



卓越法律人才培养实验课程系列教材

民事诉讼业务流程

齐益◎编著

齐益◎编著

吉林人民出版社

吉林人民出版社



卓越法律人才培养实验课程系列教材

民事诉讼业务流程

齐 益 编著

吉林人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

民事诉讼业务流程 / 齐孟编著.
长春: 吉林人民出版社, 2015.9

ISBN 978-7-206-11944-6

I. ①民…
II. ①齐…
III. ①民事诉讼—诉讼程序—中国
IV. ①D925.118

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第232811号

民事诉讼业务流程

编 著: 齐 孟

责任编辑: 赵 岩

装帧设计: 张耀天

吉林人民出版社出版 发行 (长春市人民大街7548号 邮政编码: 130022)

印 刷: 长春市中海彩印厂

开 本: 787mm × 1092mm

1/16

印 张: 16.25

字 数: 250千字

标准书号: ISBN 978-7-206-11944-6

版 次: 2015年11月第1版

印 次: 2015年11月第1次印刷

定 价: 35.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

目录

CONTENTS

第一章 非讼纠纷解决程序	1
业务流程一：和解	1
业务流程二：非讼调解	15
业务流程三：仲裁	30
第二章 民事案件的起诉与受理程序	61
业务流程一：民事案件的起诉	61
业务流程二：法官立案（人民法院立案受理程序）	75
业务流程三：被告的应诉准备	93
第三章 民事诉讼审理前的准备程序	103
业务流程一：当事人收集、整理和提交证据	103
业务流程二：法官组织证据交换	119
业务流程三：庭审前证据的分析和运用	135
业务流程四：代理律师在庭审前的准备工作	142
业务流程五：法官进行开庭前的准备	151

第四章 民事诉讼开庭审理程序..... 155

 业务流程一：开庭审理的准备 155

 业务流程二：法庭调查 159

 业务流程三：法庭辩论 166

 业务流程四：法院调解 173

 业务流程五：制作法庭笔录 185

 业务流程六：撤诉、缺席判决和延期审理 196

 业务流程七：合议庭评议和宣判 204

 业务流程八：民事判决、裁定和决定 229

第一章 非讼纠纷解决程序

业务流程一：和解

一、和解程序业务培训目的

在民事争议的解决机制中，和解是争议主体按照自己的意愿，经过平等协商达成解决纠纷的协议，从而维护自身合法权益的方式。和解没有第三方的参与，也无须严格遵守法律规范的规定，争议双方最终达成的和解协议并无强制力，主要依靠义务人的自觉履行。和解具有较强的自治性，是民事争议解决机制中最为和平的，并且能够真正消除争议主体相互之间内心的隔膜与冲突，继续维持双方良好关系的方式。正因为如此，争议主体在初始阶段往往会选择和解的方式尝试着自己解决纠纷，这也成为律师介入到民事纠纷解决中的最初环节。

通过对和解项目的培训，意在训练学生以代理律师的身份在专业背景下与陌生人进行交流；倾听他人的陈述，把握住核心并理解其意图与期待；帮助当事人逐步确定自己的主张与要求；基于经验判断对方的实力和想法，推测其目的，了解其弱点；适时做出妥协和让步，但自始至终坚持己方的底线，争取最终有效地解决纠纷并尽力维护己方当事人的合法利益。

二、和解程序业务培训要求

培训为两个阶段：一是会见当事人，二是与对方谈判。在培训过程

中，学生将初步体验如何与原本陌生的当事人交流、沟通，整个培训主要由学生通过角色模拟的方式加以完成。一旦学生深入到角色之中，就能够逐步认识和了解律师与当事人之间的关系，律师怎样富有效率地与对方谈判。对于此次培训活动，指导教师和学生应做到：

1. 在角色模拟活动开始之前，认真做好会见当事人以及进行谈判的各项准备工作。指导教师需要寻找为学生做示范的搭档和合适的素材，并将案例类型提前通知学生，以便他们事先查阅相关的法律规定。

2. 学生在接到教师的通知之后，应在培训前分派好具体的角色，并将角色安排名单于培训之前告知教师。教师只将案情透露给作为当事人的学生，这些同学应该对案情严格保密，不要透露给任何人。

