

THE THEORY OF  
LAWYER EVOLUTION

EIGHT ADVANCED SKILLS FOR  
YOUNG LAWYER

# 律师进化论

青年律师的八个进阶技能

罗艺◎著

时间管理、效率提升  
技能进阶、职业发展  
揭示律师快速成长的秘密

“斜杠”律师真诚分享

展业本领  
超级实用的  
效率工具  
技能书单



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

THE THEORY OF  
LAWYER EVOLUTION

EIGHT ADVANCED SKILLS FOR  
YOUNG LAWYER

# 律师进化论

青年律师的八个进阶技能

罗艺◎著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

## 图书在版编目 (CIP) 数据

律师进化论：青年律师的八个进阶技能 / 罗艺著. —北京：知识产权出版社，2018. 8

ISBN 978-7-5130-5768-4

I. ①律… II. ①罗… III. ①律师业务 IV. ①D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 187776 号

责任编辑：齐梓伊

执行编辑：樊纬航

封面设计：久品轩

责任印制：刘译文

## 律师进化论

——青年律师的八个进阶技能

罗艺 著

出版发行：知识产权出版社 有限责任公司 网 址：<http://www.ipph.cn>

社 址：北京市海淀区气象路 50 号院 邮 编：100081

责编电话：010-82000860 转 8176 责编邮箱：[qiziyi2004@qq.com](mailto:qiziyi2004@qq.com)

发行电话：010-82000860 转 8101/8102 发行传真：010-82000893/82005070/82000270

印 刷：北京嘉恒彩色印刷有限责任公司 经 销：各大网上书店、新华书店及相关专业书店

开 本：880mm×1230mm 1/32 印 张：8.25

版 次：2018 年 8 月第 1 版 印 次：2018 年 8 月第 1 次印刷

字 数：220 千字 定 价：58.00 元

ISBN 978-7-5130-5768-4

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题，本社负责调换。

其实我也是一个热爱律师行业并正在成长路上的青年律师，  
既然热爱就该不遗余力地去琢磨、去实践、去做得更好。

——罗艺

luoyi



## 罗艺

中共党员

中国政法大学民商法硕士

现任四川韬世（天津）律师事务所主任、律师。

天津市律师协会政府法律顾问委员会委员，天津市“七五”普法讲师团讲师，天津市妇联巾帼普法讲师团讲师，点睛网络律师学院高级培训师，天津电视台《法眼大律师》特邀点评嘉宾，天津广播电台《今晚有说法》特邀点评嘉宾，“喜马拉雅”天津站法律顾问。2017年荣获天津市南开区“三八红旗手”，首届“律政先锋”青年律师职业风采大赛最佳演说奖、诉讼类优秀案例奖等荣誉。

罗艺律师擅长企业法律风险防控、高净值人群财富管理与传承、青年律师职业发展、时间管理和效率提升等方面的培训；对个人快速成长和知识管理方面颇有心得，曾在知乎 Live 上做过“技术派律师演讲场景结构化技巧”“五步构建自己的知识管理体系”“律师如何打造个人品牌”等线上分享活动。



天津广播电台  
对罗艺律师专访

近日，罗艺给我邮寄来一封信，邀请我给她的新书《律师进化论——青年律师的八个进阶技能》写推荐语。

她说她自进入律师行业以来，误打误撞地以“律师界最爱演讲、演讲界最懂法律”的标签“自诩”，后来在简书、公众号等平台坚持每天写一篇小文章，同时在线上和线下与很多青年律师分享自己的执业心得，渐渐地在律师行业里被众多青年律师所认可。

一个青年律师，如此重视演讲和写作，这应了我经常说的那句话：“律师能说会写是执业的基本功，也是自身业务发展的立身之本。”这是因为，一个成功的青年律师，专注于律师的演讲和写作，必然有助于提升成长的速度和认知的广度。

青年律师除了演讲和写作之外，还应该具备什么能力呢？在本书中，罗艺作出了解答，包括检索、思维、效率、谈判、心理、营销。在我看来这既是基于演讲和写作的延展，也是青年律师进阶的基本技能。

