# 最新律师事务所工作总结报告(实用10篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-03-24

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。律师事务所工作总结报告篇一鸿英律师事务所于20xx年5月份成立营业，至20xx年...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**律师事务所工作总结报告篇一**

鸿英律师事务所于20xx年5月份成立营业，至20xx年12月底，共8个月的时间，受理各案件 460 起，签订顾问单位 十一家。在律师所成立后的这段时间里，主要作了以下工作：

第一、以宣传开路。为扩大宣传推广力度，在今年九月份，我和林桂玲去北京与纳税人报、今日中国论坛、中国律师杂志社等媒体建立合作关系。回来后又签约大庆晚报。现在纳税人报和大庆晚报都建立了自己的专栏，一方面提高律师事务所的社会影响，彰显了鸿英律师事务所的强大实力，另一方面通过向报社供稿和咨询，这样同时锻练了律师的思维方式，提高了写作能力和办案水平；大庆不差钱网是继大庆油田论坛之后的第二大网站，我所在此开设了法律论坛，广泛进行法律宣传；建立了自己的网站，并与百度联手，网站在20xx年元旦开通。我们将指定了专人负责网站的维护。大庆电视台开办的百湖律师团节目中，我参加了两期节目，取得了很好的效果。另外还积参加了绝对现场、大庆广播电台等栏目。近期又与天地人广告公司合作，以dm广告形式进行宣传。相信通过我们不断地努力，鸿英所及各位律师的知名度会越来越高，业绩也会越来越好。

第二、鸿英所立足长远发展，加强律师间的合作、我们着力打造律师联盟，现在已经同北京、天津、哈尔滨的三家知名律师事务所建立了律师联盟，并已经初见成效。随着社会经济的发展，律师的业务范围的扩大，这种联盟的作用将会越来越重要。我们会选择一个适当的机会，将大家派出去学习和培训，让大家发挥更大的潜力，积累更大的能量，以便于能够为当事人提供更优质的服务，最终实现律师事务所的发展和壮大。

第三、经过对社会的调查研究，通过对律师业潮流的细致观察与深刻思考，认为律师业的下一步发展应当是精细化、专业化，为此，我们单位适应律师业发展的潮流，对律师业务进行了专业化分工，组成了不同的律师业务部门，并由精通相关业务的资深律师担任业务部门的负责人。通过实践，加强学习和研究，以提高律师的业务水平。

第四、我所重视律师的输入和培训，通过人员的引进和筛选，我所现在已有律师和实习律师十多名，基本上能满足业务发展的需要。

律师引进后，我们非常重视律师的培训和帮带，通过每周的例会学习和刘亚丽、王方等资深律师的帮带，使得很多的实习律师能够在较短的时间内基本具备律师执业所应具备的理论知识和业务技能，以便于他们执业后能够尽快适应律师发展的要求，作出更大的成就。所有来鸿英所的律师我都会告诉他，“只要你够勤奋，鸿英一定会给你一个很好的发展平台。”事实证明了我的承诺，林桂玲律师今年第一年正式执业。三月份在给我做助手一起去内蒙古阿荣旗法院开庭时，还不敢讲话；在五月份代理一起无民事行为能力离婚案件中，在法庭面对对方大庆知名律师联合新闻媒体的强大压力，竟然从容不迫，语惊四座，得到了法官、当事人及旁听人员的高度赞扬。旁听群众纷纷索要名片，并为此成功接了另外一起离婚案件。11月份她代理的一起法律援助案件，再一次得到了当事人的认可，送来了感谢信和锦旗，鸿英律师事务所第一次接受媒体采访就是源于此案。侯学光律师，今年是实习律师。从一开始的写诉状、解答咨询、取证、立案等辅助事务到现在独立承办案件，以其高度责任感和良好的职业道德赢得了当事人广泛认同。连松也是与小侯一起来的实习律师，在所的成立初期，事务琐碎，不成章法，但也能在压力中奋斗，认真工作，为律师事务的成立和发展都做出了很大贡献。

我们还积极为每个律师创造和谐的人脉关系。与公检法政府、企业、主管部门和新闻媒体都建立了良好的合作关系。同时，在所里举办大型活动和招待时，力争让广大律师参加，以建立和扩大律师个人的人脉关系。

每个来鸿英所的律师，我都积极为其提供锻炼和提高的机会。积极为其策划和打造品牌。在律师事务所成立了短短8个月中，身体力行带领大家去讲课，先后为企业和机关工作人员讲解老年人权益保障法、信访条例、商品房销售法律知识、合同法、婚姻法、行政处罚法等6次，均收到了良好的社会效果。

第五、为律师提供良好的办公环境，在律师事务所刚成立就在让胡路区中心地段承租了一百平方米的办公楼，并配备了电脑、打印机、复印机、传真等办公用品。并且购买了大量的法律书籍，供大家学习借阅。办公室内任何时候都整洁清新，让律师和当事人都有一个舒畅的环境。随着单位人员的增多和业务的提升，对律师事务所的办公条件也会提出越来越高的要求，我们会随着社会的进步和发展，不断满足律师对办公条件的需要，为大家提供一个舒适、宽松、优质的办公环境，使律师们能够心情舒畅的学习和工作。

第六、积极开拓案源。我所在扩大宣传的同时，积极与各企事业单位和机关联系扩展案源，并且办理了电话业务。大大拓宽了案源。

第七、积极投身公益事业，办理大量法律援助案件。律师在挣钱的同时更要肩负起一份社会责任。一方面体现自己的社会价值。一方面还能强素质，扬名气。年轻律师尤其要多承办援助案件。

以上几点是我所成立8个月来，所做的工作。总的说来，就是打基础、强素质、树形象。而且，我们做得是相当成功的。鸿英所没有某个大人物做后盾，没有知名律师做招牌，也没有丰厚的经济基础，但我们有的是对法律的崇高信仰，对事业的坚定执着，对当事人高度的责任心，对律师事务所高度的主人翁精神和合作理念，以及对自我的严格要求。就凭着这些优秀的品质，我们赢得了荣誉，赢得了支持，建立了一支业务过硬，品德高尚，团结奋进的高素质律师队伍。为律师事务所的长远发展，打下了良好的基础。在这里作为主任，我要别感谢大家在我最艰难的时候给予我本人的最诚恳的支持，和对律师事务所最忠心的奉献。有几个特别令我感动的事，我想会感动我一生。

第一件,是刘亚丽律师不顾老公的反对，离开自己老公开的事务所，和我一起做合伙人。以及王芳律师离开已经执业多年老所，原律师事务所主任百般挽留而无动于衷，毅然加盟鸿英所。他们的行为让我感动，也让我认识到自己的一份责任。所以，虽然小店新开，但我处处想的是如何能为我的同事们提供更好的发展平台，更舒心的办公条件。虽然资金紧张，全部投入我一人承担。但我没有收取任何一个律师一分钱。既然大家跟随了我，我一定要让大家满意。事实上，亚丽和王姐在这一年中，也给大家做出了表率，表现出一个成熟律师应有的职业和道德风范。对年轻律师的成长做出了榜样。对我的工作也都给予了大力的支持和配合。