3. 被选定担任律师的学生，必须在培训之前查阅关于律师为当事人提供法律咨询服务、会见当事人以及谈判的工作职责与要求。

4. 参加角色模拟的学生必须形成明确的角色意识。双方在谈判之前以及谈判之初，担任律师的同学不能将自己一方的主张和要求全盘托出，而应尝试着在谈判过程中了解对方的意图和想法。

5. 角色模拟结束后，担任律师的同学应就自己所从事的工作做出全面的总结。观察员亦应对他们的培训经过给予评价，肯定其成绩并指出问题和不足，最后由教师进行反馈与点评。

6. 在会见当事人阶段，应填写“法律咨询登记表”，并由咨询人及解答人签名；律师接受当事人委托代为进行谈判，应由其所在律师事务所与当事人签订“委托代理协议书”，并由双方予以签署。

三、和解程序业务培训原理

会见当事人，经过初步交流之后决定是否接受其委托为之提供法律服务，并代表当事人与对方进行谈判，是律师参与民事争议解决的最初阶段。此时尚未进入民事诉讼阶段，因此，我国民事诉讼立法并未直接对此做出规定。学生主要结合律师法中关于从事法律职业活动的职责与要求来展开培训。在事前对案情无所知的前提下，担任律师的同学完全凭借与当事人的交谈来了解案件事实和当事人的想法，并在决定接受当事人的委托

为当事人提供法律服务的前提下与之商讨出解决纠纷的具体要求。而后，与对方谈判时，双方相互之间也无法确知对方内心深处的真实想法与主张，全凭谈判过程中的数度交锋尝试着一点点地探知对方的底线、推测其观点，并及时思考采取相应的对策，最终谋取争议的解决。

会见当事人的实质乃是律师为当事人提供法律咨询，是律师就公民个人、企事业单位、社会团体乃至国家机关所提出的问题进行解释与说明，以及为解决该问题或争议提供适宜的建议、意见与方案的一项业务活动。律师解答当事人的问题包括口头解答和书面解答两种方式，和解实际主要涉及的是口头解答方式。通常，律师对于当事人提出的问题会当即给予答复。不过，当遇到疑难问题或案情复杂难以及时准确把握的情形时，律师则需要查阅资料甚至集体讨论才能给出答复。

律师参与谈判属于律师接受当事人的委托提供非诉讼法律服务的范畴。律师理应在当事人授权的范围内为当事人处理好已经与对方发生争议并未提交法院解决的非诉讼法律事务。律师的非诉讼法律事务代理有助于贯彻司法最终救济的原则，能够减少争议主体的讼累，减轻司法机关的积案压力。与诉讼代理、仲裁代理等相比较而言，非诉讼法律事务代理在处理代理事务的方式方法及步骤方面，具有更大的灵活性。

《中华人民共和国律师法》第28条规定：“律师可以从事下列业务：

1. 接受自然人、法人或者其他组织的委托担任法律顾问；
2. 接受民事案件、行政案件当事人的委托担任代理人，参加诉讼；
3. 接受刑事案件犯罪嫌疑人的委托，为其提供法律咨询，代理申诉、控告，为被逮捕的犯罪嫌疑人申请取保候审，接受犯罪嫌疑人、被告人的委托或者人民法院的指定，担任辩护人，接受自诉案件自诉人、公诉案件被害人或者其近亲属的委托，担任代理人，参加诉讼；
4. 接受委托，代理各类诉讼案件的申诉；
5. 接受委托，参加调解、仲裁活动；
6. 接受委托，提供非诉讼法律服务；
7. 解答有关法律的询问、代写诉讼文书和有关法律事务的其他文书。”

《中华人民共和国律师法》第30条规定：“律师担任诉讼法律事务代

理人或者非诉讼法律事务代理人的，应当在受委托的权限内，维护委托人的合法权益。”

四、和解程序业务培训素材

（一）会见当事人的培训素材

2007年10月10日，王其芬与某服装公司达成口头协议，双方约定：王在服装公司试用3个月，其最低工资为每月人民币2000元；试用期结束，服装公司将与王其芬签订正式的劳动合同。试用期结束后，该服装公司在王其芬的多次要求下仍未与其签订正式的劳动合同。但是服装公司仍接受王其芬继续为其工作，直至2008年10月8日。

