

法  
治

# 课堂实录

## 中国诊所式 法律教育

主 编 龙翼飞  
执行主编 潘文军 李修棋



法律出版社 | LAW PRESS

# 课堂实录

## 中国诊所式 法律教育

主 编 龙翼飞  
执行主编 潘文军 李修棋



法律出版社 | LAW PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

课堂实录：中国诊所式法律教育 / 龙翼飞主编. --  
北京：法律出版社，2019  
ISBN 978 - 7 - 5197 - 3970 - 6

I. ①课… II. ①龙… III. ①法学教育—教案(教育)  
)—高等学校 IV. ①D92 - 4

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第222664号

课堂实录：中国诊所式法律教育

KETANG SHILU:ZHONGGUO ZHENSUOSHI FALÜ JIAOYU

龙翼飞 主编

策划编辑 沈小英

责任编辑 沈小英 毛镜澄

装帧设计 李 瞻

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 固安华明印业有限公司

责任校对 马 丽

责任印制 吕亚莉

编辑统筹 法治与经济出版分社

开本 710 毫米×1000 毫米 1/16

印张 17

字数 251 千

版本 2019 年 10 月第 1 版

印次 2019 年 10 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

网址/ [www.lawpress.com.cn](http://www.lawpress.com.cn)

投稿邮箱/ [info@lawpress.com.cn](mailto:info@lawpress.com.cn)

举报维权邮箱/ [jbwq@lawpress.com.cn](mailto:jbwq@lawpress.com.cn)

销售热线/400-660-8393

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话:

统一销售客服/400-660-8393/6393

第一法律书店/010-83938432/8433

上海分公司/021-62071639/1636

西安分公司/029-85330678

深圳分公司/0755-83072995

重庆分公司/023-67453036

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 3970 - 6

定价:68.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

## 编委会

(以姓氏笔划为序)

龙翼飞	叶英萍	许身健	李秀华	李国强
杨晓雷	汪世荣	苗鸣宇	罗剑雯	项焱
胡东	黄伟明	黄新华	韩桂君	傅江

## 序 言

诊所式法律教育进入中国法学教育领域至 2020 年就有 20 年了。在这 20 年的时间里,这一新的法律教育模式不断被推广,已经逐渐成为中国法学教育中不可或缺的一种模式,也成为中国实践性法学教育中非常重要的一部分。2017 年 5 月 3 日习近平总书记在中国政法大学考察时强调,法学学科是实践性很强的学科,法学教育要处理好知识教学和实践教学的关系。要打破高校和社会之间的体制壁垒,将实际工作部门的优质实践教学资源引进高校,加强法学教育、法学研究工作者和法治实际工作者之间的交流。诊所式法律教育正是一种融合多种资源,给予在校学生接触真实社会法律纠纷机会的一种特殊的实践性教学模式,在法科生的学习过程中,发挥着不可替代的重要作用。

诊所式法律教育起源于美国。作为一种新型的法学教育模式,它主要借鉴了医学院学生的临床实习方式,教师指导学生参与法律实践,通过接触真实当事人、以代理人的身份办案、为处于困境中的委托人提供咨询、“诊断”法律问题、开出“处方”、为委托人提供法律服务。结合真实案例进行相关的法律适用训练,使法学知识和法律实践相结合,在实践中培养学生的法律执业技能和职业道德。诊所式法律教育的课程设计与传统的以法学理论知识为主的法学院课程教学模式非常不同,通过让学生直接参与真实案件的处理过程,掌握解决法律问题的方法和技巧,重视培养学生的法律实务技能,特别是法律研究、分析、写作和口头表达技能。诊所式法律教育十分重视对学生实践能力的培养,

让学生从被动学习转为主动探索；不再由教师满堂灌输法律知识，而是强调让学生参与到实践当中，通过角色扮演、“头脑风暴”、分组讨论和案件模拟的教学方法让学生逐步积累真实的办案经验，教学方法十分灵活多样。在这种教学模式中，由于真实案件本身并没有唯一正确的答案，只有解决办法的恰当与否之分。那么，就需要学生主动探究而不是为了寻找正确答案而被动学习，如此一来，可以充分调动学生的主观能动性。

正因诊所式法律教育的上述特点，决定了诊所式法律教育中的课堂设计环节是至关重要的。一个好的课堂设计能为学生提供更多的接触实践、主动探索的机会；一个好的教学案例也能够更全面地培养学生处理法律实务的各项技能。而这些机会和技能，往往是传统的法学理论书籍无法给予的。我们组织编写本书，正是出于交流和学习的目的，通过汇编整理部分长期开展诊所式法学教育的高校的课堂实录以及教学案例，展示了各高校在诊所式法律教育模式和课程设计上的不同探讨，总结了部分高校的诊所式法律教育课程改革和创新的成果。

本书的编写目的在于抛砖引玉，期望通过本书的出版，为中国法学会法学教育研究会诊所法律教育专业委员会各会员单位的诊所式法律教育提供学习和交流的资料，互相学习以借鉴经验，进一步对诊所式法律教育模式进行创新和完善。

