

最新律师办案总结报告(汇总8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

律师办案总结报告篇一

我做过一年的律师助理，我的老师是一位德高艺馨得教授。在他那里，我学到了很多作为一名律师的技能。有些基本的工作方法，我还一直在使用，并觉得受益匪浅。

很多律师助理，从来就没有做日志的习惯，我建议从开始做律师助理的第一天起，就要养成每天记录自己的工作，记录遇到的人以及联系方式，记录接触的案卷的关键点，记录一切你认为值得记录的东西的习惯。我每年记录一本工作日志，是用超市买的那种一种每天一页的带日历的日记本记，记录当天接触的客户，谈话的要点以及处理的文件，我现在可以查出过去5年的任何一个工作日的工作情况，当然，记日志的目的不是为了让你查自己过去做的工作的，它另有其他作用。为什么要做工作日志？1、备忘。助理的工作很繁琐，你可能同时要处理几件案子，处理几个常年的顾问，而案件都是有时效的，如果你不记得什么时候收到应诉通知，你可能忘记答辩时效和举证期限。如果你忘记上次顾问单位的签约时间，你可能会失去与客户续约的机会。而这样的错过，对一个律师助理而言，可能是毁灭性的。2、建立自己的网络。你不可能永远做助理，你会有成长的时候，但机会则由你自己把握。作为助理，你会单独处理你的指导律师认为不重要的案件，接待他们认为不重要的客户。而这些机会，很有可能成就你的网络。我的一个常年客户，我接收它的时候，是一个小小的企业，但5年后，它成为一个企业集团，这是谁都不能预计到的。你接待客户，应该在日志中记录这些客户的基本特征、

需求、联系方式，并作出是否和他们保持进一步接触以及如何对他们开展业务营销的计划。目前大企业大客户，明天后天可能会倒闭，小企业小客户，明天后天可能是巨型集团。这些需要你的判断，如果你判断不了，请不要看单下菜碟，这样让人认为你很势利，会对你保持距离。3、积累成长的经验。每天你会接触案件，接触客户，接触法官，你会出席法庭，参与辩论，会参与项目运作。这些经历，会让你成长。但如果你只是应付式的完成工作，那你不会有很快的成长速度，如果你能记录这些案件的要点，并及时总结，你会从一个案子掌握一类案子，从一个项目掌握一系列项目的运作。这样你的工作日志对你而言就和钱学森先生对他从美国带回来的笔记那样的一样重要了。

对于一个工作日志而言，也并不可能承载太多的东西，对律师职业的感知感悟，书面不可能记录。但对于一位有志于成为一个正规的专业的律师的律师助理(相对于黑律师，骗钱的律师而言、)，接受我的建议，坚持每天写工作日志的习惯，这肯定是一件能让你快速提升工作效率，工作经验，给客户良好印象的方法。

结案报告没有统一的格式，一份比较完整的结案报告大体是描述案情，陈述办案经过，分析案件，总结经验。我在老师手下的时候，参与老师的一些诉讼案件时，老师要我做的工作就是记录开庭笔录和撰写结案报告。

拨开一个案子的层层细微的事实和情节，剩下的就是确定案子性质的主要事实，作为一个初学入门的律师助理，只有当案子的所有材料均在桌子上，你一件件整理时，才能够明白为什么老师对一些问题避而不谈，对一些问题重点论述。当你能够将一件以决案件的所有文件证据一件件的分析评价后，你会对以后的这类案件形成一个大的概念，什么是重要的，什么是次要的，什么根本就没有意义，你就能心领神会。这需要大量的去总结案件，去撰写案件的结案报告。

结案报告不但是律师的内部文件，结案报告将成为一个完整案卷的最后一份文件，成为一件档案材料。而对一个客户而言，他不仅仅需要判决文书，他还需要代理律师向他汇报（或者通报、案件办理的情况以及官司胜败的理由，这是他支付了代理费所获得的权利。很多律师根本就没有这个意识。一件完整的论述充分的结案报告能够消除当事人的疑惑，能够让当事人完整评价代理人在案子中起到的作用。很多结案报告甚至成为当事人是否聘用律师的重要参考文件。