在这期间，服装公司在未与王其芬协商的情况下，没有说明任何理由便将王的工资于2008年3月由2000元降为1200元，之后又于2008年4月将其工资降为800元。王其芬多次要求服装公司对此予以书面的合理解释，该服装公司均未予以答复。王其芬2008年8月、9月的工资，服装公司也拖欠着未予支付。2008年9月28日，王其芬因病请病假两天。之后因为国庆放假，王其芬便一直在家休息。10月8日，当王其芬像平常一样到公司上班时，发现公司已经安排新人顶替她的岗位。王其芬便找到公司的负责人，要求公司依法支付拖欠工资和扣发的工资，签订正式的劳动合同，并报销她的医药费。公司让她回家等待消息，却至今未有任何答复。

（二）谈判的培训素材

1. 基本案情

福州的陈小姐在某化妆品店购买了几个面膜产品，而后在销售人员的推荐下又购买了一款写着“××”字样保湿产品。当天晚上陈小姐回到家洗过澡，涂了化妆品后便睡觉了，但第二天醒来时，她觉得脸部下巴有点痒，照镜子一看才发现整张脸都红了，还起了红点。“那天并没有在意，但后面越来越严重，才怀疑可能是化妆品问题。”14日上午陈小姐去看了病，医生诊断是皮肤过敏，对此陈小姐要求厂商及化妆品店赔偿她的各项经济损失共计5000元。

一名销售人员在了解陈小姐的情况后说，店里的产品并没有问题，陈

小姐出现的问题只是个别现象，如果陈小姐怀疑产品有问题，可以送去检测，或者向工商部门投诉。

该公司运营部蔡经理还出示了××产品的检验报告和商标注册证等相关材料的复印件，并称：“我们产品本身没有问题，化妆品过敏只是个别现象”。经过多次协调沟通后，蔡经理只答应将产品退回，并赔偿一部分医药费，对此陈小姐并没有接受。

2. 消费者的观点

陈小姐认为运营商的说法毫无道理，如果产品质量没有问题为什么自己使用后脸上会出现过敏，而且自己是严格遵循产品使用说明书来使用的。她表示自己曾经多次使用过这个品牌的护肤品，所以才会听从服务员的推荐购买这个牌子的产品。现在出现这样的情况对自己的影响非常大，她认为自己的精神受到的伤害远远大于一瓶护肤品的损失。

陈小姐希望能够从厂家那里得到一定的赔偿。由于办理此事加上多次来回的车费，陈小姐一共向他们要求5000元的赔偿。陈小姐之前向律师咨询过，这种事情法庭判决的结果难以预料，最好能不通过诉讼解决。

3. 消费者代理人的意见

陈小姐的代理人认为这种案子如若调解不成而进入诉讼程序，胜诉并获得高额赔偿的可能性较小，通过调解以及与对方谈判获得一定金额的赔偿是一个较为适当的解决问题的途径。但是，陈小姐的期望值有些过高。代理人说服了陈小姐将谈判的底线降到3000元或更低，但绝对不能少于1500元。

4. 厂商的观点

厂商认为：这个消费者明显是想借助此事有可能对本公司产品的声誉造成影响、导致本公司销售受损，从而威胁本公司以获得其索要的高额赔偿。这是一种讹诈，是不能被接受的。本公司的产品本身并不存在质量问题。就算是依法赔偿，本公司最多也只需赔偿她该产品双倍价格的金额，以及她因办理此事而发生的合理费用，其他的费用实在不应当赔偿。至于其他赔偿要求，公司认为不能接受。不过，最近本公司接到了消费者的投诉，这些事情最好都不要宣扬出去，否则对双方都是一种损害。而且打官司的结果谁都无法预知，官司无论赢还是输对公司都极为不利，拖得越长

