚持自己的资讯简报和实习简报的制作、参加各种律协或学术探讨的活动，和学者建立良好的关系。一开始我不太明白这种做法的用意，但后来联系自己在中国法律思想史上学到的内容，我猜想，或许律师在现在社会的地位确实不是那么高，几千年的诉棍思想不可能在短期内得到改善，唯一能让律师做得受人尊重，那应该就是多为法治建设做贡献了，比如说杨律师坚持了六年的简报。

同时，杨律师就像是整个家事法苑团队的大家长，他给每个人安排工作，并记着时时询问了解进度。记得每个成员的生日，知道每到节日就给成员发点礼物，从点点滴滴中我们可以感受到杨律师想要打造温馨气氛的决心，并能见到他在为此努力。此外，杨律师和其他律师的不同之处体现在他喜欢培养人才，教授知识，不管是律师执业知识还是做人的道理。每次他带我们这些实习生去观摩庭审时，他便会在路上边开车边给我们讲解案子的情况，一些流程，还会卖个关子先问我们对案子涉及法律问题的理解，然后才解答。因此每次去法庭，我们总在欢声笑语中走过枯燥的路程，同时作为实习生的我们还学到了宝贵的知识。这点我感悟颇深，同时也很感激。记得有次收到杨律师转发的一封邮件，是康根祥咨询实习生零工资待遇的现象，而这个现象及成因，杨律师早就通过讲授及发资料让我有了很深入的了解。

这段时间，我最喜欢跟着杨律师接待咨询。正如郝慧珍律师所言，每个婚姻案件都不同，且牵扯因素甚多，这句话只有在接待不同的客户时才会真正地体现出来。每次去咨询室，总会看到当事人拿着一叠复印资料，愁眉紧锁，等待律师帮助解答问题。他们对律师知无不言言无不尽，有些内容甚至是对家人都没有提到过的，却告诉了律师，只为得到律师专业的帮助，这时律师便会感受到肩负的压力。律师是个挑战性很强的职业，因为当事人的问题有的会非常棘手，而在咨询时，律师要排除当事人的主观情感，挑出法律要件，进行发散性思维理清思路，整理出一套解决方案，着实是件高难度的活。因此，每次在咨询时，看到一个个棘手问题抛出，这些问题甚至能难倒政法大学的教授、博士，而杨律师都能通过自己的办案经验，提供有效的解决方式，着实让人看到自身的差距，顿感佩服。

回顾这段时间的实习，着实感触良多。之前凡是对律所的印象都停留在书本上，这次实实在在地接触真实的律师，看他们如何工作，真的受益匪浅。目前我在找工作，经历过世界500强外企的终面，如果当初过了的话，我应该会去做一个和自己专业完全不搭界的市场工作。正如外界所说，外企工作压力很大，任务很重，更何况我投的职位是一个我完全陌生的领域，那样我投入会更多。但最终失败了，于是我冷静地再次找合适的工作，过程中，我发现如果要走法律这条路，无论是律所还是公司法务，都会要求有法律从业经验，少的要3年，多的要8年甚至10年。而这些职位一开始的工资都是非常低的，尤其是去律所做助理。因此，自己是不是要接着走法律这条路，接受一开始的清贫，还是靠着自己的英语彻底跨专业就业是值得思考的。如果没有下定决心的话，什么都干不好。就如现在实习，正因为还没下定决心，还在彷徨，所以就投入得很少，这甚是辜负杨律师栽培的苦心。2024年12月

**第三篇：女律师实习总结**

最初对律师的了解来自于一部连续剧，里面的女律师们衣着光鲜、出手大方、聪明睿智，女律师实习总结。那时我就对律师这个职业十分向往，能够熟练运用法律，为当事人解决问题，这样的人生确实够精彩。后来看了Boston Legal，钦佩Allen在法庭上振振有词，为当事人争取权利，也羡慕他们的物质生活，永远那么精彩。直至后来学习了英美法系和大陆法系的区别，知道中国的律师在开庭时发挥空间很小，另外又了解到律师在最初几年的艰辛，我便把眼光放到非诉业务上，我曾经给自己设计过这么一条职业路线：外资所助理3年--出国留学--公司法务。

然而生活的精彩之处在于时时都会有意外，加入杨律师的团队，接触诉讼业务就是一个美好的意外。经过司法考试的折磨，我把整个10月份用来休养生息，等到我重燃斗志积极找实习时，学妹就把我推荐给杨律师，开始了我的实习之路。