因此，我建议律师助理们在参加完一个案子后，认真的撰写结案报告，即便是你的老师不要求你这么去做。

律师办案总结报告篇二

xx年初，申请在湖北洪渊律师事务所实习。依据有关规定和要求，在指导律师的指导下，学习律师实务，基本完成《湖北省申请律师执业人员实习管理实施细则》规定的工作任务。一、参与当事人咨询接持活动；二、阅案并撰写法律文书；三、跟随指导律师出席庭审活动；四、撰写实习日记和实习论文；五、参加培训和法律调研。

经过一年的实习，对律师职业有了更加深刻的了解和体会。维护当事人的合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，这不仅是《律师法》对律师的基本要求，也是一名合格律师在执业过程中必须始终遵循的基本原则。在今后的法律生涯中，我会将思想付诸行动，忠于事实，忠于法律。

一年来，通过从事具体的律师实务，对法律的理解不断加深，也越来越体会到理论与实践的差异。一条看似明确的法律规定，运用到现实中，却问题多多，一个看似简单的实际问题，反馈到法律上，却模棱两可。学习法律实务，办理各种案件，与不同的人打交道，在为当事人提供法律服务的'同时，也丰富了自己的知识。看人生百态，观社会风云，这正是律师行业的魅力所在。社会在发展，情势在变化，新的问题，需要

新的思维，如果说要做一位合格的与时俱进的律师，那么，树立终身学习的理念是非常必要的。

在现实社会中，深感律师的责任和压力。很多法律现象和法律事实，不是单纯依靠法学理论和法律条文能够解决的，法律本身的漏洞和法律制度的弊端，个人是无法克服的，需要整个法律界以及全社会为之努力，才可能改变。作为一名律师，既要尊重事实、也要恰当运用法律，更重要的是在事实与法律之间寻求平衡。

以上之言语，亦算入门之体会。感谢我的指导律师艾胜英先生！感谢主任律师郑桂超先生及其律所全体同仁。

律师办案总结报告篇三

20xx年度律师工作的简要回顾

(一) 全年主要工作概况。

(二) 主要经验及做法。

1、充分发挥法律专业优势，积极做好普法工作。

一年来，本人积极投身于普法工作，根据“五五”普法工作目标和要求，紧紧围绕管理区应债维稳工作大局，积极应对应债工作的新情况、新问题，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高机关和区属企业职工的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用下企业调研、开展普法课和专题法律讲座等多种形普法，取得了良好的实际效果，为促进管理区机关和区属两个文明建设和社会和谐稳定作出了贡献。

一是针对管理区属企业多的特点，重点宣传劳动法。本人多次深入到xx公司、房产、副食品公司□xx公司等企业，与职工

交心，着力宣讲劳动法和劳动仲裁法方面的法律知识，切实维护职工的合法权益。

二是宣讲安全生产方面的法律知识，预防和减少安全事故的发生。针对区属企业类型多、安全生产任务重的情况，每半年和节假日前都下企业进行安全生产知识的宣传和督促，三年来，所有企业没有发生大的生产安全事故。

三是开展公务员依法行政教育，树立依法、高效、廉洁、责任公务员意识，为单位“争先创优”提供法律服务。

四是开展保密法的宣传教育，加强保密意识。管理区历史遗留问题较多，特别是一些工作秘密要求高，保密工作难度大。通过开展保密知识竞赛、签订保密责任状等形式进行保密法知识的宣传。

五是积极参与社会治安的综合法理工作，做好法律服务，全力维护社会和谐稳定。

2、妥善处理信访投诉，全力维护社会和谐稳定。

本人对历年来的重点上访案件进行排查，并向领导提出建议，确保排查到位、措施有力、责任明确。同时着重参与了对重点上访人物的稳控工作，为航展积极的社会和谐稳定做出了努力。

3、充分运用专业知识，切实维护我方权益。

积极倡导“能动司法”，正确处理司法主动性与被动性的关系，在具体工作中充分发挥主观能动作用，积极运用参谋职能，既主动有为，又依法慎为，以增强应对金融危机的能力，有效担负起“保增长、保民生、保稳定”的重大司法使命。一是发挥优势，当好参谋。本人及时深入到相对困难的企业中去，为其积极解困，充分发挥自身精通法律法规、熟悉诉

