# 律师事务所工作总结开头(通用12篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-07-13

*律师事务所工作总结开头一一、从我所律师在--年11月27日起至--年11月26日的顾问服务过程中，我们主要做了以下工作，并取得的了较好的效果：1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理;明确了公司...*

**律师事务所工作总结开头一**

一、从我所律师在--年11月27日起至--年11月26日的顾问服务过程中，我们主要做了以下工作，并取得的了较好的效果：

1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理;明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序;积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平;完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订的各类合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加公司的日常工作会议，了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵公司高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。

5、参与贵公司的股权收购商业谈判，分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。

6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

7、妥善处理贵公司与---有限公司之间的买卖合同纠纷，积极与对方当事人和法官沟通，通过我们的诉讼技巧，避免了诉讼的发生，为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。

8、积极处理贵公司与---集团有限公司建设施工合同纠纷一案，及时与对方当事人和法官沟通，对话，努力把工作做细、做好，最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在--年度的法律顾问服务工作过程中，我们律师的工作取得了一定的效果。通过--年度的法律服务，能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作，贵公司无论是经营管理环境、模式，抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善，而且从风险防范和控制角度看，通过我们律师的顾问服务，--年度，我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标，公司的风险控制能力明显增强。

二、当然，在--年度的法律顾问服务中，我们也看到了我们工作中的不足，具体有如下问题：

1、工作积极性仍需加强，贵公司与我所建立常年法律关系后，我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务，贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的，然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度，其中许多隐性的问题未能发现，可能就是潜在的风险，这点律师服务不到位，不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题，进而通过律师专业的知识预以防范，避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施，就算是一份好的合同但如果细节注意不够，仍然会产生纠争。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况，应注意的事项和收集的信息可能不到位，可能达不到法律上的证据形式和效力的结果，这可能产生隐性的纠纷，以后律师应加强监督的力度。

**律师事务所工作总结开头二**

一、加强学习，规范执业行为

全所律师积极参加县司法局组织的学习创先争优活动动员大会，所内制定了学习计划，并有学习记录，律师个人有学习笔记、体会、所内对此学习阶段进行了总结，该所及每位律师均按县司法局下发的活动方案做了每个阶段的工作。

通过学习使每位律师真正领会创先争优的深刻内涵，坚定了律师工作的政治方向;领会以改善民生为重点的建设和谐社会的重大意义，为构建和谐社会提供优质、高效的法律服务，结合对政法队伍建设的基本要求，提高了每位律师的政治素质和业务水平。

通过学习使律师的服务意识明显提高、执业行为规范、精神面貌明显改观、整体形象明显提升、群众投诉率为零、无违纪现象。

二、建立健全和完善各项制度

我们始终把制度建设作为规范律师行为、强化律师事务所管理的重要手段。建立科学、民主、法治化的管理体系是当今律师事务所发展的需要，我所着重完善了建所初始制定的规章制度。比如，一是利益冲突审查制度，进一步规范了律师代理行为，防止因执业利益冲突而给当事人带来损失，影响律师诚信形象。二是律师服务质量反馈制度，实行一案一卡，把律师执业的诚信情况置于当事人的监督之下。三是投诉查处制度，使全所律师人人自觉讲信用，用诚实守信规范自己的行为。四是学习制度，坚持每月一次政治业务学习，引导律师正确处理竞争和协助、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。

在所内日常工作中，做到了律师之间、律师与主管部门之间、律师与本所之间的信息沟通，凡是涉及律师队伍工作的一切重点问题，涉及所内事务的重大问题，涉及法律服务的重大问题，我所都及时向律师们进行了通报，使律师们及时掌握全市律师行业动态和律师工作的动态，做到耳聪目明，强化了队伍建设和业务建设，法律服务质量有所提高。

三、严格律师收费管理

我所认真执行市物价局、市司法局《关于律师事务所收费管理暂行办法及律师服务指导性收费标准的通知》，把收费标准公示上墙。严禁律师私收费用，委托人与事务所之间财务往来都必须当事人、所领导及财务人员、承办律师当面谈清，并向委托人或当事人出示收费标准，开具正式发票，接受委托人、社会监督，从而有效地避免了律师在执业过程中不正当的行为和不必要的事件发生，增强收费透明度。

四、做好对弱势群体法律援助工作

我所一直把做好对群众法律援助工作，特别是对做好弱势群体法律援助工作作为落实学习““重要思想的具体体现。我所在对弱势群体的法律援助和咨询工作，解答当事人咨询过程中，耐心细致、咨询者非常满意，做到了全部免费咨询。

**律师事务所工作总结开头三**

x律师事务所于\_年5月份成立营业，至\_年x月底，共x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。

**律师事务所工作总结开头四**

过去的一年，为了更好的组织我律师事务所各律师进行学习交流，不断提高我律师事务所律师的专业素质和服务水平，开拓我律师事务所律师业务，我积极探索加强执业律师业务培训的途径，以不断开拓律师业务为核心，根据年初的工作安排，在各位领导的鞭策和帮助下，我做了一些应该做的工作。现作如下汇报：

一、严格律师事务所的内部管理，树立悦泰律师的品牌。

我们律师事务所律师人数不多，在全国是个小所，但我们的管理是常抓不懈。为了搞好工作，我所还增设了行政管理一职，聘请具有工作经验的同志专抓内部管理。由于严格管理，我所自成立以来，尚没有发现一个执业律师违规执业，市司法局、市律协也没有接到过一起对我所律师的投诉。

二、积极组织我律师事务所执业律师业务培训，积极探索全面加强律师业务培训的途径和方式。

我定期组织我律师事务所执业律师进行培训，坚持高标准、严要求，对执业的律师进行了系统化的专项培训。同时定时在所内组织职业律师对新法颁布、理论前沿、律师实务热点等重大课题进行讨论，对一些疑难案件进行研讨。我事务所还积极参加律师协会组织的各种培训，所内律师均能够认真学习，强化业务水平。