罗艺律师的成功说明：律师，尤其是青年律师，在执业律师业务的同时，不断提高自己的演讲和写作能力，就一定能够有所作为。我希望刚刚步入律师行业的青年律师，都能像罗艺律师一样，从演讲和写作入手，在扎实自己的专业能力的基础上，逐步拓展综合能力。

李阳美

如果要给律师贴一个标签，那就是能说会写。如果要给本书作者贴个标签，那就是正在努力追求成为能说会写的律师。从本书的内容可以看出，作者对于能说会写是花了心思研究、费了时间探索、用了心力锻炼，因而最终成就了本书的跨界特色与创新意义。能说会写不仅包括平常所说的演讲与写作，而且也涵盖被人忽视的检索与谈判，还针对必不可少的思维与心理，更融合真刀实枪的效率与营销。由此可见，能说会写既是律师的看家本领，也是律师的专业形象，更是律师的社会品牌。简而言之，这就是能说会写带给我们的标签。如何成为能说会写的律师，本书或许提供了一个值得青年律师借鉴参考的范本。

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'an/ku' or similar, located in the lower right quadrant of the page.

# 你梦寐以求的升级攻略，有人已经为你准备好了（代序）

玩过 RPG（角色扮演）游戏的朋友都知道，在一开始选择职业角色时，角色的初始参数都差不多一样，但是到后期随着属性点、技能点、装备搭配的不同选择，同等级的玩家实力差距会逐渐增大。

初试 RPG 游戏的玩家，往往没有规划加点的概念，觉得速度慢了就加几点敏捷值，觉得伤害输出小了就使劲加力量值。缺啥补啥，跟着感觉走，初期看不出有什么毛病，还打得挺爽，但是到了中后期，就会发现很多问题。例如，要学新技能却发现智力值点数不够，只好升到 40 级攒够点数加在智力值上才能返回来学 35 级就该掌握的技能；例如，打到符合所选职业的高级装备，却发现法力值不够穿不上身；例如，跟同级别的玩家 PK 总是输，甚至会被比自己级别低的“菜鸟”碾压……纳闷之余上论坛查攻略，才发现因为一开始的加点失误，导致技能、装备乃至综合实力跟等级相比都严重滞后。怎么办？解决办法有 3 个：

1. 从头开始练个新号，按照攻略谨慎加；
2. 斥巨资购买洗点道具，重新分配点数；

3. 骂一句“什么破游戏”，再也不玩了。

当然也可以就这样破罐子破摔，安慰自己不用那么努力也可以享受游戏的乐趣。然而眼睁睁看着别人一路向前，自己徒有一身热血却心有余而力不足，这真的是乐趣吗？

说了半天 RPG 游戏，聪明的你一定能感受到，所谓游戏，玩的人多了，就成了现实人生的缩影。平庸、焦虑、中年危机、层级固化、被同龄人淘汰……游戏可以重来、可以洗点、可以弃坑，人生却只有一次，谁不想从一开始就拿到攻略？

如果你在人生这场无法重置的游戏中，选择了“律师”这个职业，那么，罗艺律师的这本《律师进化论——青年律师的八个进阶技能》，就是你不可错过的“加点攻略”。

能力强收入高的律师有很多，但不是所有厉害的律师都懂得如何传授知识技能。得益于曾经是高职院校教师的经历，罗艺律师在梳理、整合知识以及传授、输出知识上，自有其独到之处。同时，热爱跨界的她，并非机械地输入输出，在从输入到输出的路径中，又结合律师职业特性，做了充分的思考与切合。

演讲、写作、检索、思维、效率、谈判、心理、营销，罗艺律师把自己花了大量时间、精力、金钱学来的知识，拆分重组，揉进律师职业所需的综合能力中，写成这本升级攻略。这对刚刚进入或即将进入律师行业的青年律师们而言，堪称一份周到、周全、周正的“超值新手大礼包”。

这个时代最具价值的，就是能够帮人们用最少的时间和精力来获得最大利益的服务。现在请翻到最后几页看看附录的参



你梦寐以求的升级攻略，有人已经为你准备好了（代序）

考文献和推荐书单，你就会明白罗艺律师为你节约了多少阅读著作、归纳要点的时间，为你省了多少试错、摸索、走弯路的精力。这些时间和精力，是当你终于领悟的时候，已经流逝就再也无法重新拥有的珍宝。