杨律师的家事法苑是一个很有前景的团队。整个团队中，有活泼可爱的罗敏律师，有美丽干练的古晓丹律师，有和蔼可亲的段凤丽律师，有勤奋踏实的黄利琴律师，还有整个团队的核心超级敬业的杨晓林律师。整个团队虽然忙碌，时常加班，但是每逢有喜事，如新成员的加入或业绩有突破，大家就会聚在一起吃饭，一起庆祝，这使得整个团队气氛非常融洽。此外，在平时工作过程中，大家也会一起分享水果和零食，会一起讨论有趣的事情，这能大大提高工作效率。

罗律师给我最深刻的印象就是她丈夫的一句评价“对着石头都能说上半天”，非常之贴切。她就是这么一个活泼的人，经常能看到她大大的笑容，和她相比，她比我更像一个应届生，对社会充满新奇，整个人充满活力。尽管她看起来大大咧咧，但做事却十分细致，从一次一起整理证据目录就可以看出，她每一份都仔细核查，反复多次校对。

古律师是一个综合素质特别强的律师，不管是业务能力还是文笔或是口才，都发展得非常好。比如那次去文兴街做讲座，她能够以通俗易懂的语言讲解继承的规定，并注重和听众的互动，把整个场面都弄火热就十分让我佩服。尽管我觉得自己讲课能力也不错，但是法律却讲不到那么好。根据“要给别人一杯水，自己得有一桶水”的理论，我深知自己法律涵养还没一桶水那么深，自然也就讲不到那么好了。

段律师由于当了母亲，因此对人十分和蔼，和她在一起很舒服。黄律师是一个十分勤奋的律师，每次都愿意加班，出差一回来都不休息就直奔律所工作。在文兴街听黄律师讲家庭暴力，觉得她讲的不是很好，就觉得她在这个团队里可能要逊色一些。然而直到和她一起去办讨房租那个案子，才发现黄律师的厉害之处。当时接了那个案子，一开始由我和段律师负责，但在会客室听了当事人叙述完事情经过，我只是理清了思路，但却一点解决办法都提不出来，学的法律完全不知道怎么用。当时整个场面一度冷掉了，直到黄律师接待完她的当事人过来救场，她提出了录音、起诉等可行方式，最终整个案子在公安局人民调解员的调解下顺利解决。这个事情一方面使我对黄律师改观了，觉得她多年的办案经验果然不是白费的，另一方面也深刻认识到考过司法考试不等于能够办案。

最后要详细谈一下杨律师。虽然其他人都叫杨老师，但是我总觉得自己能力差太多，整个实习过程根本帮不到杨律师什么忙，还不够格当杨律师的徒弟，因此我坚持称呼其杨律师，实习总结《女律师实习总结》。杨律师真的是一个与众不同的律师，他让我知道律师不能只会做业务，律师要有远大的理想，将律师当做事业来经营而不只是赚钱的工具。他也让我知道律师界通说的“教会徒弟饿死师傅”的规律是可以被打破的。同学中也有去律所实习的，他们每每会抱怨律所交给他们的任务太多，每天东奔西跑累得要死。同样在岳成所实习的其他实习生，我就发现她们特别闲，每天几乎就是来所里坐一天，或是上一天网，偶尔跟着接一个咨询。而跟着杨律师实习，我可以跟着去法院听庭审，去接待当事人咨询，听当事人电话咨询，参加最新的婚姻法司法解释专家讨论，了解律师营销，学习律师理念，内容特别丰富。更可贵的是，尽管杨律师业务非常烦忙，但他仍会耐心地讲解各种实务问题，也会和我分析如果我加入他的团队，应该如何努力才会有自己的发展。

在我的印象中，律师最主要的任务就是开拓案源、积极办案。而对杨律师而言，办几个案子都是小菜一碟，他更看重的是坚持自己的资讯简报和实习简报的制作、参加各种律协或学术探讨的活动，和学者建立良好的关系。一开始我不太明白这种做法的用意，但后来联系自己在中国法律思想史上学到的内容，我猜想，或许律师在现在社会的地位确实不是那么高，几千年的诉棍思想不可能在短期内得到改善，唯一能让律师做得受人尊重，那应该就是多为法治建设做贡献了，比如说杨律师坚持了六年的简报。