三、为广大群众提供有偿法律服务市场，提高律师地位。

在律师业务中民事辩护是我的长项，经常办理一些比较有影响的案件，并取得了较好的成绩。我们认真受理所接收的案件，为广大委托人热情服务，急委托人之所急，遵守律师的职业道德、执业纪律。同时，我所对定期来所的农民工免费提供法律咨询，尽我们最大的努力帮助弱势群体。我所在过去的一年里，全面地展开了律师业务，并要求我所律师牢记律师是社会主义的法律工作者，自觉加强思想道德修养，增强了律师的责任感。

四、加强交流与合作，积极学习其他律师事务所的先进经验。

我所在与其他律师事务所沟通、交流方面进行尝试。多次组织本所与其他律师事务所律师进行经验交流及研讨会议，就各律师事务所发展中的经验与问题进行广泛交流和深入探讨。同时，借研讨的契机，与其他律师一起探讨律师业务的新领域。在此工程中，我们讨积极学习大连同行的先进经验，以共同促进大连律师的发展。

五、组织执业律师加强理论学习，撰写法律文章，搜集经典案例。

为了加强我所律师对理论及实务方面的研究，我们决定编撰法律论文、搜集案例，不仅研究一些热点的法律法规，同时不放松对其他相对较冷僻的法律条文的探讨，努力提高综合素质。我律师事物所执业律师也曾在刊物上发表法律论文及与法律有关的评论。我们会对所撰写的法律论文进行讨论、评定，以保证论文的质量。

回顾过去一年所作的工作，我要感谢各位领导的大力支持，同时也要感谢我律师事务所给位律师的勤苦劳动，正因为有了大家的共同努力，我们的工作才取得了一定的成绩。同时，还要看到我们的工作还有一些不足，主要包括：

一、业务培训工作方面有：业务培训专业化、系统性不够，对其他非法律知识的研讨涉及也鲜少。我们律师事务所刚刚成立，对于业务培训也处于摸索阶段，所以在业务培训工作进展稍显缓慢。

二、业务研究、制定业务规范及业务拓展工作还比较薄弱，需要大力加强。

以上不足也是我们20xx年度改进工作的重点，下一年度，我们将继续加强工作的规范化，加大监督考核所内律师业务水平的力度，完善培训律师业务的体系。继续推进我律师事务所专业化建设、规范化管理的进程，探索适合我律师事务所发展的管理模式。

**律师事务所工作总结开头五**

不觉间来--律所实习已近两个月，两个月在杨律师、张律师、罗师的带领下看到很多、听到很多、感受很多也学到很多。以下我分两部分作实习结束的最后总结。

一、我将这两个月自己所做的作了一下归类：

1、书目

在这段时间共计阅读了十本书：《我的成功可以复制》和《世界因你不同》是我最喜欢的两本。特别是李开复先生的经历，在我遇到一些不开心的事情时对我是一种鼓励、宽慰，最快的从心情的低潮走出来，心胸放宽去接受那些不能改变的事;《律师行业发展指数》、《法庭内外》、《北京。律师事务所管理指引》、《办案全程实录》、《青年律师。上海青年律师成才之路》以及《远见》这几本书让我大致了解事务所的管理、律师行业的发展、办案的流程、注意事项以及青年律师们的奋斗经历，另外还包括一本消遣的书目《富人离婚的三十六个计策》，其实我很喜欢这本书。除此之外，杨律师还给我发了四五十篇文章，受益匪浅，在此不再一一赘述。

2、去的地方

在这段时间共计去了11个法院或法庭另外还有朝阳地税局、朝阳工商局、回龙观派出所、乌拉圭大使馆、昌平建委、翻译公司、妇联维权法律帮助中心、北大妇女法律帮助中心，共计19个地方。虽然去这些地方我只是跟随并不能独立办事，但是所见所闻对我也是一种启发，至少体验一下律师生活，培养做律师的初步感觉。我想如果我没有来岳成律所跟随三位律师实习，在北京四年求学也不曾想过去这些地方，去和这么多形形色色的人打交道。

3、看教学片

来实习能看电影是意外的。这个团队是专门办婚姻案件的，未经历婚姻的我其实对婚姻的理解很浅显，所以杨律师给我推荐了《过把瘾》、《我们俩的婚姻》、《新结婚时代》《中国式离婚》等电影，让我从中深入了解一下中国的婚姻状况。如果说以前我对婚姻的态度是期盼;如果说长远我对婚姻的态度是接受，但看完片子之后我对婚姻的态度开始迟疑、担心、慎重。杨律师说看完之后要思考一下怎么做好人家的儿媳妇?但事实上看完之后更不自信能做好这个身份，这样的想法有些消极，幸好这只是最初的看法，我同学曾预言说我和离婚打交道，实习完肯定就不想结婚了，还好我并没有严重到这种地步，我想随着时日的增长，阅历的增加会有更为深刻而不同的看法，这点还是有自信的。

了解了中国杨律师就推荐了一些外国婚姻影片，如《我是山姆》、《克莱默夫妇》、《四月的雪》、《廊桥遗梦》等等。

4、讲座

这期间共听过两次讲座，一次是吴晓芳法官主讲《婚姻家庭案件司法审判实践中的疑难问题》;另一次是北京律协青工委青年律师心里沙龙。这两次讲座收益颇丰，了解了婚姻案件在实践中的十几个难题，还解决了积压的心里问题。对于初入社会的我们来说对什么事都心存完美，但来岳成律所的一个多月看到听到的是真真切切的当事人的伤心事，这对我们的心灵是一种冲击，所以很多时候高兴不起来。听完心理讲座之后心情异常放松、宽阔。我觉得做律师不管看到什么听到什么，心里都该充满阳光的。

5、接待咨询

在这一个多月，随律师接待咨询人共16人，其中2件涉外的;2件继承的;1件起草协议的;其他为离婚或离婚后财产纠纷。接待咨询是实践中接触案件的第一步，也是接收案源的重要一步。其中的技能还是很多的，如何观察当事人，如何引导当事人说出案件的重点，如何谈判代理等等。虽然我只是跟随律师看和听，但亲身经历这些还是有不一样的感受。

6、开会讨论

一个团队是需要这种合作精神的，我觉得杨律师这个婚姻家庭团队非常的好，其中定期开会讨论案件这种方式就很好。在这期间共讨论了四个有难度的案件，包括张某案、王某案、巨某案还有一个涉及限制行为能力人的案件。