无论你把这本书当做进阶指南还是升级攻略，它都应该被放在伸手就能拿到的地方而不是被束之高阁，它应该被翻得褶皱松散而不是被呵护如新，它应该是你所有实用知识、技能类书籍的总目录。你梦寐以求的升级攻略，罗艺律师已经为你准备妥当，请查收，愿善用之！

谭万潇

2018年7月3日

# 自序

“你好，我是律师界最爱演讲的、演讲界最懂法律的罗艺律师。”

每次开场，我都会用这种极具个性化和差异化的方式介绍自己。有的人赞赏说我是跨界的“斜杠”青年，也有的人批评说我这是不务正业的体现。

不管怎样，我都在别人的头脑中植入了我的个性标签。瞧，做自己就是如此简单，没有你想象得那么难。

我记得有一次一家自媒体采访我时，问我：“现在在律师业内，很多人都管你叫‘网红’律师，你怎么看？”

我说：“可能以前‘网红’这个词是一个贬义词，但是随着社会和时代的发展，‘网红’逐渐演变成中性词”。

“那你想成为一个什么样的律师呢？你的律师梦是什么？”

“说真的，在我心中确实怀揣着一个律师梦。我想成为一名跨界、新锐、高颜值的女律师。”

**先说跨界。**所谓跨界就是把律师的工作场景和其他行业的底层规律融合在一起。例如，可以把律师工作和心理学结合在一起、和演讲结合在一起、和营销结合在一起。这就是跨界。

**其次新锐。**作为律师要勇于接受新鲜事物，敢于尝鲜，顺应时代的发展，走在时代的尖端。应该善于用文字和语言去表达自己的观点，善于使用工具来提升律师的工作效率，善于用自媒体打造自己的个人品牌。这就是新锐。

**最后高颜值。**我经常说我是律师界最爱演讲的，其实在演讲界流传着这样一句话，想学好演讲一定要遵循三个原则：坚持、不要脸和坚持不要脸。虽然我在演讲的路上一直遵循着这三个原则，但是我认为女律师嘛，还是应该注意个人形象，高颜值、职业范儿，随时随处都体现律师的魅力。

所以，我认为我的这个跨界、新锐、高颜值的律师梦并不是梦，因为我正朝着这样一个方向在实践、在前行。

### （一）辞职做自己，教师到律师的华丽转身

一年前，我还是一名“高职教师+兼职律师”。2016年3月，我正式从工作了11年的高职院校辞职，成为了一名专职律师。

以前做自我介绍的时候我会说：“大家好，我是大学老师兼职律师”。听到我这么说的人，通常都会无一例外地和我有着这样的对话：“哇，你是大学老师啊？哪个大学的？教什么专业的？”

当他们得知我在高职院校教思想政治的时候就会哈哈大笑起来，然后说，“嗯，兼职律师教思想政治其实也挺好的。”

我知道，这种笑是情不自禁且发自内心的，但我愿意相信这样的笑是善意的。

有人说在大学里一边当老师一边兼职做律师是最令人羡慕

的，多少人可望而不可及，辞职太过可惜。但有一句话说得特别的好，鞋合不合脚只有穿的人知道。

马云有一句经典的话，他说：“员工的离职原因林林总总，只有两点最真实：一是钱，没给到位；二是心，委屈了。这些归根结底就一条：干得不爽。”

当然，从安逸稳定的学校离开，可列举的原因有很多，但最大的原因在于：别人眼中的稳定清闲，在我看来无异于浪费生命。

以前我和学生讲过一个概念，叫“职场橡皮人”，它是一个贬义词，说的是长时间在同一个单位工作而毫无成长空间，从而遇到“瓶颈”、思想疲沓、停滞不前，这样的人生对我来说即使再坚持也如同鸡肋，毫无意义。

2015年，中央电视台原著名主持人张泉灵在辞职后发了一条名为“生命的后半段”的长微博，她说如果好奇心已经在鱼缸外，身体还留在鱼缸内，心会乱吧，跳出的“鱼缸”不是体制，而是思想模式。

