



建 伟 律 师 文 库

工程建设合同与索赔管理

科学

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

（第三卷）

法律

建设工程施工分包等违法行为认定与行政处罚办法

（试行）

法律

住宅商品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

朱树英 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

朱树英



建 伟 律 师 文 库



苦寒磨砺筑方圆 律师写作技能提升之道

UTRiTi

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