同时，杨律师就像是整个家事法苑团队的大家长，他给每个人安排工作，并记着时时询问了解进度。记得每个成员的生日，知道每到节日就给成员发点礼物，从点点滴滴中我们可以感受到杨律师想要打造温馨气氛的决心，并能见到他在为此努力。此外，杨律师和其他律师的不同之处体现在他喜欢培养人才，教授知识，不管是律师执业知识还是做人的道理。每次他带我们这些实习生去观摩庭审时，他便会在路上边开车边给我们讲解案子的情况，一些流程，还会卖个关子先问我们对案子涉及法律问题的理解，然后才解答。因此每次去法庭，我们总在欢声笑语中走过枯燥的路程，同时作为实习生的我们还学到了宝贵的知识。这点我感悟颇深，同时也很感激。记得有次收到杨律师转发的一封邮件，是康根祥咨询实习生零工资待遇的现象，而这个现象及成因，杨律师早就通过讲授及发资料让我有了很深入的了解。

这段时间，我最喜欢跟着杨律师接待咨询。正如郝慧珍律师所言，每个婚姻案件都不同，且牵扯因素甚多，这句话只有在接待不同的客户时才会真正地体现出来。每次去咨询室，总会看到当事人拿着一叠复印资料，愁眉紧锁，等待律师帮助解答问题。他们对律师知无不言言无不尽，有些内容甚至是对家人都没有提到过的，却告诉了律师，只为得到律师专业的帮助，这时律师便会感受到肩负的压力。律师是个挑战性很强的职业，因为当事人的问题有的会非常棘手，而在咨询时，律师要排除当事人的主观情感，挑出法律要件，进行发散性思维理清思路，整理出一套解决方案，着实是件高难度的活。因此，每次在咨询时，看到一个个棘手问题抛出，这些问题甚至能难倒政法大学的教授、博士，而杨律师都能通过自己的办案经验，提供有效的解决方式，着实让人看到自身的差距，顿感佩服。

回顾这段时间的实习，着实感触良多。之前凡是对律所的印象都停留在书本上，这次实实在在地接触真实的律师，看他们如何工作，真的受益匪浅。目前我在找工作，经历过世界500强外企的终面，如果当初过了的话，我应该会去做一个和自己专业完全不搭界的市场工作。正如外界所说，外企工作压力很大，任务很重，更何况我投的职位是一个我完全陌生的领域，那样我投入会更多。但最终失败了，于是我冷静地再次找合适的工作，过程中，我发现如果要走法律这条路，无论是律所还是公司法务，都会要求有法律从业经验，少的要3年，多的要8年甚至10年。而这些职位一开始的工资都是非常低的，尤其是去律所做助理。因此，自己是不是要接着走法律这条路，接受一开始的清贫，还是靠着自己的英语彻底跨专业就业是值得思考的。如果没有下定决心的话，什么都干不好。就如现在实习，正因为还没下定决心，还在彷徨，所以就投入得很少，这甚是辜负杨律师栽培的苦心。

