# 2024年律师半年工作总结(6篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-29

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**律师半年工作总结篇一**

(一)全年主要工作概况。

(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xx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xx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xx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、xx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。xx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。

(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。

**律师半年工作总结篇二**

根据今年开展合伙律师事务所规范建设年活动中司法部提出的指导思想、工作目标和主要内容以及事务所在去年开展的律师集中教育整顿活动中暴露出来的问题为突破口，紧紧围绕在业界普遍存在的“管理模式、质量控制、分配机制”三大难题，重点进行了查找整改、制定措施、完善体制，取得了较好成效。

1、通过律师规范建设年活动，进一步增强了本所自律性管理的自觉性、主动性、积极性;增强了合伙人的监督管理意识，健全和完善了统一收案、收费、财务管理、分配、内部监督等一系列内部管理制度;增强了对律师服务质量跟踪管理和对办案过程的动态监控力度，提高了服务质量和社会形象。使我所自律性管理、案件质量管理和队伍建设跃上了新台阶。

2、对照法定条件对事务所合伙人主体资格进行了全面审查;审核了事务所章程及合伙人协议，事务所管理规章，对不符合现行法律、法规、规章的条款进行了修订，完善了合伙机制。

3、审理了事务所民主、科学决策、执行和监督机制，明确了事务所管理者的责任，更新了管理理念，改善了管理方式，提高了管理效能，研究和探讨了符合本所实际的管理模式和团队化工作体制，进一步提高了事务所法律服务水平。

4、通过探索和研究建立健全事务所合理的、更加科学的分配制度，决定将逐步改变“提成制”的分配方式，解决和克服低积累问题。

5、通过督导执业律师遵守日常管理制度，进一步规范了对执业律师的监督、管理和约束工作。

6、为使事务所规范建设活动与树立律师形象相结合，事务所还结合我所\"执业、学术、公益三位一体\"的办所宗旨，通过免费讲课、办讲座等方式，体现了律师\"服务为民\"的宗旨，提升了律所的整体形象。

我所这次规范建设年活动，按照司法部和省厅、省律协的要求，已基本完成各项工作。我们将在此基础上，再接再厉，完善合伙机制，加强有效管理，为实现\"一流队伍、一流管理、一流硬件、一流业绩\"，打造同一律师品牌而努力。

**律师半年工作总结篇三**

一转眼，时光飞逝如电。回顾过去的20xx年，脑子里竟然大部分是空白，想不起来很多事情。

20xx年，是自己进入律师行业的第四年，这一年有得有失，有喜有悲，有一些光彩，也有一些失落。

20xx年，我利用工作机会去了南京、苏州、盐城，和自己的另一半自驾游了皖南川藏线，其余时间基本上都待在淮安。老话说，读万卷书，行万里路——而所谓教育和成长，就是见多识广。国内的很多地方，我还没有去过，20xx年，我希望多填补一些空白。如果可以，我还想走出国门，去其他国家看一看。

今年的收入，我没有做过太细的统计。我的收入和周围的其他行业朋友相比，并不是太差，在淮安这样的城市，比上不足比下有余，这一年我的收入能帮我还清所有的车贷，覆盖我正常的工作和生活开支，并且能有些结余，还是比较知足的。

当然，我也深深知道，我的收入在律师行业仍属于金字塔的下层，和很多律师相比，我一年的收入可能比不上他们一个案件的收入。20xx年，我也会更加努力挣钱。有了更多的钱，才能有更高的生活质量，才能实现更多的想法。

对于律师而言，一年能有几十件案子的人，工作量就会非常饱和了。我希望我办理的每个案件都能成为“典型案例”，能在行业代表意义、法律层面起到良好的效果。

从执业之初，我就给自己定下目标，每年都要写至少十篇实务文章，把自己办案的经验，接触到的经典案件，以及职业的心得记录下来。而20xx年，因为各方面的原因，我只写了8篇(合计大概五万字)。在我年长的时候，回顾自己的律师生涯，这些我代理的案件汇聚成一篇篇具有操作性的实务文章，它们成为了我职业的印记，一一见证了我的成长和成熟，我相信我会无比欣慰。20xx年，我会再接再厉，留下更多的痕迹。

能力有多大，责任就有多大。包括对家人的、对客户的、对自己的，责任重于泰山。

这一年里，我对家人没有尽到太多责任。父母年纪越来越大，而我因为各种原因，陪伴得太少。虽然我在力所能及的范围内，承担家庭的各种开支，但是却不能减轻我对家人的贵任。20xx年，我要提高自己的工作效率，尽量减少在休息日加班，多一些时间待在家里，陪伴家人。

对于客户，我是尽心尽力的。所有的案件，无论收费多与少，只要我接受委托，我都会竭尽所能实现我的客户合法权益。即使案件结果有时并非如我们所愿，只要案件存在不公或瑕疵，我都不会放弃在法律上据理力争的机会，这是我的原则，我自始至终不会放弃。所以，20xx年我破天荒的代理了个案件去省高院申请再审，即使我本人贴钱我也乐意，我不能接受法官的鲁莽裁判让我精心准备的案件败诉。

