

开弓没有回头箭 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/483/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BC\\_80\\_E5\\_BC\\_93\\_E6\\_B2\\_A1\\_E6\\_c122\\_483358.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E5_BC_80_E5_BC_93_E6_B2_A1_E6_c122_483358.htm)

“时代前进不以人的意志为转移，充满机遇和挑战的21世纪已经来临，我们跨入了新时代的门槛。??建纬律师走过了8年之久的历程，已经成为国内有一定影响和知名度的专做建筑房地产法律事务的律师事务所，并进入司法部核准的“部级文明律师事务所”行列。新旧世纪更替，我们不能稍有懈怠，一刻也不能淡忘危机和忧患意识，要铸成一个有作为、具规模的一流大所，我们面临的依然是异常艰难。??开弓没有回头箭。建纬律师惟有刻苦学习、协力同心、奋发自强不断求索，为实现自己的历史使命，朝着既定的目标加倍努力，并再创新的辉煌。

”??朱树英在所刊《建纬律师》2001年第1期（总第4期）上所作的这篇“新世纪寄语”，意在与本所律师共勉，不成想其题目却也成了记者零距离接近朱树英个人的主题。??曾刊于《中国青年报》的一组统计数据显示：在遇到产品质量时，50%的北京人自认倒霉，不采取任何措施，只有29.7%的人向经销单位反映问题；而在上海，只有30%的人不采取任何措施，有39%的人直接向经销单位反映问题，15%的人直接向厂家反映，10.4%的人向消费者协会反映。上海消费者的这种自我保护意识，正是现在商业社会中，法制精神的最充分、最集中的映射。如此重秩序、讲规则的环境为律师集团和专业化律师事务所生根、发芽、开花、结果提供了得天独厚的沃土。??朱树英应该算是开垦这片沃土的人之一。??上个世纪九十年代初，上海市房地产业蓬勃兴起，一座座高楼大

厦拔地而起，为上海的发展带来了翻天覆地的大革新。为及时有效地给房地产开发商提供法律保障，由上海市建设委员会牵头、上海市司法局特批，组建了上海市建设律师事务所，正是1994年底完成脱钩改制后的上海市建纬律师事务所。??从创所近10年来，朱树英一直任该所主任。建纬所在他的统帅下，始终秉承着“建纬律师，始终走在建筑、房地产专业法律服务前沿”的执业理念，在提供法律服务实践中，逐步摸索并建立了从土地开发、施工营造到物业售租等阶段的全过程法律服务模式，并从实际出发按企业需要提供阶段法律服务。可以说，上海市各项大的工程项目建设无不留下了建纬律师们敬业勤业的印迹。这也就顺其自然地使得建纬所在业界的知名度和年创收逐年递增。即便是2000年，在全国房地产市场普遍萎缩的情况下，仍旧保持了事务所年业务增长率10%的稳升，年创收1405万元人民币。今年第一季度的所创收高达500万元人民币，与往年同期相比再创新高。??今天，坐在上海市顶级写字楼九安广场金座3层的办公室里，朱树英可以略显自豪地称“我们建纬，开了国内办专业化律师事务所的先河。为我国律师走专业化趟开了一条路。”?お?通过建纬律师的努力，我们建纬所在中国城市建设的各个法律服务领域已经创立了自己的品牌。WTO规则下的经济全球化会很快给上海带来更多的机遇与挑战，我们已经开始着手于公司法、金融法、外商投资法、项目投资融资、保险法和知识产权法等领域的深入研究，并专设了法律新领域研究与服务小组，为电子商务和信息网络公司提供相关法律服务，为开拓新的法律服务领域进行研究和探讨。但是，有一点是不会改变的，那就是我们专业化的特色，我们不会为拓展业务而