跳出原来的“鱼缸”，做自己喜欢的事，死而无憾。既然，那份看上去的美好已经满足不了我的发展，最多也只是原地踏步，那莫不如抓紧时间选择在热爱的事业上奔跑前行。

你说我追求理想也好，说我不甘平凡也好，从学校辞职华丽转身为专职律师的决定，让我做回真正的自己。

## （二）跨界做自己，爱上演讲打造超级IP

虽然在专职律师之前有3年的兼职律师经历，但彻底从教师到律师的转变并非一帆风顺，正所谓理想和现实往往存在着

很大差距。

2016年3月到9月的这半年，我在不断地试错和探索，想快速奔跑却找不到明确的方向，想多维度发展却在乎别人的眼光。这半年，就好像一个不会游泳的人，不顾一切地跳下海，然后，拼命地挣扎。

在人生的低谷期，我加入了“头马国际演讲俱乐部”<sup>①</sup>，从对演讲凭感觉的自我良好，到有有条不紊的实践练习，从把演讲作为兴趣爱好，到将演讲作为突破口，点亮自己的标签，半年来演讲一直陪伴着我，给我信心和力量。

2016年9月11日，我无意中参加了一个演讲社群的线下活动，在这次线下活动中我感受到了前所未有的正能量。“当你犹豫做或不做的时候，就要去做”“坚持不要脸”“把钻戒丢过栅栏”“从量变到质变”“想到就去做”“让长板更长”“成功的路上并不拥挤，因为坚持的人并不多”……

这些看似简单的道理，在我实实在在地践行了3个月之后，给我的2016年注入了前所未有的色彩。

这些价值观一扫我此前生活中的灰色阴霾，在这个社群里，我突然意识到：以前，我在乎别人的眼光，在乎每一个行动后的结果，在乎得到与失去……而这些患得患失简直是大错特错。

职场可以跨界、不同的领域可以融合，跨界成为超级IP，

---

<sup>①</sup> “头马国际演讲俱乐部”：Toastmaster Club”，（官网：[toastmasters.org](http://toastmasters.org)）以有效地提升公众演讲能力和领导能力为目标，是国际非盈利性组织，在全世界各个国家和地区都有分支，目前有141个国家16400个俱乐部。

在不同的领域游刃有余，未尝不是一件好事。

于是，我将演讲技能最大化地应用于律师职场，除了开篇那句跨界的自我介绍之外，我还将不同领域的精髓融入律师职场写进文章里。做自己的下一步，没准就是成为跨界的超级 IP。

### （三）创新做自己，我就是要和别人不一样

如果让我自我评价，自己最大的一个优点就是超强的执行力。想到就立刻去做，不计较得失，不在乎最终结果……我相信认真做好眼下的每一件小事，结果一定是好的。

#### 1. “螺丝群”

2016年10月我组建了我自己的粉丝群——“螺丝群”（即“罗艺律师粉丝群”）。“螺丝群”的建立纯属偶然，与现在群内知识分享的氛围不同的是，“螺丝群”组建的初期走的是个人崇拜风——聊天、娱乐、有趣、好玩。

“螺丝群”从组建开始短短的30个小时里，就突破百人。现在，“螺丝群”已运营了1年多的时间，数量扩展到20余个，“螺丝”人数也已近2000人。从“螺丝群”人数的持续递增，到某些人对于所谓“个人崇拜”的“嗤之以鼻”，有很多支持的掌声，也有很多质疑的声音。

当我把“螺丝群”的目标调侃地定位为“个人崇拜”时，有人和我说：“个人崇拜群？这是跟哪儿学来的？我还是头一次见到这样的群……确实个性！”

也有人和我说：“看到你对‘螺丝’的要求，不得不服：这霸气和坦诚，在律师界不排第一也排第二了，果断成为一名‘螺丝’！”

还有人和我说：“你的自我介绍颇为有趣，恰似律师界的‘泥石流’。没有贬义，一是指不同凡响、二是指振聋发聩、三是令人难忘。”