讼程序的优势，积极参与企业发展情况分析，梳理法律问题，提供意见建议，帮助完善解困方案和措施；二是依托职能，建言献策。

在比较严峻的宏观经济形势下，针对经济纠纷案件增多、类型变化的实际，经过认真分析研究，提出妥善应对经济纠纷，切实防止经济下滑的建议；三是健全机制，争取主动。主动贴近基层，加强沟通协调，形成工作合力，对影响面广的大要案和热点问题，及时报告有关领导，以利于从全局统筹的高度更好地防范和化解风险，控制负面效应。建议建立群体性纠纷、突发性事件应急处置预案机制，完善与当事人调解沟通对接机制。

(三) 工作中存在的问题和不足。

主要表现在：一是对科学发展观的学习认识不全面、贯彻落实的自觉性不高的问题。二是思想解放不够、开拓创新发展办法不多的问题。三是工作作风有时漂浮，组织纪律观念淡漠，工作责任心不强的问题。四是对新类型疑难案件的研究和探索不够，对新情况、新问题缺乏深入研究，方法不多，法律服务与单位的司法需求尚有差距，便民、惠民措施有待进一步改进的问题。五是涉债信访问题仍很突出，解释劝说工作不细致，缺乏说服力，应对措施还需加强的问题。六是对当事人存在态度欠文明、工作方法简单、公仆形象不佳等现象，有时不注意谨言慎行，特别是在接待当事人过程中表态草率，直接影响了办事效果。这些问题和不足，我将高度重视，认真总结，积筹良策，在明年的工作中，将采取有效措施，切实予以解决、克服。

律师办案总结报告篇四

(一) 加强律师职业教育。一是在律师队伍中开展了职业道德、执业纪律教育，提升或改善律师行业的整体社会形象，重塑了律师行业的组织性、纪律性，提高了律师行业的向心

力、凝聚力。二是开展了社会主义法治理念教育，上半年我们要求各所利用一定的时间组织律师开展了社会主义法治理念教育，通过学习和活动，使全区律师加深认识了开展社会主义法治理念教育活动的重要意义、理解与掌握了社会主义法治理念的基本内容和内涵，树立了规范执业、为民执业观念、增强了大局意识、政治意识、法治意识、责任意识。

（二）积极开展免费法律服务□xx年1月22日上午，我市在我区东阳渡镇人民村启动三下乡活动，我局组织我区2个律师事务所所属律师积极参与，开展送法下乡活动，重点向村民宣传《环境保护法》、《土地法》、《水土保持法》、《安全生产法》、《合同法》、《治安管理处罚法》、《义务教育法》、《未成年人保护法》等法律法规，并现场设置法律咨询台，为村民免费提供法律咨询。活动期间，展出板报8块，发放宣传资料300余份，免费提供法律咨询60余人次。

xx年5月14日16日，珠晖区委政法委组织区公安分局、区法院、区检察院、区司法局等政法部门开展迎民调法制宣传活动。区司法局领导带队，组织了以我区律师为主体的法律宣传队伍，在东阳渡镇、太平洋商业城、东江丽景开展以法制宣传、法律服务、法律援助为内容的宣传活动，为当地居民群众现场提供法律服务。发放《便民服务手册》和《法律援助便民手册》共1000余册，法律服务公开信xx余份，现场律师为农民群众解答法律咨询120多人次。

（三）积极开展法律顾问工作。上半年，我区律师充分发挥主观能动性，通过主动登门服务、2个律师事务所共担任企事业、社会团体、公民法律顾问20家。律师参与顾问单位的合同起草、审查、项目认证、谈判及日常管理，为顾问单位代理诉讼事务和非诉讼事务，为顾问单位依法行政、依法管理、依法经营出谋划策，受到了顾问单位的好评。

（四）积极参与政府信访接待工作。律师是维护社会稳定的一支重要力量。我区律师充分发挥职业优势，积极参与区政

府信访接待工作。星期三和星期四由2个律师事务所组织一名律师轮流参与政府信访值班，在接待中充分发挥律师自身专业优势，引导信访人员通过法律途径维护自身权益，防止了一些矛盾进一步激化，今年上半年共计参与涉法信访值班27次，调处信访案件调处9件。

