

怎么样做好一个律师助理或者实习律师 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/484/2021\\_2022\\_\\_E6\\_80\\_8E\\_E4\\_B9\\_88\\_E6\\_A0\\_B7\\_E5\\_c122\\_484797.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E6_80_8E_E4_B9_88_E6_A0_B7_E5_c122_484797.htm)

律师助理守则一：管好自己的嘴 在庭上，不到法庭辩论的阶段，你对案件的法律问题进行阐释准备滔滔雄辩时，法官会毫不客气的打断你，并在心中讥笑你是个菜鸟。在给当事人做法律咨询时，老师们会提醒你，不该说的话不要说，要不然你的职业就不能产生任何的价值。如果你有机会跟在师傅身边，你会发现，师傅们说话是分场合的。他们可能是口才出众也可能是不善言谈。而实际上，在法庭上在客户办公室在各种的社交场合，真正的高手不一定是那些语不惊人死不休的家伙，法官、领导、客户们可能更看重掷地有声、一言九鼎的人。在言谈方面，我对你有些建议：1) 不公开谈论当事人委托的事务。法庭开庭前，你在候庭的走廊上时，切记不要和同事交流案子的情况，这种交流包括询问案子的准备情况，打电话征询未出庭当事人的意见，问其它同事这个法院有没有熟人，主审法官的电话号码是多少等等，说不定离你不远的地方就是对方当事人的律师，而你的话会一字不差的漏到了他的耳朵里。在客户的公司里，你或许负有起草某份重要文件的任务，而一个不大不小的公司里，会门户众多，你自己都不清楚谁是谁的人，你在公开的场合，随意的说话，说不定你的文件还没有出台，关于这个拟出台文件的对策就已经在公司的内部网络上被所有人浏览过。在事务所，除非自己的老师，请不要随便向同事谈及你或者你老师获得的委托，不管这个委托事项在你看来只是个鸡毛蒜皮的小CASE，因为你做的工

作不是收集并发布张家李家的蜚短流长。对当事人来说，如果自己的律师是一个口风极其紧打死也不会招的人，那么这样的人至少是可以信任的，如果加上他还能力出众，那么这个律师就是可以托付性命的人了。有句很俗的话建议你记住，并贯穿执业的整个过程，那就是：“真言不传六耳。”

2) 不公开评价当事人。来你老师办公室的人，会是形形色色的，即便你老师设定了代理案件的范围和客户的类型。你或许因为他精明吝啬而对他内心满腹牢骚，再或者你认为他人格卑鄙而内心对他极度厌恶，再或者你认为他阴沉险恶而内心对他倍加提防，总之，你在面对这些当事人时候，总希望自己有所倚仗的特异功能青白眼，对你鄙薄的人加以白眼。而在我看来，有职业精神的律师在对待当事人上是有风格而没性格的。即便对当事人的人格和处世哲学有不认同的地方，也不必公开的予以评价，也不应该影响法律服务的质量。律师是运用法律为当事人服务的，从某种意义上说，律师可以被认为是一种法律技术工作者。你的职业不是评论家或者伦理学家或者心理学家，我们也没有受到委托对某个当事人的人格问题进行评价或者指责。公开的说这个当事人怎么怎么，那个当事人如何如何，只能让人对你退避三舍，因为你是一个喜欢花边新闻的八婆。

3) 不把话说满。如果说，能够实际解决一个复杂的法律问题会体现你的分析水平的话，那么用适当的语气语调来表述则体现的是你的修为。你在工作中遇到的实际案例虽然简单但也不是法学院课堂上的案例分析，你实际出席的法庭即便简陋也不是学习期间几个帅哥靓女组织的模拟法庭，你可以在做案例分析时条理清晰让老师都认为无懈可击，你也可以在模拟法庭上滔滔不绝意气风发

让你的恋人幻想你是个金牌大状，但如果你停留在这些记忆里并想当然认为实际工作也是这样，那我估计你会是赵括第二。实际上，不到判决书生效，你不能绝对断定你已经胜诉，不到合同完全履行，你不能绝对断定你参与的项目已经成功。很多不可遇见的因素和人为的因素是法学院的案例分析和模拟法庭中不可能考虑到的。因此，你可以条理清晰地完成作业，并在结论中作出绝对的断定，你可以意气风发地进行辩论，并认为模拟法庭的判决肯定是你胜诉，但在实际工作中，你不能对当事人和老师绝对肯定的话。面对法庭的结论以及一个代理事务的最终结果，老师们对待当事人寻求答复的话语或眼光时总是语气肯定而用词谨慎的。语气肯定能够给当事人信心，用词谨慎则给自己留下余地。4) 不诋毁其它同事。在一起工作久了，势必会对经常在一起的同事非常的熟悉，既清楚他们的优势和长处也知晓他们的弱点和不足。工作中，即便是一个合作融洽的事务所，同事之间也会不可避免的出现一些摩擦和分歧。利益或者理念上的分歧可能会导致冲突的发生。利益上的冲突会导致合作的失败，而理念上的分歧会导致事务所分裂。还有可能是，你和同事之间存在着竞争，而你可能认为某个机会对你至关重要，你一定要争取到。因此，你可能会制造些事端以改变竞争的格局，或者当你在竞争中出局而迁怒同事，于是你可能会不惜诋毁同事来报一箭之仇。如果你是一个睚眦必报的人，你将不会有真正的朋友，如果你是个斤斤计较的人，你可能会与很多机会失之交臂，如果你在执业之初就形成了不惜诋毁别人的名誉来获得他人好感的习惯，那么，正直的人都会对你敬而远之。养成谨言慎行的习惯不但有利于做好律师行业，

还有利于做其它任何你能够想象到的行业。炒作大师们在某些公共场合会胡说八道地制造让人无法判断的消息，而在这些消息被公布前，他们的保密工作比任何人都做得好。如果当事人没有授权你在某个问题上发表意见，请你在任何人面前都说：“无可奉告”，哪怕是自己的父母和爱人。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)