越不利于公司正常的生产和经营。但赔偿额以800元为限，实在不行也可以再商量。

5. 厂商代理人的意见

厂商的代理人主张此事尽量争取通过谈判解决，当然，应将赔偿额控制在合理的范围内，如此方能尽快了结此案。

五、和解程序业务培训步骤

步骤一：会见当事人

（一）小组讨论

1. 全体学生应按照培训前所分配确定的小组展开讨论，主题为：会见当事人的目的究竟是什么？律师在会见当事人前应该做哪些准备工作？律师会见当事人应具备的职业技能包括哪些？会见当事人通常分为哪几个阶段和程序？在学生分组展开讨论时，指导教师应在各组之间来回观察，甚至可以参与其间，必要时可适当加以指点，引导学生更为深入地讨论诸如会见时律师需要把握的主客观因素有哪些、会见时如何引导当事人从而有效收集信息尤其是不易获得的信息等问题。

2. 小组讨论完结，各小组要派出两位代表，分别口头叙述与简要板书各自小组经讨论形成的最终结论。此培训意在促使他们进一步学会观察、思考、分析与鉴别，学会及时有效地吸取他人的经验，减少不必要的错误；同时，通过讨论集思广益，更为广泛地促使学生思考会见当事人时应注意哪些问题，为随后的模拟会见当事人奠定更好的基础。

3. 学生发言及板书，教师将结合各组代表的表现及呈现的具体内容做出评述。教师应更为理性、有条理地指出，会见当事人的目的在于通过交流对话取得当事人的信任，获得相关信息、了解案情，而后切合现实地为当事人提供建议并为之选择解决纠纷的最佳方案。会见通常分为事前准备、正式会见并进行法律咨询、会见后对收集的信息加以分析与整理等阶段。会见时应采取多种多样的方法采集信息，认真倾听当事人的叙述，对于当事人提出的合理要求，律师在详细阐释与说明的基础上与之达成共

识，帮助其做出决定；如若当事人提出不合理的要求，则要讲明自己的立场。指导教师凭借总结的内容更为深入地指导学生认识律师与当事人之间的关系，为下一阶段学生从事角色扮演提供必备的基本技巧和方法。

（二）学生模拟

1. 学生按照培训前分派好的角色分组进行会见当事人的模拟培训。培训小组被分成两个大组，根据培训素材分别由其中的律师会见王其芬、律师会见服装公司的负责人。扮演当事人的同学应该事前熟悉教师提供给自己的案情，在与律师交谈的过程中依据律师提出的问题，将案情逐渐透露出来，与此同时表明自己的想法与期待。

2. 在同组同学模拟活动之时，没有角色模拟任务的同学则作为观察员，负责观察与记录会见当事人的全程中各位同学的表现。同时，培训指导教师也会对各组的表现进行认真查看、记录，真切地获知学生在此次培训中的收获及不足。

3. 担任律师的同学从与当事人对话所获得的信息出发，判断与构筑案情，然后依案件事实同当事人商讨沟通，确定本方的主张与观点。

4. 会见当事人培训的总结。首先由参与角色模拟的同学（主要是担任律师的同学）自我评价第一次会见当事人的成败得失，回顾反思自己在主客观方面值得肯定的地方与尚需改进之处。然后由观察员宣读观察报告，并结合观察，补充会见当事人时还有哪些前面尚未提及的技巧与注意事项。

会见当事人的小技巧：

会见当事人时接待说话的内容要具体、有精确性，一次完整的接待说话需要具备以下要素：

时间：案件发生于什么时间

地点：什么地点发生的

人物：案件的当事人及主要人物、有关人员

事件：什么性质：民事、刑事、行政或者非诉讼

起因：什么原因引起的

发展：整个案件的经过

结果：案件现在的状态

目的：咨询人所要达到的目的

步骤二：谈判

（一）小组讨论

1. 参加培训的全体学生按小组展开讨论，主题为：谈判的作用和谈判的技巧。讨论的内容具体可以包括：为什么选择谈判解决问题？通过谈判解决纠纷的可能性包括哪些方面？事前如何设定谈判的底线和分析对手？如何判断和把握谈判中的关键问题？必要时如何打开谈判的局面？如何把握谈判的火候？在谈判中何时和如何留有退路？对于各组学生的讨论，教师应全程巡回观察，亦可以选择一两个小组，参加学生的讨论。

2. 小组讨论完毕，各小组同样也要派出两位代表，分别口头叙述与板书各自小组讨论形成的最后意见。无论是口头陈述或是板书强调必须简洁明了。因为此步骤的设置既是为了使下一步的培训目的性、实效性更强，也是锻炼这些同学表达能力与概括能力的时机。最好两个阶段各组派出不同的同学做代表。