面对众多质疑和观望，我不仅要自己做，还要创新做自己。你可以打开手机微信看看，除了“螺丝群”，你的微信群有几个？十几个？还是几十个？这些微信群（除了工作群聊和生活群聊必备的之外）之间的差异是什么？

我认同每个微信群都有不同的理念，有的群定位为实时分享法律实务、有的群进行检索比赛、有的群提升检索技能……而“螺丝群”的建群目的并非传统意义上的“个人崇拜”，而是在交流互动中，让更多有同样价值观的人彼此加油、共同进步。

李笑来曾经说过一句话，他说：一定要想尽一切办法找到那个正确且巨大的差异。是的，被人质疑的“个人崇拜”就是差异，而在“螺丝群”这个平台上做“群英荟萃分享会”就是正确的差异。

### 2. 群英荟萃分享会

组织“群英荟萃分享会”的灵感来源于一位“螺丝”在各大群里呼喊：“有没有律所新人培训的课程？”

我想，既然“螺丝群”里集结了各个领域的优秀人才，那么组织大家分享、聆听、讨论、交流将会是一种理想的微信群互动模式。

所以，在“麻利小超人DNA”的驱动之下，3天的时间里便完成了联系分享人、确定分享主题和分享内容、制作宣传

海报、对外宣传、调试熟悉直播平台、成功直播、事后复盘等一系列工作。

在两个好朋友的大力支持之下，我在“螺丝群”里成功组织了第一期“群英荟萃分享会”。

我们3个人作为第一期嘉宾直播了两个小时，分享的内容以律师的职业技能为主，包括了大数据检索思维、律师的演讲技巧、写作技巧、如何自我宣传并展望了未来律师职业的发展态势。

第一次的分享会有将近1000人次收听，“螺丝们”在第一期分享会之后纷纷表示获益匪浅。他们说这是他们一直想做的、一直想听的、一直想学的，希望我能一直做下去。这，相对于那些质疑的声音，足以让我感到欣慰。所以，谢谢我的朋友们，也谢谢我的“螺丝们”。

#### （四）融合，期待更多可能

由于在演讲和线上培训等方面表现出的“特殊”跨界才能，以及超强的执行力和坚持不懈的毅力，很多同行和朋友纷纷联系我，希望与我合作。

对于这样的邀约，我从不拒绝，也不会考虑未来能有多少物质上的收益。还是那句话：我相信，认真做好眼下的每一件小事，结果一定是好的。

我现在的价值观是：不给自己的人生设限。尝试更多可能，挖掘更多潜力，期待更多可能。

所以，想要真正的做自己，没有你想象的那么难。跨界、创新、融合，希望你也和我一样，做一回真正的自己，早日找



到属于自己的人生。

2017年9月1日，“螺丝群”正式升级为“罗丝精英”。“罗丝”来源于“螺丝群”的谐音，“精英”取自律师精英的含义。我和“螺丝们”会有 logo、有产品、有舞台、有未来……会和以前一样，不断迭代、共同成长！

秉承乐于分享、迭代创新的理念，“罗丝精英”已经和印象笔记、坚果云、齿轮易创、律新社、股+团队、法律先生、华律网、千聊、觅法、天津股权交易所等20多家合作单位达成了合作意向，未来将会与更多的平台、新媒体、律所、公司合作，打造出其不意、意想不到、“道可道非常道”的创新玩法。

回过头去看自己走过的路，不仅是对自己过去的审视，更是一种阔步走向未来的动力。无论怎样，请记住：坚持做自己，我就是我，不一样的烟火。活好现在就是活在未来，感恩所有，感恩有你。

### —

青年律师如何快速成长是刚刚执业的实习律师、律师助理或刚刚转型为律师的朋友十分关注的话题，下面我从我的经验角度出发，和青年律师分享快速成长的三个秘诀。

#### （一）秘诀一：为解决问题而生

前一阵看到朋友的朋友圈在招聘律师助理，他说：“希望律师助理是成年人，这种成年并非生理的年龄，而是心智的成

熟，律师助理的存在，是为了减轻周围人的压力，而不是成为别人的负担。”