二、实习总结：

理论的应用窘境在现实面前总是被展现得异常清晰和易于理解，也许站在法学理论学说的角度，我们无从去应然的总结法律实务和法学理论的间隔，但当我们在实务中以自我的真实水平去检验自我的想象水平时，我想，在此期间由理想与现实的阻隔与差距所形成的感悟和慨叹定必不可少，但我们需要的不仅仅是这些，比这些更重要的，也许可能是最重要的，我想应是理论经过实践的检验并经审慎思考后所对我们未来前进方向的指引与规划。下面是我在律师事务所实习的总结报告，对于实习感悟本身的叙述也许于我而言并不能代表我的真实水平，而关于制度和现实的理论思考我想才是我真正得到并将在以后的生活中指导我更为针对的学习和更为有效的钻研的绝佳动力。

一如我在实习的第一天在日志上写的那般：“法律如果不被适用，那么它将形同虚设”。而在我们特定的中国语境中法律的欠缺操作性和技术性的障碍总是对律师的业务水准提出了空前的挑战。按照私法自治的基本原则——“如果不被法律禁止即可实施”，在当今的公民社会中，我国的私法却又暗含着对公民社会的保障不充分和不周全。这也就在司法的实践中造成了律师和法官对法律的理解不一，而理解不一的结果既是对案件的不同认知，由认知的不一所对当事人权益的充分保障在此就生出了障碍，这种障碍有时在我们制定法律时就已显现，而显现的障碍并不能导致相关利益主体割舍自身的利益，而由司法的实践去检验障碍就成为必然。

例如，在我们所代理的一起“遗赠抚养协议”纠纷中，老太太和自己的养女签订了此协议，由养女负责自己生老病死的各种事情，而在其死后由养女继承自己的遗产，而老太太的亲身女却以遗赠抚养协议不能和本身具有赡养权的人签订为由提起诉讼。按照我国继承法的理论学说，遗赠抚养协议关系成立的相关主体应是本身没有抚养权和赡养权的双方，要是双方本身具有抚养赡养关系就不必签订此协议。因为子女本身就对父母富有赡养的义务，这种义务是法律所规定的，且这种义务的履行并没有相对应的“对价”予以对等。而在此案中，双方签署“遗赠抚养协议”既是属于私法的范畴，且在法律上并没有禁止此种协议，到底是认可这种协议还是按照理论学说不予认可即成为本案的焦点。我们倾向于认可此种协议，考虑的原因是：老太太与本身享有赡养自己的养女签订此协议，一是并没有被法律所禁止，二是此种协议对于保障老太太的晚年生活有益无弊，三是此协议的内容与形式都没违反法律的规定。假设老太太的晚年生活没有一个人愿意赡养，而老太太又想享受细致周到的关怀，以此种协议去约束子女无疑是众多选择中最佳的`。子女在没有尽到赡养义务时老太太可单方面接触协议，此种对于子女的约定约束是比法律的强制规定要好的多。当然我并不很是赞同将此种协议在社会推广，因为我们的生活中还有些老人自己本身并没有所谓的“财产”，或是自己的财产与子女的并没有明确的分割，二是让老人以财产的继承要求子女赡养自己于情理上老人做不来。我们在向法官举证说明时就是以上述的理由阐述，并详细说明了此种协议的在法治的精神下并没有被法律所禁止，私法自治的原则应是此案的最好见证。最后法官的判决是我们所期望看到的，更是我们所应看到的。私法的原则体现并不是仅仅停留在书面上更应以看得见的方式展现于现实社会。对于本案，本身并没有太多涉及律师和法官认知上问题，我想在此阐述的是，对于法律的理解和解释到底是基于什么又在贯彻着什么样的原则性。法律没有禁止的行为当事人践行了，理论学说的意见是不予认可，而不予认可的学说又与私法的基本原则相违背。两种利益主体的“解释”都是在向本身于己有利的方面解释，而我们到底以何种的理解和解释原则才可避免法律适用的尴尬。作为律师，我想，首先的基本价值尺度应是按照法律的精神和基本原则理解和解释，而不是仅仅站在自己当事人的角度分析。在法律的精神和基本原则与当事人的意愿相违背时还应坚守法律的精神和原则。世人说，律师仅仅是为当事人说话的，在为了当事人的利益时律师可以通过自身对法律的狭义理解违背法律却还是站在法律的原则下行事。而在我所经历的种种律师办案实践中，试图以我在学校中学到的理论和设想论证这种假设时却显得那般力不从心。中国的法治进程并没——也更不是很如——我们想象或是他们想象的那般脆弱。律师是一个法治社会应有的权益保障，按照西方法治国家的律师与人口数相比，我们的律师数量还远远低于法治国家的要求，但也正如我所言。我并不倾向于仅仅是以数量和西方法治国家相比，比这些更为深切的原由是我们的司法需要和他们不可相提并论。还因我们的司法本土资源和他们的制度基因有着天壤之别。世人那样去说律师的价值是以他们固有或是以他们所片面的了解信息得知的，而在实践中亲身接触了律师的生存景况后却是那般的思索万千。

首先，在中国本土做律师，律师有时真的不是在为了法律的精神和原则前去为当事人利益考虑，而考虑更多的却是关系和人情，这是中国化法治进程中特有的现象。一个案件的双方，一方的某某是局长，另一方的某某是另外一个局的局长，等案件到了法院的时候，这个案件即外化成了权利纷争的舞台，因为双方都会通过关系说话。这时展现彼此理由的事实即被权利所替代，而律师在此案中的角色定位我有时也在想，他们到底是在为了什么而为当事人利益作保障。说按法律，这个案件本身就没按法律办，说按关系，这个案件里面还是要暗含着法律的阴影的，因为法官在判决时总要找到相关的法律法规做铺垫。很有意思的是，即使这个案件完全是个十足的法律错案，在法官的判决中一般人也会认为这是个在法律上看来公正的判决，因为法官会在写判决时经过特殊化的处理试图为自己的法律错案找到相关的法律法规做支撑，而且这种法律法规的支撑在有些法律人看来也是正确的，因为法官是在适用现行的法律办案。我们无力去说此种法律法规有问题。当然，这样的案件总是很少的，也可能在我们实习的过程中一件也遇不到，而我想说的是这样的案件不是说少了我们就庆幸了，我们理应庆幸的是这样的案件在中国绝迹而不是仅仅说减少了。关于关系案或人情案对司法正义或是对司法公正的挑战自不言自明，而考虑到中国特定的语境，法治的追求目标总是和世人的理想目标相去甚远，连同律师的角色定位也遭诟病，我们就不得不思考，律师在办案的过程中理应以何种姿态树立自身的良好形象并让世人尊敬这个职业进而敬畏这个职业即成为一个值得探讨和思索的话题。