3. 学生陈述结束，教师选取适当的讨论问题，讲述自己的主张和看法，但并不意味着是唯一正确的答案：只有双方对争议的解决存在共同的认知基础谈判才有可能；律师参与谈判应已具备多方面的能力并对通过和解达成解决纠纷的协议抱有十足的信心；在谈判过程中，律师必须始终清醒地坚持与当事人商定好的观点，力求满足当事人的期待，并注意保守事前确定下的谈判底线；谈判时，要在暗中不断观察对方，及时发现其弱点之所在；当谈判陷入僵局时，要迅速寻找适当的方法加以化解，并适时抓住谈判的关键之所在；即使此次谈判未能实现预想的结局，也要努力争取继续谈判的机会。

（二）学生模拟

1. 教师将参加培训的全部小组分为两个部分，两方分别作为消费者陈小姐和化妆品的生产厂商的代理人。教师依据各小组确定的角色将案件资料分发给不同的小组。小组全体成员先熟悉案情以及己方的观点，进行必要的商讨，之后选派出同学与另一方当事人的代理人进行谈判。这次选出的代理人最好不同于第一阶段，这样才能让更多的同学有体验的机会。

2. 争议双方相对而坐，谈判正式开始。谈判在完全仿真的情况下渐趋推进，不必要求谈判的每一个环节都非常紧张激烈、效果十足，关键在于让学生从内心深处真切感受谈判的历程。

3. 观察员继续对谈判的整个过程予以观察，记录观察报告。与此同时，指导教师也同样在各个谈判小组之间来回查看，也是对学生培训活动的一种监督。否则，有些小组的模拟可能流于形式，培训的目的会落空。

（三）结果展示

1. 学生模拟谈判可能会有两种结果，即：陈小姐与厂商自愿达成解决争议的协议；陈小姐与厂商之间无法达成和解协议。纠纷得以解决的小组需要提交各自的和解协议，并介绍双方初始意见分歧，但经过互相磨合、妥协，而后达成协议的经过。

2. 纠纷未得以解决的小组则解说双方未能达成协议的原因及其症结之所在。

（四）学生自评与互评

1. 指导教师首先让谈判双方明白告知对方己方的底线到底在哪里，据此评判自己谈判的效果如何，接着进行自我总结。教师应当要求学生具体说出自身所认为的长处与不足。

2. 由各组的观察员陈述观察意见，观察员的观察报告亦应明确指出各位同学的表现究竟如何。学生的自评与互评可以相互印证与参照，让学生明白究竟哪些表现较为成功，哪些表现不尽如人意。

步骤三：教师反馈与总结

当学生完成整个和解培训之后，指导教师首先从自己观察的情形出发，综合学生的自评和观察员的观察报告，对本次培训活动进行全面的反馈与总结。然后，教师将结合现有的理论与实践经验对会见当事人与谈判技巧做出更为深入的分析与归纳。

教师还可以在尚未虑及的前提下引领他们对于实践中可能会有到的当事人类型合理地予以归类，在此基础上，针对不同性格特征与状态当事人因人而异地采取相应的与之进行交流的方式方法。

教师亦必须指导学生认识到，在谈判时除了要仔细聆听交流对方的语

言之外，也要暗中观察对手的体态语言，留意其神情和语气的细微变化。在必要的时候，应适时改变自身的体态语言，并让对方察觉到这种变化。当谈判有可能陷入僵局时，有条件的妥协十分重要，适当地做出让步，让对方感受到己方解决问题的诚意。即便初次会见没有成效、初次谈判不成，也要为下一次的会见或谈判留下退路，用委婉的语气表示出再次联络的诚意，为日后努力实现目的埋下伏笔。

步骤四：业务培训中应注意的问题

前已述及，和解程序培训的目的与重点在于引导学生通过培训体验律师与当事人之间的关系，律师与对方当事人、代理人的关系；指导学生认识会见的目的、谈判的目的和注意事项，把握会见与谈判的基本技巧。若想和解培训获得预期的成效，在培训中指导教师必须对如下这样一些问题给予足够的重视。

