# 最新律师个人总结(精选8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-05-29

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。律师个人总结...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**律师个人总结篇一**

1、思想品德方面

对照检查了自己的工作并写出了学习心得。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。

二、《律师遵守律师职业道德执业纪律保证承诺书》执行落实情况

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、执业道德，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。

**律师个人总结篇二**

在上一年度的执业过程中，本人对国家和人民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，始终认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，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，业务上也取得了些许成就，律师业务也有了新的发展，现分项总结如下：

一、不断加强思想建设

遵守国家法律、法规，严格遵守律师职业道德、执业纪律以及《律师执业规范》，遵守各级司法机关的规章制度，认真履行律师协会的章程，履行会员的义务，遵守律师事务所所内的各项管理制度，敬业爱岗、廉洁自律、文明执业，认真履行工作职责，全心全意的做好法律服务工作，树立品牌服务形象，坚守执业理念，最大限度地维护当事人的合法权益。

认真学习，严于律己。不断进行知识更新，并积极参加律师事务所和律师协会举办的业务技能学习与职业道德培训，提高自己的业务技能和专业素养。

二、认真参与公益法律援助活动

本人积极投身于普法工作，根据普法工作目标和要求，在法制宣传日开展普法宣传活动，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高公民的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用到企业开展调研、开办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。

在热心公益、服务百姓的活动中，本人认真履行工作职责，热心解答百姓所关心的法律问题。在当今法治社会的背景下，社会群众法律意识不断增强，对公众及律师行业能够在这样互相交流过程中相得益彰，一方面满足了公众的法律需求，另一方面律师工作也能够通过接地气的方式是自己的工作得到深入和沉淀，对于促进两个文明建设和社会和谐稳定尽了自己的一份力。

三、努力提高业务水平与技能

过去的一年，通过大量办理诉讼案件及非诉讼案件，办案方式取得很大突破，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，增进了社会和谐。本人无论是民事代理、刑事辩护，还是非诉讼业务，都能够恪尽职守。作为企业法律顾问，认真为顾问单位解答实际法律问题、及时提出法律意见，为顾问单位提供了优质服务。

回顾本人所接受的各类案件和所提供的各类法律服务，本人兢兢业业，扎扎实实，每一个案子都尽心尽力，做到当事人满意，自己心里安然踏实。取得了较好的经济、社会的双重效益。为维护社会稳定，促进社会和谐，保护国家、集体及公民的合法财产等均做出了自己应尽的贡献。

与时俱进，拓展新领域。随着全球经济形式的变幻及国内经济体制的发展，面对不断涌现的新问题、新领域，本人在律师事务所主任的领导下立足现有业务的同时，继续拓展新的业务领域，积极开拓案源，努力用自己的的法律专业知识和技能为当事人服务。

四、遵守律师职业道德执业纪律

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。

总之，为社会、为公众服务是律师工作的永恒主题。总结过去，通过此次考核，本人一定认真总结，纠正不足，找出工作中的差距，虚心学习;展望未来，在新的一年里，本人一定更加严格地要求自己，心系整体，服务社会，严格遵守各项规章制度，加强业务学习，在全体律师中树更好的形象，时刻以良好的标准严格要求自己，进一步扩展业务，发挥先锋模范带头作用，积极参加各种业务培训活动，为全面完成各项任务而努力工作。本人在今后的工作中要力求实现每经办、处理一起法律事务均取得法律效果、社会效果、政治效果的有机统一。

通过对上一年度律师的执业实践和理论学习的总结，本人对律师职业和社会主义法治建设更加充满信心。在今后的律师执业中，本人将依照《律师法》和律师职业道德赋予的职责，提供更优质的法律服务，努力在现有的执业基础与理念上锐意进取，创造更加辉煌的一年，为实现社会的公平正义继续贡献自己的一份力量。

**律师个人总结篇三**

1、咨询工作。

一年来，我每周会用一至两天的时间服务于法院及法律援助中心，免费为老百姓提供法律咨询，帮助老百姓用法律的武器维护自身的合法权益。同时我也我认识到，当事人在现实生活中所遇到的问题往往不是自己想象的那么简单，很多时候都是错综复杂的，这就需要我们有较强的分析法律关系的能力，更需要我们具备扎实的法律功底。

