# 青年律师年底工作总结

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-22

*青年律师年底工作总结（精选14篇）青年律师年底工作总结 篇1 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...*

青年律师年底工作总结（精选14篇）

青年律师年底工作总结 篇1

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。

在各种民事活动中，律师的身份仅仅是一个民间人士。周旋于各种机构及人员中间，律师们总是如履薄冰，举步艰难。追求法律正义，还是干脆做成商人，两方面的冲突时刻在煎熬着他们。由天使变成魔鬼，往往只有一步之遥

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。

青年律师在专业化的过程中面临的主要矛盾是生存与发展的矛盾。由于案源的不饱和状态和用钱高峰期的矛盾，能力的欠缺和对高端业务的渴望之间的矛盾，导致了很多青年律师出现了浮躁和困惑的心态。而部分资深律师对年轻律师只重使用、忽视培养的训练方式，更加重了年轻律师的心理不平衡。因此，年轻律师应当守住真诚的心，忍住寂寞，耐住痛苦，把律师作为终生的事业而看待，认清楚巩固、提高、专业化是人生必然要经历的一个过程，不用去想着怎么跳过此过程，这应该是人生的一种锤炼。任何律师都是这样过来的，没有逃避的可能。我们可以看到，很多公司生命周期都很短，甚至可以形象地称之为 七年之痒 ，风生水起了一番后很快就销声匿迹了。为什么?

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20xx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。

青年律师年底工作总结 篇2

在我们辞旧迎新，开创未来的追求中，绕不开自己过去一年的工作成就和工作经验积累。只有把实践工作中所得的感悟，置于理性磨砺，获得新的认识，以此来实现自己新的进步。

任何人一定是社会中一员，任何工作是经济活动的一个要素，无论作为社会的一员或为一个要素，都在系统内部或与外发生作用。作为律师，担当司法制度的法律服务职能，充当法制推进器，让争议或法律需求纳入法制轨道，与其它法治职能的组织机构和司法等人员共同在某种法律程序，互为协助，互为制约，解决案件争议，提供法律知识，共结法治成果。但是职业化的律师，仍然不失为自然人本有的属性，更多的需要与人交际，建立友好关系，信任关系，成为职业人的工作基础，否则将是无源之水，无缘之木。律师执业虽从属于案件服务，相当案件为利益而发生争端，但利益始发于经济活动，而利益分配涉及相关规则原则等规范和要求，专业性服务便利了自己，有时亦可能不便宜于当事人，则我们从经济活动要素中考察的工作效果，可能要作出一定牺牲或奉献。在这宏大叙事建构下，我在201x年度的工作中对于如何认识自己，又如何对相关问题作出自己的判断，始终不竭地推动律师行业并从中发展自己。

我的为人。我在201x年度工作中，始终认真接案，认认真真办妥当事人委托的案件，让当事人满意，无愧于当事人是我的敬业和责任。我未曾受过任何所办案件当事人的投诉，因为我恪守执业纪律和职业道德，从不迷恋当事人托办案件的经济利益。我与人相处，喜欢当面批评，反对背后弄人。一个人可以反对我，因为我没有权利让别人不反对我。反对和支持是一个人的情感、立场和处事原则所决定，自己决定的自由高于别人企求。然而为了反对一个人，或搞垮一个人，或弄臭一个人，不择手段，不知反省，这种人是非常可恶的。

代理具体案件中的政治原则。我在代理案件中把握行为方向，讲大局，讲稳定，依法办事，能从法理高度阐释案件利弊得失，让当事人知晓案情之所以然，不让案件当事人走向斗争，努力消除斗争倾向，充分发挥律师讲究法治观念的作用。

我认为，律师服务领域不仅仅是代理，可能会涉及网络中政治言论。我不仅现实空间依法从事法律实务，也在网络虚拟空间，发挥出律师的法治角色，自觉肩负民族大义，忠于自己祖国，对一些可能背叛国家利益的，或一些心中存有不平的富于怨怼之人进行论战，以个人微博力量捍卫国家利益和社会主义价值观的话语权。

开拓业务的收案原则，从不抢不夺与其他律师可能有联系的案件。案件代理，是个人收益来源，亦是执业竞争对象。如果竞争无序，将他人案件囊括自己手中，可得眼前利益，但失去的可能应有的道义。无视道义，一个只会贬低他人的人，那等于贬低他自己。当然一定程度拔高他人，亦也会有意想不到惊喜。但是不涉及案件代理，仅为实事实是评议，这个需在合理范围内讨论，用合理批评之善意，绝不能放弃原则去迎合无能无耻之人搞和事佬，这正是社会正义所需要。

建立必要生活圈子，搞好对外友好关系，决定案件代理广度和类别。与老板打交道的律师，收费量高于与打工者交道的律师，相反收费量多的却不见得辛苦。这个我深有感触，干得很辛苦，还是赶不他人轻松收费。同时要改变我个人生活圈子，可能受累于先前所信任群体。但是以收费高低多少论 英雄 的时代，私有化程度较高社会里，是必然反映，在相当时期内无法改变。但我相信，一步一个脚印，走自己熟悉的路，一定是成功之路。

我也充分认识到，只有努力建设和完善好事务所管理职能，弘扬团结向上的文化，才能消弥各自为政，各自只为业务奔走，却不相往来的习惯。根据本所现状和历史缘由，当务之急是健全合伙人会议和主任的职能，根据章程及其它规章制度，既有效发挥各自的职能，又要相互制约，共同服务好事务所稳定和发展，让事务所在新的历史时期经受风浪的考验。徜若不改革事务所制度建设，保留那些消极习惯和作风，那么分崩离析不远了。

尊重司法人员，坚守法律底线，共同服务好当事人法律需求。市场经济条件下，社会里充斥着利益至上，当事人或多或少有调节冲突的法律需求，或为参与调和相互之间规则商定，律师从中代理发挥效用，主要与司法人员联接，共同沟筑个案的程序或机制，引导在一定框架下解决法律争议。摒弃为一己私利牺牲一些法治原则，谋不正当关系，或夸大律师作用，或贬值司法。总之我意识到律师只能在法治框架范围内，发挥作用，不可能在法治以外，有律师作用空间。

上述我以个人执业经历总结的做人原则、工作方法，以及与事务所与司法人员间关系的认识，可能是微不足道的，改变不了他人观念，甚至改变不了自己一些秉性，当然也改变不了律师业发达方向，但我始终认为任何个人不管在律师执业中有多么成功，不管其生活圈子有多大，与司法人员关系如何融洽，这均是其个人效果，不是整个律师业进步和繁荣的根体保障。我们要为律师业作出自己贡献，推动律师走出仅为诉讼或非诉讼的服务角色，能在法制经济，法治政治中发挥更大话语和作用。否则改变不了律师不能自由进入法院大门的现状，这是当今所有律师的难堪。

青年律师年底工作总结 篇3

一年来，本人能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，贯彻精神，积极实践 三个代表 和深入学习实践科学发展观，在思想上按严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成律师事务所指派的各项任务。接受当事人委托后尽心尽力办案，努力工作，被评为 \*\*年度律师事务所先进个人 荣誉称号。本人全年主要情况总结如下：

在思想上，认真学习邓小平理论、领会党的精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会胡的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南。积极参加律师事务所组织的各种政治学习及教育活动。时刻牢记 受人之托，忠人之事 的宗旨，明白自己所肩负的责任。积极参与新疆工会职工维权律师志愿团的法律服务活动，同时，认真学习相关业务知识，更新自我法律体系，不断提高自己的理论水平、办案水平和综合素质。

在律师业务上，坚持律师职业道德，对照相关标准，严以律己，坚持 做事如山、做人如水 的原则，为当事人提供了高效的法律服务。主要表现：1、本年度主要代理或参与参与代理案件46件(其中：婚姻家庭案6件、建设工程案4件、劳动争议案6件、其他合同纠纷案10件，房地产纠纷2件、人身损害案5件、相邻权纠纷1件、医疗事故纠纷案1件、名誉权纠纷1件、不当得利案2件、行政案1件、行政复议1件、非诉讼案件2件、自诉案件：1件、再审申诉案3件);2、参与新疆职工维权律师志愿团活动，到自治区总工会为工会职工提供4天的法律服务，参加了\*\*年 315 雷锋日由自治区团委组织的为广大职工提供免费法律服务的宣传活动;3、为新疆女子监狱提供授课法律服务一天，讲授《禁毒法》及其国际禁毒的情况和《就业促进法》等法律知识;4、\*\*年下半年为新疆兵团电视广播大学的大二的学生讲授《法律基础与道德修养》。5、坚持公平和正义，决不挑词架讼，努力做到依法办案，决不利用非法手段干扰法院的审判工作，配合法院法官办案，解决纠纷。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记律师的责任和义务，严格要求自己。