他的要求在我当时看来气场太过强大，但现在想来每个青年律师都应当肩负“为他人解决问题而生”的使命。

之前看过一篇文章，文章中说创业成功的牛人都有同样的特质——有问题不要紧，解决它就好。因为，成功就是不停的遇到问题，然后解决问题的过程。

我不在乎问题是什么，我只需要解决它！在我们遇到问题时，首先别轻易提问，在问之前先想、后查、最后形成有逻辑的多套方案，供主办律师或客户去选择。

## （二）秘诀二：比他人多想一步

前几天，我听“得到 App”<sup>①</sup>的订阅专栏，在一期节目中说：“做任何事都要有一种外包的心态。”而《服务就要做到极致》这本书中提到的“要多为客户想一步，给他们一个超出预期的 surprise”的观点也同时给了我很大的启发。

外包心态、为他人多想一步，是每个优秀律师都该有的素质和能力。在我们和主办律师、团队成员合作时，在我们与客户沟通和交流时，不仅要为他们解决问题，还要想一想：我还能为他们再做些什么？

---

<sup>①</sup> “得到 App”是以“做最好的知识服务商”为愿景，是一个倡导终身学习、高效学习，帮助用户有效利用碎片化时间的工具。目前，我在“得到 App”上订阅了古典的《超级个体》；熊太行的《关系攻略》；刘润的《5分钟商学院》；薛兆丰的《薛兆丰的经济学课》；梁宁的《产品思维30讲》；华杉的《华杉讲透孙子兵法30讲》等专栏，每天必听，受益匪浅。

先人一步的为他人设想，比他们自己想的还要多、还要全面，想不优秀都很难。

### （三）秘诀三：提升自我驱动力

#### 1. 积极主动、不计较一时得失

最近，我接触了很多自我驱动力超级强的小伙伴，他们虽然不是律师，但是他们身上的闪光点值得我们学习。

他们能在听完语音分享后立刻作出思维导图，立刻总结出笔记推送到群里，立刻写一篇文章总结自己的学习心得，立刻帮你和自己复盘总结出规律……

没有人要求他们这么做，没有人给他们限定 deadline，没有人给他们发工资，而他们会感到乐此不疲，在自己变得更好的同时也在帮助他人，为自己和他人同时得到提升而感到快乐。

做律师，有时需要摒弃掉体制内的很多旧有习惯。例如，“我只负责我职责内的事”“不是我的工作我不做”“凭什么是我做而不是他们做”等。积极主动，不计较一时得失会让青年律师变得更优秀。

#### 2. 不断提升学习能力，持续知识输入

公号“CU 检说法”中有一篇文章“你凭什么去憧憬未来”，文章中提到失去学习能力的人不敢走出舒适区，错过了很多机会。

青年律师无论毕业多久，你都会发现：过去所学的知识在未来会被慢慢淘汰。好在，知识会被淘汰，但学习能力不会。只要你掌握了学习的方法、抱有积极的学习心态、坚持知识的

持续输入，不仅不会被淘汰，还会快速地自我提升。

### 3. 总结规律，不断输出知识

“复盘”这个词经常被我们提到，但“复盘”最具魅力的地方就是要总结出规律。这个规律既可以指导自己在同类型案件或工作中更好的迭代，也可以对他人有所帮助。

当你通过不断的知识输入总结出规律，再通过不断输出知识的方式写出来、讲出来、分享出来时，你会发现让他人提升的同时，最大的受益者其实是你自己。

现在，在总结规律不断输出方面，我采用的是“输出倒逼输入”的模式。所谓“输出倒逼输入”就是“先输入后输出”的逆向思维，即我想学什么？我想和他人分享什么？先定下主题，之后穷尽各种资源输入学习，形成文章或微课后分享给其他小伙伴。

其实我也是一个正在路上的青年律师。我如您一样，热爱律师事业，既然热爱就该不遗余力地去琢磨、去实践、去做得更好。

青年律师快速成长的方式和方法其实有很多，每个人的理解和成长过程或许有所不同，以上经验只是我的一家之言，仅供您参考。

## 三

最近，无论是看书，还是和朋友交流未来的发展，我最深的感悟就是：一个人要活得像一支队伍。那么，“一个人活成