期待各位读者对本书提出宝贵意见！



2019年9月

---

\* 中国法学会法学教育研究会诊所法律教育专业委员会主任委员。

## 目 录

中国社会科学院法律诊所《律师如何接待当事人》课堂实录	001
中国社会科学院法律诊所《律师如何阅卷》课堂实录	024
北京大学法学院法律诊所《调查取证专题》课堂实录	042
清华大学法学院法律诊所《劳动争议案件模拟调解训练》课堂实录	056
中国人民大学法学院《残障人权益保护和研究法律诊所》课堂实录	081
天津大学诊所式法律教育在线开放课堂实录	100
外交学院法律诊所《商事仲裁模拟庭审》课程实录	129
中国政法大学法律诊所《法律检索》课堂实录	160
中国政法大学《知识产权法律诊所》课堂实录	188
西北政法大学法律诊所《法律检索》课堂实录	218
西北政法大学法律诊所《模拟法庭》课堂实录	233

# 中国社会科学院法律诊所

## 《律师如何接待当事人》课堂实录

韩 骁\*

### 第一部分 诊所简介

中国社会科学院法学研究所法律诊所是面向社会弱势群体提供无偿法律服务的学生志愿团体(学生专业均为法律硕士,以下简称社科院法硕诊所)。社科院法硕诊所法律教育始于2004年依托中国社会科学院法学研究所、国际法研究所(以下简称社科院法学所、国际法所)两个国家级法学研究机构以及北京市康达律师事务所等实践机构开展活动。诊所学员均为中国社会科学院法律硕士专业硕士研究生(以下简称法硕学生),诊所教师既有来自社科院法学所、国际法所的有丰富诊所教学经历和经验的学者,又有具备丰富法律实践经验的检察官、法官和律师。

社科院法硕诊所设有初级班、中级班和高级班三个不同层次班级。

初级班为社科院法硕学生的必修课,教学目的是培养学员的法律实践技术和基本素养,教学内容包括但不限于法律人的基本素养、接待客户、会见当事

---

\* 中国社会科学院研究生院兼职硕士研究生导师、法律诊所教师,北京市康达律师事务所律师,中国法学会会员,北京市经济法学会理事,北京企业法治与发展研究会诉讼研究中心副主任,北京市朝阳区律师协会权益保障委员会委员、知识产权委员会委员、公益委员会委员,北京市石景山区劳动争议仲裁委员会兼职仲裁员。

人、谈判与调解、调查取证、阅卷、庭前准备、法律文书写作、法庭辩论、开展模拟法庭以及律师职业道德与执业纪律等。

中级班学员为已经通过国家法律职业资格考试的社科院法硕学生,教学目的是培养学员运用法律知识与技术的司法实务能力,教学内容包括但不限于代理诉讼与非诉讼案件、代写法律文书、提供法律咨询和社区法律服务、开展法律宣传活动等。

高级班学员则是从优秀的中级班学员中选拔产生的,教学目的是培养学员办理疑难复杂案件和进行法律实务问题研究的能力,教学内容包括但不限于办理疑难复杂案件,开展法律实务问题专题调查,进行法治国情调研,参加法学所、国际法所教师承担的研究课题等。

社科院法硕诊所秉承“正直精髓”的理念,谨奉“以人为本,运用法律专业知识服务民众”的宗旨,让法律的阳光照耀到更多的普通民众身上,使“社科法硕人”热心公益的传统薪火相传。

法律服务业务范围:(1)法律问题咨询;(2)法律文书代写;(3)法制宣传教育;(4)诉讼案件代理及辩护;(5)非诉讼案件代理;(6)担任法律顾问;(7)出具法律意见书。

法律服务对象范围:(1)青少年权益保护;(2)老年人权益保护;(3)妇女权益保护;(4)残疾人权益保护;(5)贫困者权益保护;(6)农民工权益保护;(7)其他弱势群体权益保护。

## 第二部分 课堂简介

律师要想生存,必须要有案子做,也就是要有案源,而案源要转变成实际的委托,一般需要经历“谈案”和“接案”两个阶段。

年轻的法律学子刚开始接触律师业务时面临的困难,除缺乏办案技能外,

还不知怎样回答客户的咨询问题,不知怎样将已有的法律知识转化为现实的生产力——接受客户委托办理案件,从而为客户提供法律服务,实现创收。

律师的案源来之不易,每一次“谈案”的机会都是一次难得的机会,必须要加倍重视。因此,在“谈案”和“接案”前期需要进行一定的“策划”。本次授课的目的就定位于提高律师与当事人初始接触阶段的“谈案”技能,通过相关的经验介绍和细节注意提醒,为初入行业的年轻律师如何接待当事人、了解案情传授经验与技巧,从而使该次委托受理成功。万事开头难,好的开始即是成功的一半,所以如何接待当事人,并从中获取到最大限度的案件信息,做好和当事人的沟通,显得尤为重要。

