



建 伟 律 师 文 库

工程建设合同与索赔管理

法院审理 房地产案件 观点集成

法院审理 建设工程案件 观点集成

建设工程施工分包等违法行为认定及处理办法  
适用指南

住宅商品房交易与物业管理案例评析及法律实务

工程合同实务问答

朱树英

# 苦寒磨砺筑方圆 律师写作技能提升之道

## 苦寒磨砺筑方圆

朱树英 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

苦寒磨砺筑方圆 —— 律师演讲技能提升之道  
苦寒磨砺筑方圆 —— 律师写作技能提升之道

这是一套可以让你掌握演讲和写作技法、提升演讲和写作技巧的活教材，也是一套可以让你分析演讲和写作得失、掌控演讲和写作成败的案例集，更是一套可以让你儒雅拓展业务、精准实现营销的工具书。

—— 刘桂明



责任编辑 / 齐梓伊 唱学静  
投稿邮箱 / qizi2004@qq.com

上架建议：法律

ISBN 978-7-5130-5437-9



9 787513 054379 >

ISBN 978-7-5130-5437-9

定价：99.00元



建 纬 律 师 文 库

程建设合同与索赔管理

法院审理建设工程案件观点集成

工程合同实务问答

# 苦寒磨砺筑方圆 律师写作技能提升之道

## ULTRiTi

朱树英 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

苦寒磨砺筑方圆：律师写作技能提升之道 / 朱树英著. —北京：知识产权出版社，  
2018. 3

(建纬律师文库)

ISBN 978 - 7 - 5130 - 5437 - 9

I. ①苦… II. ①朱… III. ①法律文书—写作—中国 IV. ①D926. 13

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 030964 号

责任编辑：齐梓伊 唱学静

责任出版：刘译文

封面设计：SUN工作室 韩建文

智兴设计室 索晓青

## 苦寒磨砺筑方圆

——律师写作技能提升之道

朱树英 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

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：各大图书新华书店及相关专业书店

开 本：720mm × 1000mm 1/16 印 张：34/25

版 次：2018 年 3 月第 1 版 印 次：2018 年 3 月第 1 次印刷

字 数：490 千字 定 价：99.00 元

ISBN 978 - 7 - 5130 - 5437 - 9

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题，本社负责调换。



## 序 言

### 能说会写的律师是多了还是少了

很高兴又一次成了朱树英律师新作的第一读者，对我来说，这不仅是一个待遇，还是一个机遇，一个向朱树英律师学习的机遇。

我一边在翻阅这部上、下两本的新书，一边在思考一个问题：像朱树英律师这样能说会写的律师，在中国律师界到底有多少？在中国 30 多万执业律师中究竟是多了还是少了？

因为朱树英律师，我自然想起了“海派律师”；因为“海派律师”，我又想起了专业律师；因为专业律师，我则想起了在全国各地讲课最多的律师。

据我与朱树英律师 20 多年的深入交往，我认为朱树英律师已经不仅是一位律师，还应该是一种模式。对于“朱树英模式”，我们应该如何看待、怎样评价呢？在我看来，朱树英律师无疑是一位最具代表性的“海派律师”，是一位最具标志性的专业律师，最重要的是，他是一位最具能说会写风格与特色的中国律师。

说起“海派律师”，相比国内其他地方的律师，我曾经总结了“海派律师”的三个独特之处：

一是精明而不失真诚。在许多其他地方的律师同行看来，“海派律师”似乎显得很精明，甚至还有人认为是斤斤计较。其实，这正是“海派律师”真诚之处。他们不说无法兑现的大话，也不拍胸脯空口许诺，更不会打肿面子充胖子；他们精于计算但却从不算计，也不会假装义气，更不会落井下石；他们精明的是知己知彼，真诚的是待人以诚。



二是精致而又显大气。我们所见到的“海派律师”，永远是一副彬彬有礼的形象，精致的西服革履、精致的言行举止、精致的快人快语。同时，他们既讲雍容华贵、优雅得体，也讲洋为中用、中西合璧，更讲兼容并包、海纳百川。外地的律师来到上海都会受到真心欢迎，外地的律所进入上海都会得到平等待遇。

三是精业而更求超前。在“海派律师”看来，精打细算是一种本质，兢兢业业是一种素质，说到做到则是一种气质。作为律师，既要敬业，也要勤业，更要精业。为此，他们面向海洋而不会甘居人后，面向世界而不愿坐井观天，面向时代而不屑小富即安。

在“海派律师”中，我也曾经从个人年龄、执业年限、专业服务等不同视角作了一些分类与概括。其中就有一类像朱树英律师这样真诚、大气而超前的律师，这类律师既有管理业绩，也有行业影响，还有专业品牌。

对此，朱树英律师也曾经对“海派律师”作了一番分析。他说，“海派”是一种文化，是我们这座城市繁衍出来的文化，内容包罗万象。我们说“海派文化”，离不开上海这座城市在全国、在世界上的地位。一部中国百年现代当代史，上海一直起着至关重要的作用。他认为，上海律师队伍的规模和律师事务所的规模不是全国最大的，但在专业领域，上海律师是做得最好的。于是，他主张“海派”文化应该是领衔的、抢滩的、前瞻的、与国际接轨的。因此，“海派律师”就要做全国律师的领头羊。

作为“海派律师”的形象代表，作为全国律师协会建筑房地产业务委员会主任，作为曾经的全国律师协会民事业务委员会主任，朱树英确实在全国律师的专业化建设方面，起到了领头羊与主力军的作用。说起朱树英，许多人都知道他是一位建筑房地产业务方面的专家型律师、领军型人才、攻坚型专家。因此，谈到我国建筑房地产法律服务的专业品牌，首先就必须提起朱树英律师。尤其值得一提的是，在我国30多万执业律师中，朱树英律师一定是讲课讲得最多、讲得最好、讲得最无私、讲得最有成果的律师。

展现在我们面前这套名为《苦寒磨砺筑方圆——律师演讲技能提升之

道》《苦寒磨砺筑方圆——律师写作技能提升之道》的新书，不同于朱树英律师此前出版的任何一部书。这是一部可以让你掌握演讲和写作技法、提升演讲和写作技巧的活教材，也是一部可以让你分析演讲和写作得失、掌控演讲和写作成败的案例集，更是一部可以让你儒雅拓展业务、精准实现营销的工具书。

可以说，读了这部书，你才知道朱树英律师为什么能够成为一名能说会写的律师，你才清楚朱树英律师成为一位能说会写的律师为什么不是偶然的，你才明白为什么要成为一个像朱树英一样能说会写的律师其实说难不难、说易不易。

通过本书，朱树英律师告诉我们，成功的演讲和写作一定需要水到渠成。所谓水到渠成，是指为演讲付出了努力、积累了素材、做好了准备，那时就自然而然地成功了。于是，讲起来就得心应手、应付自如。所以，每到演讲之时，案例手到擒来，条文张嘴就来，方案说来就来。正如朱树英律师所说，律师执业离不开“能说”和“会写”，“能说会写”是律师的职业特点和必须具备的基本功。演讲和写作其实是相辅相成的，“讲得好”在于“写得好”，“写得好”则缘于“讲得好”。阅读本书，你会了解到，朱树英律师从事专职律师近30年来，始终坚持每天撰写的工作日记，坚持17年出刊的118期共920万字的《建纬律师》，铺垫写作观点的204篇热点法律专题论文，奠定写作基石的147个典型案例分析，每一次演讲初步形成的书面演讲稿（仅2010年以来积累的207篇演讲稿），都成了他演讲成功的鲜活素材与秘密武器。

通过本书，朱树英律师告诉我们，成功的演讲和写作一定是恰到好处的。所谓恰到好处的演讲，就是针对性、有效性、可操作性、实用性都能有机地结合到一起的演讲。用一位从博士转身为律师助理的年轻人对朱树英律师演讲的现场感慨来说，恰到好处的演讲就是言之有物、言之有序、言之有趣、言之有文、言之有智、言之有理的演讲。类似于这样来自第一线受众的感受，在本书中可谓比比皆是。有的人因为听了他一堂课而走上了专业律师之路，



有的人因为听了他一堂课而举家从外地迁往上海，有的人因为听了他一堂课而加入了建纬律师团队，有的人因为听了他一堂课而成了建纬律师事务所的固定客户……

在朱树英律师看来，律师演讲要获得成功，必须要解决两大关键问题：一是必须明确给谁演讲、受众是谁；二是必须明确听众关注什么、想听什么。为此，朱树英律师认为，要切实解决这两大前提性的关键问题，需要加强演讲的锻炼与磨砺。这不仅需要给律师同行讲课，还要尽可能更多地给不同的受众讲课，从而感悟不同的受众对听讲的不同需求，了解不同层次受众的需求。久而久之，思路就更清晰了，出路就更明确了。

通过本书，朱树英律师告诉我们，成功的演讲和写作一定是点到为止的。这里所说的“点到为止”，并非我们通常理解的那种浅尝辄止、蜻蜓点水的“点到为止”，而是强调演讲者的时间概念。从我对朱树英律师20多年来所了解的演讲活动来看，他是一位最能守时、最会控时、最讲信用、最善解人意的演讲者。在朱树英律师看来，成功而有效的“传道授业解惑”，一定要有对听众负责的态度，将听众最想获得的实务经验和操作技巧，用大家可以接受的方式分享和传授。换句话说，作为授课者，一要拿出干货，毫无保留；二要量体裁衣，倾囊相授；三要必须守时，严格控时。为此，他特别强调，律师的时间安排应以委托人的需求为准。如果时间安排有冲突，应首先服从于当事人和听课者。最重要的是，作为律师，作为律师演讲者，一定要有时间观念，学会掌握时间、控制时间。无论是面对客户还是听众，都应该如此，尊重受众从尊重他们的时间开始。在本书中，最让我感动的是，休假中的朱树英律师万里迢迢从洛杉矶赶回上海，只是为了参加上海市住房和城乡建设管理委员会的聘任法律顾问座谈会。可以说，这不是赴约而是守约，不是抢时间而是守信用。现实中，我们见到了太多的不守时、不控制时间的尴尬与难堪。朱树英律师的“点到为止”或许就是一面镜子，让那些既不守时又不会控制时间的人，早日意识到如何尊重客户或受众，不仅是能力与水平，更是一种习惯与境界。



谈到习惯与境界，朱树英律师从业近30年，办理过上千件的案件，现在已经68岁的他退而不休，依旧保持着没有双休日、每天凌晨四五点起床工作的习惯。每每出版新书，他在应他人要求签名时也依旧习惯地写下“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随”这样两句话。这两句话既是他的人生写照，更是他的人生境界。

从这个意义上说，他在这套书中告诉我们的水到渠成、恰到好处、点到为止这三条经验，与其说是演讲心得，还不如说是做人心得。正如朱树英律师所说，讲得好是因为写得好，写得好才能讲得好。现在看来，讲得好是因为写得好，写得好是因为做得好，做得好自然写得好与讲得好。

由此看来，在我国30多万名律师中，能说会写的律师不是多了而是少了。期待更多的律师能够像朱树英律师那样，业务做得好、文章写得好、演讲讲得好。



2017年11月于党的十九大胜利闭幕之际

## 前 言

### 律师写作——实践的总结、理论的提升

我以“儒雅的拓展、精准的营销”为题，在《苦寒磨砺筑方圆——律师演讲技能提升之道》一书中总结了我律师演讲营销的方方面面；这里，我以“实践的总结、理论的提升”为题，在《苦寒磨砺筑方圆——律师写作技能提升之道》中总结我作为律师写作秘诀的如此这般。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。悉数律师的能说和会写，或者说律师的演讲营销和写作营销及其相互关系，这需要有能力的积淀，需要有这两项营销能力的长期培养和锻炼的过程，需要有不断地自我提高和提升的历练。我的工作经历和长期磨砺为此提供了便利条件。

我的写作和演讲是同时起步、相辅相成的。我从1979年担任企业专职教师开始涉足讲课演讲，其间业余学了1年教学法和4年的中文，当时的写作基本功锻炼渠道主要来自自己写讲义。1984年11月，我从原单位上海市第八建筑工程公司八〇六工程队工会干事任上调到公司办公室担任总经理秘书。时任公司总经理、后升任上海建工集团总工程师和首批工程院院士的叶可明虽是一位技术型的领导，但是对企业法制建设非常重视。当时，我在工作之余学完4年中文课程3个月后，向所在单位申请报名参加当年9月开始的在职律师培训班学习，经过叶可明总经理协调并给予支持，才能获得公司的同意。此时，一方面，公司办公室原秘书升任办公室主任，秘书工作空缺；另一方面，我中文专业毕业适合担任企业领导的秘书并负责文秘工作，于是，我的人生发生改变，文秘写作开始成为我的主要工作。