（五）积极开展律师年检工作□xx年3月下旬，一年一度的律师年检工作开始，我局积极配合市局公律股的工作，组织全区2个律师事务所顺利完成了年度注册检查考核工作，合格率达到100%。同时，严格按照市局公律科要求，全力律师管理平台信息上传及网上注册检查考核工作。

（六）深化律师进社区活动。充分发挥律师的职能作用，在全区45个社区与3个律师事务所所属律师签署结对协议，律师参与社区矛盾纠纷调处，为居民提供法律咨询和法律援助，并在社区举办法制讲座。为进一步推进律师进社区活动，5月中旬，我们对全区45个社区的结对律师参与活动情况进行了摸底调查，对于不到社区参加活动的律师一律上报市局公律科，并请求更换律师。上半年，律师到结对社区值班90余人次，接待群众咨询160余人次。

一是组织律师政治、业务学习活动不多。二是监督管理还不够有力，个别律师自由散漫、纪律松懈、作风拖拉，自我管理、自我约束意识不强。

一是以规范和完善法律服务市场秩序为主线，加大法律服务市场秩序整治力度，切实为律师营造良好的执业环境。二是加大对律师的政治、业务教育，提高广大律师的思想和业务素质。三是加大对律师职业道德、执业纪律教育和律师的日常监督管理，对举报投诉律师案件及时启动查处程序，加大惩戒力度，在职权内进行严肃查处。四是深入开展律师进社区活动。五是努力完成市局公律公下达的各项工作指标。

律师办案总结报告篇五

我在执业过程中，能够积极主动的服从律师事务所的监督和管理。在诉讼活动中严格遵守法庭纪律，尊重法官，按时提交法律文件、按时出庭。在办案过程中从未做过以不正当手段妨害司法公正的行为；不伪造证据或怂恿、诱导、威胁委托人、证人提供虚假证据，不为犯罪嫌疑人、被告人的亲属违反规定传递信件，钱物或与案情有关的信息；与同行之间，我能够积极团结、互相帮助，不做诋毁同行声誉的事。总之在执业纪律方面，我能够严格遵守有关规定，为自己遵章守纪打下了坚实的基础，养成了良好的习惯。

在20xx年里我共办理诉讼案件51起。每一起案件我做到了尽心尽职地根据法律规定完成委托事项，最大限度地维护委托人的合法权益。对委托事项可能产生的风险能够如实告知委托人，从不故意对可能出现的风险做不恰当的或虚假的承诺。对委托人提供的保密信息能够严格保密，不损害委托人的合法权益。

虚心认真地接受律师协会的指导、监督和管理。我所在律所已建立利益冲突审查制度，重大疑难案件讨论和请示报告制度、财务管理制度等多项制度，在办理案件中一直严格遵守着本所的章程和管理制度，没有一起违规案例。

工作虽然取得了一定成绩，同时也存在一些不足，比如工作细节考虑不周，工作方法有待提高，组织、沟通能力上还有欠缺。在今后要积极查找自己在执业理念、业务能力、工作作风等方面存在的差距与不足，努力实现每经办、处理一起法律事务均取得良好的效果。再接再厉，进一步钻研法律业务，磨炼自己的办案能力，为社会提供更为优质的法律服务。

律师办案总结报告篇六

杨微

现对全年的律师工作总结如下：

一、积极加强业务学习，努力提高业务技能。始终坚持把提高业务能力当成最重要任务，加强刑事业务的学习和研究，以刑辩护为核心，为企事业单位提供刑事法律风险防范，办理了多起有影响的重大案件。取得了良好的法律和社会效果。

二、积极组织、参加专业委员会开展学习交流活动中。成功组织了辽宁省刑事法律专业委员会学习交流研讨会议。积极参加其它专门委员会的活动。积极参与省律师协会组织的各项学习培训。

三、积极参与公益法律服务活动。办理多起法律援助案件，参加公益讲座、慈善扶贫等活动。被授予“辽宁省优秀公益服务律师”。

四、积极参政议政，做人民的代言人。做为新当选的营口市人大代表，积极参政议政，建言献策，共提出二个建议，努力做人民的好律师。

五、经常开展自我批评，查找思想上存在的问题，排除不良思想的影响，克服思想中存在的狭隘的、固执的、封闭的等不良因素。通过积极的努力，对待生活、工作的思想境界都有了一定的提高，处理更加生活工作更加成熟。