无原则的无限开拓市场。?? “开弓没有回头箭”。发展专业化律师事务所，鼓励律师向专业化方向发展，是我们不变的经营方向。?お? 律师在接受媒体访问的时候，必然少不了提及自己执业中接手的大案、要案，或是得意之作。而面相儒雅的朱树英在接受笔者专访的时候，却稍有与众不同。他讲得最多的是建纬律师是如何精诚合作、如何继续深造、如何发展自己专业化律师事务所的。而对于自己，则谈及甚少。尽管如此，笔者还是从仍带有少许“阿拉上海人！”特殊腔调的言语间扑捉到了值得朱树英自己津津乐道的话题讲课

!?? 原来，朱树英在1992年作律师前曾一直在建筑业摸爬滚打了10余年，对于建筑业内的专用名词、术语自不必说，更主要的是他已经了解了国内建筑业容易引起纠纷的关键所在，并熟识了如何避免、处理这些问题的有关法律条款。再者，朱树英在作律师后，笔耕不辍，坚持整理办案经验，总结办案心得，在实践的基础上归纳出了数篇具有理论研究价值的论文。理论研究和实践经验相得益彰的完美结合，使得朱树英讲课很自然地受到了外界的一致好评。?お? 我从1979年开始，一直没有间断过讲课。那个时候主要是受上海市建设委员会的委派，给建筑院校的专科生上课，或者配合上海市建设委员会搞内部培训。作律师后，也一直坚持着做这项工作。?? 没想到的是，律师实践又给了我更多的积累。特别是对于建筑房地产的法律保障，我有了更为细化、较为具体化的认识。如果其他律师和我一样用心来做，他们讲起课来也会有内容的。我只是走在了前面。?お? 朱树英的确是走在了前面，因为他已经从一名专门致力于建筑和房地产法律服务领域的名律师悄悄地衍变为了业界的专家、学者。?? 朱树英

作为中国律师的代表不仅先后参加了第一版和新版《建设工程施工合同（示范文本）》的制定和修订工作，而且于2000年，在建设部举办的培训班、各地的施工企业和律师同行中讲解该示范文本近20次，听讲人数4000有余。?? 为加强对建筑、房地产纠纷案件审判实践的总结和实务研究，探讨法律对策，提高有关人员执法水平和处理复杂案件的能力，中国法官协会和北京华夏经济社会发展研究中心合作，于2000年11月，在上海举办“建筑及房地产纠纷审判实务研讨班”。各地法官和律师及相关人员约200人参加了研讨班。朱树英应邀作为专家在班上就一些热点、难点问题作了两次演讲，很受听课者欢迎。?? 此外，朱树英还曾结合最新法律法规为上海市杨浦区人大代表上课，并代表上海市律协先后赴甘肃、新疆，为两地律师上课，以实际行动支援边疆地区的律师业发展。?? 2002年1月21日，朱树英再次应邀前往建设部开设的“工程造价改革与建设工程施工合同文本研修班”讲课。听讲者中有北京房山建筑股份有限公司的一位副总经理，他认为朱树英老师课讲的课非常实际，无论对管理还是对经营都是很有益处的，遂欲邀请朱老师前往北京给公司员工讲课。恰巧朱树英的课时安排已满，此事一时难以成行。施工旺季一天天逼近北京，房山建筑股份有限公司的领导果断作出决定：“朱律师没时间来北京，我们就把大队人马拉去上海！”今年1月25日，该公司有关负责人、项目经理、技术人员共50人抵达上海。朱树英被50颗信任的心鼓动着，他利用双休日的两天时间尽最大可能地为公司讲解更多的问题。?? 笔者了解到，该公司以前也搞过类似的培训，但多是技术型的，如此大规模的异地培训与法律有关的内容，还是头一回。