当年我35岁，已有自己的人生发展规划。我下定决心要通过律师培训班学习把自己培养成为企业的法律人才，走企业法律顾问的发展之路。也就是说，如果我能通过自己的努力通过律师考试，可能今后未必会长期担任领导秘书。所以，我非常珍视自己负责的文秘工作，在担任秘书期间工作非常刻苦、勤奋，立志让自己通过秘书工作的锻炼使文字写作首先能够过关。当时，公司办公室规定秘书的主要工作是年初写规划，年终写总结，平时写简报和调研参阅材料，并列席经理办公会议做记录等。我在1985年担任秘书工作一年内，一共写了24份简报，每月写2份。简报写作基本属于应用文，写清事情来龙去脉即可。写了48份参阅材料，每月写4份。参阅材料写作介于说明文和议论文之间，需要调查、研究、分析、提炼。我对编写、起草简报和参阅材料工作认真负责，年终时还装订成册。我当时担任文秘工作一年撰写的简报和参阅材料的数量，在上海建工局全局文秘系统范围内是最多的。担任秘书的时间并不长，但对我的写作锻炼帮助很大，尤其是负责简报和参阅材料的编写工作，为我日后写作各类法律文书打下了重要的、扎实的基础。

1985年年底开始，我在办公室工作的同时兼任公司法律顾问。两年不到的律师培训班的认真学习，使我在1986年年初顺利通过律师资格考试。这次考试是司法部为开始在全国范围内进行律师资格考试先在上海进行的试点考试。获得律师执业资格，我不再担任公司秘书，改为专职从事企业法律顾问工作。按规定，要获得律师资格需到律师事务所实习，我因担任公司法律顾问这一便利条件，故选择兼职去上海市联合律师事务所第二分所实习，后担任兼职律师有8年，同时在公司先后担任了公司法律顾问室副主任、主任。为胜任企业法律顾问负责人的工作，我从1989年7月开始又在华东政法学院在职攻读了3年法律本科。这期间，当秘书时养成结合工作实践及时总结经验的写作习惯被保留了下来。

担任企业领导秘书的经历，对我的人生阅历和写作锻炼都至关重要。虽然当秘书的时间并不长，但是我工作努力，又加上经理秘书须列席每周一次由公司各部门负责人参与的经理办公会议，当公司法律顾问负责人又必须参

加公司经理办公会议，这长达8年多参加企业决策层的会议，使我既了解了公司高层领导和中层干部的工作风格和处世原则，又掌握了公司的经营情况和各部门的分工职责，对我真切了解一家国有大型施工企业的经营管理的能力和水平以及行业的市场发展与实际情况都大有帮助。同时，当时公司高层领导有总经理一人；副总经理三人，分管经营、施工和后勤；还有总工程师、总经济师、总会计师三人。办公室设置秘书岗位只有一人，我的工作还需要协调、联系领导层的工作，这也大大提高了我原先并不具备的在领导之间的协调能力和配合能力。

1992年4月，当时的上海市政府建设委员会根据上海城市发展大建设的需要，计划筹建一家为建设工程和房地产领域提供专业法律服务的律师事务所。上海市司法局为推进律师的专业化服务进程，有条件地同意由主管部门组建当时名称为上海市建设律师事务所（后改名上海市建纬律师事务所）的专业律师事务所，但只给予两年的过渡期，两年后由市司法局统一领导。我因此被借调离开原单位去负责律师事务所筹建工作，并担任了律师事务所主任。我是带着原来建筑行业长期熏陶和在各个岗位工作28年的锻炼培养，具备一定的写作能力和演讲能力改行从事专职律师工作的。

## 一、专业律师需要不断总结法律实务，提升理论水平

专职从事律师工作后，我的写作一直没有停止。区别只是自从成为建设工程和房地产专业律师之后，我反复锻炼的写作内容基本就局限在司法领域各类法律文书范围内，以及将法律服务实践上升为理论的经验总结。担任专职律师25年来，我的写作步伐伴随着建纬律师事务所的发展而发展，基本上是5年一个阶段逐渐进步，相应的写作营销能力也逐步提高。在自己承办诉讼和非诉讼案件需要完成大量法律文书的同时，我先后出版了6本个人专著共250万字，参与撰写或主编的著作17本共1639万字。由此，除了律师演讲外，司法写作事实上成为我律师营销的又一个主要方法，也成为我的专业



地位和业界影响不断提升的重要途径。

积累了丰富的律师演讲和司法写作的经验和体会，我一直以来就想写些有关律师的“说”和“写”的基本技能的经验总结，用以总结包括如何从事律师工作以及如何做好律师待人处世的基本原则；同时也是我多年担任全国律师协会民事业务委员会副主任、主任和建设工程与房地产专业委员会主任的一份行业责任和专业鞭策。这不同于2016年我写的由法律出版社约稿的《墨斗匠心定经纬》，而是我自己主动计划要撰写的。

作为共和国同龄人，我的工作履历包括担任兼职律师，有一半以上工作时间在从事律师业。目前，我尚担任着全国律协建设工程与房地产专业委员会主任职务，还不能卸下这份对全国律师这两个专业领域的业务指导和实务研究的责任。不在其位，不谋其政，既在其位，必定担责，这是我的基本工作信条。所以，我还必须在建设工程和房地产领域带领委员继续研究新的法律问题，总结新的实务经验；我还必须站在专业领域的前沿提出新的律师实务操作应注意的问题。就在2017年4月17日下午和18日上午，我应邀在新疆乌鲁木齐市律师协会讲了两个半天的律师实务课。第一天下午讲“山雨欲来风满楼——从典型案件看PPP项目法律风险的防范与化解”，第二天上午讲“‘一带一路’战略下中国国际工程建设与仲裁——高度重视前期仲裁实践反映的十大法律问题”，这两堂课竟有800多人参加听讲，律师们对课程都反响热烈。这两个演讲主题，应该还都是当前律师，尤其是专业律师需要深入研究并做好承担相应法律服务准备且带有前瞻性的专业法律问题。

## 二、总结法律实务，提升写作能力是专业律师的必然选择

这就提出了一个有担当、负责任的律师，尤其是专业律师必须面对的问题：何以使自己能够不断站在专业领域的前沿，不断研究新的法律操作实务，不断满足法律服务市场新的服务需求。我的经验就是两句话：总结法律实务，提升理论水平。律师业是一个必须不断面对新的市场需求、不断研究新的法

律问题的行业，专业律师不及时总结经验，不继续提升理论水平，就不能适应层出不穷的、新的法律服务要求，就不能始终站在专业法律服务的前排，而能够表明律师领先的实务研究及其水平的就是律师写作。

律师的写作涉及应用文、说明文、记叙文、议论文等各种文体，律师最基本的各类法律文书写作需要掌握并综合运用这四种文体的一般要求。应用文是具有某种固定格式和直接实用价值的文体，各类法律文书的固定格式要求，具有应用文的特点。记叙文是以记人、叙事、写景、状物方法，以写人物的经历和事物发展变化为主要内容的文体，律师写作叙事说人离不开记叙文的要求。说明文是以说明为主要表达方式的文体，律师的法律文书和实务经验总结都应以说明事物本质为要求。论说文则是一类直接说明事理、阐发见解、宣示主张的文体，律师的辩护词、代理词更接近于写议论文。律师总结实务经验，提升理论水平的写作，必须掌握并能娴熟运用各类文体的写作特点和相应文字要求，这也是律师写作营销必须具备的基本功。

按照不断提高的法律服务的市场要求，整个律师行业“能说会写”的能力都有待提高。事实上，除了理应能说会道的律师不善演讲的一“怪”以外，还有一大“怪”，理应能说会写的律师包括大律师们的写作水平，不是随着法律实务经验的提升写作能力相应见长，而是由于办案的文字工作长期由助理具体代劳，自己不亲自操刀写作而水平与日下降。有不少律师在感叹“时间都去哪里了”的同时，都感叹自己越来越不会写文章，写一点小文章也感觉力不从心了。律师办案过程不总结、不积累文字资料和成果，等到年纪大了想回顾过往，总结自己的从业成果时，就会后悔当初没有积累基本素材而捉襟见肘，想要挖掘自己当年办案风采的资料时由于缺乏积累而悔之晚矣。

### 三、著书立说是代表律师事务所专业发展的标志

上海市建纬律师事务所在专业发展过程中经历了一个又一个阶段，我同



步编写出一本又一本的法律实务书籍，我的司法写作也是伴随着建纬所发展而发展的。律师界从专业发展角度有“建纬即朱树英，朱树英即建纬”的说法，我也确实与建纬律师事务所同舟共济，同建共赢。伴随着事务所的发展，我在自己大量撰写各类法律文书的同时，在著书立说方面进行了多方面的探索，也为事务所的写作营销作出不懈的努力，并取得明显的成效。建纬所有自己的五年发展计划，自1992年12月29日成立至今，已经历专业发展的五个五年、五个阶段：

第一个五年，从1993年至1997年为专业定位初创阶段；

第二个五年，从1998年至2002年为服务模式首创阶段；

第三个五年，从2003年至2007年为品牌建设续创阶段；

第四个五年，从2008年到2012年为完善主板勇创阶段；

第五个五年，从2013年到2017年为二次腾飞再创阶段。

无独有偶，我的写作营销和建纬律师事务所各个专业发展阶段相辅相成，我一步一个脚印，在事务所专业发展的每一个阶段，个人写作营销都有提升、呈现和展示，在律师写作营销领域写出了自己的一片天地。根据建纬律师事务所专业发展的不同阶段，我们正式出版的书籍可分为三类：①寻求主管部门支持出书；②撰写个人专著；③与他人合作著书，包括与专家合作、与所内同人合作、与军队律师合作。我和建纬所有志写作营销发展的同人在不同阶段以不同形式的出书各有所长，我负责编、著的书籍也各具特色。

律师站在专业制高点著书立说，便能够获得市场的青睐和读者的欢迎，并成为业务的来源。时下，出版个人专著的律师不断增多，法律实务类图书也已是林林总总、琳琅满目。各家出版社内部都有对出版有关书籍的市场销售和读者反响做评估的管理机制，对负责发现、编辑市场反响热烈的成功书籍也有相应的褒奖机制。16年前联系、编辑出版我的第一本专著《建设工程法律实务》的法律出版社编辑、现该社应用分社社长戴伟对此深有体会。他以《〈建设工程法律实务〉编辑手记》为题这么说：

我一直觉得朱树英律师是我生命中的贵人，他所著的《建设工程法律实

务》是我负责编辑出版的第一本销量在两万册以上的专业著作。通过这本书的编辑出版，我摸索到了法律实务图书策划与编辑的基本路径，从而使我的事业上上了一个新台阶。

在2001年5月《建设工程法律实务》出版之前，在建设工程法律实务领域，还没有一部有全国影响力的著作，即便是在各个门类的律师业务领域，也没有一部非常畅销的力作。我当时负责由全国律师协会审定的“律师业务必备丛书”的编辑出版工作，当时律师界刚刚开始鼓励律师走专业化道路，经当时《中国律师》杂志总编辑刘桂明老师的介绍，我知道了在律师专业化道路上最为成功的，是上海市建纬律师事务所的朱树英律师，所以我们就准备在“律师业务必备丛书”中做一本《建设工程法律实务》。

恰巧2000年11月，在北京京西宾馆召开全国律师代表大会，朱树英律师从上海来北京参会。在会议的间隙，我第一次见到了非常儒雅的朱树英律师。朱树英律师对我们的选题策划也很感兴趣，而且很认同我们的出版条件，不向律师收取任何费用或者需要律师包销，而是按照版税制支付稿费。经过气氛非常友好的协商洽谈，很快我们出版社和朱树英律师达成了出版意向，不久就签订了出版合同。

朱树英律师不但在此领域有着非常丰厚的积累，而且对于写作非常重视，投入了很多的精力。经过半年的写作历程，我们终于收到了朱树英律师精心编写的书稿。整个书稿分为操作实务、典型案例、专业文书三部分，现在来看完全涵盖了法律实务图书最为关键的全部要素内容，此书也初步确立了法律实务著作的基本写作体例，为以后的无数法律实务著作所效仿。我们编辑经过非常轻松的编辑、加工，朱律师的著作在2001年5月正式出版。确实是一纸风行、洛阳纸贵，在短短一年多时间里加印了7次，很快销量就达到了21 000册，在那几年一直保持着法律实务著作销量冠军的位置。