存在的不足和今后努力的方向。一是学习系统性不够，虽然我对学习很重视，但由于工作较忙，学习的时间总觉不足，造成学习理论的深度不够;二是在工作中有一些急躁的情绪，不细致，沉不下心来，在处理和化解矛盾的工作中还需更加深入细致。为此我要一是坚持学习，学习，再学习。向书本学，从实践中学，向老师傅学，学习永远是没有止境的。一天不学习就要退步，要有可行的学习计划。第二是进一步巩固和建立自己的案源网络。律师不是姜太公，尤其是刚刚出道的律师，等客上门是不行的，必须要有市场观念，要主动出击。新入行的律师越来越多，老律师名气越来越大。一方面要守住自己已经有的市场份额，一方面要开拓新的市常第三是加强个人修养，勤政务实，埋头苦干、实践自己 做事如山，做人如水 的人生原则，努力奋斗，不断地充实自己、改变自己、调整自己，并在此过程中获得源源不断的动力，并广交企业界和法律界愿意为了实现和实践自己使命和目标付出毕生努力和代价的人为我的朋友。随着建设社会主义法治体系的不断完善，公民法律意识的不断提高，可以预料我们律师的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高、更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和律师工作技能，在新的一年里，不管在什么时候都必须保持积极向上的心态，当有机会来临的尽心尽力、做好准备，全力以赴、充分发挥，并不断的挑战自己能力的极限。相信，这才是真正的成功者的心态。为中国特色的社会主义法治建设，构造和谐社会，提高律师形象作出应有的贡献。

青年律师年底工作总结 篇4

岁月流转，不知不觉间，进入震宇震这个团队已经是第4个年头了。4年前，当我第一天坐在办公室里的时候，我的内心是一片忐忑，对未来是比较迷茫的。相信很多律师同仁跟我一样，都曾有过彷徨。今天，尽管我仍然是一个不断需要律师前辈提携与指点的青年律师，但应所里领导的要求，我就自己在这一年里的得与失向在座的各位领导和同事做个汇报。

一、 过去一年的工作成绩

之所以说工作成绩，倒不是因为我取得了什么了不起的成绩，而是一般的工作总结的惯例结构。在我拿到执业证的第一个完整年度，我所有的业务创收是9.5万元左右，这当中主要包括领导所划拨的创收，剩余小部分是自己单独承办的案子。今年是拿到执业证的第三年，也是第三个完整年度，经初步统计我今年的创收应该是14万多一点。可以说，在创收上自己有了较大程度的进步，也使得我刚出生的儿子不至于落得没有奶粉钱的地步。

首先，这一年里我所办理案件的数量上明显增多了，案件类型上也有所丰富，在闻律师的指导下，我经手办理几起保险代位求偿权纠纷案件。总结案件办理过程中的经验与教训，我的实践经验也渐渐丰富起来;其次，学习到了更多与人打交道的技巧，这里面既包括与当事人打交道的技巧方面，也包括与法官及对方代理人打交道的技巧。张武队长一直教导我们，律师是一个从事社会工作的职业，每个律师至少需要拿出自己精力的三分之一从事社交，如果相应的人际交往，我们的律师工作肯定是裹足不前的。

在这里，我要特别感谢所里四位合伙人律师对我这样年轻律师的无私帮助，没有他们的无私帮助，像我这样直接从学校里走出来的学生，在社会上无疑要经历更多的挫折，走更多的弯路。记得在南京当代国安律师事务所面试的时候，面试的老师问了我三个问题，你有关系吗?我回答没有。他问我你有背景吗?我还是回答没有。然后他又问，那你有什么?我回答他我有的是热忱，对律师事业的执着。是的，当我们走出校园的时候，像我们这些出身农村家庭身上还背着数万元助学贷款没有还清的学子，我们所拥有的似乎只有一片热忱。人们都说好的开始等于成功的一半，用在我们身上同样如此，一个好的律师事务所这个平台等于成功的一半。正是因为在震宇震这个平台上，我正一步步实现自己的理想与价值。

二、我觉得工作就是一个镜子，他会给我们一个反射。有句话是这样说的，如果你今天不认真工作，那么明天你将会努力找工作。

工作需要我们每一个人去认真对待，它给了我们尊严，给了我们脸面，更何况我们所从事的每一件事都会关乎到当事人经济利益、人身权益甚至是生命的得与失、增与减。我常会自问，我是否做到了。所以我会经常反思自己工作中所存在的问题。我发现过去一年中，我的工作中存在着一些问题需要加以改进。

1、工作细致程度有待提高

尽管案件办理相对多了，但是有时候也会发现在证据审查及文书书写方面还是存在不够细致的地方，没有做到精益求精。另外，在接待当事人方面，有时候不能很好地拿捏到位。

2、法律法规的熟悉程度不够

对于工作中常用的法律法规熟悉程度还是不够，不能做到有问必答，烂熟于心的程度。由于法律法规的更新速度较快，要求我们律师也必须及时更新我们的知识，这样才能跟上形势的发展需要。

3、业务结构不合理

虽然今年我的业务创收达到了十几万元，但是仔细分析下来，我自己独立承接办理的案件部分并不多，尚没有占到创收总额的一半。还有一个突出的问题就是我所有创收均来自诉讼案件，没有一个非诉方面的。因为业务结构不合理，我们会随时面临断炊的可能，而银行不会可怜你，每月会定期到你的工资卡上搜括一遍。这一点我的感触特别深，当到每个月十日左右的时候，看到账上还没有一个案子的时候，我就会心里特别发慌，每当这个时候我就会特别想钱。另外，我也不希望放假，特别假期较长，我似乎没有资格享受特别长假期的权利。前一阵子，我感觉头脑特别疼，我以为自己是想钱想的，后来发现不是，原来是感冒了。

三、律师工作的感悟

提到律师，人们的第一印象除了律师特别能说之外，另外一个就是律师有钱。但我想律师职业所赐予我们的不仅是物质上丰厚的回报，更多的恐怕是律师职业给予了我们独立思考问题的方式、自尊、自强以及社会责任感。每一个律师走出来的时候都是光彩照人的，男律师通常都是西装革履、风度翩翩，女律师通常都是闪亮动人、靓丽睿智。为什么会是这样子，我想大概是我们自信，心中有爱吧。

举个简单的例子，我们的周喻律师就曾经自己私下向河南贫困地区的孩子捐献过20xx多元钱的书籍，帮助贫困地区的孩子增长见识，开阔眼界。说实话，像周喻律师那么忙，如果仅想着赚钱的话，他哪里还有时间顾及远在千里之外的无书可读的孩子。但因为我们心中有爱，我们知道感恩，我们知道自己应该为社会做点什么。还记得有一个当事人，他的官司拖了两、三年，在办案的过程中，他经济困难到了连路费、饭钱都拿不出来，后来我就请他在我们所门口的鸭血粉丝吃了饭，给了他50块钱的路费。他感动得不得了，非要给我送个锦旗什么的。这点事情对于我们而言虽然微不足道，但是对于当事人而言却特别温暖。我相信这样的事情，在我们每个律师的生涯中都出现过，都会对需要帮助的当事人施以援手。

律师工作虽然艰辛，但也正是因为这一行充满挑战，才有了它独特的魅力。在这里我们感知了人间冷暖，见证了爱恨情仇，为当事人排忧解难。我们既见到了当事人的愁眉苦脸，也看到了他们的喜笑颜开。所有这些历练了我们的人生，也使得我们格外珍惜生活的美好。

四、工作展望

张武张队长曾语重心长地说过一句话，像高经理这样如果不寻求突破，将来只能算一个老律师，无法成为大律师。循着张队长的这句话，我想说的是不想做大律师的律师不是好律师。但我相信大律师是做出来的，不是说出来的。我觉得要迈出做大律师的第一步，在接下来的一年里需要做好下面几样工作。

1、工作需要更细心、耐心

不论是接待当事人还是做好日常的工作，都需要做好细节工作。有人说 打官司就是打证据 ，这句话应用到我们的律师生活中更是有其重要作用。可以这么说，细节决定成败，也决定一个律师的职业素养。因此，要想把自己变成一个受人尊重的职业律师，必须注重细节。

2、虚心向其他律师请教

其他律师之所以能够有今天的成就，就是因为他们付出了比别人更多的汗水。我们这些新来的律师，要想取得令人满意的成绩，就必须不耻上问，学习其他律师身上的闪光点。

3、经常学习，熟悉法律法规的变动

对于律师而言，我们的天平上有两杆秤，一是事实，二是法律。脱离了事实和法律的律师不能称为律师，而只能是讼棍。从其口中吐出的词汇体现了不了智慧的光芒，却透露着撒旦的狡诈，只能令人对我们敬而远之。