其次，中国的律师队伍普遍要比法官队伍整体法律技能高。这样高水准的律师在向低水准的法官阐释法律时难免会出现彼此的理解差异，又因为法官的“权利文化”作怪，律师往往在这一“博弈”处于不利的地位。因为，进入律师这个行业它的门槛水准高，原先的法官人员聘用制度都是内部考核，而让自己考自己并因此而得到晋升的制度他的弊端是显现的。而律师的行业准入度还是律师资格考试，而律师资格考试的试题难度和考核水平当然的要比法官的高许多。我们也当然不能以偏盖全的就说法官的水准低律师的水准高，而仅仅是说这个准入的尺度至少说明了他们的前期能力水准的不一。

第二就是法官的工资待遇由国家负担，对于法官的社会保障要比律师好的多，某一职业的待遇和薪水好且还没有对此相配套的考核制度，那么此种职业人员业务水准的上升几率即会很少。律师是自谋生路，他们的生活保障完全是考他们自己的业务水平，而且自己的业务水准总是和自己的生活水准相挂钩，而在法院有的法官即使业务水准不强他还一样的可以过上有保障的生活，就因为他处在这个被行政所垄断的体系中可以享受到垄断多带来的利益。当律师和法官对于法律的理解和认知不一时，虽然律师为了自己当事人的利益可具理纷争，但此种纷争的结果有时在还没有开始纷争时就已注定。又因为律师和法官的之间一个是“权利文化”的替代者，一个仅仅是当事人利益的替代者，而这两替代者之间的利益纷争往往在处于平衡时更容易受到外在因素的影响。这个外在因素的影响有时竟是定性的，它可以使这个案件完全的倒向另一边。例如上述案件，假使另一方(老太太的亲身女)找到关系说服法院(在这个说服的体系中说服了法院一般都可以说服法官，除非这个法官故意和打招呼的领导闹矛盾不予照办)，那么法官也可以将这个案件判决成，按照法律的基本原则和精神，“遗赠抚养协议”不能和本身享有赡养权的子女签订，所以此协议无效，为此法官即可以支持亲身女的诉讼。从而在这个“权利文化”的对诀中，没有权利身影的当事人天然的处于不利地位，既而承担于己不利的法律后果。

再者，律师对于案件胜诉决定权的掌握并不是如他们当初向当事人承诺的那般坚定。有的律师总是在接到案件后向当事人承诺，此案一定赢，要是赢不了我可以少受或是不受律师费。这样的承诺于当事人看来是大有好处，而最后真正的结果当当事人不愿看到时，律师与当事人关于承诺的纠纷就此生起。我认为，在当事人向律师阐述案件事实时，总是侥幸的假想或是因为对法律的不了解而认为，案件是他方有错，自己一点错也没有。而且当事人也总是倾向于只说自己对的地方，不说自己错的地方，这样建立起的事实当然的在律师看来是对自己的当事人有利的，而假使律师仅仅是以当事人陈述的事实定性案件。那么，案件到了法院审理时，由对方所阐释的另一种事实与自己掌握的自己当事人的事实不一时，由于本身对案件的了解不充分，败诉的几率大那是很有可能的，当败诉的结果已定局时原先的承诺在此即才成为导致律师与当事人纠纷生起的诱因。所以，我认为，在律师受理案件后哪怕自己深信当事人的陈述是正确的，也万不可给当事人做打赢官司的承诺，由于案件单方面的不全面性，到时出现了以外情况，那么这样的承诺就变成纠纷的诱因并进可能导致律师与当事人间的官司发生。

最后，也是对我学业上有触动并进可能指引我未来学业方向上的思考。伴随着中国加入wto后的经济全球化竞争。跨国的法律纠纷日益增多，例如上次欧盟对中国大陆提起的反倾销，美国对中国纺织品设置的特别限制措施。这样的纠纷我们国家的企业在应诉时大多是聘请当事国的律师，因为在中国的本土没有这样既懂西方法律诉讼又懂中国特定环境的律师。本身西方的律师费要远远高于我们，中国的企业也想聘请大陆的律师，可需求的尴尬是本身自己国家的法律职业教育并没有为此种的职业方向培养专门的人才。中国现今的法学教育一方面是学习法律之人过剩，一方面是法律的高精尖人才紧缺，而法学教育的盲目性和中国学生选择专业的盲目性共同导致了现今法律教育的落后性和法律学生就业的瓶颈障碍。我想，应该做和必须做的就是按照法律的职业规划培养法律人才，而不是仅仅按某一特定模式给学生灌输法律知识，让学生记得了什么也许很重要，但更重要的应是让他们以这样的知识找准自己的职业方向并把职业方向的定位与社会的紧缺人才结合起来，我们社会需要的不是学习法学之人，而是学习法学后所被塑造成的高精尖法律人才。这样的法学人才组成的律师队伍才是未来中国法治进程崛起和加快的最好保障和最佳依托。

三、实习感受

在这段时间我学到的实践知识在上面已经体现，我要说的是这个环境对我无形的熏陶。我觉得我是幸运的竟有机会来岳成律所跟随杨晓林律师学习，杨律师对我们认真、负责的态度让我颇为感动，也让我的同学们羡慕不已，他对我们毫无保留的教导让我看到他的真诚。同时还要感谢张其元律师耐心、悉心和真诚的教导。还有罗敏律师直率的性格，每天笑嘻嘻的给大家带来很多快乐。这里对我影响最深的是大家的开朗，我以前不知道每天遇见这么多不开心的人事，该怎样让自己开心起来，甚至曾经害怕听刑法课上老师讲的案例，因为她说的太活灵活现。现在接触的多了才知道用自己的努力借用“法律武器”为当事人争取最大的利益，我们是在做好事，其实没有什么不开心的，所以我有豁然开朗的心境。

**律师事务所工作总结开头六**

20x年，我所共受理各类案件x件，其中刑事x件、民商x件、行政x件、非诉x件、法律援助案件x件、常年法律顾问x家，业务收入x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。20x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《x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，继续学习党的十八届三中、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x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x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20x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x人民政府、x人民政府、x人民政府、x人民政府、x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相关法律事务等。

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”，20x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，20x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。20x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x广场“保民生、促稳定”的专项法律咨询活动。20x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x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20x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!