2、起草法律文书。

起草法律文书是律师的基本功。我在律所最初学习的技能就是起草法律文书，当时起草的法律文书漏洞百出，指导老师会耐心的帮我修改。通过指导老师的指点，我意识到了法律文书出错的严重后果，也认识到作为一名律师，最重要的品格就是细心严谨。经过一年不断的学习，我写作法律文书的能力有所提高，现在我也时常帮助当事人代\_法律文书或者准备案件时书写有关的法律文书。

3、庭审外的准备工作。

我跟随指导老师准备了十多余起民事、刑事案件，使我深刻体会到了“以事实为依据，以法律为准绳”的诉讼法基本原则的适用以及案情分析报告的重要性和必要性。事实是不可还原的，但又是不可不还原的，主任律师经常和我说“律师的能力取决于其思维的广度和深度，想的越全面，越深入，其个人水平就显现出来了，法官和当事人也就自然看出来了。”律师需要全方位、多角度从细节出发调查取证，形式加实质地深入审核己方和对方的每一份证据，包括在真实性、合法性、关联性上存在的问题，并提前准备好案情分析报告、质证意见及代理意见等，查阅大量的法律、法规、司法解释等。在庭审后要及时将庭审过程中出现的新情况、新问题整理、归纳到代理词中并及时提交法官。

4、其他法律工作及内勤工作。

实习期间，我多次草拟及修改合同、协助指导老师出具法律意见书，还多次前往工商局等单位调取、查阅资料。此外，我还做了很多内勤工作，如整理案件和归档等。

在一年的实习期间，我随着指导老师出庭十余次，自身的能力得到了很大的提高。通过出庭活动，我了解了民事、刑事案件的具体审判流程，也见证了双方律师就案件事实和法律的博弈和辩论。总结过去，我的确存在很多的差距和不足，在办理案件过程中若没有指导老师及律所其他律师的指点，案件何去何从确实心里没有底。在分析讨论案件时，还不能抓住案件的核心关键，并围绕核心提出较为明确的解决思路。除此之外我还存在办事不够认真、容易忽略和遗忘一些细节。今后我一定认真总结，纠正不足，找出工作的差距，虚心学习，夯实执业基础，一步一个脚印向前发展。

二、对律师执业的展望

在这一年的律师实习过程中，我深刻地感受到了律师的责任和压力，执业过程中的辛酸和汗水也是常人所无法想象的。我也意识到了自己在专业知识、执业经验方面与成熟律师的差距还非常大，终身学习对于律师业务发展和业务能力是至关重要的，没有自我更新能力的律师注定是要被淘汰的，没有专业特长的律师注定是不会出众的。所以我打算对税务师、注册会计师考试的学习，为企业提供更加全面、更加深入、更加专业的综合服务。在新的起点上，我一定要戒骄戒躁，更加严格地要求自己，勤思考勤学习勤锻炼，时刻以高标准要求自己，争取早日成为一名成熟的执业律师。

**律师个人总结篇四**

20\_\_\_\_年，我镇认真践行科学发展观，全面履行法律援助工作职责，积极开展法律援助工作，努力为弱势群体提供法律援助服务，切实维护了弱势群体的合法权益，取得了较好的社会效果。现将中心一年来的工作总结如下：

一、重视为民办实事民生工程，积极为农民工、残疾人提供法律援助。

局党组高度重视为民办实事民生工程，把农民工、残疾人法律援助工作列入重要议事日程，多次召开专题会，研究实施方案，强化对农民工、残疾人法律援助工作的责任落实，建立农民工、残疾人法律援助网络体系，进一步畅通了农民工、残疾人寻求法律援助的渠道。积极开辟农民工法律援助绿色通道，为农民工提供法律援助率达100%。凡农民工申请法律援助的，100%在规定时间内受理并指派律师或法律工作者为其提供法律援助服务。法援中心共受理农民工申请法律援助案件171件;受理残疾人法律援助案件21件，从而有效维护了农民工、残疾人的合法权益。

二、健全法律援助联络员制度，完善法律援助网络。

1、在聘请“法律进社区”的律师、法律工作者为社区法律援助联络员的基础上，为进一步将法律援助工作延伸到基层社区，探索法律援助与人民调解有机衔接的工作机制，扩大法律援助在街道社区的影响力，聘请全区各街道社区的调解干部为法律援助联络员，充实了法律援助联络员队伍，及时了解和掌握困难群众的法律援助需求，正确引导困难群众寻求法律援助。