六、还存在一些倾向性的问题，需要进一步的改进。对业务学习

在2018年里，要继续用党的十九大精神武装头脑，加强学习，勤于思考，进一步提高执业水平，承担起更多的社会的责任。

二〇一八年一月七日

律师办案总结报告篇七

我时刻牢记律师为人民群众服务的宗旨，明白自己所肩负的责任。本人能严格按照律师执业纪律和行业规范，做到了谨言慎行，居安思危，坚持律师工作原则，恪尽职责，不断加强思想政治建设，遵守国家法律法规，严格遵守律师职业道德和执业纪律及《律师执业规范》，遵守各级司法机关的规章制度，律师业务水平也有了长足进展。在以后的工作中，本人将继续提高业务水平，严格遵守职业道德及执业纪律和执业行为规范，更好的服务于广大人民群众。

积极参与基层法律服务，深入社区，参加公益法律服务，宣传法律，为社区老年人提供免费的法律咨询；为信访群众提供明确的司法救济途径，引导信访群众依法依规妥善解决纠纷。

围绕年初律师事务所制定的工作目标，对照相关标准要求，严以律己，认真学习相关律师业务，更新充实法律知识，不断提高自己的办案水平和综合素质。对顾问单位实际业务中遇到的各种问题提供法律风险评估和法律意见，为顾问单位提供优质的法律服务。认真办理律所指派的各项法律事务，恪尽职守、扎扎实实，对每一个案件都尽心尽力、取得了较好地社会及经济的双重效果。

在律师执业过程中，严格遵守律师职业道德和执业纪律及《律师执业规范》，遵守各级司法机关的规章制度，坚持执业为民的理念，坚持公平和正义，努力做到依法办案，决不利用非法手段干扰法院的审判工作，解决纠纷。在工作上，能团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，时刻牢记律师的责任和义务，严格要求自己，决不从事违法和有悖律师职业道德、执业纪律、公民道德规范以及有损律师职业形象的行为。

一是学习系统性不够，不能坚持，虽然我对学习很重视，但由于工作较忙，学习的时间总觉不足不够，造成学习上的深度维度不够；二是在工作中有时候有一些急躁的情绪，不细致，静不下心来，在以后工作中还需更加深入细致；三是要加强个人修养，要务真求实，埋头苦干、坚持“先做人、再做事、做好事”的人生原则。随着公民法律意识的不断提高，可以预料今后律师的工作及业务会更繁重，需要掌握的知识更高更广更宽泛，更需要律师要坚持不断的学习，学习无止境，永远在路上。

通过对20xx年度律师执业过程的总结，使我对律师行业更加充满信心。在今后的律师执业中，将努力提高文化素质和律师执业能力，严格遵守律师职业道德和执业纪律，在律师业务上锐意进取，争取在20xx年度再创辉煌。

律师办案总结报告篇八

五十七件案子总计收入代理费十一万三千九百元，均由所里开具正规发票。我单独办案收费最高的是一个买卖合同纠纷，一万八千，最低的是一个人身损害赔偿，七百元，法律援助案由司法局每件给六百，不计在内。刑事案件最高的是一个毒品案，一万三；最低的是一个抢夺案，一千。另外在代理费之外，总计收取办案经费五万七千六百五十元，其中两万五千一百三十七元为真实发生的花费，有发票冲抵，其余的三万两千五百一十三元为我的收入，算灰色收入吧。四个非诉案件收费总计两万六，其中有六千是作为代理费由所里开发票，其余的两万由对方单位扣税后支付，我是以单位职工的身份领取的，和所里无关。按照我们所里的提成规定，我能在扣税后得到百分之六十，实际算下我单独办的是全部金额的百分之五十二，合办的还要减半，只有百分之二十六。三年来我实际拿到手的代理费为四万三千元左右，加上五万多的其他收入，总计收入九万多不到十万，平均每年三万左右。这就是我的全部收入。