**律师事务所工作总结开头七**

x将至，20\_年将画上句号，距离我取得实习律师身份也逾半年。在这过去的一年中，生活和工作的变化自不必说，最主要的是随着身份的转变而带来的许多不同。古人云：“一日三省吾身”。我没有那么高的境界，只能在年关将至时回顾一下过往，以求不忘初心，方能始终。

一、毕业前的焦虑

毕业前半年历来是一段难熬的时期，已经定下工作的恨不能提早答辩，没有找到工作的则日有所思夜有所梦，久久不能平静，我就属于后者。二月的时候，我仍然在某top所实习，期望着能够留下来，但是其实已经知道希望不大，每年想进顶尖律所的人那么多，哪会轮得到我?于是我一方面小心翼翼的完成着主办律师交代的事务，在保证不犯低级错误的前提下争取有一点出彩的地方，希望能够打动他们，为我能够留下增加一点可能性。同时，我与同样处于焦虑状态的其他人一样，日日徘徊于legalboats等专业论坛，看到别人发的某某顶尖所笔试面试经验犹如看到救命稻草，看了无数遍，以至于后来的所谓“top5律所”的笔试我都觉得soeasy。我每日除了实习工作外就是泡在网络上，希望能够捕捉到什么好的就业机会。最丧心病狂的时候见到招人的律所就投递简历，根本来不及去了解对方的底细。似乎有点“人为刀俎，我为鱼肉”的挫败感。那时候看到手机上响起021开头的座机号码是我最开心的时候，因为大多数律所给通知笔试或者面试都喜欢用座机，其实大部分的来电都是推销房产或者保险，但我仍然满怀希望地期待着。后来，得到一个去另一家top所笔试的机会，我做了充分的准备，也得知只要能通过笔试我就能留下，所以我发挥得很好，笔试成绩远高于这家所的及格线。但是，由于某些意外事件，我并没有进入这家律所，这是我一直耿耿于怀的。

在毕业前的将近半年时间里，我参加过十几家律所的笔试面试，基本上都倒在面试这一关，直到临近毕业我仍然没有找到工作。我的心态到这个时点已经完全坏掉了，我内心一直比较傲娇的在中国最的几家律所的实习经历，这时候反倒成为我的一个笑柄，找不到工作，曾经在那实习过顶个球用。

现在回想一下那时候找不到工作的原因多半是源于自己过高的期望值和自身能力不相匹配，能够进入顶尖所实习的经历使得我对自己高看了一眼，一直着眼于如何进入顶尖律所，殊不知不是每个人都能够进去的，也不是每家顶尖所都适合所有人。更主要的是源于一种内心的虚荣心，每个行业都有一些知名的企业，就像做软件的都觉得在微软、甲骨文等工作是一种荣誉，做it的都希望进入百度、腾讯一样，做律师这行的大家都盯着那些顶尖所，我正是由于这样一种心态，放弃了挺多机会，以至于断了自己的后路，差点赋闲在家。从我找工作的教训可以看到，现在的法学院学生其实浮躁的比较多，对自己的定位不清，要么眼高手低，要么不切实际。不是每个人都适合那些顶尖的律所，找工作跟找对象其实很像，双方彼此喜欢并且合得来才是最重要的，希望各位师弟、师妹引以为戒，切忌像我一样“心比天高、命比纸薄”。

二、开始北漂、正式入职

可以说是阴差阳错也可以说是命中注定，从未想过会离开上海的我竟然在一个电话后收拾行李、退了住房来了北京。这是我第一次来北京，第一印象并不好，觉得北京的楼没有上海的高，北京的空气没有上海的好，虽然各种不如意，但是有了一份律师助理的工作，让我心里的石头落了地，也就没有什么可抱怨的了。第一天来到地平线(我现在工作的律所)我整个人都不好了，我一直不明白一栋小楼一二层都是餐厅，三层竟然是个律所。还未坐定就被告知要开始笔试，没过多久师兄搬来一台电脑，题目已经保存在桌面上，我当时在想，我经历过那么多大所的笔试，根本没把笔试当回事。当我打开试卷时，傻眼了。一份院的判决书，除了篇幅有点长以外，我已经记不清它的其他特点。记得当时答题的要求是评析该份判决书，我凭借我浅薄的民商法知识乱答一气，草草收场。紧接着通知我旁听一个案件分析会，我傻呵呵的去了会议室，也没有主动端茶倒水的觉悟，发现会议室坐着各大高校的学者，连\_老师也来了，与会内容就是刚才考我的那个案例，这个案子不仅是真实的，而且还是律所正在办理的，会议还没开完我就已经知道我的笔试肯定挂了。当晚师兄就给我打电话，说老板看了我的答卷非常的生气，觉得我简直非常差劲。好在师兄替我说了很多的好话，老板才决定给我一次补考的机会。现在想想，老板能够收留我真是我的幸运。

后来我就这样莫名其妙的留下来了，经过一段时间的实习就转正了，正式成为一名实习律师。在我成为实习律师这半年里，我犯了很多错误，我把它们写出来，一方面是为了反省，另一方面也是让其他的像我一样刚出道的实习律师引以为戒。我这半年中所犯错误主要有下面几项：