2、在已建立法律援助网络的基础上，加强与有关部门协作配合，进一步完善法律援助网络体系，在区民政局、老龄办、团区委建立了法律援助工作站，接待来访困难群众，受理法律援助申请，从而方便低保家庭、经济困难的老年人和青少年寻求法律援助，维护困难群众合法权益。

三、积极围绕中心工作开展法律援助宣传，提高弱势群体法律援助意

1、围绕“田园成都、现代成华”主题，组织律师在建设路商圈广场开展了“城市环境综合治理与公民道德集中宣传”活动，向社区居民发放《法律援助指南》、《普法扑克牌》、《创建全国法制城市宣传手册》等宣传资料;解答社区居民法律咨询，内容涉及婚姻家庭、社保、老年人维权、人身损害、劳动争议、诉讼、申请法律援助等方面的问题，使居民了解到如何运用法律武器保护自己的合法权益，提高法律援助制度的公众知晓率和知晓程度，增强了社区居民的维权意识、法律援助意识。

2、进一步维护和保障妇女和儿童的合法权益，联合区妇联、青龙街道办在青龙昭觉社区举办法律援助宣传咨询活动。

**律师个人总结篇五**

为了将所学知识与实践相结合，我于xx月xx日到xx律师事务所进行实习！进行了为期两个星期的实习，xx律师事务所及其律师、工作人员为我提供了一个充实自我、积累经验的机会和平台，我非常珍惜这个难得的机会并认真对待。

在整个实习过程中我遵守单位纪律，服从工作安排，积极完成律师交办的工作，在律师的指导和自己的努力下，我了解和初步掌握了律师事务所的运作程序和律师的办案经过及技巧，弥补了知识上的不足，增长了社会见识，对自己学习和掌握法律、运用法律以及人际关系方面的相处都有很深的体会。以下是在xx律师事务所实习期间的见闻、实践和感受写下这份实习报告。

作为xx知名的专业型律师事务所，本所已具备为国内外客户提供全方位优质法律服务的能力，包括诉讼仲裁、外商投资、公司证券、房地产、国际贸易和反倾销、尤其在外商投资、资产重组并购和房地产等业务领域拥有强大的专业背景和多年的执业经验优势，在业界及客户中享有广泛和良好的声誉。

xx律师事务所是有一支综合素质较高、作风干练、办案认真、工作效率较高的年轻化律师队伍，以及一批长期从事司法实践的经验丰富的专家、顾问。我有幸能接触这么多优秀的法律工作者。并且在我的学习和日后的工作中有很大的帮助。

2、通过实习，培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力；

3、通过实习，培养社会适应能力和人际交往能力；

4、通过实习，树立正确的法律人观念和法律人思维。

5、熟悉律师事务所的各项管理制度。

6、熟悉与律师业务相关的法律法规及律师执业纪律。

7、熟悉律师事务所的业务来源、执业范围和执业环境。

8、掌握一般办公技能。

9、与律师接触和沟通，虚心接受指导。

10、整理卷宗、资料查询、法律文书撰写。

11、协助律师接待当事人，组织证据，开庭。

12、不断充实专业知识。

13、请实习单位出具实习鉴定，整理实习记录，撰写实习报告。

我的这次实习时间是从20xx年2月12日至4月2日。实习期间，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间能够遵守工作纪律，认真完成领导和其他律师交办的工作。在律师们的指导下，我开始熟悉这个行业并慢慢进入“律师”的状态，对律师事务所运作的程序和法律实践有了一定的认识和体会。

心态上的变化：在我看来毕业实习是大学生涯中最值得憧憬的一项课目，也是我们将理论与实践相结合、从天真封闭的学校向复杂开放的社会过渡的过程。这个过程既让人兴奋又使人受挫，有点苦并乐着的感觉。通过这一个多月的学习和实践，我深深领悟到了从学校到社会的巨大变化，从一个书生气十足的大学生渐渐的在社会的熔炉中经受磨练和考验，使自己逐步适应社会的潜在规则和生存方式，有些东西正在潜移默化的改变着自己，让人慢慢的学会稳重和成熟，从一无所知变得逐步清晰和深入了解自己所处的环境。