从案件的来源看，我的案源基本是这样的：第一年和第二年几乎全部是和其他律师合办，我自己单独办的很少，收费也相当低，其他律师能多收一些，比如我和有个律师合作的一个合同案收了七万多，但我只分到了五千，连合办都不算。有些简单的小案子虽然算合办，但实际上全是我一个人办的，老律师根本不露面，连出庭都不去，因为收费本身就很低，我经常一个案子办下来只有两三百的收入。第三年我开始有些自己的案子，主要靠亲戚介绍或直接是亲戚的事情，比如我收费最高的一个案件就是我姐夫的公司的事情。靠朋友介绍的很少，另外有小部分回头客。案源非常不稳定，有时候一个月开七八个庭，有时候半年没事干。

我本人比较内向，不善于交际，虽然当了三年律师（如果算实习都超过四年了），但至今不能说真正认识一个法官，当然，这也和我的案子太分散太杂有关，和法官基本上都是一次性交往，很少有碰到同一个法官的时候。三年来我没有和任何一个法官或检察官吃过一顿饭，只有一次，我们所一个老律师请一个外地来出差的法官吃饭，那人是他同学，我那天正好在所里，就一起去了，这应该不算。说实在的，有些法官我想请他吃饭，因为他赢得了我的尊重，比如市中院有一个法官，为了一个诉讼金额只有三万多的案子，反复地召集当事双方调解，在达成调解后，因为有支付义务的一方情况不是很好，不能按调解书执行，在我方申请强制执行的情况下，本来和案件已经无关的这个法官又好几次去被告家里做工作，不让执行局的人去他家，虽然我不太认同这种做法，但还是比较感动的。另外有一个人身损害赔偿案件，主办法官在判决以后还专门找了个星期六把我约到他的办公室进行法理上的交流，态度非常认真谦和，我知道这绝不是作戏，是真的喜欢法律这个职业。不过大多数法官我觉得都不是很喜爱这个工作，不耐烦的情绪时有表露，也许是我的错觉，我感觉他们总是很焦躁地办案，另外法官的情绪始终有些问题，主要是对比和律师的收入觉得不平衡。公平地说，现在法官的收入不算特别高，和一些成功的律师确实没法比，但和绝大多数律师比起来，他们享受着各种福利，拿着稳定的

工资，省却了辛苦的奔波。而律师绝大多数心理是不健康的，他们随时都处在生存危机中，很多法学院的学生当律师是不得已，因为当律师不需要走后门找关系，这也预示着律师会是一个非常辛苦的职业，我见到年入千万的律师，也见过生活潦倒毫无发达希望的律师，我想虽然金字塔现象适用任何一个职业，但也很少有某个职业象律师这样，性质相同的工作贫富差距却达到如此惊人的地步。当然，法官不是不了解这些，但在他们眼里，只要有一个律师的收入达到让他们嫉妒的程度，他们就会把气出在所有的律师身上。

比起法官，我和律师的交往更多一些，除了在法庭外，平时也多次和律师有过来往。在法庭上我有几次遇见比较有名的律师，其中有一个还有全国性的知名度，我比较惊讶，因为这个案子标的实在不大，收费肯定不会高，我很惊讶这些著名律师居然也会来办这样的小案子。经过一两次交道，觉得其实他们也没什么，当然，这仅仅是从法律专业的角度来看，他们的性格为人乃至背景我无从知晓。我甚至觉得和比较有名的律师一起开庭我更没什么压力，而且在庭上他们一般没法摆资格，法庭不会允许。下来就不一样了，有一次我代表公司去调解一个事情，我和公司的经理，对方的律师和对方公司的董事长，坐在一起谈，那个律师比较有名，还挂着省律协副主席的职务。根本不把我放在眼里，我几次开口，他张嘴就是“你怎么能这样做律师”，“你这种水平居然也是律师”，“我就奇怪你的当事人怎么会请你”，我实在有些忍无可忍，但还是没有回应这些挑衅，只当做没听见。记得以前有一次我实习的时候陪我们主任去谈一个事情，对方律师说了句：“你这么做就不怕害了你当事人”，我们主任当时就翻脸，掏出手机就砸了过去。我虽然心理非常不舒服，但一般遇到这种情况我还是忍了，最主要的原因，倒不是怕事，而是不愿意被人觉得律师都是些没素质的人在做。有一次开庭，有四个被告，都请了律师，原告的律师一再拿我们这边律师的水平说事，结果我们这边有个律师反唇相讥，双方在法庭上相互讽刺，法官居然不制止，我发现法官带着一种非常鄙视的神情在看着事态的发展，我当时觉得非常不