律师成为作者著书立说显然是有品位、有成效的营销。诚如《中国式律师营销》的作者段建国在该书“律师出书是很有品位的营销”一文中总结的那样：“律师通过出书，让客户认识了他们；律师通过出书，得到了同行的





赏识。律师出书是很有品位的营销，律师出书可以展示自己突出的专业理论造诣。专著是作者心血与智慧的结晶，是作者潜心研究成果的展示。一本好的专著不仅可以推销作者的理论思想，也会说服读者，赢得读者认可。如果遇到相应的法律问题，读者就可能成为忠实的客户。朱树英律师曾在大型建筑施工企业工作过28年。他在非诉讼领域首创的全过程和阶段过程服务模式，为拓展中国律师在建筑房地产领域的服务广度和深度作出了显著贡献。《房地产开发法律实务》《建设工程法律实务》两本专著，都是他在房地产领域多年的理论研究成果，深得读者好评。”这个总结和评价对律师写作营销或者说专著营销，提出了市场的客观需求和很高的专业理论要求。

#### 四、律师的写作营销需从法律文书写作过关开始

律师的著书立说是写作营销的理想目标，而在写作实践中律师首先要过关的则是执业必须面对的法律文书写作。法律文书集聚着各类文体的相关要求，需要说明案件事实、争议焦点并证明自己一方主张及其法律依据。法律文书写作是律师写作营销的基础和基本功，律师在一般情况下都能书写，但问题的关键是，律师如何让司法写作要说明或立论的内容能够产生说服人的实际效果。律师经常要撰写的法律意见书，文体接近说明文，律师把一份法律意见书写好了，当事人可能就把一个重大的法律服务事项委托给律师；律师法庭辩论的代理词主要是论说文，律师写好的代理词把法官说服了，案件本来可能判无效的，结果可能会判有效；原本可能判给100万的，结果可能判给1000万了。律师在非诉讼和诉讼服务中提高写作能力并产生说服人的实际效果，也就扩大了业务来源。

因此，从这层含义来说，如果律师能够实现法律文书的写作目的，能够达到说服人的效果，律师的办案也就成功了，业务也能发展了。律师锲而不舍地就一个案件的法律问题连续写了几份法律文书，说透了一个疑难复杂案件的相关法律问题，如果因此把法官或仲裁员说服了，案件也自然就胜诉了，

也就体现出律师法律文书具有说服力的实际效果。因此，律师写作法律文书是基本的执业手段，其目的是说服判案的法官或者仲裁员接受并采纳律师的写作观点。

律师的法律文书写作，除了写作的基本功外，还必须立足于律师的法律思考方式和逻辑思维，其写作目的和说服力反映出律师的业务能力和职业素养，这很大程度影响并决定着律师的接案能力和创收水平。法律文书如果具备明确的写作目的、强有力的说服力，就能够帮助律师在业务竞争中产生明显的优势。与成功的演讲相似，“写给谁看”是要解决写作的读者受众问题；“为什么要写”是写作本身要达到的目的；“写什么，怎么写”是要解决写作的说服力问题。这三个问题是律师提高各类法律文书的写作目的和说服力的出发点，而律师运用法律思维方式和逻辑实证方法提出解决问题的对策或建议，则是实现写作目的和说服力的形式和手段。

律师“说”得好也取决于“写”得好。演讲稿写得好的标准就在于是否解决了写作目的和说服力的问题。例如，2007年上海市司法局和律师协会为提升上海律师的社会地位，精心组织评选出10位首届“东方大律师”，时任中共上海市市委书记的习近平对此十分重视，在繁忙的工作中亲自接见了这10位“东方大律师”，并与每一位东方大律师留下一张张难得的合影照片。此次评选由30名提名候选人中选出10名，选拔方式是每一位律师做3分钟自我选题演讲，这其实就是候选人律师的写作目的和说服力的集中反映。以被评为“东方大律师”第一名的翟建律师为例，他在演讲前准备了一篇能够达到评委给票目的的短文《我多想有个评审团》，并以其独有的强悍说服力做了精彩的3分钟演讲。异曲同工的是，我被入选此次“东方大律师”的3分钟演讲，同样是结合自己在国内建设工程与房地产领域法律服务的专业地位，目的性很明确地事先写了一篇800字的短文《上海律师应成为专业“领头羊”》，同样取得了“说服”评委们把票投给我的实际效果。按评选规则候选律师要自选题目做3分钟演讲，同一起跑线上的2/3候选律师因事先



没有做好“说”和“写”的准备而遭遇“黑色3分钟”，可见律师“能说会写”有多重要。

对律师而言，能否获得“东方大律师”之类的荣誉称号很重要，但更重要的是律师自身的业务发展。律师需要不断拓展业务、需要承揽到重大业务，在当事人采取比选或竞标方式选择律师时，律师的“说”和“写”及其目的和说服力直接决定了律师能否胜出，决定了律师能否获得当事人的委托，从而带来重大业务。因此，律师“能说会写”的能力，极为重要地决定着律师能否获得当事人的信任、能否以演讲和写作的营销方式达到扩大业务的目的。

律师的写作不仅包括法律文书的写作，还有与司法有关的其他写作，如提供论文、编撰专著，只是律师“会写”的基本功首先体现在各类法律文书的写作而已。早在20世纪80年代，我曾在上海的电视大学法律班讲授法律文书课程，遗憾的是当时的课本中只有各类法律文书的名称和分类、内容构成以及写作方法，却没有结合法律文书写作实践需求的相应论述，也没有为什么要写好法律文书、写好法律文书与提升律师业务有何关系的内容。实践中，有许多律师写的法律文书并不过关，不能达到说服人的目的。我先后在国内十多个仲裁机构当仲裁员，经常接触到律师提交的各类法律文书，实话实说，许多法律文书看不出律师的写作目的，也没有什么说服力，其代理的观点往往不能说服仲裁员予以采信。

“能说会写”应成为律师的职业特点和明显优势。比较于律师的“能说”，“会写”并写好法律文书更具有影响甚至改变他人认识和观点的作用。法官在判决书上引用了律师的文书内容，就是律师法律文书写作的最大成功。会不会写和写得好不好是两回事，法律文书“说明”问题是会写，律师基本都会；能够说服人则说明写好了。何以“说服”人大有讲究，有技巧的、写得好的法律文书写作会产生事半功倍的作用；无技巧的、不能说服人的写作只有事倍功半甚至适得其反的效果。法律文书有无写作技巧、写得好不好，完全取决于法律文书写作的目的和说服力。

## 五、写作就是律师的人生，立说就是律师的成功

专业律师不能仅满足于法律文书的写作，还要不断地撰写分析法律问题、总结经验教训的专业论文，并且在此基础上著书立说。律师写作应结合自己的司法实践，不断地把实践上升为理论，按理论与实践相结合的方法不断总结经验，勤于思考，勤于著书立说。连续不断地著书立说能够提升律师的专业地位，我能够连续20多年担任全国律协的民事业务委员会和建设工程与房地产专业委员会主任，以及我在律师界的专业地位，绝对是由我大量专业论文和相关专著奠定的。一句话，律师勤于写作必定能够提高自己的业务能力和专业地位。鉴于好多年轻专业律师都说是看着我的书走上专业发展道路的，我在这里姑且“大言不惭”地动员年轻律师能够向我学习，能够通过写作营销提升自己的地位。

律师的司法写作能力还有利于提升律师的社会地位，尤其是现在有越来越多的律师涉足各级人大和政协。律师的写作能力有利于充分发挥律师在各级人大、政协的参政议政作用。不少律师担任人大代表和政协委员，其履职的重要方面是撰写有质量、有内容、有见地的人大议案和政协提案，这重要的履职表现同样基于律师自己的写作能力。2003—2012年，我有10年时间担任上海市第十届、第十一届政协常委，作为律师代表，我的履职获得好评，尤其是能够连任，也完全与我撰写的政协提案的数量和质量有关。按上海政协对委员参政议政的要求，政协委员每年要求写一份提案，我在10年常委任职期间先后提出60份提案，平均每年写6份，我代表上海律师在参政议政中发挥了积极作用，被称为社科界的“金牌委员”。我的10年共60份政协提案的写作本身也获得突出的成效，提案充分体现自己的专业能力和水平，清一色围绕城市建设的国计民生，多份提案被主管部门采纳，获得上海市政协领导、各提案承办方和众多媒体的高度评价，先后有4份提案被评为上海市政协“优秀提案奖”，1份被评为“优秀提案特别奖”。



2009年上海市政协十一届二次全会上，我从配合中央和地方政府共同实施扩大城市旧城改造和基础设施投资、拉动内需的发展战略，确保10万多亿中央和地方政府投资项目的规范有序推进，帮助政府有效进行旁站式跟踪监督，预防因重大项目投资监管不严而产生的腐败的目的出发，认真准备、深入调研撰写了《律师全程跟踪旁站，确保依法规范运作——政府投资基础设施工程由律师全程提供法律服务的建议》的专项提案，当年提案没有被采纳，被列为“留作参考”。我认为上述提案应引起有关部门的重视，在2010年的政协十一届三次会议上继续提出《本市推行重大建设项目由律师提供全过程法律服务，确保项目依法、规范运行的再次建议》，引起了上海市委、市政府的重视，提案终被采纳。当年4月13日由市委、市政府联合下发《关于进一步发挥律师在法治政府、法治社会建设中重要作用的若干意见》的专门文件，对律师事务所为依法治市，包括政府重大工程项目的专业法律服务提出新的要求。该文件第4条指出：“要加强对法律服务业的政策支持，搭建律师行业与政府有关部门的交流平台，不断促进律师事务所拓展金融证券、国际贸易、海商海事等法律服务领域。”第5条还指出：“在政府重大工程决策、重大项目安排、重大民生工作和大额度资金使用的合法性和可行性论证过程中，各级政府部门应当积极组织律师参与。”这是国内各地首次以市委、市政府名义发布的地方规定。2011年两会召开前，结合上海市静安“11·15”火灾中暴露的相关问题，我再次提交《政府重大决策前听取律师意见要成为依法治市的制度——把政府决策过程中发挥律师作用的要求真正落到实处的建议》的提案。

我注重发挥专业律师在依法治市中的作用，连续3年就同一主题不断提出提案反映了上海律师的专注精神，同时在提案写作目的及其说服力方面起到了为社会各界认可的实际效果。2011年年初上海市政协十一届四次全会召开之前，由上海市发展和改革委员会提议，经市政协领导慎重认真地分析权衡，并经公示征求意见，我所提的《律师全程跟踪旁站，确保依法规范运作——政府投资基础设施工程由律师全程提供法律服务的建议》的提案，获

得市政协首次设置仅2名个人委员获评的“优秀提案特别奖”殊荣。持之以恒地撰写高质量的提案，为我赢得了政协常委的连任机会，也让我获得了社会各界尤其是上海律师群体的高度赞赏。

事实说明，律师注重写作营销能够提高律师的法律服务能力和水平，通过写作营销能够扩大律师的业务来源，律师的著书立说能够提升自己的社会地位。总之，律师要成功必须走写作营销之路。

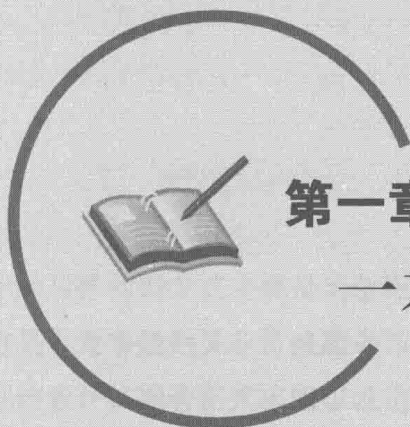
# 目 录

<b>第一章</b>	<b>一本书的深远影响</b>	001
一、	在主管部门支持下出版的《建纬律师之路》	003
二、	一套两本全国律师协会审定的实务专著（上）	019
三、	一套两本全国律师协会审定的实务专著（下）	050
四、	影响深远的学术专著《工程合同实务问答》	082
五、	编著专业图书的突出成效及其实践意义	092
六、	一年内出版一套“教科书”《墨斗匠心定经纬》	106
七、	最新一套专著《苦寒磨砺筑方圆》	121
<b>第二章</b>	<b>律师写作的素材来源以及资料积累</b>	131
一、	坚持25年的每日律师工作日记	135
二、	坚持17年出刊共920万字118期《建纬律师》所刊	145
三、	铺垫写作观点的204篇热点法律专题论文	161
四、	奠定写作基石的147个典型案例的分析材料	185
五、	持之以恒，仅2010年以来积累的207篇演讲稿	218
<b>第三章</b>	<b>律师法律文书写作的目的和说服力</b>	241
一、	律师法律文书写作应当目的明确且具有说服力	243
二、	大有讲究并值得深入分析、研究的律师函	255
三、	律师应当严控法律风险的法律意见书	269