2024年12月

（feisuxs）

**第四篇：女律师三八红旗手先进事迹**

作为一位律师，她刚强自信，工作时，有礼有节，极力维护当事人的正当权益。作为一位女性，她自尊自爱，生活上，严谨细致，保持着传统女性的优美。她，就是湖北\*\*\*律师事务所主任\*\*\*。\*\*\*，1998年开始从事法律服务工作，2024年7月发起成立湖北\*\*\*律师事务所，执业十年来始终以身作则、严以律己，工作中顾大体、识大局，服从服务于地方经济建设大局，屡次参与非诉案件调查处理，及时为地方党委政府分忧解困。作为一位女律师，她始终用正直、诚信赢得客户，用服务和专业赢得市场；作为事务所的主任，主持全所的行政、业务管理，她从长远动身，带领全所律师建立健全了包括收案制度、收益分配制度、案件讨论制度等各项管理制度；严格按律师法和部颁规章的要求加强对执业律师的管理，在所内逐渐建立了长效的内部管理机制和内部监督机制，为我市律师队伍建设和律师事务所的规范化建设起到了积极推动作用。2024年12月至2024年元月，\*\*\*服从市委政法委的安排，参与解决移民房建老板资金结算工作，在不违反国家法律、法规和政策的条件下，献言献策为该事件的妥善处理，做出了努力。\*\*\*在业务上思惟灵敏，应变能力强，善于从纷纷复杂的案件中寻觅突破口，往伪存真，构成切实可行的辩解或代理意见。2024年初，\*\*\*受理土台乡村民李某故意伤害案的刑事辩解案件，她见到老实巴交确当事人，第一反应是眼前这个手都紧张的不知放哪的中年女人，怎样会故意伤害她人呢？带着疑问，她屡次深进事发地调查，随着调查的深进，她发现没有客观直接的证据予以证实被告人有罪，就依法为李某作了无罪辩解。检察机关采信了辩解人意见，将此案退回公安机关补充取证。后来此案以双方和解结案。案结之时当事人百感交集，无数次重复谢谢来表达对她的感谢。同时她在办理案件中，慕名来找她的客户都有很高的期看值，期看于她的高水平的专业知识、技能，更期看于她为人公道、正直，勇于仗义执言、寻求公平、正义，她不懈怠任何一个案件，为委托人的正当权益的维护加班加点，不辞劳苦。在办案进程中\*\*\*还十分重视对弱势群体的保护，对残疾人、老年人、未成年人、下岗职工给予法律救济，及时进行法律支援，使弱势群体享有公平的法律服务。2024年2月13日农历正月初四，正当欢度新春佳节，享受天伦之乐之时，她还在市政府参与一起小孩不慎落进化粪池窒息死亡案件的调解，一直忙到2月14日清晨三点矛盾得以解决，这类突发事件的处理\*\*\*处理了很多起，她深知调解协商处理的优越性，不但能够切实维护了公民的正当权益，同时维护了社会稳定。

**第五篇：女律师职业形象漫谈**

女律师职业形象漫谈 2024-12-25 10:06:03

作者：威宇律师事务所 张 巍

谈起女律师职业形象问题，一定要谈律师的职业形象。因为在职业过程中，是不分性别的。当事人不会因为你是女性而迁就你，对手更不会因为你是女性而放过你。在法庭上我们女律师会和男律师一样推理缜密，思维敏捷，慷慨激昂。相反由于我们是女性，更易发现“蛛丝马迹”，从而把调查取证、庭上质证工作做得细而又细。著名法学家江平教授曾讲过：律师兴则国家兴。如此令人瞩目的律师到底应具备什么素质，展示什么形象呢？笔者认为，在现阶段，中国律师的职业形象是内在素养与外在气质的和谐一致，没有深刻的内涵就不会有高雅的气质。所谓内在素养主要指以下几个方面：

第一，律师要有政治头脑

法律与政治紧密相关，是上层建筑最重要的组成部分。作为一名律师，关心政治，关心国家大事是首要的。

在大力落实十六大提出的“规范和拓展法律服务”的今天，要求律师积极参加各项公益活动，如法律援助工作，及时向弱势群体伸出援助之手，这是一个律师的天职，否则，就无从说起“维护司法的公平与正义”。

律师要有政治头脑，还体现在律师应积极参政议政。律师是法律之师，文明之师，如果人大代表、政协委员中有更多的律师，我国的政治生活会更加民主。江平教授说，“律师兴则民主兴”，因此一名律师一定要具有政治素质。