第二件，我是一个不爱管钱的人，所里财务支出，前期连松、后期小侯和小李，我几乎很少过问，甚至放钱的抽屉都不上锁，但却笔笔有宗，收支分明。我出差回来，王姐将在所里收的案件，解答的咨询全额交给我。钱是多少我早就忘记了，但这件事情，我终生也不能忘记。

第三件，我的当事人李某，在侯律师代理一起离婚案件后，还有一个案件要委托律师，就私下和侯律师说，你别从所里接这个案子，我少给你点律师费。小侯，当时就回绝了。关于律师私自接案几乎是每个所都有的事，光靠制度约束也是很难的，而且也伤感情。这个事情更多体现的是一种团结合作的精神，和一个人的心胸及品质。小侯不需要钱吗，小侯工资每月也就只有1000多元。小侯容易吗？他是带病坚持工作。所以他的行为注定感动我一生。小侯不光是这件事，在其他许多事情上都体现了一种高度的团结合作的精神。比如广播电台宋可的采访，本来要采访小侯，小侯却让给了我。我交给他的案件，本来当事人是感谢他，他却对当事人说是多亏了主任。这足以表现他的高尚品质和博大胸怀。我相信小侯能够成为大律师。

第四件，不给钱也干活。小侯、小李、小王、吴姐来时，我都告诉他们实习是没有工资的，但他们依然愿意留下来，并且非常认真负责。我记得有句名人说过一句话，那些能挣大钱的人，不是每天想着如何挣钱的人，而是那些时刻想着做行业第一的人。我想，一个着眼于长远发展、致力于提高自身素质、不图眼前利益的人，定能成就一番事业。

第五件，林桂玲向我提出了几个值得深思的问题，一是在法官办案不公时，我们能否在当事人面前诋毁法官。她说，这不能。因为法官不是生活在真空中，也是凡夫俗子，也有自己的苦衷。况且可能是认识问题。对于这样的事情，我们可以上诉、申诉。通过法律途径解决。但不能一输了案件，就说法官司法不公，这样于事无补，只能激化矛盾。更让社会公众失去对法律的信心，破坏了包括律师在内的法律工作者的整体形象。二是，当事人有理没有证据的情况下，律师能否指导和协助当事人伪造证据。她的说法也是不能。当事人有理无据，将承担败诉风险，但这是其法律意识淡漠的代价。律师帮助和服务当事人的前提是对法律的信仰，不能做违法的事情，承担违法的风险。林桂玲是一个年轻律师，但她对律师职业的思考是很深刻的。让有着8年法官经验5年律师生涯的我，也深受感动。我想这份感动，应该是来自于人性和理性的感动吧。法律是一个崇高的职业，也是一个危险的职业，我们必须以一颗谦虚的谨慎的心去对待。什么该做什么不该做，什么该说什么不该说，一定要三思而后行。

第六件，20xx年12月16日晚上七点多了，鸿英律师事务所还灯火通明，大家还在热情而激烈地讨论案件。因争辩而泛红的脸颊在灯光的映衬下，更显得年轻而充满朝气。就在那一瞬间，我的眼睛就湿润了，我觉得自己仿佛置身于强大的磁场中，我的心中升腾起一股强大的力量。我坚，我们以这种团结的合力定能成就一个共同的梦想。

第七件，20xx在评比优秀律师的时候，我带着材料找到让区司法局的赵局长。在此前，我们并不相识。她先是说，咱们所现在刚成立，连评选的资格都没有。但我向她介绍了所的基本情况，汇报了所成立以来所作的工作，并表达了我的职业理念和理想。她频频点头称赞，并留下了我的材料。几天后，电话通知我，初选入围。我非常感动，多次想表示谢意，但均被拒绝。她说，林主任，你不要多虑，只要好好干工作就行。之后，又多次指定我所办理援助案件，就连司法局的小常也多次向我所推荐案源。在这样一个物质的时代，政府部门和领导给予我们这样无私的关爱和支持，我想这是他们高尚的情操使然，也是我们的职业精神使然!20xx年这样的感动还有很多很多，时间关系，譔结，茶远发展，为临沂市中等导下，方式和的排名曾一度蹿升至第一页就说这些，但感谢大家，你们在教育我，也在激励我，指引我。人的精神，在任何时候都会产生不可估量的价值。

09年对事务所的发展来说，这只是刚刚开始，我们相信在20xx年我们在司法局党组的正确领导下，在大家的齐心合作下，我们会取得更好的成绩。

为使鸿英律师事务所发展成为中等规模的律师事务所，20xx年的工作重点，首先是业务开拓，在坚持原有宣传的同时，要加大农村法律服务和宣传力度，增加顾问单位数量。力争在企业改制破产等非诉领域有突破，使业务收费有较大的增长。再一个工作重点是加强律师队伍建设，力争20xx年增加5名律师。到20xx年的时候，使鸿英律师事务所的律师数量稳定在20名左右。成为大庆市大型规模的律师事务所。在增加数量的同时，更要提升律师素质。着力打造一流的律师队伍。律所把培养一支法律意识过硬、职业道德优良、业务素质精湛、团结协调、服务到位的律师队伍作为搞好各项工作的基础和出发点。

目前，我所的状况用四句话概括，就是：人员不多，但精兵强将；规模不大，但自有特色；时间不长，但管理有序；创收不高，但后劲很足。可以说谋求长远发展，打造精英队伍是鸿英不懈的追求。

最后，我把一名话送给大家：愿鸿英人的心胸比大海更宽广，愿鸿英人的品质比高山还挺拔!