知识经验积累：通过实习，我在我的专业领域获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己几年来本科学习的知识水平。实习期间，我了解了大量庭审案件从立案到结案的全过程，在一些案件的立案过程中我还担任了具体的案卷整理工作。在此期间，我进一步学习了相关法律知识，对立案的程序有了更深的理解，同时注意在此过程中将自己所学理论与实习实践有机结合起来。实习结束时，我的工作得到了实习单位充分的肯定和较高的评价。下面我从毕业实习目的、毕业实习要求、实习成果等方面对我的实习过程作以总结。

这次毕业实习我选择了浙江中辛律师事务所，理由有两个：第一、由于职业规划是想考进公检法机构，所以在大学寒暑假期间的实习我都选择了法院；第二、由于对律师事务所的事务不太了解，同时我认为应该开阔眼界，为自己以后就业寻求更广阔的道路，因此这次长达将近两个月的毕业实习我选择了律师事务所，同时，因为律师事务所是律师的执业机构，律师接受刑事案件、民事案件、行政案件当事人的委托担任代理人参加诉讼和非诉讼业务时，涉及的法律面较宽、实践性强，而大学生到律师事务所实习并亲身经历一些法律实务、学习一些办案经验，不仅可以弥补知识的不足，还可以增加一些新知识。

（一）整理卷宗

整理卷宗几乎是每个法学专业的实习生都要做的事。在安顿好之后，我接到的首要任务就是整理卷宗，看似简单的工作其实在你没做之前还是需要时间去熟悉和掌握的，比如装订次序排列就和办案流程紧密相关，也和相应的司法程序相对应。以民事卷为例，律师承办案件首先是要有律师事务所的批单，然后与当事人签订委托代理协议，取得授权委托书；然后是根据案情所撰写的起诉书、上诉书或者答辩状；接下来是组织调查材料以形成的证据，包括谈话笔录、证人证言和书证物证；最后再综合形成律师代理词。如果这个案件是法院已受理或者已结案，就还有出庭通知书、举证通知书、判决书、裁定书等法院材料。因此，只要你认真和细心，通过整理卷宗你就可以了解熟悉律师的办案流程及相应的司法程序，这很重要。我并没有因为工作的繁琐而粗心甚至放弃，相反我很有兴趣并在其中受到启迪。

（二）撰写法律文书

本来在学校还没有学习法律文书，但实习期间我先是根据需要模仿一些固定格式文书，所以上手也较快。例如委托书、答辩状等。但后来发现，一份高质量的法律文书是需要专业知识和经验技巧做支撑的，例如我帮一位律师写一份银行的法律意见书，其中涉及到的是银行业务知识、合同法、担保法及法律风险等专业实务知识，这要求我应先掌握其相关知识。我想空洞的头脑和简单的思维断然写不好甚至写不出。又如我在修改合同书和写刑事控告书的时候，我在法言法语和文书内容安排方面的生疏就被律师指出。这时我才充分体会到知识的运用也需要良好的表达和实践经验，同时也需要严谨的法律思维。

法律文书关系到法官对事实认定和证据采信，措辞必须严谨，马虎不得。我所写过的法律文书都在规定的时间内反复修改，因为我知道那影响很大，高兴的是律师对我工作的肯定。

（三）协助律师咨询

虽然这次实习中跟随律师办案的机会不多，但我还是尽量把握。通过旁听律师咨询过程学习律师接待当事人的方式和分析问题的思维特点；通过旁听庭审了解案件的审理过程和律师在其中的辩论技巧、言行举止。有时我也学学组织证据和记录要点，有问题也随时请教。

在通过实习工作积累经验，熟悉律师业务的同时，通过与律师的交流和学习我还了解许多关于律师职业的具体情况与行业环境的细节，特别是律师事务所管理、律师业务、律师收入三方面的情况。