错误一：不喜欢动笔。

每次开会我都干巴巴的坐在那儿听着，从来不带记录的，都指望着事后看看其他同事的记录就好。老板多次就这一问题批评过我，他强调：“动手能力是一个律师最基本也是最重要的素质，你不喜欢动笔就写不好法律意见书，写不好法律意见书你也就不用出庭了。”经过老板三次教诲之后，我开始着手改正，逢开会必记录，逢讨论案例必记下各家观点，后来团队办了“法治地平线”的微信公众号后，我就通过写文章来锻炼自己的动笔能力，现在据老板说，我有一些提高了。

错误二：做案子不上心。

在我刚入职不到一个月的时候，老板就带着我去谈一个很大的案子，我第一次直面当事人，准备各种材料，但是我并不上心，在出差的过程中一有空就跑到当地去“入乡随俗”，将案子的事抛之脑后，导致老板召唤我回酒店写文书的时候我还在距离酒店一个多小时车程的地方欢快的吃着火锅唱着歌。做案子不上心，经常文件找不到或者不知道放哪里去，是很严重的问题。我一位曾经做过法官的师兄告诉我，在法院，如果把案卷(特别是刑事案子)弄丢了是要被开除的，我才意识到这个问题有多严重。

错误三：粗心大意。

作为律师，粗心大意的毛病是绝对不能有的，有的法律意见书动辄有一堆错别字，发到客户那边肯定会留下很坏的印象，而我就是一个粗心大意的典型。有次跟老板一起出差，客户开车送我们去机场，随行的还有一起乘机的老板的几位朋友，快到机场的时候，司机问我是t2航站楼还是t1航站楼，我凭借之前多次往返的经验和印象，斩钉截铁的说t2航站楼，老板又跟我确认了一遍，我过于自信自己的记忆仍然给出t2航站楼的肯定答复，于是司机就送我们去了t2航站楼，此时离办理取票结束只剩不到20分钟。我立马冲进去办票，结果被告知我们全部是在t1航站楼，我才意识到我犯了大错。我悻悻地出了航站楼，去跟老板讲了这个“晴天霹雳”，老板把我臭骂了一顿，还好两个航站楼距离不算太远，否则因为我的粗心大意会耽误大家的行程。

以上我简要的列举了这半年我犯的比较典型的错误，希望各位同行引以为戒。

三、改变与展望

经过这一年，特别是来北京的这半年，我改变了很多，从学生转变为律师既是一种社会角色的改变，也意味着行事风格的转变。从原来的“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的法学院学生到需要“面面俱到，殚精竭虑”的律师身份的过度，过程是艰难的也是有挑战性的，在这个转变的过程中你收获的不只是知识和技能的积累，更重要的是学会培养成为一名职业法律人应具备的基本素质。经过半年的转变，我已经慢慢适应了我的新身份，也开始展望我的后续工作前景。我相信，在不久的某一天，我能够很骄傲而非傲娇地说一句“我是一名很专业的法律人”。

**律师事务所工作总结开头八**

20xx年度(截止到20xx年11月3日)，在市、县司法局的领导下和市律协的指导下，我律师事务所人员认真学习党的基本路线、方针、政策及xx大会议精神，积极参加4.20芦山7级地震灾后重建，认真学习法律、法规和灾区政策，积极参加警民亲活动、中国梦主题教育活动、群众路线实践教育活动、法律七进活动等，按时参加律师培训，在办案过程中依法维护当事人的合法权益，努力完成律师各项任务。现总结如下：

1、律师顾问工作：所内有三名注册律师，均为xx县县政府法律顾问团成员，现在有35家顾问单位，其中一家是县政府(未收费)，其余24家为村社免费担任。20xx年来，青衣所为顾问单位代理行政纠纷4件(房屋颁证行政争议诉讼及要求政府信息公开案)，民事案件6件，维护了顾问单位合法权益;帮助审查、修改各类合同30次，帮助草拟合同10件，解答各类咨询70余次。

2、民事代理工作(包括劳动仲裁代理、法律援助)：共代理各类案件25件，结案率20xx年律师事务所工作总结。其中涉案80余人的集团诉讼案按一件代理计算，由于涉及在诉讼过程中的涉访问题和本县社会稳定和灾后重建，本案作为青衣所今年重大工作任务积极代理进行，并参与法院调解工作，现已经全部结案，当事人双方达成协议撤诉。

3、刑事辩护工作：共受法院指定及法律援助中心指派和当事人委托办理刑事辩护12件，其中法律援助11件，法院均基本采纳了律师辩护主要意见。

4、行政诉讼：全年办理过程中行政诉讼案件5件。当事人与县政府房屋颁证行政争议及要求政府信息公开案。三案均一审办理完毕，其中两件经多次和原告讲解法律规定后原告主动撤诉，两件一、二审胜诉，充分维护了政府、行政部门依法行政的权益。特别是尹红宾诉xx县政府信息公开案，代理律师通过市、省的两次诉讼，维护了政府在涉及移民、灾后重建过程中的依法行政、依法办事的权益。

5、在灾后重建的法律援助方面。青衣所继续坚持有援助必办理的原则，在4。20地震后法律援助案件急剧增加的情况下，继续用良好的法律服务帮助受援当事人解决各项纠纷，共援助代理、辩护27件次。主要为受援人与重庆玉屏公司、重庆皇华公司的建筑施工工程的材料款、工程款、垫支款等纠纷二审代理。同时，积极参与灾后重建，保护农民工的合法权益并，积极配合劳动、劳动仲裁部门研究涉及xx县芦阳镇向阳小区建设施工的200余名农民工的工资拖欠问题(涉案工资300余万)，由于涉及问题复杂，受援人多次到县上访，已经严重影响到和谐，我所律师从解答、免费代书、指导收集证据材料等，积极提供义务法律帮助，现在案件已经全部进入劳动仲裁程序。