**律师事务所工作总结报告篇二**

今年上半年我们党支部在市司法局党委和律协党委的领导下主要抓了以下几个方面的工作。

我所现有执业律师\*\*名（其中专职\*\*人，兼职\*人）实习律师\*人，助理\*人，执业人员和准执业人员共计\*\*人。有组织关系的党员律师\*人，助理\*人，共计\*人，占上述人员的四分之一左右，（其中另有\*名专、兼律师系中国共产党党员组织关系在原单位未转入。本地或外地诉讼，非诉讼业务大量由党员律师拓展和受理，从半年统计看，党员律师拓展业务占所总量的\*\* %，经济效益占\*\*%。由于党员律师的带头作用，非党员律师自拓业务明显上升，上半年无“挂白牌”（无自拓业务）情况，所有律师都有自拓业务。其创收也大幅度提高。

针对律师行业特点，我所党支部长期以来注重了对党员律师合作意识的培养，在所里已形成传统的前提下，继续针对新入所的党员律师进行合作意识的培养，有意识提倡协同办案，互相无偿进行业务互助，使之更快适应了所的氛围，团队精神得到了加强。

我们继续抓了坚持党的领导，明确法律为经济、为民服务的政治方向。半年来，首先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，使党员明确了政治方向，提高了政治素质。其次，在抓政治方面做到了有失放失，把抓执业规范、执业管理，执业纪律、执业道德，与政治素质教育进行了结合，体现在了具体行为中践行了政治挂帅的基本指导思想，促进了发展，使业务发展，执业水平的提高有了明显的效果。

首先党员律师政治素质有待进一步提高，把自己混同于普遍律师的现象依然存在。其次，主动把政治学习和业务学习结合起来不够，有重业务轻政治的顷向。

（一） 强党支部组织生活，注重党员律师的教育

（二） 加大对入党积极分子的培养，对已交入党申请书的并符合要求的抓紧发展

（三） 结合律师队伍的整顿抓好所里的思想整顿、制度完善、行为规范。

**律师事务所工作总结报告篇三**

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，xx年的工作会更聚焦、更有成效。

xx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，xx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。xx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部门两个专业团队。xx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。xx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。xx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!xx年，让我们看得更远，走得更近!

**律师事务所工作总结报告篇四**

1、认真学习，不断提高律师队伍素质，按照上级的要求，经常开展社会主义法治理念教育，端正了律师的执业指导思想。

2、坚持每月不少于一天的法律、法规、职业道德学习，引导律师正确处理竞争和协作、效率和公平、经济效益和社会效益的关系，当好法律卫士，维护法律尊严，提高了律师的整体素质。

二、增强服务意识，面向市场，积极开拓律师业务

三、改进档案积压装订的问题。现在律师每办一件案子，都能立即做好装订案卷所需的材料，转交装订卷宗人，及时将案卷装订成册。

四、造成案件少的原因

1、由于律师所的搬迁对案件的完成数量有一定的影响。

2、法院立案难。

（1）特别是土地侵权案件，县法院规定，当事人纠纷必须经村乡两级处理后，由村在处理不成，并经丈量土地，谁多谁少，具体谁侵占了谁，法院方可立案，法院因为缺少其丈量土地所需的人力、物力，故增加了当事人的难度，类似案件在律师所不能立案的还有。

（2）律师代理的一起给付怃恤金纠纷案件，此案代理现也有两个月的时间，但至今此案没有立案，其理由是原告人（死者的妻子、继母）不能告给付单位，应告领取人（死者的子女）。律师几次与立案庭庭长探讨要求立案，但都被其无理拒绝，当律师要求庭长下发不予立案裁定时，所得到的答复是不可能。并称我给下裁定了你们好去告呀！更可恨的是立案庭庭长硬做当事人的工作，同意他的调解，得个三千两千的得了。

3、法院追求调解率。

法院立案难和追求调解率，是减少我们代理案件的主要原因，当事人认为请不请律师一个样，律师满肚子的话到法院也无处讲，请律师花钱就是白花。

五、下步打算

我们决心在下半年要更加努力工作，取长补短，克服一切困难，改革创新，为逊克的经济发展，全面建设小康社会，构建和谐社会做出更大贡献。

**律师事务所工作总结报告篇五**

今年上半年我们党支部在市司法局党委和律协党委的领导下主要抓了以下几个方面的工作，律师事务所党支部半年工作总结。

我所现有执业律师23名(其中专职19人，兼职4人)实习律师4人，助理7人，执业人员和准执业人员共计34人。有组织关系的党员律师7人，助理1人，共计8人，占上述人员的四分之一左右，(其中另有7名专、兼律师系中共党员组织关系在原单位未转入。本地或外地诉讼，非诉讼业务大量由党员律师拓展和受理，从半年统计看，党员律师拓展业务占所总量的80 %，经济效益占90%。由于党员律师的带头作用，非党员律师自拓业务明显上升，上半年无“挂白牌”(无自拓业务)情况，所有律师都有自拓业务。其创收也大幅度提高。

针对律师行业特点，我所党支部长期以来注重了对党员律师合作意识的培养，在所里已形成传统的前提下，继续针对新入所的党员律师进行合作意识的培养，有意识提倡协同办案，互相无偿进行业务互助，使之更快适应了所的氛围，团队精神得到了加强。

我们继续抓了坚持党的领导，明确法律为经济、为民服务的政治方向。半年来，首先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，使党员明确了政治方向，提高了政治素质。其次，在抓政治方面做到了有失放失，把抓执业规范、执业管理，执业纪律、执业道德，与政治素质教育进行了结合，体现在了具体行为中践行了政治挂帅的基本指导思想，促进了发展，使业务发展，执业水平的提高有了明显的效果。

首先党员律师政治素质有待进一步提高，把自己混同于普遍律师的现象依然存在。其次，主动把政治学习和业务学习结合起来不够，有重业务轻政治的顷向。

(一) 强党支部组织生活，注重党员律师的教育

(二) 加大对入党积极分子的培养，对已交入党申请书的并符合要求的抓紧发展

(三) 结合律师队伍的整顿抓好所里的思想整顿、制度完善、行为规范。

**律师事务所工作总结报告篇六**

20x\'x年11月，我通过面试，来到本所工作。白驹过隙，已经工作一年多了，在领导和同事关心和指导下，我学到了很多东西，努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的一年来的工作情况总结如下。

在工作初期，我认真了解事务所的发展情况并学习事务所的管理规章制度，熟悉内勤文员日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以全新的姿态迎接工作的挑战。

1、负责相关文书打印、排版、输出，各个律师文书领用张数、类别等领用情况的登记、管理。

2、负责律师、实习律师档案整理、管理，公章使用情况登记、存档。

3、负责与律协沟通，整理总结律协的通知，第一时间将通知转达给各个律师。

4、负责当月案件登记、整理、统计，上报相关部门。

5、负责办公室办公用品，办公器材的管理，负责收发传真、复印、打印、扫描、协助律师收发邮件、收发快递等工作。

6、负责维护办公室环境，保持办公室干净整齐。

1．文书打印效率有待提高

文书打印是内勤文员最基本的工作，对于法律相关专业词汇不熟悉，不熟悉各个律师的字体，文书打印工作效率未能达到预期效果，校对不仔细，错误的地方还是很多，需要进一步联系，提高打字速度的同时，尽量减少修改次数，更用心的校对文书，减少错别字。让效率及准确度进一步提升。

2．律协通知总结未能抓住重点。

律协发布的通知，需要第一时间总结出重点通知律师，导致转达的通知不够及时、准确。每一则通知发布时，需要第一时间关注，细读，理解其中表达的意思，整理出重点，编辑内容准确无误地转达给律师，让各个律师花最少的时间，最少的精力明白通知内容。