公司负责人认为，施工不同与一般的企业生产，需要非常复杂的程序，中国加入世贸组织后，如何减少失误对企业来说尤为重要，因为减少失误就以为着多得利润。据悉，尽管这50人的两天开销总计近20万元人民币，但参加培训的学员普遍认为“物有所值”。“お”我现在上课量已经不少于业务量了，课时甚至比一些高校的专职教师还要多。中国建筑总公司是全国施工企业中最大的一家，去年为3400位一级项目经理组织三天集中的培训。我在每一期的三天中要准备一天半的课时，到目前为止已经将七次了。另外，还要应邀到各地建设厅、建筑业协会、造价协会及知名企业去讲。每次讲下来的效果都不错。给我印象最深的要数沈阳市司法局组织的那次了。我到沈阳办案，他们市司法局听说我来了，当天就电话联系我，让我过去讲课。我也没来得及准备，就写了大概的提纲。等到上课的地方，我才发现，来听课的人数远远超出了我和组织者的预料，以至于没有座位的人抱怨组织者考虑不周全。“お”“同行是冤家”。无论作哪行，能够得到同行的认可已着实不易。更何况在一些同行的心目中的形象已经渐成师长的朱树英？传说中的上海人性格看来未必属实。因为作为上海人，至少朱树英给人的印象是开放、强健、热烈、洒脱、豁达和博大。如果作为旁观者，把朱树英热衷于给机关、企业上课的情怀解释成为出于寻求一种隐性的软广告，笔者认为还是有足够理由信服这个假设的。“お”直言不讳地讲，或许是由于我讲得能够结合实际、通俗易懂，而且具有针对性，所以听过课的人一有问题就来找我。找的人多了，我们所的业务量也就随之攀高。我感觉，讲课是拓展律师业务的最好方法。因为讲课是一个有针对性的最好广

告，如企业中法律部门的人、造价部门的人、企业老板，他们遇到的不同问题，我没有办法在课上协助解决的，自然而然地就会变成我课下的业务。??至于为什么要在同行中搞讲座的问题，我想我的出发点也很简单，就如我在我们所刊的发刊词中写到的那样，“建纬律师，应当与业内外有更广泛的磋商和交流”。只有如此，兄弟所之间才能“取人之长，补己之短”，才能不断提高自己业务水平，塑造自己良好品牌。??才?提到最近刚刚拿到手的“上海对外经济贸易学院法学院客座教授”聘书，朱树英律师说，“在拿聘书前，我就经常被请到高校做演讲，在讲学过程中，不断总结形成文字资料，不但对自己是个提高，对在校学生也是个借鉴，使其少走弯路。与人与己都没坏处，何乐而不为呢？”??除了管理事务所、外出办案、讲课外，朱树英还是律师事务所业务研讨会的召集者、主持人。专题研讨各类专业法律问题，在建纬所已作为一项制度被确定了下来，成为该所为建筑房地产行业提供法律服务保障的稳固后盾。下列为建纬所在过去几年组织各类研讨会的一个缩影:?? 1992年12月29日，上海市建设律师事务所成立大会暨房地产发展趋势研讨会；?? 1993年4月19日，房地产开发热点法律问题研讨会；?? 1993年7月12日，房地产法律问题及对策研讨会；?? 1993年8月18日，国际工程承包及法律服务交流会（由澳大利亚杜尔戴律师主讲）；?? 1993年9月10日，建设专业法律服务研讨会；?? 1994年5月20日，律师责任保险交流会；?? 1994年10月10日，内销商品房预售见证研讨会；?? 1995年3月4日，城市房地产管理法学习研讨会；?? 1995年5月9日，房地产评估研讨会；?? 1995年7月8日，房地产市场参建联建研讨会；?? 1995年12月12日，依

法解决工程款实践交流研讨会；?? 1996年2月8日，房地产销售按揭交流会；?? 1996年5月28日，控制工程建安成本研讨会；?? 1996年7月12日，工程审计审价研讨会；?? 1997年5月9日，房地产土地有偿使用及补地价研讨会；?? 1997年5月10日，房地产转让问题研讨会。?? 此外，朱树英还鼓励本所律师将工作中的经验和研讨成果以专题论文的形式写出，倡导以专业化带动论文，论文带动专业化。?? 当一个人把心完全交给他所热爱的事业时，他也就把生命倾注在了其间，他思想的高度就逾越了一切障碍，只要肯于开拓，射出的理想之箭怎会再掉转方向！ 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)