第二，律师还应具备深厚的法学理论功底

律师应具备深厚的法学知识，且能将社会学、自然科学等知识集于一身并灵活应用。一个律师如果不对法律深入理解、探究，只装几部法律，那只是律师匠而不是律师。田文昌老师的律师业务为什么做得好，那是因为他是学者型律师，是专家型律师。律师应知识渊博，为众人答疑解惑，你没有渊博的知识，如何为当事人排忧解难？在当事人、顾问单位看来，你是真理、正义的化身，律师讲什么都是对的。通过你的工作，使一个个破碎的家庭破镜重圆，使一个个对生活失去信心的罪犯获得了新生，使一个个濒临破产的企业起死回生，更重要的是使正义得到了伸张。因此如果你不具备渊博的法学知识，你的水平从何而来？律师不但要具备浓厚的法学功底，还应具备全面的知识。比如，你代理房地产案件，你不知道如何开发、规划；你代理计算机软件方面的案件，你不知道软件是如何开发的，不知什么叫源程序，什么叫目标程序。再如，你当企业的常年法律顾问，你不知道企业进出口程序，不知道企业的人事管理、财务管理运转程序，等等，行吗？作为一名律师，作为一名合格的律师，不但要掌握已学过的法学知识，更要掌握现行的法律法规以及新出台的大量的司法解释及各省高院出台的若干规定、说明，这就要求你每天都要认真地把握。笔者要求事务所的律师每天必须大量地阅读报纸，尤其是法制时报、人民法院报、北京法制报，还有每个月的《中国律师》杂志、《北京律师》杂志。如今是信息爆炸的时代，你不看就不知道今天最高人民法院与国土资源部又出台了《关于人民法院查封房屋，土地资源以及若干规定》，你就不知道从2024年12月1日始，北京市销售房屋按套内面积销售，你就不知道《商业银行法》的具体内容；你就不知道中央大型国企每年都必须由会计师事务所做审计。因此，业精于勤，一直是笔者的座右铭，我不学习，不进步，我会心慌，因为在和当事人谈事情时，你会担心由于你的疏忽，知识的欠缺让你的对手认为你很浅薄，会让你的客户因你脸红。因此，一个律师必须具备精湛的法律专业知识和各学科的知识，且能融会贯通。律师必须捕捉每一天，每一小时，每一分钟的信息，立足自己，惟有此，以诚惶诚恐之心，如履薄冰之态，针对律师职业，才能作好一名律师。笔者认为，风度翩翩，才华横溢，自信豁达，“挽狂澜于即倒”是源于拥有博大的智慧，否则，你怎么能补足和扶正司法天平的缺陷和倾斜呢？

第三，作为一名律师还应具备军事家的指挥才能

试想，我们代理每一诉讼案件不就像是打一场战役吗？那是没有硝烟的战争啊！从你接受当事人委托，你就进入了军事指挥家的角色。这一场诉讼战如何打，你一定在心中勾勒出第一步、第二步、第三步的军事指挥图。从调查取证到证据的“去伪存真”，再到法庭的证据采用以及到法庭辩论，你不但要对自己代理的案件了如指掌，更要对对手“知彼”，没有“知己知彼”，怎能“百战不殆”呢？你不但要从有利于自己当事人的角度去考虑，且要站在对方当事人方面去考虑，更要从不利于当事人的证据上去思考，甚至于在开庭之前，你要模拟“军事演习”，想像一下你的对手在法庭上会出示什么样的证据，我该如何“以子之矛攻子之盾”。因此，做诉讼律师一定要做到运筹帷幄，正因为如此，我喜欢做一名诉讼律师，因为我喜欢军事指挥家的感觉，更因为诉讼会让人变得更机智，更坚强，更坦然面对我的对手。诉讼业务使我懂得如何去微笑着面对人生各种各样的困难。这就是我选择做诉讼律师的原委吧。

第四，律师应具备一定的文学功底

一个好律师，如果具备文学家的功底，他写出的代理词、辩护词能不感动法官吗？能不引导法官按自己的思路去理解案件吗？法官更有体会，一篇文笔流畅、逻辑推理缜密的代理词、辩护词与文笔平平的代理词、辩护词对人产生的震撼力，心灵触动是不同的。因此，笔者认为一个合格的律师，文笔一定要好，这要求你勤于思考，勤动笔。文笔好是一个日积月累的过程，不可能一天早上醒来，你的文字就会掷地有声，妙笔生辉。笔者的经验是每开一庭，每代理一个案件，办理一个案件，都要抽出时间去思考，去总结。这次开庭，我有哪些失误，有哪些进步，对方哪一点值得我学习，今后再出现如此的问题，我会如何处理。由于每一个案件带给我们的是不同的思考与命题，日积月累，你逐渐就会由迷茫走向睿智。抽出时间加以总结，正应了古人的一句话“形成于思毁于随”，不但是对自己业务的提高，更让自己的心灵得到宁静与安慰，心灵的升华是最宝贵的。