认真回顾了xx年的工作与不足后，我觉得自己的压力很大，但这也是我面临的挑战，我相信自己可以做好。

青年律师年底工作总结 篇5

XX年的脚步悄然间已经离我们远去，对我们每个人来说都不可能重新来过，XX年留给我们每一给人365个脚印，每一个脚印都是一部充满不同感情色彩的故事，留给我们无限的回忆。XX年对自己来说是非常幸运的，七月份告别了大学校园，使自己的社会角色发生了根本的变化，也切实的感受到了来自各个方面的压力。在九月份的司法考试中自己有幸通过，这的的确确的让自己兴奋了好长一段时间，现在回过头来想想，这些已经都成为过去，留给自己的除了那段不知疲倦努力向前的美好回忆，更重要的是让自己明白了路是自己走出来的，怨天尤人没有任何作用，坚持自己心中的信念，付出自己的行动，坚持一点点，或许我们每一个人都会成功。如果给自己的XX年定位的话，我觉得可以定位于:学业的成功，事业的起点。

当 XX年 这个字迹不断在工作日志中出现的时候，自己才明白过来:原来XX年已经来临，我们已经生活在XX年。新的一年对于我们每一个人来说都是一张白纸，在年初的时候发给我们，经过自己一年的描绘，在年末的时候给自己一个答卷，看是否是自己心中的那幅风景。

展望我的XX年，我期待着自己有一个新的突破，因为这一年对于自己非常的关键，这一年不单单是步入律师行业纯粹实习的一年，更重要的是这一年是自己事业的起步年，是自己社会角色转变的一年，这一年的实习、生活、做人等各个方面都将会对自己以后的路产生定性，将影响自己的一生，所以自己没有理由去荒废这一年，相反没有尽心尽力的去吸收周围优秀的环境和人给自己带来的没有穷尽的知识都是对自己的极大地不负责任，是对自己前途的一种扼杀。所以，在步入XX年的时候为了让自己在XX年飞得更高，更好，给自己一个安静的空间静下心来好好的计划计划自己的是非常有必要的。

在XX年之初，我有幸地加入到了 律师事务所这个充满活力、团结、奋进、和谐的团队中来，成为了这个团队中的一分子，开始了自己的实习阶段，迈开了事业的第一步。XX年将自始至终的将贯穿与自己的实习阶段，站在起跑线上，我想我会用自己百分之百的努力去跑完XX年，如果对自己XX年做一个展望概括的话，我想仅仅用二个字就可以了------学习。

首先，要把自己的心态摆正，戒骄戒躁。我个人认为一个人心态的好坏将决定一个人事业的成败。有人说:实习律师不好当，收入低，老干活，日子实在难熬。从这句话中我们可以看出说这句话的人心态过于急躁，急功近利，我想他离成功可能会越来越远，我们身边这样的例子比比皆是。所以，选择了律师这门行业，就要铺下身子认认真真、踏踏实实地走好每一步，以一颗谦虚、务实、理性的平常心来对待实习期。

其次，以积极的行动来吸收周围环境带给自己的营养。对于一个实习律师来说我个人认为选择律师所是非常重要的，实习期是一位律师步入这个行业的前奏曲，对于这个行业的实践能力可以说是微乎其微的。这一年的实习期将会使实习律师完成从理论到实践的转变。对于这一角色的转变，律师所带给一个实习律师的将会对他以后从事这一行业产生定型。对于我个人来说，非常幸运的加入到了龙和律师事务所，在这个优秀的大家庭中，我会不断努力地去吸收它的点点滴滴，让自己不断的得到提高。

再次，在不断巩固以前法律基础的基础上，加强对以前未涉及的法律法规的学习，加强对新的法律法规的学习。对于不懂不会的要敢于大胆提出，坚决不止步与模棱两可，做出任何结论都应该做到有明确的法律依据。

最后，要处处做一个有心人，需要自己去学习的地方并不仅仅是上面的几点，那仅仅是一小部分。在所里处处都是自己学习的空间，多看看律师老师们以前的案卷，总结其中的注意细节和办案技巧，有疑问的地方大胆的向经办律师提出疑问，请其解答。在跟随老师办理案件的过程中，大胆提出自己的想法，多看多问多记多总结。对所里的各项工作都多多参与，我相信其中的每一步都会使自己得到提高。

XX年，我会严格按照自己的计划走好每一部，明年此时，我会告诉自己:，我成功走过。

在此，感谢律师事务所诸位老师和同事对我的指导和帮助。

青年律师年底工作总结 篇6

我来我们所也已一月有余，清楚的记得第一天来我们所是个周末，那天我第一次从内部感受律师工作的气氛。在接下来这一个多月的实习过程中，也越来越体会到理论与实践的差异。一条看似明确的法律规定，运用到现实中，问题却是层出不穷，一个看似简单的实际问题，反馈到法律上，往往却是模棱两可，而在自己进入律师行业以前对这种现象可能是既看不见，也想不到，总之感受最多的是自身存在的差距和不足。具体方面总结如下：

一、专业知识需要巩固和不断的学习

来我们所以前通过学校和平时对法条法理的具体学习，似乎感觉所有的法律我都通晓。而通过实践，我知道了，我只是一个初学者，一个刚刚进入法律行业的懵懂者。之前所学的法律只是大致了解而已，整个部门法的体系和连贯性，交叉关系，我全然不通。现在我明白了自身的不足和学习能力对于一个律师业务发展和业务能力的重要性。以前的学习只是给从事律师职业打了一些基础，或者说是仅仅为了迈过律师职业的门槛。社会飞速发展，新的情势不断出现，法律持续更新，现在是一个学习型的社会，根本不存在一劳永逸的学习，律师行业更是如此，没有自我更新能力的律师注定是要被淘汰的。终身学习能力对一个律师的生存至关重要。

二、专业能力还需要进一步的磨练加强，与人的沟通能力和丰富的专业知识同样重要

要想作为一个合格的律师，并不是有证就行，不但要具备丰富的专业知识，而且要你具备相应的专业能力。与人的沟通能力和丰富的专业知识同样重要，不能有效的与人沟通。将是你事倍功半，现在虽然随着年龄的增长，在不断的进步，但以后的路还是很长的。

三、工作态度需要进一步的转变

一月来，看到所里各位律师办理业务，勤奋和认真是他们的共同特点，这给我感受很深，重新认识律师不仅不是一个轻松休闲的职业，而且还是一个充满挑战、需要付出艰辛的工作，独立、勤奋和认真是一个律师必须具备的执业态度。人固有惰性和依赖心理，但为了所从事的职业和自我实现，必须克服这种惰性和依赖。

四、人际交往方面的不足需要进一步弥补

良好的人际交往能力是一个优秀律师的重要素质。自己在人际交往方面存在缺陷，紧张、气氛不活跃的的场面时常存在，这应该是缺乏自信的表现。对此，在以后的执业过程中，自己要尽可能多学习，充实自己，提升自信心，人际交往从日常生活做起，从身边做起，得体表现自己，做到不卑不亢，不急不躁，在人际交往中找到自己，实现自己。

五、对以后执业规划的一点想法

来律所面试的第一天主任就告诉我律师行业竞争的激烈，让我慎重选择，这些年从学习到考试，为此付出了很多，纵然以后的日子还需要不断的付出，也决心一往无前，随着社会的发展，律师变得越来越像学者+商人，不但要不断学习而且要注重营销，学习是个长久的过程，营销也不是一劳永逸的事情，这些就决定了现在的律师再不能那么的清闲，理解了律师自身的特征，所以要在以后的日子里：

(1)结合自己实际情况确定营销的路线，注重品牌的效应。

(2)在业务知识领域的学习上实现一专多能，有所取舍做出自己擅长的领域。诉讼业务是律师业务的基础，也是非诉业务的基础，诉讼更能准确地理解法律，运用法律，规避风险，在接下来的工作中，自己应当加强诉讼业务的锻炼，以期更全面的发展。在专业化方面，实习中不断发掘自己的潜力，系统的学习，找出自己擅长和比较感兴趣的领域，逐渐做到一专多能。

以上是我这一个多月以来对律师和自己一些不成熟的认识，从认识律师，了解律师，和自己日后应该如何做一名律师方面做了总结，不足和学习充斥着自己总结感想的字里行间，由于表达能力所限，谬误之处不能避免，请予批评指正。

青年律师年底工作总结 篇7

律师要有自己的思想，没有思想的律师，永远也不会成为一流的律师。律师不仅要精通法律，而且要了解商业运作的归则，理解法官裁判风格，体会客户真正需求。同时，思想上还要注意遵守执业操守，保护好律所和律师自身利益。如果要很好平衡这些复杂的关系，需要律师将具体的工作逐步提炼为工作的指导思想，并贯彻到工作中去。这样，有了思想作为指导，律师才能逐步形成成熟、稳健的执业风格。

律师仅有思想是远远不够的，还要特别注重实务操作。

律师实务操作应是多方面的，但本人想结合自身工作经历，浅谈两个方面。

一、案源

有人认为工作律师当务之急是学会案件实务基本操作，有没有案源关系不大。工作时要尽快学会实务操作无可厚非，但对待案源的态度，本人不敢苟同。工作是为一年后执业作准备的，如果不从工作阶段就开拓案源，那么等到执业以后再去开拓，就会像有的律师一样，执业都一两年了，还没什么案子，没什么事可做。那就未免太晚矣!其实自己细想一下也知道，案源是律师执业的第一步，没有案子，还怎么做案子?所以说工作阶段就开拓案源是十分必要的也是十分重要的!既然如此，那么怎么开拓案源呢?