6、政府法律顾问团方面。芦山地震发生后，律师积极参加全县抗震救灾，在20xx年10月，全所律师均受聘为县法律顾问团成员，为我县政府灾后重建等提供法律服务。20xx年度帮助政府代理行政纠纷5件(两件房屋颁证行政争议诉讼及二件要求政府信息公开案、一件林权处理决定行政纠纷案)，案件均办理完毕。其中两件经多次和原告讲解法律规定后原告主动撤诉，政府信息公开案一、二审胜诉;同时为政府及有关部门草拟、审查、修改灾后重建各类合同30次，出具法律意见文书6次，提出书面法律意见4次;积极参与社会矛盾纠纷化解工作，参与大调解法律事务15次，研究、制定设计灾后重建法律宣传资料一件次，参与灾后重建人民调解培训1次，街道义务法律宣传咨询2次，3人次参加，解答灾后重建各类法律咨询、政策300余人次。

7、灾后重建的有关法律7进等服务工作。结合xx县灾后重建和法律7进工作，我所因为灾后重建工作需要，根据芦山各机关、单位继续重建特点，根据县局安排2名律师同时参加全县大调解、征地拆迁、安居安置等灾后重建工作调解达到150余次，和工作组一起到各机关、单位进行灾后重建法律政策宣传10余次，涉及人数50余人;进村社法律政策宣传20余次，进拆迁、重建企业、工业、农业园区进行灾后重建法律政策宣传5次，涉及人数100余人，进行法律、征地拆迁政策咨询30余次。同时一名律师根据县局安排兼任xx县法律援助中心的日常管理工作，办理了大量的法律援助管理事务。

我所今年根据县局工作任务，中心在地震后为我县灾后重建提供法律服务各类。在办案人员少，援助案件多，涉及重建法律事务繁多的情况下，完成各项工作任务。明年继续开展好灾后重建的法律服务，努力发展收费的法律顾问，发展律师人员，推进我所各项法律服务工作。

**律师事务所工作总结开头九**

x律师事务所于\_年5月份成立营业，至\_年x月底，共x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。

**律师事务所工作总结开头篇十**

辞旧迎新又一年，在贵公司各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了--年度的法律顾问工作，在这一年间，贵公司的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范，现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进行总结如下：

一、从我所律师在--年11月27日起至--年11月26日的顾问服务过程中，我们主要做了以下工作，并取得的了较好的效果：

1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理;明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序;积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平;完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订的各类合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加公司的日常工作会议，了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵公司高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。

5、参与贵公司的股权收购商业谈判，分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。

6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

7、妥善处理贵公司与---有限公司之间的买卖合同纠纷，积极与对方当事人和法官沟通，通过我们的诉讼技巧，避免了诉讼的发生，为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。

8、积极处理贵公司与---集团有限公司建设施工合同纠纷一案，及时与对方当事人和法官沟通，对话，努力把工作做细、做好，最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在--年度的法律顾问服务工作过程中，我们律师的工作取得了一定的效果。通过--年度的法律服务，能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作，贵公司无论是经营管理环境、模式，抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善，而且从风险防范和控制角度看，通过我们律师的顾问服务，--年度，我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标，公司的风险控制能力明显增强。

二、当然，在--年度的法律顾问服务中，我们也看到了我们工作中的不足，具体有如下问题：

1、工作积极性仍需加强，贵公司与我所建立常年法律关系后，我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务，贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的，然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度，其中许多隐性的问题未能发现，可能就是潜在的风险，这点律师服务不到位，不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题，进而通过律师专业的知识预以防范，避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施，就算是一份好的合同但如果细节注意不够，仍然会产生纠争。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况，应注意的事项和收集的信息可能不到位，可能达不到法律上的证据形式和效力的结果，这可能产生隐性的纠纷，以后律师应加强监督的力度。

**律师事务所工作总结开头篇十一**

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，\_年的工作会更聚焦、更有成效。

\_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，\_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。\_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。\_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。\_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。\_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!\_年，让我们看得更远，走得更近!

**律师事务所工作总结开头篇十二**

--年是实施--规划承上启下的一年，也是花荄镇立足新起点、谋求新跨越重要的一年。在县委、县政府的正确领导下，我镇坚持城乡统筹、两化互动，三村联动主题，按照跳出花荄，谋划花荄，建设花荄，发展花荄的工作思路，狠抓县城建设和工业园区服务、征地拆迁、旧城改造、新农村示范片建设、社会管理创新和党的建设，团结带领全镇人民励精图治、开拓创新、扎实工作，奋进拼搏，圆满地完成了各项目标任务。

一、抓党建、夯基础，基层组织建设扎实推进

镇党委坚持与时俱进抓党建，抓好党建促发展的工作思路，以基层组织建设年活动为载体，以八大行动为抓手，开拓创新，强化措施，狠抓落实，有效地开创了党建工作新局面。

(一)举龙头，镇党委自身建设明显加强

——抓领导班子学习，思想政治水平提高。建立和健全了党委中心组学习制度，在认真组织领导班子成员学习党的精神和时事政治的基础上，班子成员和中层干部先后轮流到辽宁、上海、北京、延安、成都、乐山等地挂职锻炼或集中学习。通过加强学习，不断增强领导干部的思想觉悟、政治素质、工作水平和领导能力。

——抓思想作风建设，服务意识明显强化。除继续实行领导挂点包村责任制，负责做好挂点村的各项工作外，要求班子成员每月下村时间不少于半个月，着力为群众办好事、实事，树立勤政为民的公仆意识，更好地服务于农村各项工作。

——抓民主集中制度，团结共事氛围良好。严格按照党委的职责范围、议事规则和决策程序办事，对重大问题，坚持集体研究、集体决策，集体决定后实行分工负责、落实责任。要求班子成员讲党性、讲大局、讲原则，认真执行党委的决议，正确处理好责任与权力的关系，自觉维护班子的团结。通过严格执行民主集中制原则，加强了班子成员的沟通，增强了团结，营造了干事创业的良好氛围。

——抓党风廉政建设，干群关系更加融洽。各村社区设立了监督委员会，并配备了专职纪检委员抓党风反腐倡廉的各项目标任务。年初，与各村社区党支部签订了《反腐倡廉目标责任书》，将反腐倡廉目标责任细化到人头。同时，组织广大党员干部认真学习贯彻《农村基层干部廉洁履行职责的若干规定》。通过学、考、看、查、树六项行动，全面掌握《规定》的精神实质和具体要求。并于10月23日举行了书面考试。开展村级廉政风险、防范机制建设，全镇23村(社区)共查出廉政风险点124条，制定防控措施123条，填写104人。结合转变作风，优化环境集中整治行动，对红武村村主任违规招标，收受钱财的案件进行了查处。

