

新律师成长五要诀--写给正在为司考奋斗的人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/272/2021\\_2022\\_\\_E6\\_96\\_B0\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_E6\\_c36\\_272809.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/272/2021_2022__E6_96_B0_E5_BE_8B_E5_B8_88_E6_c36_272809.htm)

新律师是否难做？这是刚考过司考和正在复习司考的考友心中最期盼得到解答的，我根据自己从事律师经历总结出了微不足道的点滴经验，说出来仅供参考，当然也希望能对有悟性的人有所启发。

**律师成长第一基本要诀：沟通与交际** 人是天生的沟通与交际动物，所有职业都需要沟通，而律师职业又是最需要沟通与交际的职业。懂得沟通能让你逢凶化吉，懂得与当事人的沟通能接到案子，懂得与公检法沟通能办好案子，懂得与各种社会关系沟通几乎能办好任何事情。作为律师，如何才能达到办成事的沟通效果？如何挖掘你的交际市场？首先，要懂得仔细观察身边那些会交际的人是如何沟通交流的，不要错过任何跟自己有过一面之缘的人，通过交际，可能将来他就成了你的潜在客户。其次，律师还要善于利用亲戚朋友的交际成果，这样就能形成一个交际效应，一层一层拓展开来。同时对有求于己的亲戚朋友要尽力帮忙，对方认为你有能力才找你帮忙，是对你的肯定。要是什么事都说帮不了忙，就不会再有人找你，那么你就会逐渐被别人忘掉。最后，不要小看每个人的力量，你要学会在不同场合和不同的陌生人沟通。你要是和任何人就任何事都能沟通，那么你当律师应该没有问题。

**接案要掌握当事人心理** 律师成长第二基本要诀：接案要掌握当事人心理 留住找上门的当事人是沟通和魅力能力结合的结果。当事人一般找到律师就是想知道更多一点，让自己心里更有底一点，所以在回答当事人的提问时就要抓住他

的心理而不是被他牵着鼻子走，既要让他得到他想要得到的答案又要让他心里建立对你的信任感，那么你就成功一半。从经验来看，你既要说到他心坎里，把他想表达却无法清楚表达的意思简单表达出来，还要把你的观点说个大概，把你办案的步骤说给他参考。不要对当事人作保证，更要把可能出现的特殊情况说明白。不要做隐晦的表达，要消除他心中的疑虑，让他做到心中有数，当他询问你要收多少律师费时，你已经成功在望了。根据我的经验，收费要偏高才能使当事人更信任你。不要可怜当事人的口袋，切记对“敌人”仁慈就是对自己残忍。收费尺度说的轻松但实践上却不好把握，因为这是在考自己的心理素质，要是你压低价钱表示你已经饥不择食，那么你怎么也收不到高费用，而且很有可能会丧失到口的美食。所以在接案时，要注意把握当事人心中的潜意识：便宜没好货，好货不便宜。律师成长第三基本要诀：提高自己的写作水平，用负责任和认真、亲切、热情的态度留住客户在竞争激烈的市场经济时代，服务态度也是能否在竞争中取胜的一个因素。我现在已经有了相当的回头客源，有时我就想，为何以前的当事人会给我介绍案子？后来，我在和当事人的交谈中得知，他介绍案子给我是因为我做事认真到位，写诉状的水平很高，能把当事人心里的话都说出来，说一看见我写出来的状子就感觉心里舒服和踏实，觉得官司在心理上已经赢了一半。因此，除了认真态度外，表达能力也是一个留住客源的关键。别以为当事人都是傻子，你的一举一动都在当事人眼中，认真做事，有付出就会有回报，办好了，当事人就是你的活招牌。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)