可是，仍然有些案件，因为我个人对于案件的走势判断失误，导致案件结果不能达到预期，每当我想起客户失落的眼神、愤懑的情绪，我的内心都充满了煎熬。这样不如意的案件就如达摩斯剑悬挂在我头上，时刻提醒我要尽全力提供最好的法律服务。20xx年，我会更加严格要求自己，在代理每个案件之前，做好最充分的准备，力争达到最好的效果。

对于我自己，我也是有所亏欠和不安的。20xx年的很多个瞬间，我都对自己说，程文驹晚上你要少吃点，吃完晚饭要去散散步；也会强迫对自己说，程文驹你得早点起来晨练，这样你一天才会精力充沛；偶尔还会恨铁不成钢对自己说，程文驹看你办了健身卡，又有多长时间没锻炼了，你这么不关心自己的身体健康吗?20xx年，我会适当适当减少工作量，每周保持一定的运动量。规律的作息，正常的饮食，良好的心态，健康的体魄，才是一个人的无价之宝。

人的一生就像甘蔗，甘甜爽口的部位只有短短中间几节。

最近一段时间晚上睡觉，我经常做梦，梦到穿越到初中，穿越到高中，穿越到大学，我似乎坐在时光机上，遇到了年轻时候的父母，遇到了老同学团聚，遇到了很多想念的人，穿过自己过去生活过得地方，和多年不见的人说说话。可那一幕幕感人的场景，我只能驻足参与几秒，就又马不停蹄向前方奔去。20xx年，我必须更加珍惜生命的有限时光，保持乐观积极的心态，迎接每一个崭新的今天、明天、后天……

20xx年，与腾泽所的各位同仁共勉，谢谢。

**律师半年工作总结篇四**

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。

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律师。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。

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2024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律师。

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。

**律师半年工作总结篇五**

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xx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。

**律师半年工作总结篇六**

非常感谢您对我的关心、帮助、支持和教导，我会在以后的工作中加倍努力、认真学习，不辜负您对我的信任、帮助和教导。以下是我一年以来的工作总结：

一、一年前，怀着兴奋而又紧张的心情来到集团，在你的关心、帮助下到xx公司处理相关法律事务。

一年过去了，我尽力完成工作，在思想觉悟方面有了进一步的提高，不经意间也发觉自己成熟、稳重了一些。在工作中，我深知自己的不足，欠缺的太多，于是不停的努力，明确工作的程序、方向，努力提高工作能力，在具体的工作中形成一个清晰的工作思路开展工作、完成工作。在接受你教导和帮助的同时，也总结了一些自己的方法方式，逐渐进入了工作状态，适应了工作环境，虽然所学知识的不全面和在实际运用中专业知识的匮乏、缺乏经验等问题会对好多问题产生错误判断和不利的影响，但处理事务时的心态有所改进，提高了应变能力、专业业务能力、做人处世的能力，消除了开始工作时的恐慌、不自信的畏缩状态，能比较自然的面对公司上下人员，在公司上下也逐渐稳固了我们服务的性质和角色的定位，工作成果也得到了公司的认可。我将继续努力，尽量在以后的工作中更深层次融入对方文化和工作模式，让其形成我们是不可或缺的思维模式和工作习惯，更加突出我们的位置，树立好我们律师集团的形象，显现法律人的专业魅力和人格魅力，进一步把工作做好，尽最大努力体现我们的重要性和价值。

二、具体工作方面

主要是审查合同及公司在运营过程中产生的相关法律问题的各种事务，有书面的、有口头的、有专项的、也有临时的。各种类型的大小合同、文书共审阅了近600份，涉及面较广，牵涉各方面法律法规，具体情况不同内容也各自不同，我对各个合同、文书都做了认真细致的审查、汇报，尽快的给客户回复。在工作过程中，深深体会到专业知识的重要，加强法律功底迫在眉睫，我将加大学习有关专业方面的法律知识力度，提高工作技能和专业服务水平，提高做人处世的能力，为以后工作及面临问题的需要做好专业准备。

三、工作态度和勤奋敬业方面

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为客户服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，勤奋学习，以保质保量的完成工作。我会继续带着责任感与学习的心态努力去做好我应该做的每件事情，让自己各方面的能力得到提升，使自己能够更好的完成工作。

四、总结一年的工作

尽管我在这一年中向自己的目标迈进了一小步，有了一定的进步和成绩，可是我仍然看到自己还有许多不足，如：发展的不稳定，理论水平的欠缺，思考过于草率，经验的不足等，这都是我需要努力的方面，有待于在今后的工作中加以改进。在新的年里，我相信只要找到了方向，认真学习各项政策规章制度，不断的积累经验，总结经验，借鉴经验、吸取教训、加强学习、勤奋学习，努力使思想觉悟和工作效率全面进入新的状态，一定会有所突破，有所成功!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找