(4)档案管理规范。我所配备了专兼职档案管理员，建立了档案专柜，健全业务档案管理制度，将业务档案管理列入对律师执业年度考核的主要内容之一，有明确的奖惩措施，规定每件案件收取50元案件担保金，该担保金在结案交回卷宗归档时退还，确保律师业务档案及时归档，以及律师业务档案的装订规范和齐全。--年我所各种文字资料、台账、票据，内部管理制度、办案流程和律师的卷宗质量、归档情况及收费情况规范有序。全所律师勤勉尽责、兢兢业业，没有发生任何一起投诉，也没有受到任何行政处分。

二、强化大局意识，积极为地方经济社会发展提供高效优质的法律服务。

(1)积极开展律师法律服务进社区工作。--年我所按照市、县司法局的总体要求，主动对接工业园区以及重点工程项目，扎实开展律师法律服务进社区、进工矿、进企业、进园区工作，并于--年12月12日举行了律师法律服务进社区启动仪式，与辖区部分社区、村(居)委员会、企业签订了《法律服务协议》、组织律师定员、定岗、定期为社区无偿提供法律讲座、法律咨询、指导调解等法律服务，充分发挥律师的职能作用，为地方社会经济持续稳定发展做出贡献。

(2)积极参与社会矛盾纠纷调解工作。为了地方党委政府排忧解难，创造和谐的社会环境。我所在法律服务进社区的基础上，与辖区社区和村委建立了社会矛盾纠纷调解工作机制，并指派固定的律师作为社区或者居委会的义务调解员，帮助社区开展调解和处理涉法涉诉工作，积极为地方经济社会发展提供优质高效的法律服务。

(3)积极开展律师政治业务学习。我所始终把对律师的培训和学习作为提升业务能力的组成部分，并制定了每月一次政治学习，每周一次专业业务学习的学习机制，以此提高全体律师的政治业务素质和专业知识，坚持正确的发展方向。--年11月份，我所按照有关要求，及时组织全所律师深入学习了党的十八大精神，认真学习了吴爱英部长的重要讲话和精神。通过学习教育，进一步提高了全体执业律师的政治思想觉悟，教育律师牢固树立依法治国、执政为民、公平正义、服务大局和党的领导的意识。

(4)严格执行五个严禁精神。我所严格执行关于规范律师执业行为的五个严禁，加大对执业律师的行为规范，加强对法律服务人员办理重大、敏感性案件工作的指导与监督，严格规范代理行为，防止因代理工作出现偏差而影响社会稳定，充分发挥我所优势努力维护我县社会稳定。

三、强化外宣工作，树立律师的良好社会形象。

(1)积极向《遵义律师》投稿。--年我所共向《遵义律师》投递稿件4篇，其中调研文章1篇，信息3篇，及时编发律所信息和工作动态简报3期。

(2)创办《桐梓名城律师报》。该报是我所律师交流学习的平台，为我所律师提供了一个精神家园。报纸设定为2开4版，开设有行业要闻，律所动态、名城论坛、名城说法台、律师服务指南等专栏，并定于两月出版一期，首期已于--年10月12日出版，第二期已进入印刷阶段。

(3)积极向省市县新闻媒体投稿。我所--年共向贵州日报、遵义日报、黔中早报、贵州广播电台、法制生活报、金钱在线、新浪网、桐梓县电视台、娄山关报、娄山关手机报等新闻媒体报送稿件10余篇。其中采用8篇，我所投递的《名城律师爱心基金帮助弱势群体》、《桐梓名城律师积极开展律师服务进社区》等稿件荣获多家媒体转载和报道，树立了名城律师的良好社会形象。

(4)积极开展社会公益活动。我所在进行日常事务工作开展的同时，还十分重视公益活动的开展。--年我所参与了桐梓县司法局、县依法治县办公室组织的12.4法制日宣传活动，参与了桐梓县人大常委会法律咨询活动，参与了遵义市司法鉴定宣传活动，参与了海校社区普法宣传活动等无偿法律公益活动。同时，我所还开展了新年新衣的筹备活动，并积极和天坪乡酒店小学联系，筹备开展律师一帮一活动，对该校的5名孤儿进行长期帮扶，并已经开始着手实施。上述活动的开展，树立了名城律师的社会责任意识，受到了当地群众的好评。

四、--年度存在的不足与下一年度工作计划

--年即将过去，回顾一年的工作历程，我所的各项工作虽然已取得了一定的成绩，且全年尚未接到任何一起投诉案件。但是，我们也清醒地认识到我所的工作还存在一些不足。

一是有的律师业务能力不强，法律实务较差;

二是有的律师重办案业务、轻政治学习，对政治学习活动不积极参与;

三是有的律师对公益事业的开展工作积极性不高;

四是有的律师纪律观念淡薄，纪律性较差。

--年即将到来，针对以前工作中存在的不足，在新的一年里，我所将在市局、县局以及市律协的领导下，在遵义总所的工作安排下，秉承高效、专业、优质、诚信的服务理念，以忠于法律、忠于事实，弘法为民、服务社会为宗旨，以提高法制理念，化解社会矛盾，实现法律公平与正义为目标，以实现法制建设，服务经济发展，创建社会和谐为己任，努力完成上级主管单位和业务部门交办的各项工作任务，进一步加强律所规范建设，进一步加强律师队伍建设，进一步加强律师业务管理，进一步提高律师服务质量，进一步加大对内对外宣传力度，积极参与各项调研和业务知识学习，不断提高的业务能力，参与社会公益事业，提高我所的知名度，保持律师服务工作的持续健康发展，努力打造成为一支专业分工细、业务研究精、执业能力强、社会口碑好的律师队伍，为国家机关、社会团体、企业法人和广大人民群众提供高效、优质、专业、诚信的法律服务，为桐梓经济社会繁荣发展，为律师业的发展做出贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找