1. 促使每一名学生投入其中

培训中的主题讨论与角色模拟不能简单粗略，否则参与其中的所有学生皆难以投入。这时，指导教师需要借助于一些行之有效的方式和手段充分地调动学生参与培训的积极性。为此，教师要精心选择案例、详细设定角色，使得每一位同学在培训中皆担负一定的、不可替代的职责或任务，不要有无所事事的“闲人”出现。

2. 引导讨论达到一定的深度

在和解培训中，学生的分组讨论是很重要的一个步骤，尤其是对于没有任何会见当事人、谈判经验的学生来说，更是如此。如果缺乏必要的讨论或者讨论浅尝辄止，无法开阔思路，无法使学生意识到会见与谈判的基本技巧与要求，角色模拟的效果很有可能并不理想。这将在极大程度上影响学生投入的热情，也难以有所收获。因而指导教师要尽可能地引导小组讨论触及实质性的问题。

3. 控制学生角色模拟的时间

无论是会见当事人，还是与对手谈判，从已有的培训状况来看，最大的问题并非是学生能很快给出成果，恰恰相反，一旦学生真正投入，往往据理力争，抓住一点毫不放松，使整个培训进展缓慢，造成不必要的拖

延，有时还可能由此偏离主题而执着于细枝末节。在这种情况下，教师应对培训进程加以必要的控制，提醒学生提高活动效率，在合理的时间内结束会见或谈判。

4. 提醒学生注意下一次的会见

和解培训的两个阶段其实未必都能一次成功，初次会见或谈判没有达到目的并不意味着事情就此结束。教师应提醒学生斟酌再次会见或谈判的可能性。如果需要下一次的会见或者第二次的谈判，这时教师就要指导学生如何分析区别把握两次的重点与核心，让每一次的交流呈现出不同的面貌，展现事件的发展状态。如此也更为贴近实际。

谈判的小技巧：

律师和解谈判时要赢得谈判需要具备积极乐观的心态和十足的自信，以及控制情绪的能力。作为律师应该自信但不自负，乐观但不盲目，坚定但不固执，果断但不武断，沉着但不愚钝，深沉但不软弱。面对一次谈判，事先要充分准备，谈判过程中要善于发现并谨慎答复，同时不能无原则地迁就当事人。谈判时应当注意衣着、言谈和举止，保持与当事人之间的距离。律师应该具有非常好的表现力、亲和力，还有对有关法律问题的快速反应和准确判断等。在谈判中要了解委托人的情况，不能盲目打包票，同时注意扬长避短，还要注意不可急功近利，要沉得住气，但这绝不意味着消极等待。

附件一：

法律咨询登记表

类别：_____	时间____年____月____日
咨询当事人：姓名_____	性别____ 出生年月日_____
户籍所在地：_____	民族____ 工作单位或住所_____
联系电话：_____	
咨询内容：_____	
解答摘要：_____	备注：_____
咨询当事人签字：_____	解答人：_____

附件二：

委托代理协议书（通用）

() 律 () 字第 号

委托人： (以下简称甲方)

受委托人：××律师事务所（以下简称乙方）

甲方因_____案，根据《中华人民共和国律师法》的规定，委托
律师事务所的律师进行代理，双方经协商达成如下协议：

一、乙方接受甲方的委托指派_____律师为甲方的代理人，参与活动。

二、乙方律师必须依法为甲方代理本协议委托事项，进行业务活动，尽力维护甲方的合法权益。但根据律师执业规范甲方不得要求乙方对办理结果做出承诺。

三、甲方必须如实向律师陈述事实，提供有关证据。乙方接受委托之后，如发现甲方隐瞒事实真相或利用律师提供的服务从事违法活动的，乙方有权单方终止代理，依法所收取的费用不予退还。

四、如乙方中止履行本协议，代理费应视情况部分退还甲方，如甲方无故中止，代理费不予退还。

五、甲方委托乙方代理事项为下列第 项:

1. 专项法律服务（代表甲方进行协商谈判）；
2. 非诉讼代理；
3. 第一审诉讼代理；
4. 在刑事案件公安机关或检察机关侦查阶段提供法律帮助；
5. 第 审刑事辩护。

六、甲方授权律师权限为下列第 项:

1. 一般代理；
2. 特别授权代理（但赔偿协议由甲方亲自签字）；
3. 刑事案件提供法律帮助；