

2023年律师个人总结 律师考核个人总结(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

律师个人总结篇一

十年磨一剑，霜刃未曾试，今日把示君，谁有不平事。把当代诗人贾岛的这首诗用在正踌躇满志踏上律师道路的青年律师身上，那是再恰当不过了。

千辛万苦通过司法考试的我们，真的还需要花十年磨剑的功夫吗？笔者认为是的，作为一名刚踏上律师道路的青年律师来说，不将律师职业作为毕生的理想，没有长时间不断地忍耐和积累的精神，就很难在竞争激烈的律师行业中脱颖而出。

当我们还沉浸在电视剧中描写的律师形象或者社会上种种对律师的传说之中，认为律师必定坐拥豪车豪宅，潇洒自由；认为律师是追求法律正义的勇士等等。

然而现实生活中，律师的生活和工作并非如此。

据相关部门统计，中国律师的平均收费还不如出租车行业，年毛收入不足10万元。上海市律协一项调查显示，全市律师28亿元总收入中，80%的收入由20%的律师创造。广东省的调查结果是，律师收入呈金字塔式，10%处于顶端，约20%处于偏上，而70%以上的律师则生活艰难。重庆市律师执业报告中，部分律师特别是青年律师，一年收入不到两万元。江浙

一些地区，执业第一年的律师月薪只有1000元。律师行业的贫富悬殊两极分化严重，已经是一个普遍现象。

现实是，律师也并不像电视剧中描写的那样潇洒风光。

那么作为一名青年律师，我们应该如何磨好自己手上的剑，如何面对我们今后的发展道路呢？笔者在做了各方面收集后，总结出如下观点：

首先，青年律师应当正确对待收入和发展的关系问题。

青年律师应当理解与资深律师之间的收入差距是具有一定合理性的。举例来说，一个人的家中，挣钱最多的不会是爷爷，也不会是孙子，肯定是父母，以后孙子会取代父母的地位，同样，孙子的地位以后也会被孙子的子女所取代。律师业也这么一代一代地走过来。经过多年的堆积资深律师成了中坚，很多业务可能都盯着资深律师而来的，但十年后，应该就是盯着青年律师而来了。问题的关键在于，青年律师是不是有这份雄心和力量，来取得客户的信任。所以，钱对于青年律师的确是不容回避的严峻问题，但应该客观和辩证地看待。单纯的提成制会毁了律师业，因为它会让律师过度商业化，变得没有理想，只向往金钱，致使有经验的律师不去培养后人，不去赡养前辈，而只顾着挣钱。所以我们应该建立一个良性的制度来解决这个问题。作为青年律师来说，在积累经验、能力、人脉的阶段，最应该坚持的应是忠诚二字，既包括对自己的团队的忠诚，也包括对客户的忠诚。具备了忠诚，才能在信任的基础上相互合作，才能逐步取得客户的信任，把事情做好，不能做聪明反被聪明误的事情。其次，青年律师如何处理在面对专业化时的矛盾。

从专业化的必要性来看，应当是毋庸置疑的。对一个事务所来说，现在的法律服务市场非常大，法律服务需求越来越高，什么业务都做，就很有可能什么业务都做不精，就不可能提供深层次的有价值服务。对一个律师来讲，如果什么都做，

时间长了就会困惑，面上谈起来好象都懂一点，但实际上却没一个方面是很精的或者说做得很深，这对日后成为成功律师是一种阻碍。

律师作为专业人士，职业性质也要求我们对某一方面法律法规、实务操作了如指掌，只有这样，你才可以去见客户，给你客户提供意见，或者帮助他做一些事情，否则就是外科医生动手术，一刀下去却对后果一无所知或者知之甚少，风险就可想而知。但是，专业化是受到法律服务市场大环境和律师事务所专业定位的小环境限制的，也是受到律师个人能力、爱好限制的，我们一方面应该主动追求专业化，但另一方面也绝不应不顾客观实际地盲目追求专业化。一个律师在专业化时，还应看看周边律师是不是能做配合，如果你和其他律师不能形成互补，大家不能相互配合，单个律师专业化也是走不远的。表面上看，律师是一个独立性很强的职业，但随着专业化发展，律师不应过于独立，应学会和其他律师配合。