3．遇到问题习惯依赖别人

工作中遇到的问题，我应当自己学会去解决，了解问题的发生的因果，自己去思考，问题根源，努力寻找解决问题的办法，尝试各种办法解决问题，而不是一味的求助他人。发现问题，分析问题，解决问题，我才能进一步提升自己。

在工作之余，可以多组织举办各种文艺活动，如集体运动，气排球、羽毛球、保龄球等；或者短途旅行，踏青郊游等。不但可以解除工作打来的压力，达到锻炼身体的目的，还能促进同事之间的关系。

以上是我对一年来工作的总结及对事务所的改善建议，首先我应当努力改进以上的不足之处，改进自我的工作态度及工作效率，认真仔细做好每一间事情，努力学习法律方面知识，提高文书写作能力，望领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以内勤文员的工作要求做一个全面的考量，并做出批评、建议。

**律师事务所工作总结报告篇七**

鸿英律师事务所于5月份成立营业，至月底，共8个月的时间，受理各案件460起，签订顾问单位十一家。在律师所成立后的这段时间里，主要作了以下工作：

第一、以宣传开路。为扩大宣传推广力度，在今年九月份，我和林桂玲去北京与纳税人报、今日中国论坛、中国律师杂志社等媒体建立合作关系。回来后又签约大庆晚报。现在纳税人报和大庆晚报都建立了自己的专栏，一方面提高律师事务所的社会影响，彰显了鸿英律师事务所的强大实力，另一方面通过向报社供稿和咨询，这样同时锻练了律师的思维方式，提高了写作能力和办案水平；大庆不差钱网是继大庆油田论坛之后的第二大网站，我所在此开设了法律论坛，广泛进行法律宣传；建立了自己的网站，并与百度联手，网站在年元旦开通。我们将指定了专人负责网站的维护。大庆电视台开办的百湖律师团节目中，我参加了两期节目，取得了很好的效果。另外还积参加了绝对现场、大庆广播电台等栏目。近期又与天地人广告公司合作，以dm广告形式进行宣传。相信通过我们不断地努力，鸿英所及各位律师的知名度会越来越高，业绩也会越来越好。

第二、鸿英所立足长远发展，加强律师间的合作、我们着力打造律师联盟，现在已经同北京、天津、哈尔滨的三家知名律师事务所建立了律师联盟，并已经初见成效。随着社会经济的发展，律师的业务范围的扩大，这种联盟的作用将会越来越重要。我们会选择一个适当的机会，将大家派出去学习和培训，让大家发挥更大的潜力，积累更大的能量，以便于能够为当事人提供更优质的服务，最终实现律师事务所的发展和壮大。

第三、经过对社会的调查研究，通过对律师业潮流的细致观察与深刻思考，认为律师业的下一步发展应当是精细化、专业化，为此，我们单位适应律师业发展的潮流，对律师业务进行了专业化分工，组成了不同的律师业务部门，并由精通相关业务的资深律师担任业务部门的负责人。通过实践，加强学习和研究，以提高律师的业务水平。

第四、我所重视律师的输入和培训，通过人员的引进和筛选，我所现在已有律师和实习律师十多名，基本上能满足业务发展的需要。

律师引进后，我们非常重视律师的培训和帮带，通过每周的例会学习和刘亚丽、王方等资深律师的帮带，使得很多的实习律师能够在较短的时间内基本具备律师执业所应具备的理论知识和业务技能，以便于他们执业后能够尽快适应律师发展的要求，作出更大的成就。所有来鸿英所的律师我都会告诉他，“只要你够勤奋，鸿英一定会给你一个很好的发展平台。”事实证明了我的承诺，林桂玲律师今年第一年正式执业。三月份在给我做助手一起去内蒙古阿荣旗法院开庭时，还不敢讲话；在五月份代理一起无民事行为能力离婚案件中，在法庭面对对方大庆知名律师联合新闻媒体的强大压力，竟然从容不迫，语惊四座，得到了法官、当事人及旁听人员的高度赞扬。旁听群众纷纷索要名片，并为此成功接了另外一起离婚案件。11月份她代理的一起法律援助案件，再一次得到了当事人的认可，送来了感谢信和锦旗，鸿英律师事务所第一次接受媒体采访就是源于此案。侯学光律师，今年是实习律师。从一开始的写诉状、解答咨询、取证、立案等辅助事务到现在独立承办案件，以其高度责任感和良好的职业道德赢得了当事人广泛认同。连松也是与小侯一起来的实习律师，在所的成立初期，事务琐碎，不成章法，但也能在压力中奋斗，认真工作，为律师事务的成立和发展都做出了很大贡献。

我们还积极为每个律师创造和谐的人脉关系。与公检法政府、企业、主管部门和新闻媒体都建立了良好的合作关系。同时，在所里举办大型活动和招待时，力争让广大律师参加，以建立和扩大律师个人的人脉关系。

每个来鸿英所的律师，我都积极为其提供锻炼和提高的机会。积极为其策划和打造品牌。在律师事务所成立了短短8个月中，身体力行带领大家去讲课，先后为企业和机关工作人员讲解老年人权益保障法、信访条例、商品房销售法律知识、合同法、婚姻法、行政处罚法等6次，均收到了良好的社会效果。

第五、为律师提供良好的办公环境，在律师事务所刚成立就在让胡路区中心地段承租了一百平方米的办公楼，并配备了电脑、打印机、复印机、传真等办公用品。并且购买了大量的法律书籍，供大家学习借阅。办公室内任何时候都整洁清新，让律师和当事人都有一个舒畅的环境。随着单位人员的增多和业务的提升，对律师事务所的办公条件也会提出越来越高的要求，我们会随着社会的进步和发展，不断满足律师对办公条件的需要，为大家提供一个舒适、宽松、优质的办公环境，使律师们能够心情舒畅的学习和工作。

第六、积极开拓案源。我所在扩大宣传的同时，积极与各企事业单位和机关联系扩展案源，并且办理了电话业务。大大拓宽了案源。

第七、积极投身公益事业，办理大量法律援助案件。律师在挣钱的同时更要肩负起一份社会责任。一方面体现自己的社会价值。一方面还能强素质，扬名气。年轻律师尤其要多承办援助案件。