我想主要应从以下两方面着手：

(一)宣传自己，让客户了解自己。把自己的个人情况放到律所网站上，制作个人网页，参加网上法制评论等。

(二)培养社会关系

1、培养与公检法司各机关的关系

(1)通过随律师一起办案认识各机关人员，了解他们，向他们虚心请教一些办案问题，与他们进行良好的沟通，给他们留下深刻地印象。

(2)通过自己单独去办律师交办的案子，认识各机关人员。去办案见面时要有礼有节，给人留下良好地第一印象，这样第二次去就会记得起你。如此“一回生二回熟”，彼此就认识了，以后要办类似的案子就方便多了。

(3)通过亲戚朋友认识公检法司各机关人员，并保持良好关系。

2、培养与各企业的关系

(1)通过亲朋好友认识企业管理人员，与他们沟通，保持联络，为一年后打下案源基础。

(2)通过老乡关系认识了解一批企业，为今后执业，进一步开拓案源和市场。

3、培养社会其他各行各业人员的社会关系，包括同事关系。

二、执业技巧

执业技巧应是多种多样的，但两个多月的工作让我感受最深的，莫过于律师的`收费标准、收费技巧和如何准备立案。

(一)收费标准和收费技巧

每个律所都有自己的规定，但国家物价部门和律师协会又有些不同规定，这其中有些重合和交叉，这些怎么处理。这是一般情况。还有特殊情况的，比如疑难复杂案件怎么收费?到底可收多少费用要心里明白。工作一个月还没搞明白，而且自己对此还没予以足够重视。用主任的话说“吃饭家伙还没掌握好”。自从主任前几天的一次谈话，才使我醍醐灌顶。的确，自己连入行之门都搞不清楚，谈何入行?一般案件按照收费标准计算，根据省律师协会文件确定的疑难复杂案件可以在收费标准的1-5倍内收费。对一些个人当事人确实经济有困难，也可在当事人提交申请减交后，经主任批准略收低些。

(二)如何准备立案

1、

了解案情，倾听当事人陈述，与当事人良好沟通，深刻理会当事人真正意图，合理分析案情，告知当事人成功的可能性和注意事项，让当事人心中有底又有信心，但不要打保票，把话说死了。

2、写律师法律文书

(1)写起诉状

a、民事起诉状

在全面了解案情的基础上写好起诉状。这写起诉状需要先有个初稿，再细化修改，“文章是改出来的”，起诉状也不例外，但一般改两次就差不多了。文字上要言简意赅，格式上符合文书要求。一般起诉状文书不要超过两张纸，因为不是每个法官都有这么耐心和细心的，所以力求意尽的前提下求简。

b、刑事自诉状

多看律所律师往年诉讼的典型文书，然后结合案情自己写。

c、行政起诉状

律所行政案较少，自己可看些法律文书方面的书。

(2)辩护词

要学写辩护词，就要看律师典型的刑事辩护词，作为参考多学习，多请教，不懂就问。

(3)代理词

要多看代理词，再结合律师交办的案子自己写，写完后经律师看后有哪些不足，自己再改，体会一下自己为什么么这些没有注意。

3、案件表。

依表顺序装订，要记住。通过办案多次装订来掌握，按当事人人数制作副本。

4、去法院立案。

注意自己先算一算诉讼费，好自己先准备费用。

青年律师年底工作总结 篇8

我在担任律师工作时积极做好管理区的应债维权工作，努力化解各种矛盾，全力维护社会和谐稳定。一年来，接访应债、维权、维稳和法律服务工作取得了新的成绩，圆满地完成了领导交办的各项工作任务。

(一)全年主要工作概况。

充分发挥法律顾问职能，全面参与各项应诉、申诉、执行异议及和解等司法活动，截止至11月底，共承办xx区和区属企业的各类案件为17件(其中诉讼案件11件20庭次，提出执行和解及异议4件，民事申诉案件2件)，涉案金额高达32,320万余元，通过应诉、提出执行异议及和解等方式，共计挽回潜在的经济损失达5670万余元。

另出具非诉法律意见书16份。办理法院的协助执行事务12件。开展法制教育课3场，专题讲座2场次，接受普法的职工达200多人次，发放宣传材料30多份，解答群众法律咨询680多人次，接访当事人的诉求达132批220人次，办理网上投诉回复12件16人次。

(二)、主要经验及做法。

1、充分发挥法律专业优势，积极做好普法工作。

一年来，本人积极投身于普法工作，根据 五五 普法工作目标和要求，紧紧围绕管理区应债维稳工作大局，积极应对应债工作的新情况、新问题，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高机关和区属企业职工的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用下企业调研、开展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，为促进管理区机关和区属两个文明建设和社会和谐稳定作出了贡献。

一是针对管理区属企业多的特点，重点宣传劳动法。本人多次深入到xx公司、房产、副食品公司、xx公司等企业，与职工交心，着力宣讲劳动法和劳动仲裁法方面的法律知识，切实维护职工的合法权益。

二是宣讲安全生产方面的法律知识，预防和减少安全事故的发生。针对区属企业类型多、安全生产任务重的情况，每半年和节假期前都下企业进行安全生产知识的宣传和督促，三年来，所有企业没有发生大的生产安全事故。

三是开展公务员依法行政教育，树立依法、高效、廉洁、责任公务员意识，为单位 争先创优 提供法律服务。

四是开展保密法的宣传教育，加强保密意识。管理区历史遗留问题较多，特别是一些工作秘密要求高，保密工作难度大。通过开展保密知识竞赛、签订保密责任状等形式进行保密法知识的宣传。

五是积极参与社会治安的综合法理工作，做好法律服务，全力维护社会和谐稳定。

2、妥善处理信访投诉，全力维护社会和谐稳定。

今年，正逢亚运在广州举办，航展在珠海举行

， 两会 是向世界展示珠海的良机，也是挑战，实现两个确保的敏感时期，维稳工作显得更为重要和突出。为认真落实区委、政府的要求，做好同区信访、司法部门的联络工作，建立互动、互通的信访联动机制，针对出现的个别影响较大、难以处理的信访案件，及时请求有关部门给予配合。本人还对历年来的重点上访案件进行排查，并向领导提出建议，确保排查到位、措施有力、责任明确。同时着重参与了对重点上访人物的稳控工作，为珠海航展积极的社会和谐稳定做出了努力。

3、充分运用专业知识，切实维护我方权益。

积极倡导 能动司法 ，正确处理司法主动性与被动性的关系，在具体工作中充分发挥主观能动作用，积极运用参谋职能，既主动有为，又依法慎为，以增强应对金融危机的能力，有效担负起 保增长、保民生、保稳定 的重大司法使命。一是发挥优势，当好参谋。本人及时深入到相对困难的企业中去，为其积极解困，充分发挥自身精通法律法规、熟悉诉讼程序的优势，积极参与企业发展情况分析，梳理法律问题，提供意见建议，帮助完善解困方案和措施;二是依托职能，建言献策。在比较严峻的宏观经济形势下，针对经济纠纷案件增多、类型变化的实际，经过认真分析研究，提出妥善应对经济纠纷，切实防止经济下滑的建议;三是健全机制，争取主动。主动贴近基层，加强沟通协调，形成工作合力，对影响面广的大要案和热点问题，及时报告有关领导，以利于从全局统筹的高度更好地防范和化解风险，控制负面效应。建议建立群体性纠纷、突发性事件应急处置预案机制，完善与当事人调解沟通对接机制。

截止至11月底，共承办xx区和区属企业的各类案件为17件(其中诉讼案件11件20庭次，提出执行和解及异议4件，民事申诉案件2件)，涉案金额高达32,320万余元，通过应诉、提出执行异议及和解等方式，共计挽回潜在的经济损失达5670万余元。出具非诉法律意见书16份，为领导科学决策发挥了积极的参谋作用。