舒服。虽然我不是个完全的理想主义者，更不会拿电影上那些律师来对比现实，但还是觉得中国的律师素质是不太高的，恶性竞争、相互诋毁好象是律师与生俱来的特点，当然，还有很多律师靠和法官的关系吃当事人，这些我听说得多，但实际没接触过，因为都是些很隐秘的事情，你当然不可能知道，只是有一天，主任收了三十万的代理费，我对会计开玩笑说该请客了，会计随口说了句高院介绍的案子，主任只能拿十万。

其实我有不少法学院的同学都在法院，但我从来没去找过他们，一次都没有，我们所的其他律师对我都不很理解。有一次我在法院偶然遇到我一个大学的同班同学，当时他正要去开庭，我一眼就认出了他，我们有快八年没见面了。我当时非常高兴，问了电话，当天晚上给他打了电话，他也很高兴，说你有什么官司，要不要我帮忙。我说我现在是律师，他立刻冷淡了，开始敷衍，不过还是很有礼貌，我也没太觉得有什么不对。第二天我专门去法院找他，电话里说和他叙叙旧，顺便一起吃个饭。我当时完全是出于和同学的感情想请他吃饭的，结果我到了他办公室他异常的冷淡，甚至谈不上一般性的礼貌，我心里觉得很难受，马上告辞走了。几个月后，他打电话给我，请我吃饭，我拒绝了，后来又打给我，说有个案子要介绍给我，我当时还是动了下心，但嘴上立刻拒绝了。后来有个人找到我，我很惊奇他是怎么知道我的联系方式的，他说是法官让让他来的，我再一问，果然是我的那个同学。我虽然心里觉得我应该接下这个案子，但嘴上还是毫不迟疑地拒绝了，那个当事人当时异常的吃惊。后来我给同学打电话，说你以后别再给我找案子了，我不会接的，他当时叹了口气。后来我们一直没有来往，偶尔在法院遇到，只是礼貌地点下头。这次之后，我再也没有主动去找过任何一个在法院工作的同学。后来我们毕业十周年聚会，那个同学见了我很尴尬，一再表示歉意，我当时说你那天真的得罪了我，我也不知道我为什么那么在乎，但我真的被伤害了。

我看了很多比如什么人适合做律师之类的文章，我自己的感

觉，没那么悬乎，什么人都能做，只要能通过司法考试。当然，具体做下来，还是有区别的，比如性格因素，学识因素。不过我个人觉得，最有效的捷径，还是关系。没有关系，你注定是非常辛苦的，律师的平均收入不算低，但注意，那是十多万律师的平均收入，具体到你身上，可能会是一个你无法忍耐的数字。有些人说要和法官搞关系，我觉得不搞关系也能做律师，也不见得就比搞关系辛苦，而且法官绝对不会无缘无故的让你发财，再好的关系都不会，除非你们是一家人。但有一种关系律师必须会搞，就是和当事人的关系，说到底律师的衣食父母是当事人，不是法官，但和当事人搞关系比和法官难百倍，说难听点，和法官搞关系再简单不过了，只要你不要自尊，你就一定能和法官搞到一起，这个不行另搞一个，总会有喜欢你的人。但和当事人处关系要复杂得多，怎么处我也说不出来，只能这样说，各人的情况不一样，性格不一样，处世态度不一样，所以别人成功的经验，用到你身上可能没用，不要盲目地学。不过有一点不会错，那就是诚实、用心，无论大事小情，用时间树立自己的信用，耐得住寂寞，会有所得的。至于有些世俗的律师说的要会喝酒等等，还是那句话，看各人的具体情况，我也遇见过滴酒不沾的成功律师。

最后总结一下，我觉得律师是个很有前途的行业，但现在中国的律师缺了些精神追求，太世故，太功利，我想律师和法官一样，真的需要一些理想主义，要有勇气抛弃一些短期利益，律师的未来，还是要靠律师自己去创造，每个律师都应当负起责任，我真是这么想的。