未来的律师不是强调自我独立的律师，而是把自己作为大型机器的一个零件，用大智慧去替代小聪明，发挥团队优势，这样才能摆脱挣作坊式辛苦钱的模式，去挣机械化流水线的钱。从目前的西北法律服务市场来说，相对东部沿海地区，发展远远不够成熟和完善，表面看是法律服务专业化的客观阻碍，但换个角度来看，西北地区毕竟会发展，法律服务市场目前的无分工现象对我们来说反倒可以看做是机遇，只有走在其他人前边，才有可能成为区域市场的领头羊。从目前西北地区律师事务所的发展模式来看，专业化基本还停留在理想化状态，极少数律师事务所虽已开展对专业化的追求，但仍处于探索阶段。尽管如此，我们可以意识到，起码一部分资深律师已经开始意识到专业化的重要性和必要性，因此，这对于青年律师来说，依然是具有正面的积极意义的。因此，从现状来看，目前的形势应当是机遇与挑战并存的。而年轻律师是否能够做到专业化，根源应当是青年律师是否愿意走专业化道路。

总而言之，笔者认为，年青律师的培养和发展课题，针对任何一个律师事务所来说，都是一项艰巨而复杂的系统工程，这其中不但需要律师协会、律师事务所的不断努力，年青律师更需要从自身做起，发挥内因的决定性作用，树立正确的执业理念，才能实现全面的共赢。

律师个人总结篇二

回顾一年的工作，较好的完成了去年全年的计划!人的精力是有限的，20____年的工作会更聚焦、更有成效。

20____年是我职业生涯的一个转折点!如果将我的职业生涯分为三个阶段，20____年是第二个阶段的开端。进入第二个阶段的标志有四：一是自己专业和管理逻辑的形成，表现是提问能力的明显提升和思想更成体系；二是对知行合一的落实，表现是对读书的认识从“读书是为了思考”转变为“获取信息和提高认识是为了更好的实践”！三是明白了团结的力量和实践路径，表现是深刻认识到支持你的合伙人成功，就是管理合伙人的成功。四是把事业战线拉长，成功是一个过程，不要太拼命，至少再用25年走完自己的职业生涯，劳逸结合，一张一弛的工作，有点生活品味。所以，从思想、行动和心态上已经表明自己进入到职业生涯的新阶段。

理念上，崇尚极简生活，确定了以价值为导向的自我管理和团队建设理念。推荐吕蒙正的《命运赋》。

在专业方面。承办案件16件，咨询及管理案件近百件。承办的案件近60%是同行介绍的!继续举办所内卷宗管理与产品成果发布会，进一步推进规范化管理。所内例会二十多期，继续完善了已有的六个产品(离婚谈判、婚前调查与培训、家事诉讼、婚内财产约定、遗嘱与执行、家庭战略顾问)并研发了私人财富管理、股权的设置和股权融资两个新产品。被新闻媒体采访报道4次。20____年我在专业方面主要是打磨私人财富管理课程和企业法律风险管理部分课程，在市场方面我会

注重市场和产品的有效结合。全球视野的家族财富管理和财富传承会成为我所的新品牌。

在律所管理方面。主持召开管委会会议三次，重点打造了婚姻家庭部门和企业法律风险管理两个专业团队。20____年在律所管理方面，继续提升我所婚姻家庭和企业法律风险管理专业团队的影响力。所外几个律所联盟的活动会助力律所产品研发、人才培养、信息化建设和市场拓展，会大大助力律所的发展。

在行业活动方面。20____年召开的第二届东城律协律师代表大会中我当选为理事并担任财务和税务管理指导委员会主任；在北京市律协律管委秘书长履职方面，配合主任和副主任工作，策划并组织了8次活动：在新设合伙人培训方面的讲座主题分别是律所市场开拓和品牌建设、律所专业化和服务能力建设；行政主管联谊会重点研究了行政主管的岗位职责和业绩考核；管理合伙人沙龙做了两期，主题分别是：律所接班人计划、军地管理经验交流；管理论坛的主题是：律所主任领导力培训。12月初，随王隽副会长带队的北京市律协访问团到访了广东省律协和深圳市律协，12月18日我代表北京市律协参加山西省律协首届合伙人论坛并做了主题为《管理合伙人的价值及实践路径》的发言。作为中华全国律协环资委委员，参加了环资委的两次会议：6月28日的“从法律视角看大气污染防治”研讨会和9月份主题为“生态文明建设法律服务论坛”的年会。在律和律师联盟活动方面，策划组织了8次活动：两期律所主任私董会、两期微访谈、两期研讨会、两次成员所活动。20____年我在行业活动方面，以财税管理为线索，进一步推进管理实践；重点建设律和律师联盟的全国网络和联盟凝聚力；开始我的律所管理咨询和培训课程；开展针对环境和资源等行业的企业家培训活动。

总之，今年工作小时数为2300个小时。感谢家人、同事、委员、领导对我的信任、支持和帮助，感谢所有帮助过我们的人！20____年，让我们看得更远，走得更近！

律师个人总结篇三

在xx市司法局和市律协的领导下，认真、谨慎的履行自己的职责，严格要求自己，遵守职业道德和执业纪律，业务上也取得了很大的成就，律师业务也有了新的发展，现分项总结如下：

1、思想品德方面。在工作和学习中，我认真学习十九大在精神和x建设具有中国特色社会主义的理论和“三个代表”重要思想和科学发展观理论，认真学习和贯彻党和国家制定的各项方针、政策。在“三个代表”重要思想和科学发展观学习活动中，自己能够以积极的态度认真参加了本所组织的各项活动，对照检查了自己的工作并写出了学习心得。特别是认真学习了十九大精神，是我更加坚定了自己的目标：全心全意为人民服务。

2、办理业务方面。3年来共办理民事案件件，刑事代理（辩护）件，行政案件件，非诉讼案件件，法律援助案件件，顾问单位家。同时办案方式有很大突破，用非诉讼方式解决诉讼问题，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。我积极开拓案源，努力用自己的法律专业知识和技能为当事人服务，取得了较好的经济效益和社会效益。

3、在律师执业期间，我的执业观点始终是端正的，始终自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责，公平竞争，严格自律”的原则，至今没有发生违反职业道德和执业纪律的事件，截止目前没有一例针对我个人的投诉。我习惯站在维护当事人利益角度考虑问题，设身处地地为当事人着想，尽可能地做到既能维护当事人合法权益又不损害行业整体利益直至国家利益。我也从未假借代理之名，从事法律法规禁止的行为，可以说是一名优秀的律师，在本所起到了很好的模范带头作用。

在职业过程中，我忠于宪法和法律，执业为民，维护委托人的合法权益；认真遵守《律师事务所内部管理规则》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议；明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假；没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为；没有向我所瞒报、少缴代理费的行为。

没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、贿赂的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。

我作为一名律师，热心社会公益活动。在“512”中抗震救灾活动中，多次捐款捐物，我积极参加了市、区司法局组织的法律进社区活动，法律宣传讲课个次场次，完成法律援助件，被授予“”称号，义务法律咨询次。

本人是中共党员，始终坚持党的领导，明确法律为经济、为民服务的政治方向。积极参加了我所的党组织活动，平时认真学习和落实了上级党委要求学习落实的有关方针政策，明确政治方向，提高了政治素质。其次，在执业纪律、职业道德，与政治素质教育进行了结合，在具体行为中践行政治挂帅的基本指导思想，发挥党员在律师队伍建设中的引领和保障作用。

我用细致、认真负责的办案态度，熟练的办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。因为我的勤奋努力，我有幸被理事，这既是对我的肯定，也是对我的鞭策，我将以此为契机，再接再厉，进一步钻研法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

律师个人总结篇四

首先，对律师职业的认识更加深刻。

十年前立志成为一个律师，而今马上就要变成现实，但是当自己真正走进律师行业的时候，才知道并非如自己最初想象的那样美好。经过一年的实习，让我真正认识了律师职业的现状，使我从内心深处明白，作为一名律师一定要遵守法律，信仰法律，遵守职业道德，在律师工作的任何一个环节中始终都要坚持诚信原则，认真遵守律师执业行为规范，作为一个法律人，应当做社会守法诚信的表率。

其次，具备良好的专业知识技能、严谨敬业的执业精神是做好律师的基础。

第三，走先博后专的发展道路才适合自己最新20__年实习律师个人总结文章最新20__年实习律师个人总结。

一年来，自己更多的学习了民诉和非诉业务，这让我扩大了视野，增长了见识，对律师业务有了更全面的认识。在今后的执业过程中要加强刑诉方面的业务锻炼，做到各种业务全面发展，为将来走专业道路做好准备。

一年的实习收获很多，缺乏的更多，从一名准律师到一名小律师再到一名成功的律师，直至成为一名法治中国的建设者，是一个漫长而艰辛的过程，需要付出一生的努力，只有不断完善自己才能坚持到最后。

律师个人总结篇五

一年的实习收获很多，缺乏的更多，从一名准律师到一名小律师再到一名成功的律师，直至成为一名法治中国的建设者，是一个漫长而艰辛的过程，需要付出一生的努力，只有不断完善自己才能坚持到最后。

一、一个月以来

我在工作中认识到自己的不少缺点和不足，深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，工作中有时缺乏主动性，经验的不足和缺乏有时也影响到我对问题的判断、分析，不敢轻易的发表意见和看法，等等。这些不足之处，我将会在今后的学习、工作中逐步改正，以高度的自觉性来正确的认识自己、剖析自己，从一点一滴做起，努力工作、认真学习。保证对最新社会动态和司法实践、法律理论等知识的全面学习和把握，不断提高自己法律服务的质量和法律服务水平，养成良好的工作习惯，要求自己做到法律人的严谨、专业和细致，一丝不苟，真诚敬业。

二、在实际工作中

我积极的学习有关建设工程及合同等方面的知识，加强我们所服务行业领域的专业技能，尽力要求自己充分领会当事人的意图和目的。注意加强与他们的交流和沟通，不自以为是，当然也不是一味的依从他们的意志和愿望，有时融入自己的见解和知识，用专业知识和法律的语言将他们的意志和愿望进行表达。我还要求自己提高修养、学会融入，运用不同的方式与不同的人沟通，学着站在对方的角度思考问题，寻求问题的解决方案，尽自己所能完成更多的事情，最大程度的保护当事人的合法权益，塑造法律人的良好形象。同时，在遇到简单明了有把握的问题时，会给予当事人适当的解答。但在遇到没有把握或者模糊等问题时，我就及时的向您和王哥汇报、请示，尽最大可能的减轻当事人和我们的风险，解决问题。在问题解决之后或工作之余，我会通过反思不断的提高自己的能力、对事的思维敏捷度和判断力；做好工作记录，把自己所掌握、收集的资料等及时整理、分类，努力提高自己的处理事务的效率和效果。

三、在今后法律服务的工作中

我将会更加努力学习法律专业知识，更加刻苦努力地工作。诚信做人，认真做事，听从安排，忠于您们，忠于法律，全心全意为当事人提供更好的法律服务。争取早日通过国家司法考试，为成为一名真正的执业律师而做充分准备。同时我在以后的工作中，有些什么缺点、错误、不足和您有些什么要求、在哪些方面需要改进，等等，希望您能指出，我会虚心改正，努力去做到。再次衷心的感谢您对我的关心、帮助、支持和教导，谢谢！

律师个人总结篇六

据相关部门统计，中国律师的平均收费还不如出租车行业，年毛收入不足10万元。上海市律协一项调查显示，全市律师28亿元总收入中，80%的收入由20%的律师创造。广东省的调查结果是，律师收入呈金字塔式，10%处于顶端，约20%处于偏上，而70%以上的律师则生活艰难。重庆市律师执业报告中，部分律师特别是青年律师，一年收入不到两万元。江浙一些地区，执业第一年的律师月薪只有1000元。律师行业的贫富悬殊两极分化严重，已经是一个普遍现象。

现实是，律师也并不像电视剧中描写的那样潇洒风光。

那么作为一名青年律师，我们应该如何磨好自己手上的剑，如何面对我们今后的发展道路呢？笔者在做了各方面收集后，总结出如下观点：

首先，青年律师应当正确对待收入和发展的关系问题。

青年律师应当理解与资深律师之间的收入差距是具有一定合理性的。举例来说，一个人的家中，挣钱最多的不会是爷爷，也不会是孙子，肯定是父母，以后孙子会取代父母的地位，同样，孙子的地位以后也会被孙子的子女所取代。律师业也这么一代一代地走过来。经过多年的堆积资深律师成了中坚，

很多业务可能都盯着资深律师而来的，但十年后，应该就是盯着青年律师而来了。问题的关键在于，青年律师是不是有这份雄心和力量，来取得客户的信任。所以，钱对于青年律师的确是不容回避的严峻问题，但应该客观和辩证地看待。单纯的提成制会毁了律师业，因为它会让律师过度商业化，变得没有理想，只向往金钱，致使有经验的律师不去培养后人，不去赡养前辈，而只顾着挣钱。所以我们应该建立一个良性的制度来解决这个问题。作为青年律师来说，在积累经验、能力、人脉的阶段，最应该坚持的应是“忠诚”二字，既包括对自己的团队的忠诚，也包括对客户的忠诚。具备了忠诚，才能在信任的基础上相互合作，才能逐步取得客户的信任，把事情做好，不能做聪明反被聪明误的事情。

其次，青年律师如何处理在面对专业化时的矛盾。

从专业化的必要性来看，应当是毋庸置疑的。对一个事务所来说，现在的法律服务市场非常大，法律服务需求越来越高，什么业务都做，就很有可能什么业务都做不精，就不可能提供深层次的有价值服务。对一个律师来讲，如果什么都做，时间长了就会困惑，面上谈起来好象都懂一点，但实际上却没一个方面是很精的或者说做得很深，这对日后成为成功律师是一种阻碍。律师作为专业人士，职业性质也要求我们对某一方面法律法规、实务操作了如指掌，只有这样，你才可以去见客户，给你客户提供意见，或者帮助他做一些事情，否则就是外科医生动手术，一刀下去却对后果一无所知或者知之甚少，风险就可想而知。但是，专业化是受到法律服务市场大环境和律师事务所专业定位的小环境限制的，也是受到律师个人能力、爱好限制的，我们一方面应该主动追求专业化，但另一方面也绝不应不顾客观实际地盲目追求专业化。

一个律师在专业化时，还应看看周边律师是不是能做配合，如果你和其他律师不能形成互补，大家不能相互配合，单个律师专业化也是走不远的。表面上看，律师是一个独立性很强的职业，但随着专业化发展，律师不应过于独立，应学会

和其他律师配合。未来的律师不是强调自我独立的律师，而是把自己作为大型机器的一个零件，用大智慧去替代小聪明，发挥团队优势，这样才能摆脱挣作坊式辛苦钱的模式，去挣机械化流水线的钱。从目前的西北法律服务市场来说，相对东部沿海地区，发展远远不够成熟和完善，表面看是法律服务专业化的客观阻碍，但换个角度来看，西北地区毕竟会发展，法律服务市场目前的无分工现象对我们来说反倒可以看做是机遇，只有走在其他人前边，才有可能成为区域市场的领头羊。

从目前西北地区律师事务所的发展模式来看，专业化基本还停留在理想化状态，极少数律师事务所虽已开展对专业化的追求，但仍处于探索阶段。尽管如此，我们可以意识到，起码一部分资深律师已经开始意识到专业化的重要性和必要性，因此，这对于青年律师来说，依然是具有正面的积极意义的。因此，从现状来看，目前的形势应当是机遇与挑战并存的。而年轻律师是否能够做到专业化，根源应当是青年律师是否愿意走专业化道路。

主要是公司设立之初，老板太想挣钱，致使公司的行为庸俗和扭曲。而比尔盖茨开始做微软时，他先考虑的肯定不是挣钱，而是怎样做软件。这就告诉我们，如果想挣钱，你首先不能去想着挣钱，然后才能挣到钱。如果想做一名好律师，首先也不能去想名利双收，而应该去想怎么做好业务，怎么为客户提供真正有价值的法律服务产品，然后，才能真正地做到名利双收。浮躁，是把事情做好的最大敌人，要耐得住性子，忍得住寂寞。因为一浮躁，就会使行为扭曲。不用担心没有人脉，时间会慢慢地解决这个问题。只要坚持，终归会有一天，青年律师会做到在短暂的谈话时间里，明确挑剔的专业客户的法律需求和困惑，让客户产生合作的需求。青年律师从最初整理材料开始，然后学习怎么写文件，再有资格去签发文件，到最后客户只找自己、不找合伙人，这是一个成功的过程。成功的人往往就是那个在最艰苦的时候，还在做麦田守望者的人。最后，律师事务所作为律师执业的平

台，应当积极为青年律师创造发展的外部条件。

年轻律师应该如何发展，是依靠自身力量去残酷的环境中拼搏？还是依托师傅的传、帮、带？还是依托整个律所的平台和团队？笔者认为，一开始就让年轻律师独立操作，其结果只能是照猫画虎，那对律师、对事务所、对客户都是不负责任的。而且今时不同往日，现在律师所面对的客户法律意识越来越高，越来越成熟，很多领域如保险、金融、房地产、证券等的客户本身就高学历、高智商，其在该领域的经验和法律知识甚至远远超过了我们。正因为这样，那些客户就不会满足于一般法律服务，而希望得到高价值、高质量的法律服务，这就要求我们提供的法律服务产品要专业化，甚至是创新的。另外，现在法律浩如烟海，基本没有律师能够说出1979年至今这20年间国家出台了多少部法律、法规，这就给提供法律服务增加了难度。如此情况下，年轻律师如果没经过系统训练，去给一个年长的、更懂本专业的客户提供法律服务就如同痴人说梦。律师业现在越来越专业，很难想象，一个医科大学毕业生敢在没人带的情况下做手术。

我们律师也一样，必须在前辈的指点下才可能去思考总结，才会发觉思维是否严密、是否缺陷。国外，年轻律师入行前均会经历一个长时间的系统培训，半年、一年甚至更长，但我们还做不到。所以，我们现有的律师事务所的人才梯队培养模式，现在很大程度上还是依靠师父带徒弟。当然，每个师父水平会有高低，每个师父的心态和侧重点会有区别，每个年轻律师的领悟能力也会有区别，这对年轻律师的发展速度有很大的影响。我认为关键是，跟着师父走，但不能受师父局限，一定要有相对独立性。因为完成系统的学习和提高，还得靠自己，外因只是条件，内因才是关键。而相比师父的传、帮、带，依托一个更强有力的团队作为腾飞的平台，对年轻律师来说应该要更理想，更是一条发展的捷径，拿最简单的例子来说，即使在事务所里旁听其他律师讨论案件，也要比自己冥思苦想要更容易碰撞出思维的火花。作为一个律师事务所，应当建立起系统的人才梯队培养制度和具有可操

作性的目标考核体系，形成人才培养的流水线制度，即：在总结和归纳科学的培养方法的基础上，将人才培养制度化和科学化，在律师事务所内部培养的青年律师，都能按照统一、规范、科学和高效的方式对诉讼和非诉讼事务进行处理，从而避免“各带各的徒弟，十个手指不一样长”的不利局面。

总而言之，笔者认为，年青律师的培养和发展课题，针对任何一个律师事务所来说，都是一项艰巨而复杂的系统工程，这其中不但需要律师协会、律师事务所的不断努力，年青律师更需要从自身做起，发挥内因的决定性作用，树立正确的执业理念，才能实现全面的共赢。

律师个人总结篇七

律师是依法取得律师执业证书、为社会提供法律服务的执业人员，下面是本站小编为你搜集的律师个人总结汇报，希望你喜欢！

我在律所主任及同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照办理法律业务的要求，较好地完成了律所指派及其当事人委托的工作。现作如下工作总结□

一、开展各项律师业务情况

(一)在思想品德方面。本人虽然不是党员律师，但是始终保持清醒的政治头脑，始终坚持国家宪法和法律精神，遵守律师职业道德和执业纪律，维护国家法律的正确实施，促进司法公正，促进社会和谐与稳定，并对国家颁布和修改的各项法律法规进行认真的学习，跟上法治发展的脚步。特别是对新的刑事诉讼法和刑法修正案(八)的学习。

(二)在政治学习方面。虽然我很少观看新闻联播，但是通过网络如博客、各类论坛、微博和微信等新媒体，对国内外重

大事件和我国政府的对策都时时关注，特别是一些在全国范围内影响巨大的大案要案。同时，也利用新媒体为当事人提供法律咨询，普及法律知识，提高公民的法律素质，取得了良好的实际效果。

(三)办理业务方面。1年来共办理民事案件5件，刑事代理(辩护)3件，非诉讼案件12件，法律咨询45件。在办理各类案件过程中，我认真分析法律关系，研究法律、法规规章及地方性法规，拟写辩护词和代理词，整理并制作证据目录，找出案件的争议焦点，通过办理各项案件从中学习和锻炼了业务能力，也从中温故了法律知识。特别是自己办理的房地产公司的股权纠纷案件。

其他大部分是普通民、刑事案件，通过提供法律服务，让每个当事人都充分行使了法律赋予他们自己权利，彰显了法治的精神。每个案件办理完毕后，我都抽时间将办案心得发表在自己的博客上，在总结中认识到自己的不足。

在平日的法律咨询过程中，大部分是婚姻、赡养、财产分割、合同纠纷等法律问题，对于每个前来咨询的当事人都耐心倾听，认真说理释法，耐心解释，提供良好的法律意见，化解社会矛盾。

二、参加律师协会组织的培训

每年律师协会为律师组织的培训分为网上听课、全市律师现场业务培训和律师自愿的培训，去年我在网上听课主要涉及民、商事方面的，现场的三天培训。通过培训，从中学习了不少专业律师的工作方法和业务知识，为自己的成长起到了良好的帮助作用。

三、工作中的不足。

过去一年的工作使我用细致、认真负责的办案态度，熟练的

办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。同时我也深刻体会到自己知识不足，特别对一些司法解释和部门规章不够了解，在办案过程中也存在一些技能少的欠缺，比如庭审中的一些发问技巧和庭审应变能力。同时，对除法律领域的书籍涉及不足，阅读量不够，导致视野不开阔，今后我将再接再厉，进一步钻研法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

在最近3年的执业过程中，我和党中央及全国律师协会对律师行业的要求高度保持一致，在市司法局和市律协的领导下，认真、谨慎的履行自己的职责，严格要求自己，遵守职业道德和执业纪律，业务上也取得了很大的成就，律师业务也有了新的发展，现分项总结如下：

一、开展各项律师业务情况

1、思想品德方面。在工作和学习中，我认真学习十七在精神和邓小平建设具有中国特色社会主义的理论和“三个代表”重要思想和科学发展观理论，认真学习和贯彻党和国家制定的各项方针、政策。在“三个代表”重要思想和科学发展观学习活动中，自己能够以积极的态度认真参加了本所组织的各项活动，对照检查了自己的工作并写出了学习心得。特别是认真学习了xx大精神，是我更加坚定了自己的目标：全心全意为人民服务。

2、办理业务方面。3年来共办理民事案件 件，刑事代理(辩护)件，行政案件 件，非诉讼案件 件，法律援助案件 件，顾问单位 家。同时办案方式有很大突破，用非诉讼方式解决诉讼问题，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。我积极开拓案源，努力用自己的法律专业知识和技能为当事人服务，取得了较好的经济效益和社会效益。

3、在律师执业期间，我的执业观点始终是端正的，始终自觉

恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责，公平竞争，严格自律”的原则，至今没有发生违反职业道德和执业纪律的事件，截止目前没有一例针对我个人的投诉。我习惯站在维护当事人利益角度考虑问题，设身处地为当事人着想，尽可能地做到既能维护当事人合法权益又不损害行业整体利益直至国家利益。我也从未假借代理之名，从事法律法规禁止的行为，可以说是一名优秀的律师，在本所起到了很好的模范带头作用。

在职业过程中，我忠于宪法和法律，执业为民，维护委托人的合法权益；认真遵守《律师事务所内部管理规则》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议；明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假承诺；没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为；没有向我所瞒报、少缴代理费的行为。

没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行贿的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。

三、参与社会公益活动情况

我作为一名律师，热心社会公益活动。在“5.12”中抗震救灾活动中，多次捐款捐物，我积极参加了市、区司法局组织的法律进社区活动，法律宣传讲课个次 场次，完成法律援助件，被授予“”称号，义务法律咨询 次。

四、参加党组织活动情况

本人是中共党员，始终坚持党的领导，明确法律为经济、为民服务的政治方向。积极参加了我所的党组织活动，平时认真学习和落实了上级党委要求学习落实的有关方针政策，明确政治方向，提高了政治素质。其次，在执业纪律、职业道德，与政治素质教育进行了结合，在具体行为中践行政治挂帅的基本指导思想，发挥党员在律师队伍建设中的引领和保障作用。

我用细致、认真负责的办案态度，熟练的办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。因为我的勤奋努力，我有幸被 理事，这既是对我的肯定，也是对我的鞭策，我将以此为契机，再接再厉，进一步钻研法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

20xx年，我所共受理各类案件件，其中刑事案件、民商件、行政件、非诉件、法律援助案件件、常年法律顾问家，业务收入xx万元。现将上半年主要工作总结汇报如下：

一、开展理论知识学习，推进律所文化建设，积极发挥律师行业基层党组织核心作用，努力做好新社会组织党建工作□20xx年本所完善律师学习和奖惩制度，实施周三、周五下午全员学习，无辜不参加者将进行处罚。该制度实施取得了良好的效果，通过案件讨论和新法学习，很大程度提高了青年律师的执业能力，通过这个平台也加强了律师之间的沟通和交流，营造很好的律所团结上进的氛围。

律所完善律师写作的奖惩制度，通过奖励手段激发律所律师的写作积极性，促进律师专业水平的不断提高。通过《律师》所刊刊发，也给本所律师提供一个展现自我的舞台。本所每季度均会组织生活会，继续学习党的xx届三中、四中全会文件精神。今年5月份党支部书记还参加市律协党委委托xx大学研究生教育院举办党支部书记高级培训班；5月中旬，我所全体党员、团员及内勤人员参加了趣味运动会，并取得了团体

第二名的好成绩;7月召开党支部会议选举律协党委第三次代表大会代表,9月三名代表参加了会议。

二、深入开展“法律服务五进”工作,充分发挥律师服务经济社会发展的职能作用。我所自20xx年以来积极开展“律师五进”工作,经过六年不断学习摸索,形成了一套规范的法律服务模式。通过开展法律服务进政府、进企业、进重点工程、进商会、进校园和进社区活动,充分发挥律师在服务“保增长、保民生、保稳定”中心工作中的积极作用,切实担负起人民律师的神圣职责。

1、“法律服务进政府”方面,我所担任xx人民政府、xx人民政府、xx人民政府、水利局、劳动社会保障局、县财政局、地税局等几十家政府部门的法律顾问,参与处理涉及政府的各类法律纠纷,代理政府参加诉讼,维护政府依法行使行政职权和合法权益;参与处理政府领导接待人民群众来信来访,为群众解答相关法律政策,配合政府处理突发事件、群体性事件,化解各类矛盾纠纷,处理政府领导交办的其他法律事务等。

6月8日,我所主任应邀参加人民政府周一夜学讲堂,为相关工作人员开展了如何依法行政的法律讲座。8月28日,我所应邀参加卫计局主办的全县计划生育依法行政暨政策法规培训会。会上律师针对乡镇计生员在执法过程中如何依法执法,且如何在执法过程中收集证据做了专题的讲座培训。会后,在座的150多名乡镇计生员表示受益匪浅,收获很多。

2、“法律服务进企业”方面,关键是加强企业法律风险防范,助推企业健康发展。我所律师担任了近40家企业的法律顾问。

为了更好地服务企业,我所法律服务团与5月23日走访了材料科技股份有限公司。并在公司现在召开座谈会。会上,董事长向法律服务团详细介绍了材料科技股份有限公司的发展历程,目前的生产经营情况,以及当前遇到的法律问题。法律

服务团认真解答了法律咨询，并就企业在今后的生产经营过程中如何规避法律风险，构筑企业法律防线提出了建议。6月10、11日，律师事务所律师，参加总工会组织的送法进基层企业活动。分别到工业区和工业区开展现场的法律咨询活动。活动现场，律师热情地为广大职工解答各种法律问题，得到了一致好评。

3、“法律服务进重点工程”□20xx年我所为文体中心三期工程、水利枢纽工程、医大附二院与人民政府联合组建“”项目、公路bt工程、四桥项目等担任法律顾问。我所律师在服务重点工程过程中，参与商务谈判，帮助审查项目合同，为项目法律行为出具法律意见书。

4、“法律服务商会、协会”，我所担任了总商会商会商会、印刷协会、房地产协议等商会、协会的法律顾问。

“法律服务进社区”，根据要求□20xx年社区法律顾问工作有了新的变化，按社区的类型安排坐班制度、讲座次数等。今年的3月，我所律师为和的居民开展了幸福婚姻与法同行的法律讲座；6月为社区党员开展了普法讲座。10月27日，律师受邀为乡妇女同胞开展“婚姻法及反家暴知识讲座”。

三、关爱弱势群体，积极回报社会，参与和谐社会构建。

我所勇担责任、倾心维权，为弱势群体撑起一片公平与正义的蓝天□20xx年，我所继续组织和鼓励律师适时开展送法下乡、维护农民权益、参与农民工法律援助等活动，推进社会主义新农村建设；积极参加社会公益活动，做好调解、咨询和普法宣传工作。

2月10日，我所律师参加了广场“保民生、促稳定”的专项法律咨询活动□20xx年3月6日上午，“幸福港湾”婚姻家庭服务指导中心志愿者的第一次座谈会在平阳县文体中心室召开。我所等四位律师加入到了服务中心志愿者的队伍中，将以自

己的专业法律知识为广大市民服务。

慈善总会律师协会分会成立仪式在举行，本所律师担任首届会长，本所师担任副秘书长。此次律协慈善分会成立仪式上，本所捐款10万元。

回顾20xx年的工作，我所以优质的法律服务质量求信誉，以良好的社会信誉促发展，获得了社会各界的广泛好评，各项工作也取得了一定成效。在今后工作中，我所将继续积极探索，更新观念，改进工作方法，把各项管理工作做得更加扎实，全面提升我所律师素质和社会形象，为社会提供更为优质高效的法律服务！