第五，律师应具备演讲家的功底

一提到律师，人们就会联想到雄辩滔滔、挥洒自如，如果你不具备演讲家的口才，你能在法官规定的10分钟内完成你的辩护意见、代理意见吗？在与对手谈判中又能如何反败为胜，步步为营呢？如果你不具备演讲的口才，你就不具备诉讼律师的基本素质，你只能去做非诉讼律师，当然非诉讼律师没什么不好，但你无法体会案件胜诉时的喜悦，败诉时的懊恼。试想一下，经过你大量的耐心细致的工作，一个历经5年，走完了一审、二审、再审，最后在你的手上赢得了最终的胜诉，为当事人挽回了几个亿的损失，几近破产的企业起死回生，企业的几千名职工将你捧为救星时，你又做何感想呢？此时此刻，你一定会想，我已将我学到的知识回报给了我的祖国和人民。因此，你要想成为一名合格的律师，尤其是诉讼律师，一定要有演讲家的口才。

以上是我对一名合格律师所具备的基本素质的理解。对于一名律师所具备的外在形象，广东省司法厅厅长王旭东在接受《中国律师》杂志采访时，曾对广东律师提出了树立良好社会形象的“六项标准”。这“六项标准”是：一要有热情，端庄的仪表。律师的仪表风度就是一副干净整洁的仪容，一身大方得体的服装，一口表达流利的语言，一种温文而雅的风度，给人一种清爽宜人、精神振奋、朝气蓬勃而富有文化内涵和指挥力量的信赖感；二要有品行高尚的职业道德。要诚实守信、敬岗守业、服务群众、公正执法；三要有敬岗爱业的奉献精神；四要有追求正义的社会责任感；五要有高超熟练的业务技巧；六要有精明干练的处世方法。如此而行，律师才能真正成为“法律之师、律己之师、文明之师”。这不但是对广东律师的要求，更是对全国律师的要求。

还要克服女性自身的弱点，如“柔

女律师除应具备律师应具备的内在素质与外在气质外，弱”、“婆婆妈妈”，要把握柔韧的尺度，尽量做到刚柔并存，并且要具备临危不惧，处事不乱的心理素质，时刻保持着一种自信，以沉着、冷静地态度去处理一些突发事件，只有这样，你的当事人才能由衷地说，“这才是我要找的律师”。

最后，以笔者的经验之谈，我要告诉女律师姐妹们，保持青春美丽的秘诀就是不断地学习，不断地充实自己，学习使人更美丽，使人更青春！

转载：法律无忧网

你不懂企业，企业怎懂你？国资委文称企业法律顾问将分高中初三级

律师与委托人初次会谈技巧

作者：正毅

会谈是律师执业最基本的技能和职业技巧（艺术）。律师的所有业务，不论诉讼或非诉讼业务，一般都是以会谈的方式开始。目前关于律师执业技巧的研究重心主要倾向于调查取证和法庭辩论技术，而往往忽略了律师与委托人会谈技巧的研究，特别是初次会谈技巧的研究更是无人问津。然而，作为律师后续工作的基础，律师与委托人初次会谈有其重要性，这种重要性主要在于通过会谈可以从委托人处获取一些有用的信息，包括：案情、委托人对案件的评价以及所希望采取的解决方式（由于委托人咨询或聘请律师的主要目的即在于此，且律师一般会在会谈过程中给出一些解决案件的建议，因此委托人一般只需对律师所给出的多个解决方式进行选择即可）等。律师与委托人的初次会谈可以划分为以下三个阶段：

一、会谈前的准备（Pre-interview Preparation）

转自易法社h区bpwhom1、接待室（处）、办公室以及着装

律所应当设接待室（处），并且在接待室（处）聘请秘书。

其他委托人的资料应该干净地整理（绝对不能放在办公桌上，否则委托人会对律师的职业操守，如保密承诺，产生怀疑）。

律师应当着正装，且必须整洁。

2、欢迎委托人

委托人到达律所后，尽量不要让他在接待室等待，如果等待无法避免，应该向他说明原因，并说明需要等多长时间。同时，必须避免让委托人为找律师的办公室而无所适从，因此此时其应当得到秘书的帮助。委托人应当由秘书引入律师的办公室，当然，最好是由律师亲自去迎接。如果委托人由秘书引入，一些基本的社交礼仪是必须遵守的，如:起身（委托人进来之前，律师往往都是坐着的）、握手、自我介绍（应该是最基本的情况：姓名、学历和职位等）。如果该委托人是律所的新顾客，应该向其了解一些个人资料，如姓名、住址以及联系方式，这会对以后的工作以及律所今后的业务带来很多方便。