四、律师的尽职调查报告及其审慎义务 .....	283
五、诉状类文书写作目的和说服力的四项基本原则 .....	300
六、应引起高度重视的律师证据类法律文书写作 .....	318
七、耐看中听，提高辩论类法律文书写作的说服力 .....	333
八、律师和律师事务所应注重其他应用文书写作 .....	361
<b>第四章 以对策和建议为主要内容的律师策论文书写作 .....</b>	<b>387</b>
一、策论文写作为律师提升社会地位所必需 .....	383
二、灵活多样的策论文写作符合律师职业特点 .....	403
三、担任上海政协常委 10 年写作 60 份提案 .....	416
四、荣获上海市政协“优秀提案特别奖”殊荣的来龙去脉 .....	438
<b>第五章 律师写作的技法技巧 .....</b>	<b>459</b>
一、重视写作人生，注重素材积累 .....	455
二、忠于客观真实，体现社会责任 .....	468
三、明确写作目的，突出中心思想 .....	481
四、严谨文章结构，得体过渡照应 .....	494
五、通顺文句语法，善用标点符号 .....	508





## 第一章

# 一本书的深远影响

- 一、在主管部门支持下出版的《建纬律师之路》
- 二、一套两本全国律师协会审定的实务专著（上）
- 三、一套两本全国律师协会审定的实务专著（下）
- 四、影响深远的学术专著《工程合同实务问答》
- 五、编著专业图书的突出成效及其实践意义
- 六、一年内出版一套“教科书”《墨斗匠心定经纬》
- 七、最新一套专著《苦寒磨砺筑方圆》



律师写作营销方式主要是出版图书。图书出版是一个专门的市场，出版市场也是个竞争激烈又非常残酷的市场。一本书稿呈送出版单位，出版单位会根据内容评估能否正式出版以及出版后市场可能的反应，然后决定是否正式出版、首版印数以及是否要收取作者出版费。正规出版的图书须有书号，所谓书号，是指图书封底的 ISBN 条形码，目前国内出版社采用的是一种 13 位数的国际标准书号。书号是正式出版物的标志，没有书号的图书便是非正式出版物。出版费是作者为获得书号及出版单位为出版图书对其内容进行评估、评价、审查、编辑、校对等工作及印刷、制作图书所发生的费用。

图书出版市场同样遵循优胜劣汰、适者生存的市场规律。一本为市场所认可、青睐的法律实务类图书，能够在法律服务市场和读者中产生明显的营销作用，甚至能产生深远的影响。当然，出版一本为市场所欢迎的图书也能够为出版单位增加明显的经济收益。据国内主要的法律图书出版单位介绍的情况来看，就法律服务市场影响比较直接的实务类图书销售情况反映出，除了图书主题涉及市场面和读者群的大小，市场对新书出版的反响和反映区别明显。有的书籍首版印数本身并不多，市场销售情况不乐观，读者反映平平。出版单位对此事先有所预判，并根据市场销售情况预估提供不同的出版条件。

## 一、在主管部门支持下出版的《建纬律师之路》

### （一）《建纬律师之路》一书的由来

1997 年 12 月 29 日，上海市建纬律师事务所成立五周年，这是我们专业定位的初创阶段。建纬所从成立之初就确立以建设工程和房地产领域的专业



法律服务为发展方向，并设定发展目标。经过五年努力已初见成效，如何庆祝事务所建所五周年呢？合伙人会议研究决定，写一本总结专业服务的专著留下建纬律师事务所的发展轨迹。

计划要完成的这本书，是我作为事务所主任面对的第一本总结律师事务所专业法律服务的实务书。当时我们刚刚走上律师事务所和律师的专业化发展道路，尽管我们专业法律服务的实践，在司法主管部门鼓励律师行业的专业化发展具有开创性的探索意义，但毕竟尚处在初始阶段。我们设想，如果能由主管部门出面帮助我们总结五年来专业发展方向和实务经验，既能够对我们法律服务的专业化进程有明显的指导意义，同时也会提升这本书在律师行业发展的社会实践意义。经过专题汇报和协调，我们的希望和设想获得国家司法部和建设部共同的赞许和支持。1997年5月，司法部律师司、建设部体改法规司派员来事务所实地进行调查研究，并以《具有专业特点的上海市建纬律师事务所——司法部律师司、建设部体改法规司关于上海市建纬律师事务所专业法律服务情况的联合调查》为题，写出专题调研报告（详见附件1）。

这本书的体例分为四个部分：第一部分“五年成长历程”，除了主管部门的联合调研报告外，还收录三篇有关媒体的专题介绍文章；第二部分“典型案例遴选”，共收录建设工程和房地产的10个典型案例；第三部分“专题论文总汇”，以房地产项目承发包合同管理、基础设施投融资模式、商品房包销、工程保险、建设工程招投标5个主题，汇编了27篇专业论文；第四部分“合同文本摘选”，提供了法律服务合同文本及律师职业责任保险文本等相关的文字材料。1997年12月，建纬律师事务所成立五周年前，这本36.5万字、定名为《建纬律师之路》的律师事务所实务操作专业书，由中国城市出版社正式出版。当时的司法部律师司司长、后任司法部副部长的段正坤和建设部政策法规司司长朱中一分别担任主编与副主编。时任上海市司法局的薛铭仁局长为书题词“敢为天下先”；时任建设部副部长的谭庆琏也为书题词“发展专业律师事务所，为建设事业提供良好的法律服务”。

当时司法部分管律师工作的副部长、后任中央政法委副书记的张耕为本书作的序《我国律师工作改革和发展的重要方面》，如是说：

自党的十四大以来，我国律师工作改革迈出了新的步伐，取得了可喜的成效。党的十五大为我国律师工作的进一步改革和发展带来了难得的机遇，提出了新的更高的要求。律师制度是国家法制的重要组成部分，是社会文明进步的重要标志。党的十五大确立了“依法治国，建设社会主义法治国家”的基本方略。实践这个方略，需要律师工作的改革和发展与之相适应。这是因为建设社会主义法治国家的一个重要条件，是必须建立起完备的、系统的、内部运转和谐的法律服务体系，而律师业正是这个体系的主要组成部分，是法律服务业的主力军。目前，我国已有律师事务所 8200 多家，律师 10 万多人，同党的十四大以前相比翻了一番多，律师队伍的素质有了明显提高；以司法行政机关的宏观管理与律师协会的行业管理相结合为特征的新的律师管理体制正在不断完善；律师的对外交流与合作也得到了进一步加强。所有这些都为我国律师工作在新形势下的改革和发展奠定了重要的基础。在面向 21 世纪的时候，我们要按照党的十五大的精神和要求，坚持“抓住机遇，解放思想，深化改革，促进发展，规范管理，提高素质，开拓领域，优化服务”的总体思路，把我国律师工作的改革和发展全面推向 21 世纪，建立和完善有中国特色的社会主义律师制度，以适应我国市场经济发展的需要，适应我国对外开放、经济建设和民主法制建设的需要，为建设社会主义法治国家创造条件。

在我国律师工作进一步改革和发展的过程中，必须倡导、鼓励和推动我国律师和律师事务所走规模化、高层次发展的道路，逐步实现专业化分工。中外律师业发展的实践证明：实行专业化分工是律师业发展的必然趋势。只有实行专业分工才能增强律师事务所的实力和竞争力，使之自立于律师之林；才能提高律师的业务素质，使之人尽其才，能尽其用；才能形成律师事务所和律师的专业特色和自身优势，从而更好地为当事人提供服务，增强信誉，扩大影响。这正像医疗行业一样，在那里，专业分工是十分严格的，有内科、



外科、眼科、骨科、耳鼻喉科、神经科、口腔科等。一个好的医生，不能也不可能要求他包治百病，而是需要他在某些方面或某一方面，精通医道，能够医治疑难病症，还健康于人民。律师也是这样，不能也不可能要求每个律师什么法律都精通，什么案子都能办，什么法律服务都能提供，什么官司都能打。尤其是在我国法制不断完备、新的法律频频出台、法律事务日趋复杂的情况下，律师更不可能是所有法律都精通，所有案子都能办的神人。每个律师应当有自己的业务专长，发展并形成自己的专业特色，应当成为办理某一方面法律事务的行家里手。这是提高我国律师素质，发展我国律师事业的需要，是建设有中国特色社会主义律师制度的需要。应当看到，没有整个律师队伍的专业化分工，就不可能有中国律师业的蓬勃发展。

值得称道的是上海市建纬律师事务所作为一家从事建筑业、房地产业等城市建设法律服务的专业律师事务所，经过五年的努力，在专业化分工方面进行了有益的探索，取得了可喜的业绩，积累了很好的经验。特别是在为上海城市发展的许多重大项目，如浦东国际机场、延安东路隧道工程提供专业性法律服务方面，付出了艰辛的劳动，取得了良好的效果。应当说，律师积极为国家重点建设项目提供专业性法律服务，是我们极力倡导的，也是我们衷心希望的。律师只有积极主动地为关系国计民生和国家经济发展的重大建设项目提供优质高效的法律服务，才能有效地提高自己的社会影响和社会地位，其作用才能为社会所肯定，其发展才能为社会所理解和支持。

上海建纬律师事务所发展的实践表明：律师实行专业分工，走专业化发展的道路绝对是一个方向，是律师工作改革和发展的重要方面。我希望律师界应重视和借鉴建纬律师事务所的经验，也希望律师界出现更多像建纬律师事务所这样富有专业特色的律师事务所，以丰富和发展我国律师事业，满足国家和人民的需要。

司法部副部长张耕

1997年12月于北京

本书出版方式充分反映在国内专业律师事务所发展初期，司法主管部门和专业法律服务主管部门对律师事务所专业法律服务共同的高度重视，也对律师事务所立志走专业化发展道路给予了最大支持。

## （二）《建纬律师之路》开拓了中国律师专业发展之路

这本 20 年前出版的《建纬律师之路》印数 10 000 册，由律师事务所专业法律服务的司法和行政主管部门以联合调查、共同认可的方式出版，并直接出面总结律师专业法律服务经验的实践和理论，在国内属于首例。该书出版后在律师界和建设领域都产生了重大而深远的影响。之后，各地陆续出现了一批从事建设工程和房地产专业法律服务的律师事务所，一批有行业背景的律师成为建设工程和房地产领域的专业律师。“律师是外行”“律师又不懂工程房地产”“建设工程和房地产领域专业性太强，律师难以提供法律服务”之类的议论逐渐淡化。

开弓没有回头箭。我们建纬律师事务所探索的专业法律服务，得到国家司法主管部门和建设行政主管部门共同认可，这既是首肯，也是鞭策，既是动力，也是压力。我们全体合伙人由此建立了一条始终不渝的信念：除了专业法律服务的道路上勇往直前，不断进取，再也没有其他选择。这也促成了我们建纬律师事务所今天的专业地位。由于建设主管部门的支持和认可，该书对上海市建纬律师事务所以及我本人在建设领域都产生了重大影响。我之后担任中国房地产业协会常务理事兼法律专业委员会副主任、中国建设工程造价协会常务理事兼专业委员会副主任、中国土木工程学会招标投标分会常务理事，都与此提升了我的行业地位不无关系。

《建纬律师之路》一书出版后不久，作为由此所产生的连锁效应之一，我应建设部邀请，参与了建设部体改法规司具体负责的巨著《中华人民共和国建筑法实务全书》一书的编撰工作。该书内容浩繁，共有 566 万字，在《中华人民共和国建筑法》（以下简称《建筑法》）1998 年 3 月 1 日施行前由中国法制出版社正式出版。全书分为上、下两卷，上卷包含“第一部分 中华人民共和国建筑法”“第二部分 建筑法律实务”第 1~16 共 16 篇；下卷



包含“第二部分 建筑法律实务”第17~27共11篇，“第三部分 案例选评”共10个典型案例，“第四部分 建筑活动格式文书及建设工程合同示范文本”“第五部分 外国及我国台湾地区建筑法律制度”“第六部分 国际公约及国际惯例”。我具体负责起草“第二部分 建筑法律实务”中“第四篇 建设工程发包与承包”“第五篇 建设工程合同及其管理”两篇内容，并且担任了编委，也是全书21名编委中唯一的一个律师。这是我第一次参与重大的专业法律实务图书的编撰工作，为我日后自己主编法律图书积累了经验。