以上几点是我所成立8个月来，所做的工作。总的说来，就是打基础、强素质、树形象。而且，我们做得是相当成功的。鸿英所没有某个大人物做后盾，没有知名律师做招牌，也没有丰厚的经济基础，但我们有的是对法律的崇高信仰，对事业的坚定执着，对当事人高度的责任心，对律师事务所高度的主人翁精神和合作理念，以及对自我的严格要求。就凭着这些优秀的品质，我们赢得了荣誉，赢得了支持，建立了一支业务过硬，品德高尚，团结奋进的高素质律师队伍。为律师事务所的长远发展，打下了良好的基础。在这里作为主任，我要别感谢大家在我最艰难的时候给予我本人的最诚恳的支持，和对律师事务所最忠心的奉献。有几个特别令我感动的事，我想会感动我一生。第一件是刘亚丽律师不顾老公的反对，离开自己老公开的事务所，和我一起做合伙人。以及王芳律师离开已经执业多年老所，原律师事务所主任百般挽留而无动于衷，毅然加盟鸿英所。他们的行为让我感动，也让我认识到自己的一份责任。所以，虽然小店新开，但我处处想的是如何能为我的同事们提供更好的发展平台，更舒心的办公条件。虽然资金紧张，全部投入我一人承担。但我没有收取任何一个律师一分钱。既然大家跟随了我，我一定要让大家满意。事实上，亚丽和王姐在这一年中，也给大家做出了表率，表现出一个成熟律师应有的职业和道德风范。对年轻律师的成长做出了榜样。对我的工作也都给予了大力的支持和配合。第二件，我是一个不爱管钱的人，所里财务支出，前期连松、后期小侯和小李，我几乎很少过问，甚至放钱的抽屉都不上锁，但却笔笔有宗，收支分明。我出差回来，王姐将在所里收的案件，解答的咨询全额交给我。钱是多少我早就忘记了，但这件事情，我终生也不能忘记。第三件，我的当事人李某，在侯律师代理一起离婚案件后，还有一个案件要委托律师，就私下和侯律师说，你别从所里接这个案子，我少给你点律师费。小侯，当时就回绝了。关于律师私自接案几乎是每个所都有的事，光靠制度约束也是很难的，而且也伤感情。这个事情更多体现的是一种团结合作的精神，和一个人的心胸及品质。小侯不需要钱吗，小侯工资每月也就只有1000多元。小侯容易吗？他是带病坚持工作。所以他的行为注定感动我一生。小侯不光是这件事，在其他许多事情上都体现了一种高度的团结合作的精神。比如广播电台宋可的采访，本来要采访小侯，小侯却让给了我。我交给他的案件，本来当事人是感谢他，他却对当事人说是多亏了主任。这足以表现他的高尚品质和博大胸怀。我相信小侯能够成为大律师。第四件，不给钱也干活。小侯、小李、小王、吴姐来时，我都告诉他们实习是没有工资的，但他们依然愿意留下来，并且非常认真负责。我记得有句名人说过一句话，那些能挣大钱的人，不是每天想着如何挣钱的人，而是那些时刻想着做行业第一的人。我想，一个着眼于长远发展、致力于提高自身素质、不图眼前利益的人，定能成就一番事业。第五件，林桂玲向我提出了几个值得深思的问题，一是在法官办案不公时，我们能否在当事人面前诋毁法官。她说，这不能。因为法官不是生活在真空中，也是凡夫俗子，也有自己的苦衷。况且可能是认识问题。对于这样的事情，我们可以上诉、申诉。通过法律途径解决。但不能一输了案件，就说法官司法不公，这样于事无补，只能激化矛盾。更让社会公众失去对法律的信心，破坏了包括律师在内的法律工作者的整体形象。二是，当事人有理没有证据的情况下，律师能否指导和协助当事人伪造证据。她的说法也是不能。当事人有理无据，将承担败诉风险，但这是其法律意识淡漠的代价。律师帮助和服务当事人的前提是对法律的信仰，不能做违法的事情，承担违法的风险。林桂玲是一个年轻律师，但她对律师职业的思考是很深刻的。让有着8年法官经验5年律师生涯的我，也深受感动。我想这份感动，应该是来自于人性和理性的感动吧。法律是一个崇高的职业，也是一个危险的职业，我们必须以一颗谦虚的谨慎的心去对待。什么该做什么不该做，什么该说什么不该说，一定要三思而后行。第六件，2024年12月16日晚上七点多了，鸿英律师事务所还灯火通明，大家还在热情而激烈地讨论案件。因争辩而泛红的脸颊在灯光的.映衬下，更显得年轻而充满朝气。就在那一瞬间，我的眼睛就湿润了，我觉得自己仿佛置身于强大的磁场中，我的心中升腾起一股强大的力量。我坚信，我们以这种团结的合力定能成就一个共同的梦想。第七件，2024在评比优秀律师的时候，我带着材料找到让区司法局的赵局长。在此前，我们并不相识。她先是说，咱们所现在刚成立，连评选的资格都没有。但我向她介绍了所的基本情况，汇报了所成立以来所作的工作，并表达了我的职业理念和理想。她频频点头称赞，并留下了我的材料。几天后，电话通知我，初选入围。我非常感动，多次想表示谢意，但均被拒绝。她说，林主任，你不要多虑，只要好好干工作就行。之后，又多次指定我所办理援助案件，就连司法局的小常也多次向我所推荐案源。在这样一个物质的时代，政府部门和领导给予我们这样无私的关爱和支持，我想这是他们高尚的情操使然，也是我们的职业精神使然!2024年这样的感动还有很多很多，时间关系，譔结，茶远发展，为临沂市中等导下，方式和的排名曾一度蹿升至第一页就说这些，但感谢大家，你们在教育我，也在激励我，指引我。人的精神，在任何时候都会产生不可估量的价值。

对事务所的发展来说，这只是刚刚开始，我们相信在2024年我们在司法局党组的正确领导下，在大家的齐心合作下，我们会取得更好的成绩。

为使鸿英律师事务所发展成为中等规模的律师事务所，2024年的工作重点，首先是业务开拓，在坚持原有宣传的同时，要加大农村法律服务和宣传力度，增加顾问单位数量。力争在企业改制破产等非诉领域有突破，使业务收费有较大的增长。再一个工作重点是加强律师队伍建设，力争2024年增加5名律师。到2024年的时候，使鸿英律师事务所的律师数量稳定在20名左右。成为大庆市大型规模的律师事务所。在增加数量的同时，更要提升律师素质。着力打造一流的律师队伍。律所把培养一支法律意识过硬、职业道德优良、业务素质精湛、团结协调、服务到位的律师队伍作为搞好各项工作的基础和出发点。

目前，我所的状况用四句话概括，就是：人员不多，但精兵强将；规模不大，但自有特色；时间不长，但管理有序；创收不高，但后劲很足。可以说谋求长远发展，打造精英队伍是鸿英不懈的追求。

最后，我把一名话送给大家：愿鸿英人的心胸比大海更宽广，愿鸿英人的品质比高山还挺拔!

