

# 律师进化论



[律师进化论\\_下载链接1](#)

著者:罗艺

出版者:知识产权出版社

出版时间:2018-8

装帧:平装

isbn:9787513057684

本书作者作为律师通用技能培养授课教师，基于互联网发展的新型通用技能，例如，演讲、写作、检索、思维、效率、谈判、心理、营销等方面分享其心得和经验，凝练出了提升律师职业技能的若干新方法、新工具等，期望能够对法学院师生、年轻律师和对律师职业有兴趣的社会各界读者有所启发和帮助。

作者介绍:

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。

目录: Chapter 1 律师须能说——演讲

- 一、模型——约见客户作“产品介绍” /
- 二、方法——在庭审中如何向法官陈述 /
- 三、应变——即兴演讲中的小套路 /

Chapter 2 律师须会写——写作

- 一、意义——写作对律师职业发展的意义 /
- 二、质变——每天坚持写作从量变到质变 /
- 三、经验——结构+逻辑+颜值 /

Chapter 3 律师须爱搜——检索

- 一、思维——检索思维 /
- 二、方法——检索方法 /
- 三、工具——检索工具 /

Chapter 4 律师须擅思——思维

- 一、结构化思维 /
- 二、批判性思维 /
- 三、经济学思维 /

Chapter 5 律师须高效——效率

- 一、方法——时间管理的方法 /
- 二、工具——时间管理的工具 /
- 三、步骤——知识管理的步骤 /

Chapter 6 律师须健谈——谈判

- 一、方法——谈判的N个方法 /
- 二、技巧——谈判的N个技巧 /
- 三、步骤——谈判的N个步骤 /

Chapter 7 律师须懂心理学——心理

- 一、理论——DISC心理学理论 /
- 二、客户——运用DISC理论和客户沟通 /
- 三、法官——如何运用DISC与法官沟通 /

Chapter 8 律师须打造品牌——营销

- 一、营销——从零打造自己的影响力 /
- 二、建议——青年律师树立个人品牌的五个建议 /
- 三、方式——拓展案源的几种方式 /

参考文献 /

附录一 高频Q&A /

## 附录二 技能书单 /

- 一、 律师须能说——演讲 /
  - 二、 律师须会写——写作 /
  - 三、 律师须爱搜——检索 /
  - 四、 律师须擅思——思维 /
  - 五、 律师须高效——效率 /
  - 六、 律师须健谈——谈判 /
  - 七、 律师须懂心理学——心理 /
  - 八、 律师须打造品牌——营销 /
- • • • • [\(收起\)](#)

[律师进化论\\_下载链接1](#)

## 标签

律师

律师执业

思维

法律

方法论

模型

律师实务

法律实务

## 评论

罗律师的《律师进化论》从“演讲、写作、检索、思维、效率、谈判、心理、营销”介绍了青年律师进阶的八个技能，满满的干货的的方法和技巧，不止对于律师，对各行各业希望打造个人专有IP的青年人都有帮助。

-----  
如同马贺安律师的《生存与尊严》，这本书也可以常读常新。可以作为一本有关思维模型的提纲，不断提醒自己模型之重要，并通过提纲去丰富更多的内容，把自己充起来。

-----  
开头感觉有些水，因为和作者简书的一些分享同质化严重，读下去感觉还是颇有干货的，总体来说，作为青年律师的入门书，值得一看

-----  
认识作者已经好久了，从在坚持星球演讲，到天津头马。可以说罗艺律师是那个进步神速的人没有之一。非常庆幸阅读这本书，内容非常精彩，尤其是里面提到的几个模型，不管是做什么行业，我都觉得是入门神作。  
另外，如果从律师小白来讲，我首先推荐这本书！！

-----  
目前有跳槽转行的想法，所以买来让自己更多了解律师这个行业。内容很新颖务实，教了我许多技巧，让我明确了努力的方向。检索、写作、谈判等技能我将进一步通过学习来加强。

-----  
对于青年律师非常有帮助。

-----  
刚刚踏足律师这个行业，尚处在迷茫和彷徨的时期，如何能够成为一个优秀的青年律师是一直不停在脑海中闪烁的问题。正巧看到罗艺律师这本新书，初读几页，便被作者对于律师职业的另类解读所吸引。的确，在这个互联网飞速发展的时代，要想在庞大的律师队伍中脱颖而出，崭露头角，必须学会营销自己，塑造属于自己的超级IP。有人说这是本末倒置，不务正业。但细读罗艺律师的作品就可以看出，作者对于一个职业律师应当具有的专业深度仍是十分注重的。书中绝大部分篇幅如演讲、写作、检索、思维、效率、谈判、心理等技能都是作为一个职业律师应当具备的能力，而营销只不过是将一个优秀、专业的律师推到大众的视野中而已。应当知道的是，知名度可以决定你飞得多高，而专业深度决定你能飞得多久。

-----  
[律师进化论 下载链接1](#)

# 书评

-----  
[律师进化论\\_下载链接1](#)