# 律师事务所实习报告总结

来源：网友投稿 作者：静谧旋律 更新时间：2024-06-28

*律师事务所实习报告总结汇总5篇律师的业务不会凭空而降，每一笔业务都是以与当事人沟通开始，而与当事人沟通，就需要实实在在的功底。下面给大家带来一些关于律师事务所实习报告总结，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!律师事务所实习报告总结（精选篇1）...*

律师事务所实习报告总结汇总5篇

律师的业务不会凭空而降，每一笔业务都是以与当事人沟通开始，而与当事人沟通，就需要实实在在的功底。下面给大家带来一些关于律师事务所实习报告总结，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!

**律师事务所实习报告总结（精选篇1）**

为了将所学知识与实践相结合，我于x月22日到大地人律师事务所进行实习!进行了为期两个星期的实习，淄博大地人律师事务所及其律师、工作人员为我提供了一个充实自我、积累经验的机会和平台，我非常珍惜这个难得的机会并认真对待。

在整个实习过程中我遵守单位纪律，服从工作安排，积极完成律师交办的工作，在律师的指导和自己的努力下，我了解和初步掌握了律师事务所的运作程序和律师的办案经过及技巧，弥补了知识上的不足，增长了社会见识，对自己学习和掌握法律、运用法律以及人际关系方面的相处都有很深的体会。以下是在淄博大地律师事务所实习期间的见闻、实践和感受写下这份实习报告。

一、关于实习单位

作为淄博知名的专业型律师事务所，本所已具备为国内外客户提供全方位优质法律服务的能力，包括诉讼仲裁、外商投资、公司证券、房地产、国际贸易和反倾销、尤其在外商投资、资产重组并购和房地产等业务领域拥有强大的专业背景和多年的执业经验优势，在业界及客户中享有广泛和良好的声誉。

淄博大地人律师事务所是有一支综合素质较高、作风干练、办案认真、工作效率较高的年轻化律师队伍，以及一批长期从事司法实践的经验丰富的专家、顾问。我有幸能接触这么多优秀的法律工作者。并且在我的学习和日后的工作中有很大的帮助。

二、关于实习目的和实习计划

(一)实习目的

1、通过实习，将在大学期间所学的理论与法律实践相结合，巩固知识，发现不足，以求积累经验、指导学习;

2、通过实习，树立正确的法律人观念和法律人思维。

3、通过实习，培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力;

4、通过实习，培养社会适应能力和人际交往能力;

(二)实习计划

1、熟悉律师事务所的各项管理制度;

2、掌握一般办公技能;

3、熟悉与律师业务相关的法律法规及律师执业纪律;

4、熟悉律师事务所的业务来源、执业范围和执业环境;

5、与律师接触和沟通，虚心接受指导;

6、整理卷宗、资料查询、法律文书撰写;

7、协助律师接待当事人，组织证据，开庭;

8、不断充实专业知识;

9、请实习单位出具实习鉴定;整理实习记录，撰写实习报告。

三、关于实习经过

实习之前学校就已经明确实习目的和制定了实习计划，这使得我在实习过程中有目的，积极主动寻找锻炼机会，并得到许多律师的指点帮助，实习内容丰富多彩。

这些工作有助于锻炼我的各种能力，也是以后工作中必不可少的环节和方面。在完成一般事务性工作的基础上，我注重以下实习内容：

(一)整理卷宗了解律师整个办案流程和司法程序

整理卷宗几乎是每个法学专业的实习生都要做的事。整理卷宗，看似简单的工作其实在你没做之前还是需要时间去熟悉和掌握的.，比如装订次序排列就和办案流程紧密相关，也和相应的司法程序相对应。

因此，只要你用心，通过整理卷宗你就可以了解熟悉律师的办案流程及相应的司法程序，这很重要。我并没有因为工作的繁杂而轻易放弃，相反我很有兴趣并在其中学习到很多东西。

(二)通过撰写法律文书运用法律知识并弥补知识上的不足，积累实践经验

我们在学校还没有学习法律文书，实习期间很多律师给我们实习生上课，让我们初步学习最常见法律文书的写作和基本注意事项以及相关技巧。

我先是根据需要模仿一些固定格式文书，例如委托书、答辩状等。一份高质量的法律文书需要丰富的知识和经验，以及对相关法律知识的运用、配合才能写成功。我明显感到自己知识的匮乏和经验的缺失。让我明白应该更加努力学习和积累。慢慢取得进步。