**律师事务所工作总结报告篇八**

本学年本人担当高二和高三两个年级的政治教学工作，现将把一学期以来的教育教学工作总结如下：

本学年能主动、仔细地听从和协作学校各级领导的工作安排。积极参与学校、科组里的各种会议；能依据学科特点，通过自己订阅或者在网络上查找国内外热点、重点新闻，准时领悟和用于教学辅导；能顾全大局、听从学校教育处、科组的教学安排，担当高三年级文科班高二年级的政治课教学任务；热爱教育事业，把自己的精力、力量全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，没有从事有偿家教和其次职业，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与其他教师讨论业务，相互学习，协作默契教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作。

1、学问更新

为了能够适应不断变化、进展的教育形势，并且能够高屋建瓴地引导学生适应教育改革的要求，坚持阅读教学报刊，在家有电脑的条件下能每天上网查阅、储存资料。

2、教育、教学力量

首先，能仔细把握教材——把大纲、课本、时政准时有机结合，以提高学生分析问题和解决问题力量为目标，切实落实培育学生的创新思维和制造力量，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮忙学生拓展思路，对根底学问能敏捷运用，从而使同学们分析、解决问题的力量不断提高。

其次，能把握学生的认知水平和力量。重视对已学学问的稳固和新、旧学问的联系，培育学生建立学问构造的意识和力量，努力提高课堂教学效率，在讲课时除讲清学问点外能把重点放在学问间的`连接上，到达帮忙学生学会求知、不断进展的目的，所教班级平均成绩和优秀率在本校都名列前茅。

第三，敬重学生。重视与学生之间的情感沟通和培育，在严格治理的同时能敬重学生的学习热忱和认知力量，提出与学生自身水平相当的问题，鼓舞他们大胆探究，共同提高。因而也得到了学生的敬重。

3、勤批改

本学年全勤，没有因个人私事而耽搁学生一节课，积极去听其他有阅历教师的课程；坚持学生的作业全批全改并能准时订正。按时参与校、科组的集体活动。

1、与时俱进，真诚做人，扎实做事，精湛业务，提升素养。任何时候，都要学习、进取，钻研业务，永久虚心务实，仔细敬业。

2、要结合教学实际，敢于创新，敢于探究。

3、做好自己的本职工作，尽心尽力。

4、教师更要自信，更要有一颗安康、积极的心态。

5、教师要不断积存教学资料和教学阅历。

6、有一颗奉献之心，关爱自己和他人，敬重学生。

7、不要怕学生根底差，要想学生之所想，急学生之所需，从实际动身，用真诚感动学生，用激情鼓励学生，用方法指导学生，用学问充实学生，用毅力推动学生，用制造转变学生。

8、教师要形成自己的学问体系和教学风格。

**律师事务所工作总结报告篇九**

我以前不是很能理解工作记录，以及顾问单位的工作总结的真正意义。后来，我明白了，这胜作量的总结，可以向顾问单位加钱，听说把给顾问单位审过的合同打印一份到了年底给他们。可是我觉得这只是下下策。直到后来，我才发现，记录工作，不仅仅是给客户，给老板看，更重要的是，是看看自己的工作效率。工作效率往小了说胜作能力和态度的体现，往大了说，就是今后自己赚钱的能力的指标。如果想着，是自己将来要在自己的顾问单位，或者自己的案子，那么就要计算自己的工作量。看下这个客户的投入和产出比。工作内容和时间的记录虽然可能不能以此向客户收费，但是对于团队工作量和自己的工作效率来讲却有重要意义。

不管来年是利用alpha系统，还是自己的笔记本记录，都更加及时、准确一点。

2.诉讼与非诉业务的结合

以前年轻不懂事，也没接触过律师到底做什么业务，以前也以为律师就是打官司，后来进了法学院才知道律师还有一个业务类型叫非诉。但是现在接触下来发现，诉讼和非诉这种分类本来就是不科学的，因为除了诉讼业务，其他的审查合同，顾问单位维护，等等都是非诉了。即使是ipo这样在别人看来非常高大上的业务，我也不羡慕。因为非诉这样的业务是依靠团队的，而且团队里面必须要有项目经验丰富的资深律师。每个人都只是一颗螺丝钉而已。非诉业务不管是哪一类，对抗性完完全全都不如诉讼业务。我们后来跟同学和朋友讨论过这个问题，以后到底是选择诉讼业务还是选择非诉业务。考虑到律师早晚是要独立的，可能有一定的诉讼经验更好。考虑到未来职业的发展，有一些非诉的项目经验也是非常重要的。最后随着工作的推进，我得出的结论是，诉讼和非诉是同样重要的，都是不可或缺的。

就像学习法律只学习哪一个部门法是不科学的一样，解决一个问题，从来不是单靠一部法律，而是多个部门法，甚至是学科交叉。因为问题的产生的原因是复杂的，而学科和部门法的形成是后天为了学习和教育的便利和效率才产生的，这样的分类只是便于教学和知识的传播，但不利于解决问题。同样的道理，关于诉讼和非诉这样的分类，存在的意义仅仅是接待客户或者办理委托手续的区别，所依靠的法律知识并没有孰优孰劣、孰高孰低。而且，如果一开始就定位只做诉讼或者只做非诉都是不利于职业发展的。因为不接触诉讼，就远离了风险，没有诉讼的经验的积累，根本不可能把握风险。单单拿审查合同而言，没有一些买卖合同纠纷的庭审经验，就根本把握不住精髓。比如因为参与过货物买卖合同纠纷，所以之后审查买卖合同就比较有感觉，知道会有哪些风险点。否则只是修改一下违约责任，改几个错别字，不能让客户满意，也不能让提前防范风险。

所以说，诉讼经验，可以汲养非诉业务。而非诉业务的经验，除了一个个项目的积累，另一个重要的途径就是诉讼经验。林源民律师(也是我们的老师)说，打一个不恰当的比喻，一个律师不会打官司，就像一个女人不生孩子，她不是一个完整的女人。

3.诉讼案件要多看案例，非诉项目要多看行业新闻和经济新闻

紧接着上面的讨论，如果接触到了某一个案件，就要将此类案件案件打印100个，然后用最快最短的时间迅速把这些案子全部过一遍。先看认为，然后再倒着看认定的事情和归纳的焦点，如果要再更加详细一点，就可以把原被告举证质证提供的材料再过一下，最后可以把原告或者上诉人的诉请及理由，以及被告或被上诉人的抗辩及理由看一下，这样，一个案子就过了一遍。虽然是囫囵吞枣，但是对于经验不足的问题就可以解决了。至少知道此类案件的争议焦点一般是什么，一般用哪些法条，以及裁判的精神。