当时天津市建设委员会的徐刚，受《建纬律师之路》一书的影响，离开原单位创办了集勘察、设计、工程招标代理、工程质量、造价鉴定以及律师服务等业务于一体的天津森宇集团，成为天津市建设领域最大的中介机构代表。徐刚认为受这本《建纬律师之路》影响最大，20年来翻阅、研究不知多少遍。天津市森宇集团总裁徐刚，以《向卓越的大师致敬——感言献给我崇敬的朱树英律师》为题写下如此的体会和对《建纬律师之路》的评价：

创办森宇公司之前，我在天津市国有企业长期担任厂长、党支部书记。1999年5月，天津市森宇建筑技术法律咨询有限公司在市场需求呼唤中应运而生，天津市司法局、工商局的创新特批使森宇成为全国首家以建筑房地产专业技术与相关法律结合的咨询服务机构。我作为主要的创建人开始深思，我们发展的方向和路径究竟在哪里？当时许多业内人士向我推介、推崇上海朱树英律师的荣誉和业绩，于是我跑遍天津市各个书店，十分荣幸地购买到了中国城市出版社出版的由主编段正坤、副主编朱中一合著的《建纬律师之路》，认真、反复学习阅读后使我茅塞顿开，大开眼界，受到了极大的启发。实实在在地讲，我们这一代人从儿时听到的就是要“学北京，赶上海”，在当时的社会和市场环境下，朱树英律师所完成的积累和成就已经完全站在了国内相关领域的高端和前沿，使我真正认同和体会到“赶上海”的准确定位及深切含义。

2013年3月森宇发展成为集团公司，与法律相结合的咨询业务在天津市及国内相关领域踏踏实实地取得了一些积累和体会。每当我静心思考总结和



重新回顾事业发展的 18 年历程，深深感受到朱树英律师深厚的专业法律实务底蕴和认真博学的职业素养始终伴随和影响着森宇事业的发展。多年来，我始终在关注和学习朱律师的论点和法律实务方面的杰作，尽管办公地点搬换了多次，但时至今日《建纬律师之路》这本书一直放在我办公桌的最重要位置。

作为中国大陆以建筑、房地产、城市基础设施建设领域法律服务为专业特色的律师事务所，上海建纬律师事务所在朱树英律师的带领下，不断深化和拓展法律服务领域和地域，尤其在建设工程领域创造了专业化律师服务特色之路。

朱树英律师是开拓者，为中国建筑房地产领域的法律服务专业化发展作出卓越贡献。

向我最尊重和崇敬的导师与学长朱树英律师致敬。

## 附件 1:

### 具有专业特点的上海市建纬律师事务所

——司法部律师司、建设部体改法规司

关于上海市建纬律师事务所专业法律服务情况的联合调查

上海市建纬律师事务所（原名上海市建设律师事务所，下称建纬所）自 1992 年 12 月 29 日成立以来，按照上海市司法局“该所在业务上应着重在房地产和其他城市建设的法律服务方面努力开拓，形成专业特色”的要求，经过五年努力，已发展成为在全国建设行业和律师界有相当影响的专业律师事务所。建纬所作为上海市司法局律师体制改革的试点，于 1995 年 1 月 1 日由原先的国办所转为采用合伙体制运作并取得了明显的成效。

建纬所现有注册专职律师 19 名、兼职律师 8 名、行政辅助人员和律师助理 9 人。其中有大学本科学历 20 人、研究生学历（包括在读）7 人。专职律师平均年龄 37 岁，其中 35 岁以上律师 9 名，35 岁以下 10 名。35 岁以下年



轻律师中有一批通晓英、法、日语的外语人才，英语达到国家六级的有6人。一批熟悉建筑、房地产行业业务和专业法律的资深律师和一批高学历、熟悉外语的年轻律师的人才优势的结合和合理配置，使建纬所已具备为城市建设项目提供专业法律服务和解决各种复杂法律问题的能力，并经受了实践的检验。

建纬所以“超前、务实、至诚、优质”为服务宗旨，以提供一流服务、勇于承担职业责任的承诺，为上海市的城市建设以及北京、海南、广东、浙江、江苏、安徽、山东、山西等省市的委托人承担了一批专业法律服务。建纬所努力探索建设项目全过程法律服务模式、建设阶段过程服务模式以及注重实际效果的企业合同系统管理服务等三种模式，形成了该所有效防范法律纠纷和避免法律风险的服务特色。五年来，据不完全统计，建纬所承担的标的超过1000万元的城市建设的诉讼和非诉讼法律服务共168项、共涉及金额273亿元，其中已经办结归档的有82项，涉及标的23.8亿元。该所在承担上海浦东国际机场、延安东路隧道、东方明珠电视塔、太阳岛国际俱乐部、金茂花园、浦东三林城、三林苑、金玉兰广场、海友花园等一批重大市政、基础设施和重点工程的法律服务中取得了超前把好法律关、防患于未然的突出效果，获得了委托人和有关政府部门的高度评价。

### 一、建纬所提供专业法律服务的基本做法和经验

建纬所为城市建设专业法律服务的五年，是伴随着上海市的城市发展而不断完善，伴随着上海市城市建设立法的健全而不断提高的五年。建纬所为经济发展尤其是重大建筑项目提供专业法律服务的基本做法和值得总结的经验主要有以下四条。

#### 1. 注重过程，抓住关键，探索三种服务模式

建纬所在实践中注意改变打官司、注重行为结果的习惯做法，注重事先防范，注重操作过程，把服务的重点贯穿城市建设项目的整个阶段。他们认为，建设项目投资时间长、环节多，法律关系复杂，又由于立法滞后或法规不健全，律师的服务不能头痛医头，脚痛医脚，也不能消极地等出了问题、

形成纠纷再介入；而应当全过程参与、全方位把关，在设定各种法律关系、签订各种合同之前就超前提供服务，并把日后可能会发生的各种疏漏和欠缺，在合同生效前就予以避免。

基于这样的认识，建纬所针对委托人的不同需求，努力探索三种服务模式。

(1) 项目全过程法律服务模式：律师从一个房地产项目的前期动拆迁、施工用三通一平等前期阶段开始，到项目建设的施工营造阶段、物业预销售以及后期的物业管理阶段等开发建设的全过程提供所有合同的洽谈、签约和履行的全部法律事务的服务。

(2) 建设阶段过程服务模式：律师为一个房地产项目的前期阶段（土地开发）、中期阶段（施工营造）、后期阶段（物业销售及管理）的任何一个阶段的所有合同的洽谈、签约和履行提供全部法律事务的服务。

(3) 企业合同系统管理模式：律师为建筑或房地产企业建立合同管理制度、制定企业格式合同文本、对合同管理人员进行系统培训、预防利用合同搞权钱交易的防范机制等四方面提供企业合同系统管理的法律服务。

上海市司法局于1996年4月11日以《建纬律师事务所为房地产和建筑企业提供优质法律服务》为题，对这三种模式作了总结，并向上海市委、政府、人大、政协及有关部门领导汇报。实践证明：这种注重超前防范纠纷的法律服务模式为城市建设的发展所迫切需要，具有推广性和广阔的前景。

## 2. 关注热点，研究专题，为企业和政府有关部门服务

建纬所建所五年来，结合自己的丰富实践，抓住城市建设的热点、难点法律问题，展开务实的、为解决操作问题的理论探讨和研究，并和政府有关主管部门和各有关方面联合召开各种专题研讨会，这成为该所的又一条突出的经验。建纬所专题研讨与成立大会同时拉开帷幕。1992年12月29日，建纬所召开“事务所成立大会暨房地产业发展趋势研讨会”。会议关于建所的内容仅10分钟，研讨房地产的发展趋势的时间达3小时，上海市建设委员会、上海市城市规划管理局、上海市房产管理局的有关专家出席并发表演讲。



专题研讨成为建纬所建所之初的一项重要工作。

五年来，该所先后与有关政府主管部门、立法部门、法律研究单位和高等院校以及房地产、建筑施工企业联合召开了 21 次各种法律问题的研讨会，内容涉及房地产发展趋势、土地评估、房地产投资控制、房地产转让、房地产预销售、房地产抵押、加强房地产企业合同管理、施工企业催讨工程款、工程造价审计审价、承包合同管理、工程保险等各方面。理论联系实际，从务实和操作角度进行专题研讨成为建纬所提供专业法律服务的重要组成部分，在实践中产生了显著的效果和积极的影响。1995 年 12 月 3 日，该所就困扰施工企业的拖欠工程款问题，召开“依法解决拖欠工程款交流研讨会”。会议邀请建设部体改法规司的领导、上海市建设工程定额总站等有关政府主管部门以及数十家大型施工企业的有关人员参加研讨。通过媒介报道，研讨会在社会上产生了积极的影响。浙江长兴三建公司有关负责人在会后立即找到该所，要求分析一起拖欠款纠纷，其法定诉讼时效只剩最后 12 天。建纬所接受该公司的委托，及时受理了案件，并最终取得了较好效果。

建纬所还和有关政府部门、高等院校联合成立有关城市建设立法的课题研究组。先后参与了上海市政府法制办公室组织的“BOT 课题研究”、交通大学为主组织的“引进工程保险机制课题研究”以及上海市房屋土地管理局组织的“商品房包销课题研究”，并结合这三个课题研究，撰写了 9 篇论文。建纬所提供的《基础设施投融资海南模式与上海模式的异同及利弊分析》《建设工程风险的化解及其对策》《商品房包销的属性、特征及立法思考》等论文，为推进基础设施投融资、工程保险、商品房包销等热点、难点问题进行了积极的探索，在理论与实践上取得了一定的成果。

### 3. 勇于承诺，落实责任，率先开拓职业保险

为配合建筑、房地产及城市建设领域的非诉讼法律服务，建纬所主动对服务质量以及过错责任赔偿向客户作出承诺。1994 年年初，建纬所与上海恒通置业公司在洽谈全过程法律服务这一服务模式的同时，积极寻找落实律师责任保险。由于当时国内所有的保险公司都没有这个险种，建纬所便与美国

友邦保险公司进行了反复的洽谈与讨论，于1994年5月16日，在与上海恒通置业公司的全过程法律服务合同签约前，先签订了律师责任保险协议，由建纬所每年支付14.7万元的保险费，友邦公司对因建纬所律师执业过错造成的客户损失每年支付的最高保险额为500万元。与此同时，建纬所与承办律师签订协议，建立个人过错赔偿制，促使承办律师以认真负责的工作态度和不允许任何差错的敬业精神，切实有效地维护委托人的合法权益。这一以责任保险机制把服务质量承诺落到实处的突破性举措是使建纬所的全过程法律服务模式得以建立的关键。

律师责任保险首次在国内试行，《解放日报》《文汇报》《法制日报》《中国律师报》等各大报章相继报道，产生了良好的社会效果。经过两年的试行，1996年11月，建纬所还与天安保险股份有限公司签订了第三年度《律师职业保险合同》，最高保险额增至1000万元人民币。这是该险种经中国人民银行批准首次在国内正式试行。建纬所试行的律师责任保险现已进入第四年度。

1996年5月15日颁布、1997年1月1日起实施的《中华人民共和国律师法》第49条规定：“律师违法执业或者因过错给当事人造成损失的，由其所在的律师事务所承担赔偿责任。”该规定正是对建纬所超前设定律师责任保险制度的法律肯定。实践证明，建纬所为保证服务质量，保护客户利益，在制度设定和防范措施的落实上率先迈出了一大步。

正是由于建纬所落到实处的责任承诺使该所建立了制约自己行为的责任机制，才获得了客户信任。在这种机制的保障下，建纬所凭借专业法律的优势和认真负责的敬业精神，为广大客户提供了规范、优质的法律服务。

#### 4. 协同服务，形成团组，完善群体优势机制

建纬所从基础设施、房地产、建筑工程等建设专业服务的特点出发，不搞单兵作战，而搞团组服务；不搞各自为政，而搞专业互补，发挥群体优势，提高服务的层次和力度。建纬所这一服务方式的改进，形成了律师能量“1+1>2”的效果，使律师们在承担大型项目服务中充分发挥了团队的整体