（四）关于律师的理解

1、抗压能力要求大

我进律所的第一感觉就是忙碌，最具有代表性的应该就是电话铃声了。我的责任律师有三个电话：一个小灵通，一个手机，一个座机。据我统计：他的座机每一个小时响一次，小灵通每二十分钟响一次，手机半小时左右响一次，这还不包括他主动打出去的电话。往往这边正和一个“王总”聊合同纠纷，那边座机响了，当事人又向他咨询案件的进展情况，角色变化之快，令人叹为观止。与“忙”相关的就是工作压力，律所一般没有固定的作息时间，都很自由。但实际上，加班也都是司空见惯，每次晚上18：00点多了，还有人在电脑前忙碌，整理材料，研读卷宗，很是辛苦。

2、专业知识要求高

中国的法规更新很快，根据“新法优于旧法”的原则，律师必须要与时俱进，运用最新的法规处理案件。记得一个合伙人做过房地产纠纷案件，关于二手房交易税率问题，原来规定是5%左右，可国家正好与8月1号出台新规定，为打击炒房，把税率提高到近四倍。假如律师不能及时掌握最新法规，在诉讼中就会面临败诉的危险。

同时，律师实际工作中，会面临各种各样的案件，而这些案件中所牵涉到的知识都是你上课所不可能接触到的。比如你若对房地产不了解，你就不会知道房屋预测面积和实测面积的区别。就不会知道套内建筑面积和套内居住面积的区别。所以作为一名律师一定要有很广的知识面，要不断学习，不断更新自己的知识体系。

3、重要的沟通能力

在学校的时候，我们都天真的认为：作一名律师一定要伶牙俐齿，口若悬河。可当我进入事务所后才发现，这种想法其实是很幼稚的。

一定的语言表达能力的确是很重要，但不是最重要的。沟通能力才是更重要的，法庭上法官不喜欢你在那里滔滔不绝，罗罗嗦嗦，而是希望你能言简意赅的把你的观点恰如其分的表达出来。当事人也不需要你在那引经据典，而是需要你能了解他，想他之所想，言他之所言。这就需要一种沟通能力，这可能也是一种口才，但这种要求比所谓的辩论口才要求高多了，培养起来也是很不容易的，需要你的知识，阅历，涵养。

4、正确对待律师的身份

其实，律师仅仅是一种普通的职业，一种养家糊口的手段。社会赋予了律师太多的角色，比如维持正义，追求民主之类的。好像律师很崇高，很伟大似的，其实不然，律师也是普通人，也要吃饭，他们付出了自己的劳动，理应得到报酬，这就是一个简单的逻辑。当然，律师职业有他的特殊性，律师是联系普通人和国家机器的纽带，是公众的代言人。社会上不乏有象康健，王选这样的杰出的，有良知的优秀律师，不过大多数情况下，律师还是以一个普通劳动者的形象出现的，我们不应该把这个职业神圣化，也不应该对他们寄予过高的期望。

5、律师行业的收入

关于律师收入问题，大家似乎都很感兴趣。在普通人眼里，律师是所谓的“金领”，是社会上的高收入阶层。的确，律师中有很多富豪，当律师也可能会成为富豪，但这个前提是你是合伙人，并且要有足够的案源。

一般挂靠律所的律师，即使说代理费可能成千上万，但是律所要拿走其中的大部分，一般律所都有规定抽成比率，事务所是50%，一般的律所也是45%以上，这种抽成就叫做所谓的“管理费”。律师也会有很多的社会应酬，人际开销也比较大。要真想成为所谓的金领，就要努力成为合伙人。成为合伙人的路径有两条：第一，自立门户，开一家律所。第二，一般律所都有内部规定，业务量达到多少可以申请成为合伙人，比如t所就规定：年业务量达到20w就可申请入伙。一般成为合伙人之后，律师的待遇马上就可以提高一个档次，真正的成为所谓的金领。

律师私下承揽案件、收取当事人钱物、未经律师事务所而以律师身份出任企业法律顾问等违反《律师法》的行为都是十分严重的，轻则被当事人投诉、被司法行政部门警告，重则当事律师被终身吊销执业证书甚至负刑事责任，而他所在的律师事务所也会被处以大笔罚款并被通报批评。