这里需要说一点感受，合规通常说，合规合规，到底合什么规，我的理解是，合监管部门的规。所以问题的核心在于，一个公司所处于哪个行业，可能会受到哪些行政部门的监管呢?这是横向的。那么纵向的，一个公司要上一个项目，项目的不同阶段，也会跟不同的部门打交道，这里面牵扯到的行政部门又是纵向的。但是，多看行业新闻最终的目的肯定是指向法律的，一切都是为了法律服务的。我的观点是，因为我们不可能从事一个行业十年再来做这个行业的律师，我们没有时间。在这种矛盾下，多看行业新闻，就是最快最有效的了解一个行业的方式了。

4.多锻炼身体，早睡早起

以前还在读书的时候，每年跑200多公里，经常可以睡懒觉，身体完全没有任何问题。但是进入到律师行业以后，工作强度陡增，身心都比以前受到了更大的压力。每年200多公里完全不足以消除身体的疲惫。既然工作强度增加了，那么在提高工作效率的同时，就应该每周保证10-15公里，每年至少500公里的运动量，才能让身体处于健康的状态。否则长期坐在办公室里，一会就会肩膀疼、头晕，非常影响工作效率。律师是一个成长周期比较漫长的行业，虽然我个人也是赞成在短时间内迅速积累同类案件或者项目，争取快速形成自己的know-how，但不得不承认，个人的努力虽然可以加速成长，但并不能改变客观规律。当我自己从业一个月，和从业一年;审十个合同和审一百个合同;看十个案例和看一百个案例，那种积累后的差异，是显而易见的。律师不是程序员、码农，律师吃的不是青春饭，不是搞几年赚一波就走了，一定要在生涯初期就养成良好的习惯。

毕业之后，晚睡的情况更加严重了。一部分原因是事情多，还有一部分是因为自己也想抽出来一点时间，整理一下思路，写一下工作总结。这样的后果是，卧蚕变眼袋，黑眼圈越来越严重。说话中气不足，总感觉没睡好。

5.提升word和excel技巧，提高工作效率和质量

律师工作的产成品不仅仅要讲里子，更要讲面子。word里面有一些工具可以提高工作效率，也可以让文书更加美观。比如说，法律文书页眉页脚加上所里的logo彩打逼格会高一点，word里面插入表格的时候标题栏如果深灰色加深一下逻辑感和视觉效果更好，比如如何对比审阅合同，如果利用插入功能同时打印多个word文档，如何利用好word的ctrl+f的功能，等等。如果能够节省律师的时间，那么就是在给自己创造价值。这方面的投资是非常划算的。

6.但凡新建一个项目或者新的案件，新建一个文件夹

这点在前面的方法论总结里提到过，但是这里还想再次提醒自己一下，并且会说得更加详细。下一个年度里，但凡任何非诉项目、诉讼案件、法律检索和研究等，都要在接收的那一刻，开始建立一个新的文件夹，命名好内容和日期。

在这个文件里，必备的子文件夹和文件有：法规、进度表、个人理解。这个文件里的文件需要分门别类整理好。

**律师事务所工作总结报告篇十**

鸿英律师事务所于xx年5月份成立营业，至xx年12月底，共8个月的时间，受理各案件460起，签订顾问单位十一家。在律师所成立后的这段时间里，主要作了以下工作：

第一、以宣传开路。为扩大宣传推广力度，在今年九月份，我和林桂玲去北京与纳税人报、今日中国、中国律师杂志社等媒体建立合作关系。回来后又签约大庆晚报。现在纳税人报和大庆晚报都建立了自己的专栏，一方面提高律师事务所的社会影响，彰显了鸿英律师事务所的强大实力，另一方面通过向报社和咨询，这样同时锻练了律师的思维方式，提高了写作能力和办案水平；大庆不差钱网是继大庆油田之后的第二大网站，我所在此开设了法律，广泛进行法律宣传；建立了自己的网站，并与百度联手，网站在xx年元旦开通。我们将指定了专人负责网站的维护。大庆电视台开办的百湖律师团节目中，我参加了两期节目，取得了很好的效果。另外还积参加了绝对现场、大庆广播电台等栏目。近期又与天地人广告公司合作，以dm广告形式进行宣传。相信通过我们不断地努力，鸿英所及各位律师的知名度会越来越高，业绩也会越来越好。

第二、鸿英所立足长远发展，加强律师间的合作、我们着力打造律师联盟，现在已经同北京、天津、哈尔滨的三家知名律师事务所建立了律师联盟，并已经初见成效。随着社会经济的发展，律师的业务范围的扩大，这种联盟的作用将会越来越重要。我们会选择一个适当的机会，将大家派出去学习和培训，让大家发挥更大的潜力，积累更大的能量，以便于能够为当事人提供更优质的服务，最终实现律师事务所的发展和壮大。

第三、经过对社会的调查研究，通过对律师业潮流的细致观察与深刻思考，认为律师业的下一步发展应当是精细化、专业化，为此，我们单位适应律师业发展的潮流，对律师业务进行了专业化分工，组成了不同的律师业务部门，并由精通相关业务的资深律师担任业务部门的负责人。通过实践，加强学习和研究，以提高律师的业务水平。

第四、我所重视律师的输入和培训，通过人员的引进和筛选，我所现在已有律师和实习律师十多名，基本上能满足业务发展的需要。

律师引进后，我们非常重视律师的培训和帮带，通过每周的例会学习和刘亚丽、王方等资深律师的帮带，使得很多的`实习律师能够在较短的时间内基本具备律师执业所应具备的理论知识和业务技能，以便于他们执业后能够尽快适应律师发展的要求，作出更大的成就。所有来鸿英所的律师我都会告诉他，“只要你够勤奋，鸿英一定会给你一个很好的发展平台。”事实证明了我的承诺，林桂玲律师今年第一年正式执业。三月份在给我做助手一起去内蒙古阿荣旗法院开庭时，还不敢讲话；在五月份代理一起无民事行为能力离婚案件中，在法庭面对对方大庆知名律师联合新闻媒体的强大压力，竟然从容不迫，语惊四座，得到了法官、当事人及旁听人员的高度赞扬。旁听群众纷纷索要名片，并为此成功接了另外一起离婚案件。11月份她代理的一起法律援助案件，再一次得到了当事人的认可，送来了感谢信和锦旗，鸿英律师事务所第一次接受媒体采访就是源于此案。侯学光律师，今年是实习律师。从一开始的写诉状、解答咨询、取证、立案等辅助事务到现在独立承办案件，以其高度责任感和良好的职业道德赢得了当事人广泛认同。连松也是与小侯一起来的实习律师，在所的成立初期，事务琐碎，不成章法，但也能在压力中奋斗，认真工作，为律师事务的成立和发展都做出了很大贡献。

我们还积极为每个律师创造和谐的人脉关系。与公检法政府、企业、主管部门和新闻媒体都建立了良好的合作关系。同时，在所里举办大型活动和招待时，力争让广大律师参加，以建立和扩大律师个人的人脉关系。