效应。

为保证服务质量，使客户放心，建纬所明确规定不论是诉讼、非诉讼或担任法律顾问，原则上都要求两人以上共同操作，除非当事人有特别要求。根据该所的律师一部分熟悉房地产，一部分对建筑工程有专长的实际情况，又根据房地产、施工企业一般都有这两方面服务内容的客观需求，建纬所在建设系统企事业单位要求聘任法律顾问时，一般都指定分别熟悉房地产和建筑业的两位律师共同担任。受聘律师可以互相取长补短，又能够专业合作以胜任当事人的服务要求，还可以确保当事人有需要时律师能够在第一时间到达并提供服务。一些大的项目服务，建纬所则视具体情况由各有专长的律师组成律师组，提供团组服务。例如，恒积大厦全过程法律服务是6名律师组成、协和小区全过程法律服务由4名律师组成团组，共同为客户提供全套的法律服务。

建纬所组成团组，协同作战，发挥群队优势，使他们在承接时间紧、要求高的项目服务时，能够迅速、准确地完成当事人的委托事项。1996年年底，韩国大宇公司为考虑用BOT方式投资上海轻轨，要求建纬所以对20多个专业问题出具法律意见书。大宇公司为对这个涉及4亿美元的重大项目及时决策，要求律师用中英文对照在48小时内完成。几位青年律师在主任律师的指导下加班加点，分工负责，按时完成了文件，获得客户的好评。又如上海市重要的越江基础设施延安东路复线隧道工程，由上海市政府特许“上海中信隧道发展有限公司”用BOT变异方式投资建造。建纬所在1993年11月接受当事人委托，起草、制作延安东路复线隧道工程总承包合同文本。由于上海市隧道工程用中外合作方式建造尚属首次合同文本，没有现成模式。建纬所从建设部找来英文版的香港地区通用的隧道工程总承包合同文本，采取协同作战方法，一部分年轻律师分头、分段翻译香港合同文本；另一部分律师则结合我国建设部制定的通用施工合同文本和国际通用的菲迪克合同文本，并参考同步翻译出来的香港地区的合同文本，在当事人要求的期限内完成了合同起草工作，并达到了当事人认可、签约的条件，使延安东路复线隧道工

程得以于 1994 年 1 月 18 日顺利开工，提前于 1995 年 11 月 28 日竣工。

健全团体服务、发挥群体优势的服务机制，使建纬所的律师在工作中能互相提醒、互相帮助、互相监督，从机制、体制方面确保了服务质量。五年来，建纬所承担大量的标的巨大的专业诉讼和非诉讼服务，从未发生过当事人投诉事件。该所投保美国友邦保险公司和天安保险股份有限公司的律师职业责任险四年来，也从未发生过客户投诉或损害赔偿事件。

建纬所成立之初，上海市当时分管政法工作的副秘书长卢莹辉同志曾对该所有过殷切的期望，她曾说：“如果建纬所能够注重事先预防，在过程中避免纠纷，能够在非诉讼的法律服务中取得经验、取得突破，那么就一定能在律师的服务工作中有一个崭新的局面。因为，提供超前的、防范纠纷的服务，才是真正的法律服务。”建纬所没有辜负领导的期望，他们以自己的努力与探索，使律师为经济建设提供“真正的法律服务”，上了一个重要的台阶。

## 二、形成专业法律服务特色的丰硕成果

建纬所的专业法律服务已经在实践中取得了明显的成效，上海乃至全国的律师同行和他们的服务对象都给予了建纬所肯定的评价。可以说，建筑业、房地产业的市场，认可和接受了建纬所的专业法律服务，而建纬所的专业法律服务也为专业立法作出了一定的贡献。

1. 帮助一批大型企业健全了规范运作的合同管理机制，提高了合同管理水平

在建纬所的帮助下，一批合同关系复杂的大型房地产、建筑施工企业健全、完善了企业的合同管理机制。上海市城投房地产公司是直属于上海市建设委员会的大型房地产开发公司，承担着大批重点项目建设。从 1996 年 4 月起该所首先为之提供四方面的合同系统管理服务以来，该公司建立了各项合同管理制度，开始试用企业自己的格式合同文本，企业合同管理水平不断提高，有关管理部门的合同意识和观念有了明显加强。这家公司已经做到未经律师事先审查的各种合同，法定代表人都绝不签署。公司本身洽谈、签订专



业合同有困难，自觉委托律师办理。例如，该公司承担的市重大工程、位于浦东陆家嘴金融开发区的建设大厦的玻璃幕墙工程总投资约 1050 万美元，需要实行国际招投标，工程的设计和施工要求非常高。公司便决定将该工程的招投标合同洽谈、签订及履约管理都委托给建纬所律师办理，使重点工程的重点合同从一开始就纳入专业法律服务的轨道。

采用类似于城投房产公司的合同管理模式的，还有目前上海开发建设规模最大的高档外销商品房、总面积达 28 万平方米的上海金兴房地产公司；负责建设总面积达 400 万平方米的国家建设部安居房示范小区三林苑、三林城的上海开成房地产开发总公司以及全国首家法人股上市公司珠海恒通置业等房地产企业。建纬所提供的合同系统管理在这些企业的市场竞争中都发挥了重要作用。建纬所协助上海市政府法制办公室为跨世纪的重大工程、浦东国际机场提供法律服务，在合同管理方面取得切实把好关的作用，获得了市领导的肯定。

## 2. 强化事先把关和防范疏漏，有效保护当事人的合法权益

建纬所注重非诉讼项目服务的事先把关和防范疏漏工作，在为当事人提供法律服务时，有针对性地把可能发生的和将会发生的问题与矛盾在服务过程中妥善解决，从而有效地避免和减少了当事人的经济损失。

1995 年 5 月，上海的标志性建筑、浦东的东方明珠电视塔顶部钢桅杆爬升施工完成后不久，上海市机械施工公司就因施工工艺的知识产权的所有权和发现权纠纷找到建纬所，要求代理该公司与某全国著名的高等院校就大吨位、长距离、高重心、连续液压整体提升工艺问题进行交涉并准备提起诉讼。建纬所承办律师分析了案情和有关材料，认为虽然在双方合作过程中存在着职责不明和不规范运作情况，但完全可以用非诉讼方法解决矛盾。律师在协助当事人向有关领导部门作专题汇报的同时，通过发表律师声明的方法表明了委托方的观点。此事引起了上海市科技成果评定委员会的高度重视。经过该委员会的调查，上海市机械施工公司对高空钢桅杆爬升工艺的发明权得到主管部门的确认，而且获得上海市重大科技成果一等奖。由于建纬所律师有



理有节的妥善处理，当事人既避免了诉讼，知识产权也得到了有效保护。

1994年9月，建纬所用全过程法律服务方式为上海目前最高的建筑、总投资在5亿美元的国家经贸部投资的浦东陆家嘴金融开发区的金茂大厦的配套工程金茂花园提供法律服务。建纬所律师进入服务之前，该项目的前期土地开发中已经存在着有偿使用土地的疏漏，支付土地款约定不明确等问题。建纬所的律师分析了双方合作合同以及上海市政府关于浦东新区房地产开发土地有偿使用的有关规定，认为补地价的责任应由土地方负责，并协助当事人一起到浦东新区规土局汇报并获得主管政府的明确意见。经过长达8个月的艰苦谈判和反复协商，最后土地方同意承担土地费，使经贸部避免多支付1300多万元的土地有偿使用费，有效地保护了投资者的合法权益。

3. 出自实践立法的建议，促进和强化了有关城市建设专业立法的实践性和操作性

建纬所根据操作实践中碰到的问题，积极对立法提出建议。例如，1994年下半年，上海市人民政府在制定《上海市建筑工程质量管理条例》时，专题听取有关专家的修改意见。参加会议的建纬所律师根据他们的操作实践，对这个条例提出了加强对工程分包的质量管理等六条建议，这些建议基本上都为立法部门所接受。建纬所以对房地产项目承发包合同管理的课题调研组提出的工程招投标等10个问题进行分析研究，并在10篇专题论文中共提出了54条对策和建议，其中许多建议为上海市人民政府在以后制定的《上海市建设工程承发包管理条例》和《建筑市场管理条例》等政府规章所采纳。

建纬所还先后参与了《上海市房地产转让办法》《上海市居住物业管理条例》《上海市房地产登记资料管理条例》等有关房地产的地方法规和规章的立法讨论，参与上海市土地房产管理局制定内销商品房预售合同和出售合同格式文本的讨论修改工作。他们许多解决实践中碰到的具体问题的建议，成为立法部门加快立法、完善立法的信息源和助推器。

建纬所积极参与上海市政府法制办公室为主组织的BOT投融资模式课题研究，他们撰写的论文《BOT投融资海南模式和上海模式的异同及比较分



析》一文，详细分析了上海市政府规章《上海市延安东路隧道专管管理办法》的立法优、缺点，并通过与海南省人大通过的地方法规《海南经济特区基础设施投资综合补偿条例》做比较分析，对完善上海市的基础设施投融资的立法提出了有针对性的建议。建纬所还积极参与市政府法制办及交通大学合作成立的引进工程保险机制课题研究组，结合重大基础设施的建设实践展开研究。工程保险研究引起正在建设中的浦东国际机场指挥部的高度重视，由机场指挥部副总指挥顾启良亲自主持，听取了课题组对机场建设工程保险的方案建议和专业论证。有针对性的专业课题研究，对上海市政府的重大建设项目的决策产生了积极的影响。

4. 法学理论和服务实践的紧密结合，锻炼了胜任专业法律服务的律师队伍

建纬所注重务实的、解决操作问题的理论研究，在所内形成了一种法学理论和服务实践紧密结合的学术风气。五年来，有丰富实践经验的中年律师在理论方面有了明显的提高，而理论功底比较扎实的年轻律师则在丰富的实践中深化了理论知识，全所律师的业务能力和专业服务的水平不断提高，培养和锻炼了胜任市场需求的、理论联系实际的专业律师队伍。

建纬所接受建设部体改法规司的邀请，配合《中华人民共和国建筑法》生效后的宣传、贯彻工作，承担编撰《中华人民共和国建筑法实务全书》中“承发包合同管理”“工程保险”“工程履约担保”三篇的任务。事务所组织了由中、青年律师结合的起草班子，在短短三个月时间里，就拿出了材料翔实、观点鲜明的约 20 万字的初稿，为该书的编撰作出了贡献。

建纬所在近年的律师业务交流活动中相当活跃，该所的律师先后被安徽省、浙江省、上海市的司法厅或律师协会邀请去讲课，介绍律师的专业法律服务的经验，还远到美国北卡罗来纳州的杜克大学法学院中国法制史研究生班讲授中国的土地使用制度。

在专题研讨和课题研讨的基础上，建纬所的一批高质量的专业论文在多次全国性专业会议和国际研讨会上发表并获得好评。《商品房包销的属性、

特征及法律思考》《海南经济特区基础设施投资综合补偿条例 BOT 运作模式》两篇论文在中华全国律协民事业务委员会 1996 年、1997 年年会论文评选中连续获得第一名。1995 年 8 月，建纬所律师受国家建设部建筑业司的推荐，为第十四届亚洲太平洋地区法律大会提供的论文《律师在建筑工程承发包合同造价管理中的作用及其过程控制》在大会上演讲并获得国内外专家的高度评价。1996 年 10 月，建纬所的律师作为建设部代表团的成员参加建设部和香港理工大学联合召开的“中国大陆与香港地区建设项目招标投标实践与管理研讨会”，并在大会上发表论文《中国建设工程招投标的行为特征、立法现状及市场要求》，同样得到香港广大业内专业人士的好评。

建纬所的律师们正是在这样浓厚的学术风气和深入探讨专业法律问题的氛围中，逐步地锻炼了队伍，提高了素质。丰富的实践在理论研究中得到总结提高；而深入的理论研究和探索，又指导了操作实践。建纬所一批胜任专业法律服务的律师，正是在这样的锻炼下成长起来。

建纬所在提供建设专业法律服务的同时，还着重研究和专业服务相关的、有结合部的其他法律服务，他们为一批中外投资企业的有关项目投资、金融和非金融机构的相关法律事务、证券和上市公司的产权界定、国有资产的重组、注入、置换以及市场经济中的新业务、新领域提供了卓有成效的法律服务。

建纬所通过五年的不断探索，在建设专业尤其是重大基础设施建设过程中积累的经验和做法，已经有相当的深度、广度，也获得了明显的成效，对促进全国各地的律师在建设领域中开展、开拓专业服务，具有可供借鉴的推广意义。建纬所目前正在总结经验，规划后五年发展蓝图。可以相信，建纬所沿着已经成功的探索之道路继续前进，还会铸造更加成功的明天。