转自易法社h区bpwhom

3、律师费

中国人往往忌讳在见面一开始就谈钱，但是如果律师与委托人在会谈前不就律师费进行协商，今后的工作就无法顺利进行且容易产生很多矛盾。此时需要明确的问题其实是很多的，主要包括：（1）计费方式：计时收费，即以律师提供法律服务所花费的时间作为计算单位 ；计件收费，即按律师提供法律服务的数量为计算单位；固定收费：即律师与委托人在确立委托代理关系时约定收取的律师费。（2）收费方式：提前收费，即在律师提供法律服务前预收律师费或有委托人先行支付一定数额的定金（预付款），在法律服务提供结束后再交纳余款；阶段收费，即根据案件处理的进展分阶段收费；终了收费，即等法律服务提供完毕(案件处理完毕)后一并收费； 比例收费，即涉及财产标的就按争议标的收取律师费。

4、保密问题

律师为提供有效法律服务就必然要了解委托人的一些隐私，为了缓解委托人的顾虑，律师必须在会谈正式开始前向委托人说明：法律规定律师有义务为委托人保守隐私，因此，委托人可以放心陈述案情。

5、陪同人员

有些委托人喜欢由亲属或朋友陪同去律所与律师进行会谈，有陪同人员一起参加会谈可以减轻委托人会谈时的心理压力，让会谈顺利进行。但是，有的场合下陪同人员是不适合参加会谈的，比如青少年案件，家长参加会谈会让会谈的气氛变得压抑，妨碍青少年对案情的陈述。转自易法社h区bpwhom

二 会谈（Interview）

1、开始会谈

会谈应当以开放式问题作为开始，比如：我能为你做些什么？我怎样才帮你解决你的问题？ 或者用预测性的问题来猜测委托人是在什么法律领域有了麻烦，如：我想是你的婚姻出了问题，是吗？在开始会谈时，必须掌握两个基本原则，一个是不要顺便打断委托人陈述案情，第二是当委托人因为害羞或者紧张而无法继续陈述时，律师必须通过鼓励或者提问的方式来帮助委托人继续陈述。需要指出的是，不同的委托人有其特定的文化背景，为了后续的会谈部分能顺利进行，律师需要精心设计开始会谈的方式以估计委托人的文化背景。

2、倾听委托人陈述案情

倾听委托人陈述案情的能力是律师办案能力的重要组成部分。给与委托人充足的时间来陈述案情（因为从心里学来说，人将自己的事情陈述给他人必然存在一些顾及，因此委托人必须有充足才能陈述清楚案情），并应当允许委托人用自己的表达方式（语言是一种习惯，改变表达方式会让委托人无法陈述清楚案情）。

在倾听陈述的过程中，需要做记录，因为作为外行人，委托人不会明白案情在法律上的意义，因此律师需要通过纪录来甄别各种信息以及被委托人忽略的信息。

转自易法社h区bpwhom

律师在倾听委托人陈述时应当与其进行目光交流，并经常鼓励委托人继续陈述，以此让委托人感到，律师对委托人陈述的内容很感兴趣。鼓励的方式主要有两种，一种是简单的提问，如：然后呢？ 另一种是用肢体语言，如点头，或者是简单的语言，如：我明白、我理解。

有时，律师因为处理过类似案件，因此在委托人陈述完之前便能预知案情并甚至立即可以提出解决方案。即便这样，律师也不应打断陈述，这会让委托人感到，律师是在敷衍自己。同时，案件之间再相似也会有一些区别的，虽然对于律师来说时间就是金钱，但是听完委托人的陈述或许能开阔律师的视野。

3、显示对委托人的同情

人情味在会谈中必不可少，为了建立律师与委托人之间的相互信赖的良好代理关系，律师在会谈中应当充分表达对委托人处境的理解和对案情的高度兴趣。同时，律师应当尽量避免表达自己对案情的评价性理解，以建立起与委托人之间的信任，从而让其更多的得到倾诉。如果你在展示自己非凡的专业能力同时展示出你的人情味，你会得到委托人的推崇，这样对扩展你的业务及其有益，因为委托人选择律师一般是经人推荐的，只有兼具专业知识和人情味的律师才会被委托人推荐给其他人。询问案情

会见时，当事人完全由理由不愿意或者无法提供所需要的信息，他或许相信这些信息会有损他的自尊，对他的案件不利，与他人对他的期望向矛盾或者透露这些信息是不合时宜或不道德的，此外透露一起曾使其受过创伤的时间，总会使陈述者的不愉快死而复生。律师询问案情主要有三个目的，一是为了区别有用信息和无用信息，二是询问律师认为重要而被委托人忽略的信息，三是探知委托人所提供信息背后隐含的问题。

转自易法社h区bpwhom

询问的方式由三种：一是一般性提问，该类问题委托人可以自由回答，律师并没有预期从这些问题从必然获得信息，因此也无须对如何回答问题进行指导，如然后发生了什么？（这类问题主要是针对上述的第一个目的，缺点是委托人往往答非所问，脱离案情，且浪费时间。）二是指导性提问，这类问题的答案是限定的，如你当时戴什么颜色的帽子？（这类问题主要是针对上述的第二个目的，缺点是委托人往往会有别讯问的感觉，同时，委托人往往会对自己有利的事实过分夸大，并隐瞒对自己不利的事实）。三是一般性与指导性相结合的问题，这类问题的回答是自由的，律师也往往能得到有用的信息（这类问题主要针对上述的第三个目的，缺点是问题需要精心设计，设计不好，效果就适得其反了），如，你为什么要开车去呢？

5、提出建议

委托人聘请律师根本目的就是为了能让律师帮助解决问题，因此，会谈中，律师必然要就案件的解决提出建议。这时，律师必须告知委托人其案件在法律上所涉及的领域、案件的形势以及可以选择的几个解决方式。律师一般只需对案件所涉法律进行大致介绍即可，而无需进行滔滔不绝的解释，因为委托人既不会理解这些法律，也不会关心这些法律，其关心的只是怎样处理才能满足自己的要求和利益。如果你对案件所涉法律问题只知甚少，应当在征得委托人同意后，把案件转交给同一律所中在该领域有丰富经验的律师，千万不能外行人充内行。这不但会损害委托人的利益，而且破坏了律师和律所的形象。

给委托人提建议要求很慎重，决不能草率行事，更不能过于自信和盲目乐观。同时，律师应当细致分析委托人解决案件的不利因素，并培养成一种接纳委托人任何反应的能力（有的委托人在听到律师分析自己不利因素的时候会极度惶恐、不安和紧张）。

6、计划解决方案

作为律师，应当始终以委托人的利益为出发点，不要为了赚取律师费而一律建议委托人用诉讼解决问题。事实上，很多案件采用调解、协商或仲裁的方式解决更加符合委托人的利益。例如，面对委托人遭遇“第三者”时，律师的第一个反应通常是：提起重婚自诉。一旦起诉的办法决定下来并付诸实施，就会发现这种办法实际并不理想，有可能破坏两个家庭。已经对委托人没有感情的一方因为犯重婚罪而入狱，不但无法挽回其心，而且使得其和第三者新建立的家庭遭到解体。因此律师在提出解决方案时，应当将各种解决方案的利弊告知委托人，包括时间、成本、结果等。当然，委托人解决案件的目的也是很重要的，如果委托人主要是为了经济利益，律师应当提供最经济的解决方式；如果委托人目的不在经济利益（有的委托人是为了争口气），则应当选择符合委托人目的的解决方式。

转自易法社h区bpwhom

明确委托人的目的后，律师就可以通过会谈掌握的信息来设计解决案件的方案。如果解决方案得到委托人的认可，应当用书面材料的形式交给委托人，这有利于委托人会谈后根据方案去准备相关资料以及帮助回想起被遗漏的对案件有帮助的信息。

三 结束会谈（Bring the interview to an end）和会谈结束后（After the interview）

律师结束会谈前，应当询问委托人是否已经将案情陈述清楚以及对解决案件的方案是否有不明白的地方。因为有的委托人因为紧张或者害羞而不愿或者忘记陈述一些事实，而这些事实往往对案件的解决有至关重要的作用。假如委托人这时告知的事实完全推翻了先前的陈述，律师不应当显出生气和不耐烦地样子，应当在休息片刻后重新开始让委托人陈述案情。

最后，律师起身，并与委托人握手，送委托人到接待室，然后由秘书送其出律所，最好应当由律师亲自送其出律所（律所和律师不但要给委托人提供专业的法律服务，同时也需要对其以礼相待）。

会谈解决后，制作一份会谈总结，列明委托人在会谈中陈述的案情、律师的建议以及一些主要注意的时间，并附上下次会谈的时间和地点，然后发送给委托人，或以电话告知。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找