每个来鸿英所的律师，我都积极为其提供锻炼和提高的机会。积极为其策划和打造品牌。在律师事务所成立了短短8个月中，身体力行带领大家去讲课，先后为企业和机关工作人员讲解老年人权益保障法、信访条例、商品房销售法律知识、合同法、婚姻法、行政处罚法等6次，均收到了良好的社会效果，工作总结范文《律师事务所工作总结范文》。

第五、为律师提供良好的办公环境，在律师事务所刚成立就在让胡路区中心地段承租了一百平方米的办公楼，并配备了电脑、打印机、复印机、传真等办公用品。并且购买了大量的法律书籍，供大家学习借阅。办公室内任何时候都整洁清新，让律师和当事人都有一个舒畅的环境。随着单位人员的增多和业务的提升，对律师事务所的办公条件也会提出越来越高的要求，我们会随着社会的进步和发展，不断满足律师对办公条件的需要，为大家提供一个舒适、宽松、优质的办公环境，使律师们能够心情舒畅的学习和工作。

第六、积极开拓案源。我所在扩大宣传的同时，积极与各企事业单位和机关联系扩展案源，并且办理了电话业务。大大拓宽了案源。

第七、积极投身公益事业，办理大量法律援助案件。律师在挣钱的同时更要肩负起一份社会责任。一方面体现自己的社会价值。一方面还能强素质，扬名气。年轻律师尤其要多承办援助案件。

以上几点是我所成立8个月来，所做的工作。总的说来，就是打基础、强素质、树形象。而且，我们做得是相当成功的。鸿英所没有某个大人物做后盾，没有知名律师做招牌，也没有丰厚的经济基础，但我们有的是对法律的崇高信仰，对事业的坚定执着，对当事人高度的责任心，对律师事务所高度的主人翁精神和合作理念，以及对自我的严格要求。就凭着这些优秀的品质，我们赢得了荣誉，赢得了支持，建立了一支业务过硬，品德高尚，团结奋进的高素质律师队伍。为律师事务所的长远发展，打下了良好的基础。在这里作为主任，我要别感谢大家在我最艰难的时候给予我本人的最诚恳的支持，和对律师事务所最忠心的奉献。有几个特别令我感动的事，我想会感动我一生。

第一件是刘亚丽律师不顾老公的反对，离开自己老公开的事务所，和我一起做合伙人。以及王芳律师离开已经执业多年老所，原律师事务所主任百般挽留而无动于衷，毅然加盟鸿英所。他们的行为让我感动，也让我认识到自己的一份责任。所以，虽然小店新开，但我处处想的是如何能为我的同事们提供更好的发展平台，更舒心的办公条件。虽然资金紧张，全部投入我一人承担。但我没有收取任何一个律师一分钱。既然大家跟随了我，我一定要让大家满意。事实上，亚丽和王姐在这一年中，也给大家做出了表率，表现出一个成熟律师应有的职业和道德风范。对年轻律师的成长做出了榜样。对我的工作也都给予了大力的支持和配合。

第二件，我是一个不爱管钱的人，所里财务支出，前期连松、后期小侯和小李，我几乎很少过问，甚至放钱的抽屉都不上锁，但却笔笔有宗，收支分明。我出差回来，王姐将在所里收的案件，解答的咨询全额交给我。钱是多少我早就忘记了，但这件事情，我终生也不能忘记。

第三件，我的当事人李某，在侯律师代理一起离婚案件后，还有一个案件要委托律师，就私下和侯律师说，你别从所里接这个案子，我少给你点律师费。小侯，当时就回绝了。关于律师私自接案几乎是每个所都有的事，光靠制度约束也是很难的，而且也伤感情。这个事情体现的是一种团结合作的精神，和一个人的心胸及品质。小侯不需要钱吗，小侯工资每月也就只有1000多元。小侯容易吗？他是带病坚持工作。所以他的行为注定感动我一生。小侯不光是这件事，在其他许多事情上都体现了一种高度的团结合作的精神。比如广播电台宋可的采访，本来要采访小侯，小侯却让给了我。我交给他的案件，本来当事人是感谢他，他却对当事人说是多亏了主任。这足以表现他的高尚品质和博大胸怀。我相信小侯能够成为大律师。

第四件，不给钱也干活。小侯、小李、小王、吴姐来时，我都告诉他们实习是没有工资的，但他们依然愿意留下来，并且非常认真负责。我记得有句名人说过一句话，那些能挣大钱的人，不是每天想着如何挣钱的人，而是那些时刻想着做行业第一的人。我想，一个着眼于长远发展、致力于提高自身素质、不图眼前利益的人，定能成就一番事业。

第五件，林桂玲向我提出了几个值得深思的问题，一是在法官办案不公时，我们能否在当事人面前诋毁法官。她说，这不能。因为法官不是生活在真空中，也是凡夫俗子，也有自己的苦衷。况且可能是认识问题。对于这样的事情，我们可以上诉、申诉。通过法律途径解决。但不能一输了案件，就说法官司法不公，这样于事无补，只能激化矛盾。更让社会公众失去对法律的信心，破坏了包括律师在内的法律工作者的整体形象。二是，当事人有理没有证据的情况下，律师能否指导和协助当事人伪造证据。她的说法也是不能。当事人有理无据，将承担败诉风险，但这是其法律意识淡漠的代价。律师帮助和服务当事人的前提是对法律的信仰，不能做违法的事情，承担违法的风险。林桂玲是一个年轻律师，但她对律师职业的思考是很深刻的。让有着8年法官经验5年律师生涯的我，也深受感动。我想这份感动，应该是来自于人性和理性的感动吧。法律是一个崇高的职业，也是一个危险的职业，我们必须以一颗谦虚的谨慎的心去对待。什么该做什么不该做，什么该说什么不该说，一定要三思而后行。

第六件，xx年12月16日晚上七点多了，鸿英律师事务所还灯火通明，大家还在热情而激烈地讨论案件。因争辩而泛红的脸颊在灯光的映衬下，更显得年轻而充满朝气。就在那一瞬间，我的眼睛就湿润了，我觉得自己仿佛置身于强大的磁场中，我的心中升腾起一股强大的力量。我坚信，我们以这种团结的合力定能成就一个共同的梦想。

第七件，xx在评比优秀律师的时候，我带着材料找到让区司法局的赵局长。在此前，我们并不相识。她先是说，咱们所现在刚成立，连评选的资格都没有。但我向她介绍了所的基本情况，汇报了所成立以来所作的工作，并表达了我的职业理念和理想。她频频点头称赞，并留下了我的材料。几天后，电话通知我，初选入围。我非常感动，多次想表示谢意，但均被拒绝。她说，林主任，你不要多虑，只要好好干工作就行。之后，又多次指定我所办理援助案件。

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