这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁过渡的作用，对将来走上工作岗位有很大帮助。让我认真看清楚律师到了道路的坎坷与艰辛、欢愉与收获。摆脱对律师收入高、工作轻松的片面、肤浅的认识，将国内律师行业的执业状况与司法部门、政府机关、高校与其他企业事业单位间进行有益的对比，充分认识律师行业的高准入、高风险、高压力以及各种各样有形或无形的潜规则，对于像我这样初出茅庐的年轻法学专业毕业生来说无疑是一本最好的事业指南，这也提醒我们政法院校的学生，对未来职业发展方向的选择不仅要慎重，更要提前、要明确：经济法虽然是热门，但只有少数经过深造（出国留学很可能是不可缺少的一环）、具备了过硬的专业技术水平、业务素质能力、外语能力与对国际商务金融业务有深入了解的矫矫者才能享受到高人一等的收入与地位；相反，如果我们无法登上那级台阶，那么经济法的专业知识与外语能力不但无用武之地，反而会由于缺少民刑法、经济法的过硬功底而在国内普通律师事务所职位的竞争中败下阵来。

最后，作为即将就业的我们来说，我们应该看到法学的就业前景是乐观的，但道路的曲折的。我们在寻找工作的过程中不应该只盯着传统的法学学子出路，非诉讼业务在法律行业中凸显出越来越大的优势，可谓前景广阔。这无疑为我们提供了一个崭新的平台。同时，坚持历练自己，在岁月沉淀之后能够留下人格的魅力。

**律师个人总结篇六**

x年已经邻近尾声，回望x，既有幸福的欢欣，又有失败的苦恼，自x年从事律师执业以来，已经历经了5年，从初出茅庐的懵懂少年，到如今的人到中年，感慨万分。

在x年，我继续在民商法领域内提升自己的业务水平和能力，我的文章《试论中国的社会法律援助》在x年《山西青年》杂志第5期上予以刊登，并列入了中国法学会社区法律制度专项课题项目，同时，又通过博客、空间日记等方式发表了《非法解除劳动合同经济补偿金不受12个月的限制》、《年终奖的定性》、《劳动争议案件常见的8个问题》、《职工不转移保险，企业可以合法解除劳动合同》等多篇小文章。

在业务实践中，通过对劳动法相关法律的学习以及查询司法判例，结合自己对劳动法律的见解，针对企业的实际需要制作了《签订劳动合同申请》、《签订劳动合同通知书》、《保险转移通知单》、《解除劳动合同通知单》、《员工培训服务期协议》、《员工保密合同》、《合同签订和履行指引》、《竞业保密协议》、《劳动合同书》、《各类假期制度》等规章制度，得到了用人单位的认可，在法律适用和企业实际需要之间寻找到了平衡点。

在诉讼领域，全年案件除一件被驳回起诉不予受理外，均以当事人胜诉或达成和解结案，即有房地产买卖合同纠纷，建筑施工合同纠纷、不当得利、劳动仲裁等常见案件，还有侵犯知识产权、公司解散纠纷等案由。在经办案件过程中，诉讼中做到及时跟踪案件进展，诉讼后能够与当事人进行释法和沟通，做到能不上诉就不上诉，能和解就和解，将矛盾消化在诉讼过程中。全年无投诉，无退费，当事人无不满意。

在所务上，尽我所能，在x年度的年会和律协组织的\'年会上，我编辑的新年贺词视频，得到了与会同仁的一致认可。在日常业务学习上，将投影和ppt结合，我本人主持的《遗嘱见证和注意事项》业务学习获得了所领导和同事的认可。无论是所还是同事的要求，我能够尽我所能，一帮到底，尽一份薄力。

利用qq群的便利，及时整理最新的法律法规、典型案例和自己的心得，通过群共享的方式予以上传，并通过所群、律师协会群、刑事辩护群、劳动与社会保障群等发布相关法律法规，同时，也积极参加律涉外律师委员会的工作。

在公益事业上，继续在各xx律网上上提供免费的法律咨询，同时，也通过案例说法、律师解答、电话咨询等方式提供免费的法律咨询服务，尽到了律师的一份责任心。

不足之处就是案源有限，不能形成固定而长久的法律顾问单位，没有稳定的案源，能够开展的业务领域有限，特别是对外沟通和业务拓展能力有很多欠缺，需要继续予以加强。

希望x会更好。

**律师个人总结篇七**

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，认为律师必定坐拥香车豪宅，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，但应该客观和辨证地看待。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带头羊。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。

**律师个人总结篇八**

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，但应该客观和辨证地看待。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带头羊。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn