# 实习律师个人总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-26

*光阴似箭,时光如梭,我的实习律师生涯已近尾声,真正静下心来回首这过去的一年,感触颇多,收获颇丰。这一年在指导律师与其它律师事务所同事的帮助下，我成长了，基本上也完成了从一名普通公民到法律执业者的蜕变。通过这一年的学习，我对法律的信仰也在逐...*

光阴似箭,时光如梭,我的实习律师生涯已近尾声,真正静下心来回首这过去的一年,感触颇多,收获颇丰。这一年在指导律师与其它律师事务所同事的帮助下，我成长了，基本上也完成了从一名普通公民到法律执业者的蜕变。通过这一年的学习，我对法律的信仰也在逐渐加深，这不仅使我为自己能成为一名法律工作者而心生自豪，也更加坚定了我走这条路的决心，对自己未来的执业生涯充满了期待与向往。

在这一年的实习过程中，基本上我所接触的案件都是诉讼案件，因此收获最多的也要算是诉讼的技巧与经验了。对于我这样一名初来乍道的新人在实习的初期，指导律师并不敢让我过多地参与案件的过程，而是让我不断地观摩他案件的开庭以培养我的法律思维与触觉。过了一个多月左右，我开始有机会独立地协助指导律师的案件承办，对于自己的第一次开庭我觉得等这一天实在等得太久了，于是在接到法院传票的那天开始，我便精心准备，不断地在脑海里设想庭上法官可能会问到的问题，自己怎样的回答才能让证据看上去滴水不露。为了防止第一次上庭的慌乱，我把证据的每一个小细节都用红笔标注出来，把上庭所需要的材料都按顺序准备了一遍又一遍，让这些顺序都牢记心中好让自己在法官或律师需要任何一份证据材料原件或复印件的时候不至于手忙脚乱地一通乱翻。即使是这样细心的准备，在第一次开庭那天，当我作为代理人坐上了法庭，我依然按捺不住自己的紧张与慌乱，就算是简单地按照自己写好的举证意见一层不变地念出声来我也明显感觉到自己声音的颤抖，更别说是在庭上能够头脑清晰地针对对方代理律师所抛出的问题作出回应，当时的大脑几乎是一片空白。下了庭，指导律师对我上庭的情况做了总结，虽然指导律师也看出了我上庭时的窘迫，但他依然鼓励我，在总结我上庭时的不足方面也轻言带过，但我知道这是他在给我勇气去改进自己。在以后的案件承办中，指导律师依然给了我足够的信任，也正是在这样一次次的历练与打磨过程中，我慢慢学会了用专业的眼光去分析所接触到的案件，在法庭上的思维也清晰敏捷了许多，在法庭上的发言也逐渐大胆自信了起来，但我知道这离在庭上游刃有余地应对各种突如其来的问题还有一定的距离。庭审是一门很深的学问，它不仅需要法律执业者有很深厚的法学基础、渊博的社会知识、雄辩的口才，同时还需要一些悟性与情商。要做一名好的执业律师实为不易，我只是翻开了其中的头几页。

在外行人士看来，律师是一份光鲜亮丽的职业，律师一直都顶着精英人士的光环。在律所实习的初期，我不敢把自己与律师这个名词挂钩，即使是“实习律师”这样的称号我也觉得怕自己的无知与愚钝称不上它。于是，当有朋友问起我做什么职业，我只是含糊其辞告知我在律师事务所上班，却不敢大大方方地对朋友说我是实习律师，我怕我破坏了律师在他们心目中的形象。我想当时的不自信也确实是来自于自己在知识与经验上的欠缺与匮乏。律师真是一份需要不断学习的职业，大量层出不穷的法律法规需要我们的法律知识不断更新，当事人所需要解决的问题涉及社会的各个不同领域，而作为律师需要在有限地时间内去回答去解决当事人提出的问题。在最开始有当事人来咨询指导律师的时候，我就把当事人的问题拿来问自己，如果当事人问到我，我的回答是什么，经常我会回答不上来。为避免“书到用时方恨少”的状态，我去图书馆借阅了不同领域的法律书籍，从劳动案件、工伤案件、交通事故案件、公司法律实务…我都一本一本地认真研读再结合实习中所碰到的案件来运用。随着我接触的案件不断增多，我也慢慢学会了如何运用所学的法律原理去回答当事人的咨询。当有朋友或是陌生人来电咨询我法律问题，我不再像以前那样害怕出现别人把我问得我哑口无言的尴尬场面，就算是在做面对面的法律咨询的时候，我有时也可以自信满满地有条不紊地帮当事人分析案情解决问题。在面对文化程度不高的当事人的时候，我还算沉着冷静。但有时在面对文化程度较高的当事人，当事人问的问题又比较棘手的时候，那份沉着冷静有时也是装出来的。这方面还要不断加强学习，想赢得别人认可的同时也必须付出辛勤的汗水。

在律师执业过程中，最关键的问题就是案源。如何接到案子，这对于实习期满后即将独立执业的我们来说是很现实又很头痛的问题。在长达一年多的实习过程中，我只为指导律师接了两个小案件，还是通过同学介绍的。在实习过程中我并未学会如何“自我营销”。有时担心像保险行业二手房销售行业那样的地毯式营销是否会亵渎法律降低法律执业者的身份，我把这样的困惑与指导律师交流。指导律师为了解答了这样的困惑，也转变了我对营销手段的看法。我们现在已经是市场经济时代，律师行业也是服务行业的一种，也要走向市场。不走出去如何又能把自己推销出去，推不出去就算你学得再好也是无人问津无用武之地。在我去交警大队扣违章分数的时候，在交警大队门口就有人向过路人发一本书，我随手接过翻开一看是深圳某律师编著的一本《深圳交通事故人身损害赔偿指南》，上面也有该律师的联系方式，这本书以他实际操作过的案例现身说法，看上去是一名在处理交通事故人身损害赔偿方面很专业的律师。我想如果我是一名需要聘请律师处理交通案件的当事人在看过这本书后我会优先考虑该名律师。我觉得这样的营销方式很不错，既达到了宣传自己的效果又显示了自己的专业水准。

实习小结是结束也是开始，未来的执业道路并不平坦，但我会坚持地走下去。我相信柳暗花明的那天终归会到来。

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