## 二、一套两本全国律师协会审定的实务专著（上）

如上文所述，《建纬律师之路》一书于 1997 年 12 月出版，是建纬律师事



务所成立五年，即第一个五年初创阶段的产物，总结的也只是我们刚开始专业法律服务的情况。当时，合伙人会议决定事务所出一本总结专业法律服务经验的专著，我不敢领受任务，转而寻求主管部门支持的方法来完成。因为我们的专业法律服务才刚刚开始，还不具备自己总结经验的条件。实践证明，我当时的处理方法是正确的，《建纬律师之路》出版后实际情况也是如此。由主管部门帮助事务所总结经验并正式出版专著，比我们自己出专著的实际效果要好得多。国家司法部和建设部的共同认可，使该书出版后在律师界和建设领域产生了深远的影响。《建纬律师之路》一书出版后不久，作为由此所产生的连锁效应之一，我还应建设部邀请，参与建设部体改法规司具体负责的巨著《中华人民共和国建筑法实务全书》一书的编撰工作。

虽然演讲营销也依靠事先写出的演讲稿，演讲营销的成功与优秀的写作技巧密不可分，但写作营销或者说出书营销和演讲营销仍是有区别的。写作营销的方式是通过出版图书著作以扩大作者的影响，没有听过演讲的读者可以通过看书获得法律知识和操作实务，写作营销的时效更长，潜在的影响读者的作用更直接、更明显。图书写作有专著和合著的区别。所谓专著，是指专家、学者对某一领域所做的新的知识探索，是一派一家的学术研究成果，所出版书籍落款作者姓名后标明“著”。合著与专著相对应，是两人或者两人以上共同编写完成的学术成果，所出版的书籍落款为编撰单位或者主要作者姓名后标明“编”。

律师专著作为司法领域一派一家学术研究成果，必须建立在充分、扎实的司法实践基础上，应该是律师个人在自己丰富的司法实践经验基础上的提升和总结。我的司法写作的实际情况就是如此，我认为实践经验不足以总结学术成果时不能贸然写出书；实践经验足备后，仍需及时认真总结，才有资格推广专业经验。建纬律师事务所成立五周年时，合伙人会议决定事务所出一本总结专业法律服务经验的专著，我认为我们应该总结自己的经验，但要出版专著的条件还不成熟而不敢领受任务。2000年12月，建纬律师事务所成立已近10年，我们的专业法律服务已积累有相当的经验和体会，已开始

形成自己的有关建设工程和房地产法律服务的实务操作经验，我开始设想自己总结在建设专业领域法律服务的知识成果，也正在考虑写作自己专业法律服务的专著。这时，一个对我个人专著写作的重要机会恰逢其时地出现了。之前，从1996年年初开始，全国律师协会计划按专业分工落实专人撰写一整套指导律师业务的系列法律实务书，各专业的专著或编著由专业律师负责写作，所出版的图书在封面标明“中华全国律师协会审定”。2000年6月，全国律协和我商量，希望我能负责撰写《建设工程法律实务》。我当时已担任了全国律协民事业务委员会副主任及建筑房地产论坛组织委员会主任，分管律师的建设工程与房地产业务，又有自己在律师事务所的实务操作经验，带领建纬律师事务所的律师同人从事建设工程和房地产领域的专业法律服务已有8年多，已经达到司法实践中可以认定专业探索能力为专家的年限，积累有比较丰富的专业经验，并做了认真、系统的总结。此外，我还有之前参与编写《建纬律师之路》和《中华人民共和国建筑法实务全书》的经验，所以我同意领受律师行业这个重要的写作任务。

2001年1月，我按时完成了全国律协指派的写作任务，正式由法律出版社出版了我个人的第一本专著《建设工程法律实务》。全国律协随即希望我撰写第二本专著《房地产开发法律实务》，我继续领受任务，经过不懈的努力，于2002年9月顺利完成。这一套两本专著，集中反映了建纬所成立10年时在建设工程和房地产领域提供法律服务的专业能力和水平，也开启了我根据自己司法实践经验适时开展写作营销的模式，这使我站在了全国律师建设工程和房地产专业法律服务的前沿。领受这项写作律师业务专著的指派任务，对我而言是一个提升自己实务能力以及在律师行业专业地位的绝好机遇，而机遇永远只给做好准备的人们。我的经验是：写作专著是理论的提升，理论需要丰富的实践总结，实践需要较长时间的积淀。没有至少10年的实践经验的积累和沉淀，免谈已经做好写作专著的准备。

### （一）关于《建设工程法律实务》及其主要内容

全国律协委托我负责撰写《建设工程法律实务》一书，虽然与我长期在



建设工程领域从事专业法律服务有关，但毕竟是我第一次接受撰写专著的任务，当时根本没想到这种指派或者专门约稿的写作方法会成为以后我写作营销的一种常态。如何写好这第一本个人专著，我希望全国律协能够给予写作指导，希望明确要求。回答却是：建设工程和房地产法律服务情况太复杂，要求很专业。这书该怎么写、写什么谁也没有经验，都只能请你自己考虑，自我把握。我又问：时间要求呢？回答是：你是执业律师，你要办案，时间自己掌握，希望能够尽早完成，但是有一条要明确，这本书写的内容应该是律师有关建设工程法律服务的专业操作实务，出版后律师看到这本书应该能够喜欢，应该对律师专业法律服务和发展具有指导意义和帮助作用。

我领受这样的写作任务岂敢怠慢。当时在担任全国律协民事业务委员会副主任的同时，我还担任着上海市律师协会的常务理事兼建设工程与房地产专业委员会主任。我在与熟悉的上海和各地建设工程和房地产专业律师交流、座谈、调研，充分听取意见和建议的基础上，参考、借鉴了已出版系列内同类书籍的体例和经验，根据建设工程法律问题疑难复杂的实际情况，决定《建设工程法律实务》采取纵式结构方式写作。我从建设工程行业实际和律师专业法律服务的要求出发，采取从首先了解行业法律服务的操作实务，到实务操作的典型案例，再到有借鉴意义的专业文书的层层递进的纵式结构，分三个部分起草了《建设工程法律实务》一书的主要内容。全书第一部分（上卷）列八个方面的“操作实务”，主要内容涉及建设工程招投标、承包合同管理、建设工程质量、建设工程造价和资金管理、工程保险和解履约担保、《建筑法》规定的法律责任、基础设施和 BOT 运作模式、在实务中适用《建筑法》的建议等 8 个方面；第二部分（中卷）汇总有 17 个“典型案例”，主要内容围绕工程招投标、工程质量、工程价款的追欠索赔、FIDIC 合同文本、房屋交付、工程设计、安全事故的处理、工程合同诉讼时效以及行政诉讼等的典型案件处理；第三部分（下卷）“专业文书”提供了有关诉辩文书、专项报告、合同管理办法、合同文本、法律意见对策建议等 14 篇各类法律文书。

考虑到该书是主要针对律师行业内部读者的业务指导书，我当时又在全国律协分管的专业委员会内负责律师相应业务的专业指导，这本专著是否满足了全国律协的要求须由法律服务市场和律师读者来鉴别、评判，所以未邀请领导或权威作序。全书由我自己撰写前言“一路风雨一路歌”（详见附件2），反映律师专业法律服务须一往直前，风险兼程。后记“我从鲁班身后走来——从木工到律师”（详见附件3）也由我自己撰写，回顾了我成为专业律师的来龙去脉和成长历程，这样的处理方式比较务实、平和。全书初稿完成呈交全国律师协会审查，基本没提什么意见就同意付印。该本标明“朱树英著”的实务书自2001年5月第一次出版后在律师界引起强烈反响，市场一再脱销而一次又一次加印，成为法律出版社当时出版的法律实务类书籍的最畅销图书。

## （二）首部专著对推进中国律师专业化发展的指导意义

我的第一本专著《建设工程法律实务》是在总结自己10年来在建设领域提供专业法律服务的实务操作经验，把当时属于前沿的、一般律师并不熟悉的有关建设工程领域的专业研究成果毫无保留地和盘托出，这对推进中国律师专业化发展产生了明显的指导意义。

### 1. 及时提出律师协助施工企业加强合同管理十大法律课题

早在15年前，我在《建设工程法律实务》上卷“操作实务”“第二章 承发包合同管理”以自己撰写的论文为基础提出如下十个法律课题：

- 第一，建设工程招投标管理混乱的症结所在；
- 第二，不确定的合同造价的过程控制亟待强化；
- 第三，工程质量存在的问题及其法律监督；
- 第四，履约的可操作性是怎样构成的；
- 第五，工程转包和不规范分包的遏制及对策；
- 第六，履约担保必不可少；
- 第七，建设工程造价结算难，难在何处；
- 第八，加强签证管理，重视工程索赔；



第九，注重事先设防，强化履约管理；

第十，《建筑法》施行对承发包合同管理提出的新课题。

即便按今天的认识和眼光来看，我当时提出律师应指导施工企业加强合同管理的这些法律课题仍具有重要的实践意义。今年（2017年）38岁的华中科技大学土木工程与力学学院副教授孙峻说：“很多年前，一个偶然的时机，我在书店看到了朱树英老师的《建设工程法律实务》这本书。读了几页就感觉跟其他建设法规类的书有很大不同，没有枯燥的条文，也没有繁复的术语，所有建设工程中的关键法律问题都以一种讲故事的方式娓娓道来，简洁明了又生动有趣。朱老师以多年积累的经验 and 深入的思考将建设工程纷繁复杂的法律问题与工程实践结合起来，将自身的体会和盘托出、毫无保留，非常有针对性。读完之后，让人觉得非常‘解渴’。特别难能可贵的是，朱老师的书从一个全新视角来解读建设法规。法规条文不再是枯燥的规则，而是鲜活的、可供操作的实际要点。学习法律知识也不再是一句套话，而是‘防患于未然’风险意识的觉醒。后来，我有机会教授‘建设法规’这门课程，经常会用到朱老师书中的案例和观点。我也尝试学习朱老师分析问题和讲解问题的方法。可以毫不夸张地说，朱老师的书在我课程教学的开始阶段起到了引路的作用，至今仍获益匪浅。”

## 2. 超前提出基础设施建设及 BOT 运作模式的法律问题

《建设工程法律实务》上卷“第七章 基础设施和 BOT 运作模式”，收录了我 1996 年 11 月和浙江绍兴大公律师事务所主任李旺荣合作承办的一起涉及标的共 1.7 亿元的典型案件由海南省高级人民法院受理的国内首例涉及 BOT 投融资的新类型诉讼案件，以及我总结本案相关法律问题及时撰写的三篇论文组成。这三篇论文为：我 1997 年 1 月 13 日在由海南省律师协会、省法官协会、省对外友好协会共同召开的“投资中国（海南）法律研讨会”上发表的《海南经济特区基础设施投资综合补偿条例与 BOT》；我和我当时的助理（现方达律师事务所高级合伙人王盈盈）参加上海市人民政府法制办组织的课题研究组提供的论文《项目特许授权文件要素及谈判应注意的问题》；



1998年11月24日在国家建设部、联合国工业发展组织中国投资促进处和美国贝克麦坚国际律师事务所联合组织的“1998基础设施项目投资融资研讨会”上发表的《中国基础设施建设的三种投资模式及典型案例评析》。

由于本案系中国境内第一例因BOT及其变异模式引起的典型案例，案件涉及的相关法律问题具有新出现、新类型、新颖性的特点。我提供研究、撰写的三篇专业论文超前地把专业律师的视野带入了基础设施以及投融资领域，许多律师第一次知道投融资及其变异模式，第一次知道司法实践，还由此引起了在当时算是标的巨大的诉讼案件。

### 3. 系统提出在实务中适用《建筑法》的建议

1999年7月，我在担任全国律师协会民事业务委员会副主任及建设工程与房地产论坛组织委员会主任时，根据在司法实践中执行《建筑法》遇到的种种问题，组织成立“在实务中适用《建筑法》的建议”课题组并担任课题负责人，由于涉及问题繁多又比较专业，课题报告由我负责撰写。该报告被收入《建设工程法律实务》一书上卷第八章。该报告共分为15个法律问题，包括：①关于《建筑法》的适用；②关于施工许可和承包商的从业资格；③关于建设工程的招投标；④关于工程转包和不规范分包；⑤关于工程合同履行期限；⑥关于工程质量及其责任；⑦关于工程验收与交付；⑧关于工程保修及其责任和范围；⑨关于工程交付后质量不合格的损害赔偿；⑩关于工程价款支付及其带资施工；⑪关于工程价款结算及其造价鉴定；⑫关于勘察设计单位的法律地位及其责任；⑬关于建设工程监理的法律地位及其责任；⑭关于承包合同的变更、解除及其处理；⑮关于不可抗力的认定和处理。并提出了113条司法建议。