(三)写作技能问题

在律师所提供的各种法律服务中，书写法律文书是一项对律师的法律功底、、文字表达能力等均有较高要求的工作，是衡量律师法律专业素质的一个重要尺度。在我认为律师写书的技能主要体现在以下几方面：

第一，要充分领会当事人的意图和目的。在下笔之前首先应该占有资料和事实，注意加强与当事人的交流和沟通，不能自以为是，现实中发生的许多事情是不合常理和你无法预测的。

当然也不能一味的依从当事人的意志和愿望，还要融入自己的见解和知识，发挥本人的聪明才智，用法律的语言将当事人的意志和愿望完整的、甚至是创造性的表达出来。要是没有充分表达，或者错误表达了当事人意图和目的的法律文书，不论写的多么完美，也同样是南辕北辙，毫不可取，甚至还要给律师本人招惹麻烦。

第二，在书写格式上，要遵循法定或通行格式。公安部、最高人民法院、最高人民检察院都颁布过关于法律文书格式的规范，律师在书写时一定要参照，特别是向各级人民法法院、人民检察院呈送的诉讼文书和正式的合同协议、遗嘱等一定注意遵循法定或通行的格式。

切忌律师闭门造车，自创一套，否则不仅会带来程序上的麻烦，甚至导致你写的东西无效，成为废纸一堆。另外，在书写上要注意相应得要求，涂改之处一定要当事人摁印确认

第三，在文书内容上，一定要以法律为依据，以事实为准绳。律师在进行法律文书写作之前首先应该对可能涉及的法律规定进行确认;认真研究案件事实情况，对涉案的法律关系仔细分析和定性。在内容上努力做到准确、全面、深刻。

尤其是在法律上要经得起推敲和考验。切忌事实表达错误、法律运用错误或有重大缺陷。同时要求主题明确，法律逻辑清晰，表达简练流畅。

四、关于实习思考和经验总结

(一)理论知识是基础，实践经验是关键

在两个星期的实习过程中，我深深感到自己所学知识的匮乏、眼高手低。通过实习发现自己的很多不足。我有时发现有些知识倒是掌握了，但是如何运用却不知从何着手，甚至束手无策，这就是实践经验重要性的体现，经验往往能提高效率。大学本科的法学往往重理论、轻实际，重知识、轻技巧。因此我们更应该积累经验。积极努力学习提高。

(二)实习对加强和指导学习的作用

第一，我们应该虚心听取各种意见，应该多注意，想想该如何应对，这样对于在法庭上辩护很有帮助的。也对于日后分析案情也有很大的帮助。

第二，我们在讨论某个案件的重要问题时应该广泛地查阅资料，弄清理论上在这一问题上有那些主要观点，实践之中又倾向于那种观点，不仅易于和他人的思路和想法接轨，丰富自己的思维。更是做到有重点的学习，有重点的掌握所学到的知识，有重点的学习理论界的重要观点。

第三，注重锻炼培养自己的逻辑思维能力和灵活应变能力。对于一名好的法律职业者来说这些是必不可少的。而且也要常写一些，以便锻炼自己的写作能力和语言表达能力，这也是综合培养，有利于提高自身的法律思维能力。

(三)提高自身素质，适应社会发展需要

律师是维护当事人合法权益，维护法律的正确实施和公平正义的法律工作者。为此，作为有志于从事律师行业的人，培养良好素质是极为重要的，这包括专业知识、执业形象和执业纪律、人格魅力等素质。同时，律师为社会提供法律服务，必须与社会各行各业建立良好关系，这一方面是工作的需要，也是增加案源的途径之一。

五、结语

这两个星期短暂而又充实的实习，我学到了在学校学不到，掌握不深的东西，对我接下来的学习和今后走向社会参加工作无疑是很有帮助的。

虽然法学专业学生所面临的法律现状和就业前景仍然严峻，我自身面临的问题也很多，让我明白作为一个法律人的不易和艰辛。也明确了自身努力的方向，总之，一段快乐的实习给我的人生注入了更加丰富的血液，为我的法律职业者之梦打下了良好的基础。

但是，我的缺点也暴露无遗，在今后的学习当中，我会更加注意这方面的加强。这次实习还让我懂得了为人处世的态度和方式，那就是既要谦虚好学又要适当肯定自己我要感谢淄博大地人律师事务所，感谢实习期间帮助过我的每一个人。

**律师事务所实习报告总结（精选篇2）**

我虽然是法学班科毕业，但是去年才决定参加司法考试，运气好的是低分通过了司考。

决定从事这行，是现实的打击，在长沙这样行业结构奇怪的城市，学文类的工作工资低且无前途。

虽然过了司考，但是不得不承认自己还是非常菜鸟的，总觉得有个所能接纳自己就万分感激了。

通过熟人介绍来到一个不大的律师事务所，来之前还是激动的，听说有工资，听说介绍的那个带我的律师比较有能力。

进来的第一天，便受到了无以形容的沉重打击。先说对律师事务所的第一印象，我快十点的\'时候到的，进门之后发现所里空空如也，见不到几个人。第二，终于等到带我的律师，比较和蔼，不多话，但是他开口的几句话就让人心沉了：

1、实习0待遇(即自己还要贴饭钱车钱)

2、建议我兼职(即挂所)

3、这里实习随自己喜欢可来可不来(即基本上没有东西可教)。不过我还是坚决地表达了自己的想法，我说要做全职，想学东西。他便没说什么。我就这样随便找个位置坐下来了。

如果不算双休日，这是到所里实习的第7天，有1天师傅出差了我也没有来。第一天，写了一个民事起诉状，第二天和第三天写了一个民事上诉状，第四天写了对鉴定意见书的异议，昨天师傅不在，另一个律师看到我没事，给我一个还没开庭的案子，我就自己写了个民事答辩状。起诉状是关于男女方谈恋爱期间，女方多次索要钱财，男方多次赠予的男方要求返还财产的案子;上诉状是一个纠纷;对鉴定书的意见是因为法院委托的鉴定机构先后出具两份结论相反的意见书;这些看上去有理的东西，要写起来觉得头真的大，我感觉思维混乱，无从下笔，论据也不足，写的东西被师傅批得一无是处。不过他是非常温和的批评。但是我知道在所里他不是最能说的，却是写的最好的。所以看他写出来的东西严谨、条理清晰、无一句废话。实在是很佩服。

现在却是矛盾的，所里的另一个实习生说，这里的律师都不怎么带新人的，尤其是女生。以前连女生都不招的。在这几天实习过程中，我也感到了，只要是来实习的都没有什么事做。只是在这里浪费时间。而我是抱着一丝希望看看师傅是不是每天能教一点。因为实在我是太菜了，什么也不懂。而且我的资格证还没有下来，先混着这一个月看看怎么样。

因为买了房，供房压力也大，要一年多没有工资，而学不到东西，我实在是怕撑不下去。

在这里每天记录一点我的经历，来打发时间。

**律师事务所实习报告总结（精选篇3）**

据我观察了解，律师一般具有以下几个明显特点：

1.忙，工作压力大。

我进律所的第一感觉就是忙碌，最具有代表性的应该就是电话铃声了。我的责任律师有三个电话：一个小灵通，一个手机，一个座机。据我统计：他的座机每一个小时响一次，小灵通每二十分钟响一次，手机半小时左右响一次，这还不包括他主动打出去的电话。往往这边正和一个“王总”聊合同纠纷，那边座机响了，当事人又向他咨询案件的进展情况，角色变化之快，令人叹为观止。

与“忙”相关的就是工作压力，律所一般没有固定的作息时间，都很自由。但实际上，加班也都是司空见惯，每次晚上6点多了，还有人在电脑前忙碌，整理材料，研读卷宗，很是辛苦。

2.知识更新快，知识面很广。

中国的法规更新很快，根据“新法优于旧法”的原则，律师必须要与时俱进，运用最新的法规处理案件。记得一个合伙人做过房地产纠纷案件，关于二手房交易税率问题，原来规定是5％左右，可国家正好与8月1号出台新规定，为打击炒房，把税率提高到近四倍。假如律师不能及时掌握最新法规，在诉讼中就会面临败诉的危险。

同时，律师实际工作中，会面临各种各样的案件，而这些案件中所牵涉到的知识都是你上课所不可能接触到的。比如你若对房地产不了解，你就不会知道房屋预测面积和实测面积的区别。就不会知道套内建筑面积和套内居住面积的区别。所以作为一名律师一定要有很广的知识面，要不断学习，不断更新自己的知识体系。

3.律师不一定要是一个辩论高手，但要是一个沟通高手。

在学校参加过很多辩论赛，演讲赛，曾经也天真的认为：作一名律师一定要伶牙俐齿，口若悬河。进入律所后才发现，这种想法其实是很幼稚的。

一定的语言表达能力的确是很重要，但不是最重要的。

沟通能力才是更重要的，法庭上法官不喜欢你在那里滔滔不绝，罗罗嗦嗦，而是希望你能言简意赅的把你的观点恰如其分的表达出来。当事人也不需要你在那引经据典，而是需要你能了解他，想他之所想，言他之所言。这就需要一种沟通能力，这可能也是一种口才，但这种要求比所谓的辩论口才要求高多了，培养起来也是很不容易的，需要你的知识，阅历，涵养……

4.律师是一种职业，仅仅是一种谋生的手段而已。

其实，律师仅仅是一种普通的职业，一种养家糊口的手段。社会赋予了律师太多的角色，比如维持正义，追求民主之类的。好像律师很崇高，很伟大似的，其实不然，律师也是普通人，也要吃饭，他们付出了自己的劳动，理应得到报酬，这就是一个。

当然，律师职业有他的特殊性，律师是联系普通人和国家机器的纽带，是公众的代言人。社会上不乏有象康健，王选这样的杰出的，有良知的优秀律师，不过大多数情况下，律师还是以一个普通劳动者的形象出现的，我们不应该把这个职业神圣化，也不应该对他们寄予过高的期望。

**律师事务所实习报告总结（精选篇4）**

上年的\_\_月，我有幸能够得到一个助理律师实习的机会，师从范主任。终于实现了向往已久的律师梦。虽然助理律师实习时间不长，但在主任及各位律师的指导之下，收获颇多。

一、细节，决定成败

记得，面试那天，主任仔细的看着我的简历，我内心是非常的紧张，在看完之后，主任问我是否知道简历中有一处错误，我浑然不知。主任告诉我，我将日期写错了。这是主任给我上的第一课，要注重细节。律师，就应当具有律师的执业态度和素养，这些素养是日积月累，自我慢慢形成的。律师，是个高风险行业，这就更要求我们要避免法律文书中哪怕出现的一个错别字，关注每一个细微的法律问题、阅卷时必须查清每一个事实情节。\"主体、时效、管辖\"一个都不能少，一个都不能错，或许，我的一个细小的差错，会击破自己的梦想，会给所里带来很大损失。儿童因为无知犯错，那是可爱；少年因为无知犯错，那是可笑；青年因为无知犯错，那是可怜。关注细节，从助理律师实习期开始，时间还不晚。

二、转变

从心到手能意识到某种事情重要性的人很多，而真正能采取措施的人却很少。我就属于心想而不善于行动的类型。实习律师的工作是有些被动，当师傅分配的工作做完之后，就要学会自己找事情做。比如主动找其他律师了解他们手中的案子，寻找可以帮忙的地方，翻阅以前的案卷从中学习律师的思维模式和办案风格，善于发现疑问，自己思考解决，解决不了的再向其他律师请教，这样吃透一份案卷好比亲身经历了一个案子的办理过程。平时有空的时候可以多看看法律、经济或其他类的书籍，加深理论功底的同时也可以扩大知识面。要在被动的.工作中加入主动性，积极思考，善于学习和发现，为自己今后独立执业奠定良好的基础。

三、先做人后做事

有人觉得律师是一个高收入行业，工作也轻松，那是不了解律师职业的片面认识。律师工作各中辛苦，只有律师才能体会到，尤其是在实习阶段，但是，越是在艰苦的条件下，越要先好好做人。当前是个品牌的时代，而一个人的形象则代表了自身的品牌价值。我觉得诚信、谦虚、勤奋、认真这四种品质尤为重要。诚实守信是一个人做事的基础和前提，也是成为一名优秀律师的首要条件。要想得到他人的信任，自己首先要值得信任。律师是一个自由的职业，因为自己掌握着自己的命运，真正的约束于自身，所以没有责任感的人就不可能是一个成功的律师。律师是以法律的手段来维护委托人利益的。律师的生存基石是客户的认可，如果你没有从维护客户最大利益的角度尽心尽力办事，就不会有人认可你。

四、用心经营，将职业变为事业

曾经我在想，事业与职业的区别在哪？最后我想，职业只是物质层面的，而事业却是精神层面的。把律师作为自己一生的事业去经营，而不是将律师作为发家致富、满足自尊心的暂时的一项工作。\"君子爱财，取之有道\"，用心经营，将职业变为事业，切勿贪一时之利，而自毁前程。

最后，借此机会，我想感谢我的师傅，因为有您，我的助理律师实习之路变得平坦而充满希望；我迷茫、浮躁的心变的丰富而安定；我可以在实习中真正体会到学习的乐趣，体会到痛，并快乐着的真谛。

**律师事务所实习报告总结（精选篇5）**

5月到11月，实习半年过去了，由一个对法律也是没有太多感觉的门外汉逐渐磨练成了一个有些感觉的小律师，个中滋味，一言难荆现在就抽空总结一下半年心得。

一、生活方面

因为我是没有任何薪水的实习律师，是自生自灭型的实习律师，所以我可以自由支配自己的所有时间，没有人管。所以生活的压力特别大。幸好本人没有结婚，没有家庭的压力，而且我的孪生哥哥从经济上给了我无私的支持，让我虽然日子过的苦些，起码还能够维持下去。所以，如果觉得做律师，还是需要积累一下经济基础再做会好些。

因为我还没有执业就开始了执业律师的生活状况了。所里面没有给案子的义务，自己给自己找生活费。因此，刚刚开始的两个月，我闲得发慌，不知道何去何从，当初以为考过司法考试，做了律师就有好日子的天真想法被现实无情的撕碎。后来我就翻阅《中国律师》杂志和《人民法院报》，《中国律师》只有旧的赠阅的，看了觉得还是大有收获，对律师行业和其他律师的办案心得都学习了一些。而《人民法院报》就是每天必看的了。看他可以知道很多案例，遇到有用的文章，就抄下题目，然后回家后就到《人民法院报》的网站去搜索下载，然后整理一下，以便日后参考。对此，我看到其他上了年纪的律师，还是用剪报的方式去做这个积累，让我又看到了希望。中国太多律师需要淘汰了，我们才是未来的希望。

开始我也常常翻阅所里面的结案的卷宗，看看其他律师如何选择角度入手，如何写文书。这也会慢慢的得到提高的。

二、工作方面

在日常工作中要做到“手勤嘴勤耳勤脑勤”，手勤，就是要勤接电话，要勤斟茶递水，很多当事人害怕来律师所直面律师（有些是怕进律师门就要收钱，有些是因为离婚等隐私问题不好意思等等），所以打电话咨询，此时就要问对方贵姓，并留下对方的电话，并报自己的是\_\_律师。最后让对方来所里跟自己详细面谈一下。挂了电话后，紧接着在随身的记事本上将该当事人的简单情况记录下来，并在自己手机里记下对方的电话，如果是姓李的先生问借款的法律问题，就在手机记录“李生借贷纠”。平时闲着没有事情，翻到该电脑时，会想起这个人这件事，认为需要回访时，就打电话以一种关心的口吻去询问对方那事情现在进展如何了？此时，如果看到有希望，就让他到所里面来，亲自面谈一下。这样，这个当事人来了之后，自然就会找我了。当然了，我们所是个典型的小律师所，电话来了，一般都是内勤接了转，其他律师很少主动接的。而其他的律师所，有的有专门的人接待和接电话的，那就另当别论。手勤除了接电话勤外，还有就是要勤记录工作心得和工作安排。

嘴勤，就是嘴要甜，对谁都要甜。俗话说，恶汉不打笑脸人。嘴甜还是有很多好处的。有什么问题不懂的，想问其他律师，可以先给对方戴个高帽，然后再问，如“李律师，最近看你好忙啊，有个问题想请教一下你，占用你几分钟。”对于实习律师的虚心请教，一般都不会拒绝了。当然，千万不要在人家真的很忙的时候问问题了。问的问题，除了具体的案例的法律问题，还注意问一些经验的问题。当然这类问题就要问的具体些。例如“一审做原告时应该如何入手分析案子？做被告时又如何切入？二审时又如何？”对此，我得到一些经验，“一审原告要先有法律事实确定法律关系是什么？找到关键点？确定诉讼策略后指导当事人准备证据。”“诉状要简单，给自己留空间，免得让对方看出自己的思路。”“二审被上诉方宜守不宜攻。”“当事人出庭的，准备质证意见，告诉当事人如何应答。”等等。

嘴勤还包括，接待当事人的时候要善于引导式提问事情的关键地方。但是不要说的太多，要先耐心听完当事人的话后，再简练的将对方的意思总结出来，复述一遍，然后问，你的意思是不是这样？当事人就会给你指出那个地方与他说的不太一样。这样子，你对整个案件的事实情况就有个初步了解了，脑子就开始对号入座了，该事实应该属于何种法律关系，应该如何以跟当事人说自己的观点。此时首先要宽慰对方，尤其是交通事故、离婚等案件，先安抚一下当事人受伤的心。说话不要为了卖弄法律而说难懂的东西，而是讲一些对方听的懂的话。同时，也不要全部说完，要做到“话到嘴边留三分，不可全抛一片心”。因为很多当事人也知道货比三家的道理，会问几个律师的。所以说话要体现真诚的态度和专业的精神，又不能交底，否则他就认为你的料就这么多了。很多当事人都直接问“我这个官司能否打？是否赢？”此时，应对的开场白一般可以这么说“对于你的这个问题，从法律的角度看，有几个可能性的后果……”其实观点是你自己的，但是你要说是“从法律的角度看”，而不要说“我认为”，否则说错了，会引来很多不必要的麻烦。既避免了直接回答“赢或输”的问题，又给自己留下余地。当事人一般不具备专业知识，说话比较没有条理，所以引导当事人的时候，要注意捕捉关键的问题。如，什么时候发生的？什么人经手？地点？有没有留下书面协议？等等。说话要注意节奏，不要太快，以免让当事人听不清楚，认为这个律师性急，办不了事。第一印象一定要建立一种可信赖的形象。

耳勤，就是要多听其他律师如何跟当事人交谈的，学习他们的谈话技巧。在这方面，不得不承认“姜还是老的辣”的真理。尤其是在谈到收费的时候，就像是足球的临门一脚，很关键，很需要艺术。如写个诉状，可以开个500元，对方多半讨价还价300行不行？那可以这么说，300也行，但是你这个案子比较复杂，你以后肯定还来咨询，到时又花费我的时间，还要收你的咨询费。如果是500元，以后就免了咨询费。也可以根据实际复杂与否来确定谈价钱的技巧，如案情需复印的材料较多，就可以说光复印费都要几十一百块了，能少我肯定少了。对于一些一眼看出必定是肯定需要请律师的当事人，就不要轻易让步降价，否则可能反而适得其反。对于一些犹豫不决的，就要给对方留下一个好印象，可以说，这样吧，你的问题我也可以给你解答了，你可以再考虑一下是否打官司。但是不要考虑太久，否则错过了最佳时机，打官司的意义就彻底没有了。

脑勤，就是要多动脑子，看书读报，听别人的话，思考一下为什么这样？如果自己做如何做？

工作包里随时准备一些纸张和记事本，如果在外面接到法院电话，要双方到法院调解，则要制定好谈判策略和心理底线价，并教当事人如何说，让当事人少说，跟当事人分析对方的情况，并带相关的材料去法院。

到法庭，最好提前半个小时等候在审判庭外，避免书记员到了开始准备开庭时，发现没有来人，以为是缺席了。有时候，当事人有事赶不来，律师又不及时到庭，就会造成很严重的后果，所以开庭是不能忘的。要在挂历上，开庭的那个日期做个记号。开庭前一天还要记住提醒当事人准备好第二天需要带的材料，尤其是原件和身份证等（我是不收当事人原件的，只是复印一份就当即交还，避免弄丢了原件，后果很严重）。

一般律师会经常遇到几类案子：交通事故、民间借贷、离婚、劳资纠纷、合同纠纷、继承、医疗事故等。所以实习时候有空，要多看多学习这几类案的案例。其中工伤如何仲裁、鉴定也是经常遇到的问题。婚姻法的几个修改案的时间以及二个解释的内容要熟记。因为婚姻很多是从90年代初同居，然后到\_\_年才办理结婚证，现在又离婚的，跨越了几个阶段。婚姻法对此都有不同的规定。

三、交际、开拓方面律师很看重门面工程

穿的庄重点，名牌点，专业的形象会帮助你向成功迈近一些。名片要随身携带多一些。在派发给刚认识的人时，一定不要说“有什么问题可以找我”之类的话，要说“随时免费咨询”。因为中国自古以来就是“屈死不告状”的，普通民众最怕沾上官司的麻烦事。你跟他说“有什么问题可以找我”，就让对方觉得他会有官司缠身似的，让他觉得不爽。他第一反应就是“最好没有事找你。”这是我的亲身经历，曾经有过3个人当着我的面说这句话。后来我换了个说法，对方就很愉快的收下了名片。如果你加上一句“你那天买别墅、宝马了，我可以给你一些咨询，会有用的。”对方听了这样戴高帽的话，自然很受用，对你的人也有了好感。其实，律师和医师一样，谁都很难说一辈子不需要，但是都尽量的避免需要。

平时，要多跟同学、校友联系，尤其是同一区域的人，要多多联系，让大家都知道你做了律师，你的手机要随时都打的通。

平时，一有机会就认识多一些各机关的人员，认识各行各业的人，扩大自己的人脉。所以有饭局要多参加，多派卡片。所以烟可以不抽，没人逼你抽，但是要学会喝酒，学会如何敬酒，如何说敬酒的话语，如何推酒。一般的，敬酒时谁都说身体健康，这是万金油式的话，不会错。敬酒只要敬主要的几个就行了，不必全部敬。要是不想喝酒了，就一般说，实在不好意思，我明天早上还要开庭。这样既可以少喝一些，又给人一种你业务繁忙的形象。一般的，律师出去吃饭，往往都不会是主角，哪怕买单的是你，也不会是主角，所以喝酒后不要说太多话，说话也不要说真话，要说废话。避免让其他人觉得这个律师口风不紧。

做律师，还要学会在酒吧里如何喝酒。一般的，玩色盅的规矩是肯定要学会的，至于手势是喝半杯，什么是一杯，报数的手势等等，都要学会记得，才让别人不敢小看。玩色盅的技巧，需要虚虚实实的报，不能让别人抓住规律，否则会被认为口渴想喝酒。不想喝酒了，就退出一边，跟一些人攀谈一下，稍稍加深印象。在酒吧里，人多眼杂，一般的，称呼对方就称\_\_哥，或者“老板”，尤其是领导，不必要直呼“李局长”“张校长”。

如果是朋友介绍的案件，要事先与朋友问清楚，什么样的朋友关系？如果是很熟的，则可以跟他交个底，如果接这个案大概会是多少钱。要是朋友说，你自己看着办，该收多少就多少，说明一般的朋友关系。那你就直接见机行事好了。如果是饭桌上，谈案件，最好不要在中间人在场的时候谈价钱，如果当事人主动谈起这个问题，可以说，你将一些证据带来，到办公室再谈吧。这样避免了很多尴尬。

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