(三)、工作中存在的问题和不足。

主要表现在：一是对科学发展观的学习认识不全面、贯彻落实的自觉性不高的问题。二是思想解放不够、开拓创新发展办法不多的问题。三是工作作风有时漂浮，组织纪律观念淡漠，工作责任心不强的问题。四是对新类型疑难案件的研究和探索不够，对新情况、新问题缺乏深入研究，方法不多，法律服务与单位的司法需求尚有差距，便民、惠民措施有待进一步改进的问题。五是涉债信访问题仍很突出，解释劝说工作不细致，缺乏说服力，应对措施还需加强的问题。六是对当事人存在态度欠文明、工作方法简单、公仆形象不佳等现象，有时不注意谨言慎行，特别是在接待当事人过程中表态草率，直接影响了办事效果。这些问题和不足，我将高度重视，认真总结，积筹良策，在明年的工作中，将采取有效措施，切实予以解决、克服。

1、进一步解放思想，认真查摆思想观念上的问题，把不符合科学发展观的思想观念转变到科学发展观的要求上来，把党的xx大确定的任务落实到法律服务的各项工作中去，努力做到始终坚持 三个至上 ，确保司法工作正确的政治方向;始终坚持以科学发展观为统领，做好 保增长、保民生、保稳定 这一中心工作，为区委、区政府发展、稳定大局服务;始终坚持以人为本，全力维护单位的合法权益，做到决不损害百姓的合法权益，确保在全社会实现公平正义;始终坚持党的领导和法制局的业务监督，确保法律服务健康发展。

2、继续加强法律服务职能，全力促进和谐社会建设。

积极开展信访联动工作。要继续坚持在现有法律框架内积极协商，稳妥处理各种矛盾和上访问题。及时与信访、司法、公安等部门加强沟通协调，做到信息共享，防止重大群体和突发事件发生。

青年律师年底工作总结 篇9

在杭州市司法局的领导和杭州市律师协会的指导下，作为杭州市律师协会下属的人数最多的专业委员会，20\_\_\_\_年新一届民事专业委员会(以下简称民委会)领导班子积极进取、团结协作，通过全体委员的共同参与和努力，20\_\_\_\_年度全面完成了年初提出的工作计划和目标，沿续了民委会原有的优良工作传统，有声有色地开展着各种活动，在行业协会中发挥着重要的作用。现将民委会20\_\_\_\_年度有关工作总结如下：

一、加强组织建设，完善内部分工

20\_\_\_\_年民委会对委员进行了重新确认，吸收了一批专业律师为新委员，调整了长期不参加活动的委员，使委员包括秘书在内人数从\_\_20\_\_年的53人增加到现在的83人。民委会的队伍得到了进一步壮大，而且在新加入的委员中，有许多年轻的执业律师，有着很高的参与热情，为民委会新的发展增添了活力。

楼韬律师被选举为新一届民委会主任，面对新颁法律众多、专业分工细化，业务研究领域扩大，民委会活动增多的实际情况，精选了副主任人选。经民委会主任会议决定，聘任童松青律师、王全明律师、郑剑锋律师、许戍枫律师4位律师为民委会副主任，秘书长由许戍枫律师兼任，秘书处秘书共5名，民委会的组织结构基本满足了工作需要。

民委会自\_\_\_\_年开始就以新颖的业务论坛模式吸引着广大律师的参与，20\_\_\_\_年民委会对七个专业论坛的相关责任人员进行了重新调整：

一、侵权法论坛(由王全明分管)

二、金融与票据业务论坛(由许戍枫分管)

三、合同法论坛(由郑剑锋分管)

四、婚姻家庭业务论坛(由童松青分管)

五、非诉讼和法律顾问实务论坛(由王全明分管)

六、物权法论坛(由童松青分管)

七、民事诉讼程序业务论坛(由郑剑锋分管)

每个论坛各设一个坛主和一个副坛主，通过这种形式，形成了主任、副主任领导、秘书处配合，各论坛坛主、副坛主分工负责，全体委员共同参与研讨、进行专题研究的管理机制，使民委会各项工作的正常进行得到了组织保障。

二、开展多种形式的研讨活动，完成律师继续教育活动，为律师业务交流提供多种平台

民委会在20\_\_\_\_年克服任务繁重的困难，在杭州市律师协会的领导下，在民委会楼韬主任的带领和几位副主任和各位秘书的共同配合之下，举办了多次论坛研讨活动，20\_\_\_\_年度共举办了以下活动：

(一)举办了20\_\_\_\_年第一届全体委员大会暨物权法论坛研讨会

3月1日，在黄龙恒励宾馆隆重举办了杭州市律协民事业务委员会20\_\_\_\_年第一次全体委员大会暨物权法论坛研讨会，探讨物权法实施以后对律师业务产生的影响。会议共分二个阶段：第一阶段是民委会全体委员大会，第二阶段为物权法论坛研讨会。共有来自杭州市的71名律师和实习律师(包括民委会初始委员及热衷于物权法业务的非民委会委员)参加了此次会议。大会由民委会副主任王全明主持，会议特别邀请了市律协的马骏副会长、省律协民委会主任吴清旺和上届市律协民委会副主任杨五荣出席了本次会议，会上，马骏副会长和吴清旺主任作了重要讲话，本届民委会主任楼韬作工作报告，介绍了民委会的领导班子成员及秘书处成员，汇报了本届民委会三年的工作思路和计划，同时还汇报了本届民委会已经在开展的一系列工作。

这次论坛活动，旨在通过专题研讨，提高律师的专业理论和执业水平，增进律师之间对“物权法”的相互探讨与交流。研讨会由民委会副主任兼秘书长许戍枫主持，“物权法论坛;坛主凌为建律师作了主题发言，5家律师事务所的律师代表上台作了精彩的专题演讲。研讨会采用先主题发言，再专题演讲，会议采用提问交流、自由发言相结合的方式进行。由评委对律师的演讲进行评分，本次评委共5人，分别由民委会的5位领导成员组成，民委会副主任郑剑锋对每位律师的发言作了精彩点评，每位律师的演讲都各有特色，精彩的演讲不断博得阵阵掌声，本次研讨会通过评分方式共产生了一等奖一名，二等奖二名，三等奖三名和鼓励奖一名，马骏副会长对本次研讨会作了点评并提出了一些建议。这次研讨会通过多视角的透视，探究物权法实施以后对律师业务产生的影响，许多律师感觉到开阔了视野。

(二)举办合同法论坛研讨会

6月22日，在西溪海外海宾馆举办了“合同法论坛”研讨会，来自民委会的全体委员及其他非委员律师共112人参加了研讨会，研讨会旨在为增进对“合同法”的理解，提高律师的执业水平，降低律师的执业风险。上午安排专家讲课，讲课邀请了浙江省高级人民法院研究室主任魏新璋老师作了关于“如何规范法官自由裁量权问题”的讲解，讲解的内容和律师实际操作业务息息相关，比较贴近律师工作

实际。下午由富有经验的5位民委会主任、副主任及秘书长和其他4位擅长合同法业务的律师共9位律师分别就“合同效力风险问题”、“合同审查和修改问题”和“合同纠纷代理实务”等三个专题作了精彩的演讲。

青年律师年底工作总结 篇10

一年来，在领导的关心和同事的热情帮助下，我认真学习了各项方针政策，努力熟悉业务技能，严格要求自己，努力工作。

一、积极学习，提高自身素质

自今年4月入职以来，我一直把学习放在重要的位置，努力提高自己的综合素质。一是认真研究党的方针政策，努力提高党的政治理论水平;二是了解一些切实可行的法律法规，使自己成为法律法规的宣传者和执行者;三是积极向领导和同事学习，努力做到学以致用;四是不断学习业务技能和知识，努力把自己的工作提高到一个新的水平，得到同事和领导的认可。

二、踏实工作，完成各项任务

工作中，我正确定位、认识自己，从工作的需要出发。

1)正确的工作态度。本着服务宗旨，主动探索方法，努力工作。一年内，努力完成单位交办的各项临时性工作，积极探索残疾人福利征缴业务，认真学习业务理论知识，学习相关保密知识，完成年度统计等相关统计工作。

2)遵守各项制度。遵守各项规章制度，积极接受监督。

三、提升自我，适应工作需要

对自己有严格的要求，用制度和纪律规范自己的言行，及时总结工作，检查差距，积极联系和研究新分配的工作。我知道，虽然我才工作了几个月，但就今年的学习、工作和思想作风而言，与组织的要求还有很大的差距。加强。在以后的工作中，我一定会虚心学习，规划长远。我将以饱满的热情和踏实的作风，努力把工作做得更好。

青年律师年底工作总结 篇11

岁月流转，不知不觉间，进入震宇震这个团队已经是第4个年头了。4年前，当我第一天坐在办公室里的时候，我的内心是一片忐忑，对未来是比较迷茫的。相信很多律师同仁跟我一样，都曾有过彷徨。今天，尽管我仍然是一个不断需要律师前辈提携与指点的青年律师，但应所里领导的要求，我就自己在这一年里的得与失向在座的各位领导和同事做个汇报。

一、 过去一年的工作成绩

之所以说工作成绩，倒不是因为我取得了什么了不起的成绩，而是一般的工作总结的惯例结构。在我拿到执业证的第一个完整年度，我所有的业务创收是9.5万元左右，这当中主要包括领导所划拨的创收，剩余小部分是自己单独承办的案子。今年是拿到执业证的第三年，也是第三个完整年度，经初步统计我今年的创收应该是14万多一点。可以说，在创收上自己有了较大程度的进步，也使得我刚出生的儿子不至于落得没有奶粉钱的地步。

首先，这一年里我所办理案件的数量上明显增多了，案件类型上也有所丰富，在闻律师的指导下，我经手办理几起保险代位求偿权纠纷案件。总结案件办理过程中的经验与教训，我的实践经验也渐渐丰富起来;其次，学习到了更多与人打交道的技巧，这里面既包括与当事人打交道的技巧方面，也包括与法官及对方代理人打交道的技巧。张武队长一直教导我们，律师是一个从事社会工作的职业，每个律师至少需要拿出自己精力的三分之一从事社交，如果相应的人际交往，我们的律师工作肯定是裹足不前的。

在这里，我要特别感谢所里四位合伙人律师对我这样年轻律师的无私帮助，没有他们的无私帮助，像我这样直接从学校里走出来的学生，在社会上无疑要经历更多的挫折，走更多的弯路。记得在南京当代国安律师事务所面试的时候，面试的老师问了我三个问题，你有关系吗?我回答没有。他问我你有背景吗?我还是回答没有。然后他又问，那你有什么?我回答他我有的是热忱，对律师事业的执着。是的，当我们走出校园的时候，像我们这些出身农村家庭身上还背着数万元助学贷款没有还清的学子，我们所拥有的似乎只有一片热忱。人们都说好的开始等于成功的一半，用在我们身上同样如此，一个好的律师事务所这个平台等于成功的一半。正是因为在震宇震这个平台上，我正一步步实现自己的理想与价值。

二、我觉得工作就是一个镜子，他会给我们一个反射。有句话是这样说的，如果你今天不认真工作，那么明天你将会努力找工作。工作需要我们每一个人去认真对待，它给了我们尊严，给了我们脸面，更何况我们所从事的每一件事都会关乎到当事人经济利益、人身权益甚至是生命的得与失、增与减。我常会自问，我是否做到了。所以我会经常反思自己工作中所存在的问题。我发现过去一年中，我的工作中存在着一些问题需要加以改进。

1、工作细致程度有待提高

尽管案件办理相对多了，但是有时候也会发现在证据审查及文书书写方面还是存在不够细致的地方，没有做到精益求精。另外，在接待当事人方面，有时候不能很好地拿捏到位。

2、法律法规的熟悉程度不够

对于工作中常用的法律法规熟悉程度还是不够，不能做到有问必答，烂熟于心的程度。由于法律法规的更新速度较快，要求我们律师也必须及时更新我们的知识，这样才能跟上形势的发展需要。

3、业务结构不合理

虽然今年我的业务创收达到了十几万元，但是仔细分析下来，我自己独立承接办理的案件部分并不多，尚没有占到创收总额的一半。还有一个突出的问题就是我所有创收均来自诉讼案件，没有一个非诉方面的。因为业务结构不合理，我们会随时面临断炊的可能，而银行不会可怜你，每月会定期到你的工资卡上搜括一遍。这一点我的感触特别深，当到每个月十日左右的时候，看到账上还没有一个案子的时候，我就会心里特别发慌，每当这个时候我就会特别想钱。另外，我也不希望放假，特别假期较长，我似乎没有资格享受特别长假期的权利。前一阵子，我感觉头脑特别疼，我以为自己是想钱想的，后来发现不是，原来是感冒了。

三、律师工作的感悟

提到律师，人们的第一印象除了律师特别能说之外，另外一个就是律师有钱。但我想律师职业所赐予我们的不仅是物质上丰厚的回报，更多的恐怕是律师职业给予了我们独立思考问题的方式、自尊、自强以及社会责任感。每一个律师走出来的时候都是光彩照人的，男律师通常都是西装革履、风度翩翩，女律师通常都是闪亮动人、靓丽睿智。为什么会是这样子，我想大概是我们自信，心中有爱吧。

举个简单的例子，我们的周喻律师就曾经自己私下向河南贫困地区的孩子捐献过20xx多元钱的书籍，帮助贫困地区的孩子增长见识，开阔眼界。说实话，像周喻律师那么忙，如果仅想着赚钱的话，他哪里还有时间顾及远在千里之外的无书可读的孩子。但因为我们心中有爱，我们知道感恩，我们知道自己应该为社会做点什么。还记得有一个当事人，他的官司拖了两、三年，在办案的过程中，他经济困难到了连路费、饭钱都拿不出来，后来我就请他在我们所门口的鸭血粉丝吃了饭，给了他50块钱的路费。他感动得不得了，非要给我送个锦旗什么的。这点事情对于我们而言虽然微不足道，但是对于当事人而言却特别温暖。我相信这样的事情，在我们每个律师的生涯中都出现过，都会对需要帮助的当事人施以援手。

律师工作虽然艰辛，但也正是因为这一行充满挑战，才有了它独特的魅力。在这里我们感知了人间冷暖，见证了爱恨情仇，为当事人排忧解难。我们既见到了当事人的愁眉苦脸，也看到了他们的喜笑颜开。所有这些历练了我们的人生，也使得我们格外珍惜生活的美好。

四、工作展望

张武张队长曾语重心长地说过一句话，像高经理这样如果不寻求突破，将来只能算一个老律师，无法成为大律师。循着张队长的这句话，我想说的是不想做大律师的律师不是好律师。但我相信大律师是做出来的，不是说出来的。我觉得要迈出做大律师的第一步，在接下来的一年里需要做好下面几样工作。

1、工作需要更细心、耐心

不论是接待当事人还是做好日常的工作，都需要做好细节工作。有人说 打官司就是打证据 ，这句话应用到我们的律师生活中更是有其重要作用。可以这么说，细节决定成败，也决定一个律师的职业素养。因此，要想把自己变成一个受人尊重的职业律师，必须注重细节。

2、虚心向其他律师请教

其他律师之所以能够有今天的成就，就是因为他们付出了比别人更多的汗水。我们这些新来的律师，要想取得令人满意的成绩，就必须不耻上问，学习其他律师身上的闪光点。

3、经常学习，熟悉法律法规的变动

对于律师而言，我们的天平上有两杆秤，一是事实，二是法律。脱离了事实和法律的律师不能称为律师，而只能是讼棍。从其口中吐出的词汇体现了不了智慧的光芒，却透露着撒旦的狡诈，只能令人对我们敬而远之。

认真回顾了201x年的工作与不足后，我觉得自己的压力很大，但这也是我面临的挑战，我相信自己可以做好。

有爱天涯不觉远，让我们带着爱继续前行!

青年律师年底工作总结 篇12

一、认真开展学习教育活动，切实加强律师队伍建设

1、深入开展 中国特色社会主义法律工作者 主题教育实践活动。今年5月，制定下发了《关于在全省律师队伍中开展 中国特色社会主义法律工作者 主题教育实践活动的实施意见》，部署从今年5月至明年5月在全省律师队伍中开展为期一年的 中国特色社会主义法律工作者 主题教育实践活动。5月26日，召开各设区市司法局律管科(处)长会议对活动进行了全面动员部署。各设区市司法局结合当地实际，制定了具体的实施方案，进一步明确活动的指导思想、目标任务、方法步骤，并强化对各律师事务所开展活动情况的检查指导，确保活动顺利开展。

2、积极指导开展学习实践科学发展观活动。我省律师队伍学习实践科学发展观活动在各级司法行政机关党委(组)领导、律师行业党组织具体组织下开展。省直党员律师参加了第一批学习，福州、厦门市直、泉州、三明、莆田、南平、龙岩、宁德的党员律师参加了第二批学习，其他党员律师参加第三批学习。省厅制定下发了《关于律师事务所开展深入学习实践科学发展观活动的指导意见》，成立了律师事务所深入学习科学发展观活动指导小组，下设办公室，具体负责律师事务所学习实践科学发展观活动的指导、督促、检查。11月19日省厅召开了律师事务所第三批深入学习实践科学发展观活动座谈会，对律师事务所第三批学习实践科学发展观活动进行专门部署，切实加大对第三批律师事务所学习实践活动的指导力度，推动学习实践活动扎实有效开展。

3、继续组织开展其它学习教育活动。在学习教育活动中，坚持把开展 中国特色社会主义法律工作者 主题教育实践活动与深入开展学习实践科学发展观活动、深入开展党的xx大精神和在全国政法工作会议代表和全国大法官、大检察官座谈会上的重要讲话大学习、大讨论活动、深入推进社会主义法治理念教育结合起来，引导广大律师积极开展思想讨论，努力找准工作中的突出问题和不足，提出加强和改进工作的方案和意见。同时，组织广大律师认真学习《律师法》和司法部《律师事务所管理办法》、《律师执业管理办法》、《律师和律师事务所执业证书管理办法》等规章，进一步增强依法执业、规范执业的意识，切实加强律师事务所自身建设，努力实现自我教育、自我约束和自我管理。

二、着力完善律师管理规定，依法办理行政许可事务

1、制定下发 两个规定 。根据新《律师法》及配套规章的规定，对我省现行的有关律师管理规定、管理办法进行清理，特别是组织开展修订省厅《关于律师事务所审核登记程序的暂行规定》和《关于律师证申领审核程序的暂行规定》工作。在处务会多次讨论形成《关于律师事务所设立审核程序的规定》(征求意见稿)、《关于律师证申领审核程序的规定》(征求意见稿)的基础上，于5月份召开了修订律师管理规定座谈会，征求各地律管科(处)长的修改意见。经充分考虑、吸收各地意见后，于9月21日正式印发《关于律师事务所设立审核程序的规定》和《关于律师执业证申领审核程序的规定》，进一步规范了律师事务所和律师执业的行政许可。

2、起草了省市县三级律师管理职责划分的意见。根据新《律师法》和司法部配套规章，草拟了《福建省司法厅进一步明确省内各级司法行政机关律师管理职责的意见(初稿)》，有待进一步开展调研和征求意见。

3、依法办理行政许可事务。今年以来，全省共批准设立律师事务所40家，注销律师事务所1家，办理律师事务所重大事项变更130件;新颁发律师执业证320本，办理律师转所160人。

4、参与部颁规章修订工作。按照司法部律师公证工作指导司安排，我处参与了司法部规章《律师事务所年度考核办法》的起草工作，现该规章已形成送审稿。同时，还参与了部规章《律师事务所和律师执业监督检查办法》起草论证工作。

三、着眼确保律师正常执业，做好律师证照管理工作

1、做好律师证照加盖有效期延续章工作。根据新《律师法》，对律师事务所和律师执业活动应进行年度考核，不再开展律师事务所年检和律师年度注册工作。但是，由于至今为止司法部《律师事务所年度考核办法》等相关规章仍在制定中，尚未出台，开展年度考核缺乏具体可操作性规定。因此，为确保我省律师事务所和律师正常执业，在今年4-5月份省厅对现行的律师事务所执业许可证和律师执业证加盖了有效期延续章，实现了律师年检注册工作向年度考核工作的平稳过渡，为正式启动年度考核工作打下了基础。

2、做好律师证照换发工作。根据司法部安排，从20xx年10月1日起启用新版律师和律师事务所执业证书，从20xx年1月1日起原执业证书停止使用。因此，换发全省律师和律师事务所执业证书成为第四季度最重要、最紧迫的工作任务。为做好这项工作，我处召开处务会进行专题研究，制定了工作方案，及时采取了6项措施确保工作顺利有序进行。一是立即向厅领导汇报，赢得厅领导的关心和重视;二是根据本省律师和律师事务所的情况迅速向司法部申领了各类空白新版执业证书;三是争取有关部门支持，尽快添置了电脑和打印机;四是召开换发工作会议，对设区市司法局律管科长和经办人员进行培训;五是下发文件，对换证工作尤其是信息采集工作进行部署;六是做好全省律师和律师事务所信息录入和执业证书打印、盖章以及新旧执业证书换发工作。

四、加强律师执业监督指导，不断规范律师执业行为

1、加强律师业务指导。在督促落实请示报告制度的前提下，及时了解和掌握律师代理敏感案件和群体性事件情况，并对一些涉及面广的案件进行重点跟踪指导，确保律师依法履行职责，妥善解决纠纷;同时，坚持将全省律师办理此类案件情况每季度汇总向厅领导书面报告。今年以来，全省律师共办理敏感案件和群体性事件75件。

2、做好来访及投诉工作。加强对投诉工作的协调与指导，督促各级司法行政机关和律师协会切实履行职责，按规定程序与时限做好来访接待和投诉查处工作。今年以来，我处共接受、批转群众来访来信投诉23件，目前已办结13件。

3、切实加强律师违规违纪行为的查处工作。把查处律师违规违纪行为作为端正行业风气、提升社会形象的手段，摆上重要位置，加大工作力度，重视并强化了对设区市司法局查处工作的指导，切实做到依法、依规查处。今年以来，全省共给予2名律师停止执业的行政处罚，给予2名律师警告的行政处罚。

4、扎实开展律师行业专项治理工作。制定下发了《关于全省律师行业20xx年民主评议政风行风工作实施方案》和《关于全省律师行业20xx年纠风工作实施方案》，对年度律师行业民主评议政风行风工作和纠风工作进行了部署。各地按照省厅的部署，结合各自实际，采取有力措施，确保专项治理活动扎实开展。

五、落实加快建设海西意见，有力推进律师涉台工作

1、向社会公开推荐一批接收取得国家法律职业资格的中国台湾居民实习、执业的律师事务所和指导律师。根据司法部《取得国家法律职业资格的中国台湾居民在大陆从事律师职业管理办法》、中华全国律协《申请律师执业人员实习管理规则(试行)》的有关规定，20xx年7月6日省厅向社会发布公告，公开推荐70家律师事务所和329名律师作为接收取得国家法律职业资格的中国台湾居民实习、执业的律师事务所和指导律师。此后，有2名中国台湾居民获准在厦门实习。

2、认真开展专题调研。今年6月，省厅组成调研组深入厦门、漳州、泉州三市，就律师业加强涉台法律服务、开展闽台律师交流合作、扩大对台开放等工作开展了专题调研，探索在《国务院关于支持福建省加快建设海峡西岸经济区的若干意见》出台后，全省律师业如何围绕海西建设全局，紧紧抓住机遇，乘势而上，主动融入，重新调整工作部署，完善政策措施，认真运作，有所作为，不断创新涉台法律服务载体和平台，切实加大涉台法律服务力度，不断紧密闽台律师界的交流合作，切实拓展两岸合作的范围、层次和成效。

3、积极开展专项涉台法律服务。广大律师认真总结几年来开展专项涉台法律服务活动的经验，进一步了解掌握台企、台商、台胞、台属的法律服务需求，积极主动地开展涉台法律服务。年内，漳州市、三明市先后组建了涉台事务律师顾问团，厦门、泉州市设立了区级涉台律师顾问团，至年底全省共组建了17个涉台律师法律服务顾问团，开展台商权益保障工作，帮助台商解决涉法难题。省台商投诉协调中心特邀法律顾问由10人增至25人，分布在全省九个设区市，服务台商范围覆盖到全省。厦门市司法局进一步扩大了律师事务所服务台企 一对一 结对子的范围，由28对发展到50对;成功举办了海峡律师实务研讨会，促进两岸律师人才资源的优势互补和共享，服务两岸经贸往来及产业转移对接。据不完全统计，今年以来，全省律师共担任309家台企法律顾问、提供涉台法律咨询4929人次、代理涉台诉讼及仲裁案件1914件、办理涉台非诉讼法律事务588件。

4、贯彻落实 许可中国台湾地区律师事务所在福州、厦门设立代表机构 的政策。今年5月国家出台 许可中国台湾地区律师事务所在福州、厦门两地试点设立分支机构，从事涉台民事法律咨询服务 这一惠台新政策后，认真贯彻落实，做好相关准备工作，一是积极促成司法部于7月14日下发通知正式同意我厅开展中国台湾地区律师事务所在福州、厦门设立代表机构的试点工作;二是代司法部律公司起草了《台湾地区律师事务所在福州、厦门设立代表机构审批和管理规则(试行)》，同时热情接待中国台湾地区律师事务所来人来电咨询，目前，已有3家中国台湾地区律师事务所提交了设立代表机构申请;三是多次请示、报告司法部律公司，提请司法部尽快出台相关规章，明确有关申请条件、审批程序和管理规定等，争取早日将这一政策落到实处。

此外，今年7月，美国Christie Kim律师事务所获准在厦门设立代表处，实现了外国律师事务所代表处在我省零的突破。

六、持续深化律师公益活动，加大律师服务大局力度

1、积极推进律师参与涉法信访工作。监督检查律师参与信访接待工作情况，指导各地进一步建立完善律师值班接访制度、律师接访工作台账制度、接访工作考评制度、督促检查制度等，确保律师参与涉法信访工作长期有效地开展，切实发挥作用。进一步健全省市县三级律师参与涉法信访工作网络，现全省共在61个县级以上政府信访部门设立了律师接访室，其中南平、泉州、厦门、宁德、莆田五个市在每个县级以上政府信访部门设立了律师接访室。今年以来，全省共有2505人次律师参与信访工作，参与了576次县级以上党政、人大、政协领导接访日活动，接待上访群众2.2万人次，解答信访群众法律咨询2.7万人次，参与处理涉法信访纠纷案件2833件，调处解决1528件，提出书面法律意见455条。

2、不断深化律师法律服务 三进 工作和律师事务所与司法所 结对子 活动。指导各地、各律师事务所进一步巩固律师法律服务进社区工作成果，总结推广 进乡村 工作经验，做实做好 进校园 工作，建立完善台帐，健全规章制度，真正使律师法律服务贴近基层、贴近群众，做到服务为民，执业为民。进一步推进律师事务所与司法所 结对子 活动，组织引导各律师事务所和广大律师发挥专业优势，协助司法所开展法制宣传、法律咨询活动，参与辖区内重大、复杂、疑难民事纠纷以及涉法涉诉案件调解。目前，全省共有333家律师事务所与364家司法所结成了对子。

3、引导律师积极介入医患纠纷调处工作。针对近期医患纠纷频发的特点，各地积极组织引导律师配合医患纠纷调处中心，发挥专业特长，开展法制宣传，依法提出调解方案，进行耐心说服教育，促成纠纷顺利调处。

青年律师年底工作总结 篇13

岁月流转，不知不觉间，进入震宇震这个团队已经是第4个年头了。4年前，当我第一天坐在办公室里的时候，我的内心是一片忐忑，对未来是比较迷茫的。相信很多律师同仁跟我一样，都曾有过彷徨。今天，尽管我仍然是一个不断需要律师前辈提携与指点的青年律师，但应所里领导的要求，我就自己在这一年里的得与失向在座的各位领导和同事做个汇报。

一、 过去一年的工作成绩

之所以说工作成绩，倒不是因为我取得了什么了不起的成绩，而是一般的工作总结的惯例结构。在我拿到执业证的第一个完整年度，我所有的业务创收是9.5万元左右，这当中主要包括领导所划拨的创收，剩余小部分是自己单独承办的案子。今年是拿到执业证的第三年，也是第三个完整年度，经初步统计我今年的创收应该是14万多一点。可以说，在创收上自己有了较大程度的进步，也使得我刚出生的儿子不至于落得没有奶粉钱的地步。

首先，这一年里我所办理案件的数量上明显增多了，案件类型上也有所丰富，在闻律师的指导下，我经手办理几起保险代位求偿权纠纷案件。总结案件办理过程中的经验与教训，我的实践经验也渐渐丰富起来;其次，学习到了更多与人打交道的技巧，这里面既包括与当事人打交道的技巧方面，也包括与法官及对方代理人打交道的技巧。张武队长一直教导我们，律师是一个从事社会工作的职业，每个律师至少需要拿出自己精力的三分之一从事社交，如果相应的人际交往，我们的律师工作肯定是裹足不前的。

在这里，我要特别感谢所里四位合伙人律师对我这样年轻律师的无私帮助，没有他们的无私帮助，像我这样直接从学校里走出来的学生，在社会上无疑要经历更多的挫折，走更多的弯路。记得在南京当代国安律师事务所面试的时候，面试的老师问了我三个问题，你有关系吗?我回答没有。他问我你有背景吗?我还是回答没有。然后他又问，那你有什么?我回答他我有的是热忱，对律师事业的执着。是的，当我们走出校园的时候，像我们这些出身农村家庭身上还背着数万元助学贷款没有还清的学子，我们所拥有的似乎只有一片热忱。人们都说好的开始等于成功的一半，用在我们身上同样如此，一个好的律师事务所这个平台等于成功的一半。正是因为在震宇震这个平台上，我正一步步实现自己的理想与价值。

二、我觉得工作就是一个镜子，他会给我们一个反射。有句话是这样说的，如果你今天不认真工作，那么明天你将会努力找工作。工作需要我们每一个人去认真对待，它给了我们尊严，给了我们脸面，更何况我们所从事的每一件事都会关乎到当事人经济利益、人身权益甚至是生命的得与失、增与减。我常会自问，我是否做到了。所以我会经常反思自己工作中所存在的问题。我发现过去一年中，我的工作中存在着一些问题需要加以改进。

1、工作细致程度有待提高

尽管案件办理相对多了，但是有时候也会发现在证据审查及文书书写方面还是存在不够细致的地方，没有做到精益求精。另外，在接待当事人方面，有时候不能很好地拿捏到位。

2、法律法规的熟悉程度不够

对于工作中常用的法律法规熟悉程度还是不够，不能做到有问必答，烂熟于心的程度。由于法律法规的更新速度较快，要求我们律师也必须及时更新我们的知识，这样才能跟上形势的发展需要。

3、业务结构不合理

虽然今年我的业务创收达到了十几万元，但是仔细分析下来，我自己独立承接办理的案件部分并不多，尚没有占到创收总额的一半。还有一个突出的问题就是我所有创收均来自诉讼案件，没有一个非诉方面的。因为业务结构不合理，我们会随时面临断炊的可能，而银行不会可怜你，每月会定期到你的工资卡上搜括一遍。这一点我的感触特别深，当到每个月十日左右的时候，看到账上还没有一个案子的时候，我就会心里特别发慌，每当这个时候我就会特别想钱。另外，我也不希望放假，特别假期较长，我似乎没有资格享受特别长假期的权利。前一阵子，我感觉头脑特别疼，我以为自己是想钱想的，后来发现不是，原来是感冒了。

三、律师工作的感悟

提到律师，人们的第一印象除了律师特别能说之外，另外一个就是律师有钱。但我想律师职业所赐予我们的不仅是物质上丰厚的回报，更多的恐怕是律师职业给予了我们独立思考问题的方式、自尊、自强以及社会责任感。每一个律师走出来的时候都是光彩照人的，男律师通常都是西装革履、风度翩翩，女律师通常都是闪亮动人、靓丽睿智。为什么会是这样子，我想大概是我们自信，心中有爱吧。

举个简单的例子，我们的周喻律师就曾经自己私下向河南贫困地区的孩子捐献过20xx多元钱的书籍，帮助贫困地区的孩子增长见识，开阔眼界。说实话，像周喻律师那么忙，如果仅想着赚钱的话，他哪里还有时间顾及远在千里之外的无书可读的孩子。但因为我们心中有爱，我们知道感恩，我们知道自己应该为社会做点什么。还记得有一个当事人，他的官司拖了两、三年，在办案的过程中，他经济困难到了连路费、饭钱都拿不出来，后来我就请他在我们所门口的鸭血粉丝吃了饭，给了他50块钱的路费。他感动得不得了，非要给我送个锦旗什么的。这点事情对于我们而言虽然微不足道，但是对于当事人而言却特别温暖。我相信这样的事情，在我们每个律师的生涯中都出现过，都会对需要帮助的当事人施以援手。

律师工作虽然艰辛，但也正是因为这一行充满挑战，才有了它独特的魅力。在这里我们感知了人间冷暖，见证了爱恨情仇，为当事人排忧解难。我们既见到了当事人的愁眉苦脸，也看到了他们的喜笑颜开。所有这些历练了我们的人生，也使得我们格外珍惜生活的美好。

四、工作展望

张武张队长曾语重心长地说过一句话，像高经理这样如果不寻求突破，将来只能算一个老律师，无法成为大律师。循着张队长的这句话，我想说的是不想做大律师的律师不是好律师。但我相信大律师是做出来的，不是说出来的。我觉得要迈出做大律师的第一步，在接下来的一年里需要做好下面几样工作。

1、工作需要更细心、耐心

不论是接待当事人还是做好日常的工作，都需要做好细节工作。有人说 打官司就是打证据 ，这句话应用到我们的律师生活中更是有其重要作用。可以这么说，细节决定成败，也决定一个律师的职业素养。因此，要想把自己变成一个受人尊重的职业律师，必须注重细节。

2、虚心向其他律师请教

其他律师之所以能够有今天的成就，就是因为他们付出了比别人更多的汗水。我们这些新来的律师，要想取得令人满意的成绩，就必须不耻上问，学习其他律师身上的闪光点。

3、经常学习，熟悉法律法规的变动

对于律师而言，我们的天平上有两杆秤，一是事实，二是法律。脱离了事实和法律的律师不能称为律师，而只能是讼棍。从其口中吐出的词汇体现了不了智慧的光芒，却透露着撒旦的狡诈，只能令人对我们敬而远之。

认真回顾了20xx年的工作与不足后，我觉得自己的压力很大，但这也是我面临的挑战，我相信自己可以做好。

青年律师年底工作总结 篇14

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。

在各种民事活动中，律师的身份仅仅是一个民间人士。周旋于各种机构及人员中间，律师们总是如履薄冰，举步艰难。追求法律正义，还是干脆做成商人，两方面的冲突时刻在煎熬着他们。由天使变成魔鬼，往往只有一步之遥

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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！