该建议报告事后通过全国律师协会呈报最高人民法院，引起最高人民法院高度重视。最高人民法院之后在起草、修改《关于审理建设工程施工合同纠纷案件适用法律问题的解释》（下称司法解释）时，多次邀请我参加相关专题会议，使我能够有机会全程参与司法解释起草、修改工作。上述课题报告所提建议的体例基本为最高人民法院所认可并采纳，建议报告中有许多观



点和建议为最高院司法解释所借鉴、吸收。

#### 4. 归纳总结典型案例对施工企业防范风险的经验教训

建设工程和房地产领域的专业律师是在承办各类诉讼案件的过程中逐步成长的，专业律师对自己服务的施工企业防范风险的经验教训，也只能从总结承办诉讼案件实务操作所获得。我在建纬所历来带头承办建设工程和房地产诉讼案件，经手了许多标的巨大、案情疑难复杂的典型案例。我在承办案件过程中，有成败体会，有需要总结的法律问题及其有操作性的解决方法等，我都会及时写出案例分析。结合自己承办建设领域施工合同有代表性的典型案例，我选择了17个典型案例分析作为《建设工程法律实务》中卷“典型案例”的内容。这些典型案例中反映争议焦点的解决，都来自司法实践第一线，对于专业律师互相学习下借鉴、对于施工企业防范法律风险都具有现实意义。

15年过去了，上述案件中不少案件的办案思路和执业技巧仍不失其代表性和值得总结的成功经验。在2016年8月由法律出版社出版的我的专著《墨斗匠心定经纬——建设工程疑难案件办案思路与执业技巧》一书中，列举具有代表性的26个建设工程的典型案例，《建设工程法律实务》中卷的“上海某大厦水泥质量纠纷上诉案”“被称为‘中国建筑业追欠索赔第一案’的向北京某宾馆催讨工程款、索赔款纠纷案”“上海市某建筑有限公司诉上海某制药厂拖欠巨额工程款案”“中国建筑某工程局第一建筑安装工程公司诉上海某实业股份有限公司、上海市某建设发展公司工程款纠纷案”“全文采用FIDIC合同条件的承包合同纠纷案”“法国某国际工程承包公司与上海某外商独资企业涉案标的共2800万美元的工程停建纠纷仲裁案”等案例被收录其中。

#### 5. 促成最高人民法院出台工程价款优先受偿权的司法解释

《建设工程法律实务》下卷“专业文书”第九篇收录了我根据承办的案件于2000年11月30日呈报给承办法院的《关于请求在破产程序中适用〈合同法〉第286条规定，优先受偿工程欠款的报告》。这是一份我认为值得收

藏的、非常有价值的法律文书，其实践意义在于最高人民法院因上海市高级人民法院据此报告上报的请示，于2002年6月26日出台了《关于建设工程价款优先受偿权问题的批复》。

《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）第286条首次提出工程价款优先受偿权概念，该条规定：“发包人未按照约定支付价款的，承包人可以催告发包人在合理期限内支付价款。发包人逾期不支付的，除按照建设工程的性质不宜折价、拍卖的以外，承包人可以与发包人协议将该工程折价，也可以申请人民法院将工程依法拍卖。建设工程的价款就该工程折价或拍卖的价款优先受偿。”但这一原则性规定在司法实践中缺乏操作性，最高院也没有出台相应的司法解释。2000年8月，我代理中外合资的上海莱兴广场房地产发展有限公司申请破产一案中最大债权人上海第七建筑有限公司（下称债权人）的债权清偿一案，鉴于债权人2100万元系已结算的拖欠工程款，我方当事人以被拖欠工程款属于“发包人未按约定支付价款的”为由，要求在本案破产财产

的情况下，我向受理  
告对案件具体适用  
引起承办法院的高层  
人民法院又以《关  
民法院。2002年6  
发《关于建设工程  
了《合同法》第28

我15年前出版  
法律服务的实务操  
程领域的专业研究  
了明显的指导意义  
务具有重要的参考

028

年  
场的五  
好学的品  
有了奋飞的翅  
1992年，我在  
所，经几年努力，现已  
名，行政管理人员7名，正  
几年来，我们本着防范纠纷、起  
质”作为自己的执业理念，先后探  
和企业合同系统管理服务模式，有效地  
们在为88层的金茂大厦的配套工程、2幢  
镇密、细致的习惯。一个好木工，不管他做



## 附件 2:《建设工程法律实务》一书前言

### 一路风雨一路歌

我作为律师从事法律服务,从 1985 年开始,至今有 16 年;而我从事建筑业至今已有 36 年,1965 年,17 岁的我被分配到上海市第八建筑工程公司,开始我自力更生的人生道路。此后的 28 年,我当过 10 年木工,10 年干部,搞了 8 年的合同管理。1992 年,我离开第八建筑工程公司,成为一名从事建筑和房地产相关法律服务的专业律师。

记得改革开放前的建筑业,由于严密的计划经济影响,发展举步维艰,行业从业人员不多,建设规模不大,建筑业的法制建设更是严重滞后。直到 1987 年,当我成为上海建工局第一名兼职律师时,接触的法律服务项目最大的也就是市煤气公司新建大楼和永新彩管厂工程,这在当时已是十分瞩目的项目了。怎能想象,以后的十年间,东方明珠电视塔、延安东路隧道、浦东国际机场、科技城、东海广场等一批投资规模巨大、技术复杂的重大建设项目纷纷上马。建筑业的蓬勃发展和法制建设的相对滞后的反差,给了专业法律服务以发展的机遇。我离开了建筑企业,投身于更广阔的建筑和房地产市场的法律服务领域。建筑行业对我几十年的培养,使我具备不畏艰难、勤奋好学的品质,而既熟悉行业又熟悉法律的优势,使我对专业法律服务的探索有了奋飞的翅膀。

1992 年,我在上海市建委领导的支持下参与组建上海市建纬律师事务所,经几年努力,现已发展为有专职律师 26 名,兼职律师 3 名,律师助理 6 名,行政管理人员 7 名,业务量连年名列全市同行前茅的专业律师事务所。几年来,我们本着防范纠纷、超前控制的宗旨,把“超前、务实、至诚、优质”作为自己的执业理念,先后探索了项目全过程法律服务、过程法律服务和企业合同系统管理服务模式,有效地保障了委托人的合法权益。例如,我们在为 88 层的金茂大厦的配套工程、2 幢 30 层的金茂花园项目提供全过程

法律服务中，为委托单位提供土地前期开发、施工营造和物业销售的全过程、全方位的法律服务，有效地预防了疏漏，避免了纠纷，获得委托人的好评。

建筑业和建筑市场中存在众多法律问题的现状和新颁布法律对执法提出的一系列新课题，使我们建设专业律师有了广阔的市场，而巨大的建设规模又使法律服务处于不可缺少的重要地位。目前，我刚办结的东海广场房地产纠纷案，其争议本金就高达 5.4 亿元，这是上海迄今为止房地产纠纷第一大案；还是由我承办的浦东陆家嘴某商业广场的工程索赔案，总承包方提出索赔的金额竟高达 2543 万美元，这也是建设工程索赔争议标的之最。如此大的投资，产生如此大的纠纷，这是我涉足建筑、房地产法律服务时无法想象的，而在城市巨变的今天，却又从另一角度反映了大都市翻天覆地的迅猛发展。

斗转星移，日月变换。共和国的建设大业在历经风雨之后，终显欣荣喜气，而我的律师生涯在饱经行业磨炼之后也显露出美好前程。现在，建筑业有了《建筑法》《合同法》《招标投标法》和《建设工程质量管理条例》等法律、法规，改革开放和法制建设的春风鼓舞着我不断谋求新的进步。一路风雨一路歌，我为之奋斗的建筑业和与其相对应的专业法律服务业必将迎来更加辉煌的明天。

### 附件 3:《建设工程法律实务》一书后记

#### 我从鲁班身后走来

——从木工到律师

我的自食其力的道路是从做木工开始的，而且一做便是 10 年。

刚进上海第八建筑工程公司（以下简称八建公司）八〇二工程队工作时，我还不满 20 岁，身材单薄弱小、皮肤黝黑，不谙世事。刚进队做学徒期间，装一扇木门足足花了一个多小时，而且气喘吁吁，大汗淋漓。

10 年的木工生涯，养成了我缜密、细致的习惯。一个好木工，不管他做



的是小板凳，还是大橱柜，其每一道工序都必须精工细作，每一个步骤都应稳而不乱。

在以后的十几年间，不论我担任教育干事、工会干事，还是担任经理办公室秘书、公司专职法律顾问，我都付出了异常的勤奋和艰辛的劳作，先后被评为先进教师、先进工作者、优秀政工干部，在业余大学读中文系，是学习积极分子，在局里业务竞赛中，我名列前茅，还立功受了奖。

要么不干，要干就干出名堂来。我在从事自己的每一项工作中都树立了这样的信条。

1987年1月，我正式受聘为八建公司的专职法律顾问。在其位而谋其政。我开始注意到公司每年要订立大量的工程承包合同、物资采购合同和其他相关的合同，在没有一个统一的签约和履约管理机制下，发生纠纷和诉讼是不可避免的。我把制定公司经济合同管理办法的思路向公司经理茅继成汇报，茅经理当即赞成，并表示全力支持我的工作。于是，根据建筑行业的实际，经过不断摸索，由我主持拟定的公司经济合同管理的人员、部门、制度三落实，洽谈、签约、管理三把关的办法出台了。

这套合同管理办法先后作了四次修改，逐步完善，其内容包括一个总的规定、六个具体规定以及七项基本制度，实现了合同洽谈权、审查权、批准权的相对独立和互相制约，在总体上突出了企业对合同的自我调整和超前控制，体现了对各种合同的全面、全过程管理。经过两年多时间逐步建立、健全的这套合同管理模式，被实践证明是切实可行、行之有效的，并确实起到了预防纠纷、事先控制的作用。1990年5月，根据八建公司合同管理成果撰写的《运用决策定型化理论，加强企业经济合同管理》的论文，获上海建设系统1988年、1989年度现代化管理优秀成果一等奖；另一篇论文《在商品经济发展中加强企业合同管理》获中国施工企业协会第六次年会的十佳优秀论文奖。

我从一个普通的建筑工地上的木工，成为建工局第一名兼职律师，继而又成为一名专职律师，并已逐步形成自己鲜明的专业特色，其间经历了20多

年的漫长岁月。我深知“木受绳则直，金就砺则利”的道理，只有不停地学习，不断地积累，不倦地追求，才能将我塑造成一名律师。木工与律师之间本来不能直接画等号，但对我来说，它们有相通之处，那便是对工作一丝不苟的高度要求。

## 210 元与 1.7 亿元

很多人都知道我是建筑工程和房地产专业的律师。的确，这两年我们事务所承接案子的专业化比例越来越高，几乎占办案总量的 97% 以上，这也恰恰说明了房地产、工程建设市场对专业法律服务的需求是很大的，而且房地产案子一旦涉讼，标的一般都很大，所以，如果说“我的名字总是和那些瞩目的房地产大案连在一起”，也是不足为怪的。只是在我看来，不管涉案标的几百元、几千元还是几千万甚至上亿元，其意义都是一样的，都是一场完整的诉讼，都是一项权利的主张或是辩驳，作为代理律师，我都会付出同样的劳动，尽职尽责地维护委托人的合法权益。

1992 年我代理了一起标的仅为 210 元的民事案件。事实经过出奇的简单：1991 年 8 月 5 日，被告朱某携妻一起到原告某百货公司购买小天鹅 8 型全自动洗衣机。当被告向原告营业员表示要购买一台并询问单价时，营业员未按原告营业员守则的规定唱明单价，直接开出一式三联发票。发票开明品名为小天鹅 8 型洗衣机，价格为 1080 元。被告持发票到收银柜缴款，核价收款工作人员未提出异议。被告提货后以自己叫车方式运货回家。事后，原告发现少收货款 210 元遂向被告追索。在追索过程中原告措施失当，尤其是因向被告及其妻子，兄弟单位和街道、派出所联系，反映情况时未注意方法，对被告造成不利影响，致使被告单位（远洋公司）暂停其出海资格，造成被告经济上、名誉上的损失。双方相持不下，原告以“重大误解”和“不当得利”为由向法院起诉，要求被告偿付少交的 210 元货款。我受被告之托，担任被告代理人。

像这样情节相当简单的民事案子，其涉及的法律问题却是耐人寻味、很值得探讨的，可以说具有一定的典型意义。