## 一、教学设计

本课程依照在实践中如何接待当事人到案件委托受理成功的逻辑顺序展开,并加以实际案例训练,授课提纲共三大模块,包括如何“谈案”、如何“接案”、案例分析。逐渐推进、层层深入,便于学员理解掌握。

课堂交流学习进程,分为三大部分。

第一部分是理论知识铺垫:首先进行“头脑风暴”,学员各抒己见,老师将同学的观点进行梳理总结后,师生间进行互动交流;其次老师再讲授理论知识,答疑解惑。

第二部分是实际演练:老师给出实际的案例,学员分小组进行模拟演练,并进行点评总结。

第三部分是课后总结:让学员草拟出当事人接待笔录和接待表作为其课后作业,使课堂学习的知识能够转化为文字性的总结输出,加深学员印象。

## 二、教学目标

通过本次法律诊所的学习,使学员们明确以下问题:

1. “谈案”的目的是什么？
2. “谈案”的基本程序和阶段有哪些？
3. “谈案”前应当做哪些准备工作？
4. “谈案”和“接案”过程中有哪些需要注意的事项？
5. “谈案”和“接案”的过程中有哪些技巧？

在实务中,每个律师在“谈案”“接案”的过程中遇到的问题可能有所不同,但是通过本次法律诊所课堂的学习,学员对上述问题应做到心中有数,以不变应万变,做好每次案件的初始接待事项。

### 三、完成情况

通过法律诊所的学习,学员理解了“谈案”和“接案”的相关概念和意义,并且了解了相关的细节事项,通过实际案例的模拟训练,将已掌握的理论知识运用到实践之中,加深对概念的理解。

通过课后的课堂作业学员掌握了当事人接待笔录和接待表的制作,为其日后的职业形成提供良好的开端和养成习惯,让年轻的律师在日后的执业过程中少走弯路,尽快进入职业状态,也为其自身形象的打造、培养学校的形象塑造、所在律所的品牌树立,打下良好的基础。

## 第三部分 课堂实录

### 一、教学设计

律师在接受委托着手案件处理时,首先要与当事人“谈案”,之后面临的问题是如何实际接手案件并与客户形成实际委托。所以,首先要对“谈案”这一概念有一定的理解,“谈案”的目的和作用也要有所了解,要注意“谈案”过程中的相关细节事项,做到“有备无患”;还应对“接案”的相关概念进行理解,并注

意“接案”过程中的相关细节。

### (一) 如何“谈案”

#### 1. 如何理解“谈案”

“谈案”是一个过程,从广义上来说,律师与客户就案件的情况进行沟通都可以认为是在“谈案”,但我们今天所指的“谈案”仅是指律师与客户在接受委托前通过拜访、接待等方式就具体的案件或项目所涉及的法律服务进行的主要目的在于促成委托的会谈、沟通和洽商的过程。“谈案”是律师应具备的基本技能,“接案”必然伴随着“谈案”,“谈案”效果的好坏在很大程度上决定和影响能否以及如何“接案”。

“谈案”能力是律师的基本技能,“谈案”效果的好坏直接决定一个律师能否成功与客户建立委托关系,“谈案”的能力需要律师在长期的执业生涯中培养。

#### 2. “谈案”的目的和作用

“谈案”中与客户接触沟通时需要注意的相关点,本节中将重点介绍“谈案”的目的。

(1) 与客户之间建立联系,相互介绍彼此的情况,包括当事人的姓名(名称)、代理人的情况、联系方式、年龄、行为能力、文化素质、财产状况、对律师服务的需求等基本情况;

(2) 了解委托事项的相关事实;

(3) 树立律师专业形象和事务所服务品牌;

(4) 了解客户的问题、目标和需求,评估能否形成委托。

作为一名律师,为客户服务时,首先要知道客户到底想要达到什么目的?客户的目的贯穿于整个案件代理过程之中,是案件的主线。所以,此处需要对客户目的进行详细的解释。

律师要为自己的客户服务,需要对客户面临的问题、目标和需求有准确的

把握,这是为客户提供良好服务的基本前提。

客户的目标是律师今后工作的核心,律师不要单纯就法律说法律,而是要切实地了解客户的目标是什么,律师的工作都要围绕客户的目标来开展,通过了解案件事实和客户的目标,从而评估案件是否能形成委托,在评估是否能形成委托的基础上,决定下一步的工作。

首先要对客户与律师间的关系进行简单说明,其次要判断客户的目标和需求,有时客户亦会有不合理的需求,当遇到不合理的客户需求时我们又该怎么做。

第一,客户与律师间的关系说明。

客户的需求以及角色:(1)需要及时的服务;(2)接受合理和明确的收费标准;(3)提供相关的需求和目的;(4)需要和律师沟通和联系。

与之对应的是律师的任务和角色:(1)属于特殊的专家;(2)给出合理的服务费用标准;(3)全面的能力,用专业知识满足客户需求;(4)及时为客户提供服务。

第二,如何判断客户的目标和需求。

判断客户的目标和需求从以下4点进行:

- (1)客户的商业目标;
- (2)客户的经营业务;
- (3)客户的价值判断;
- (4)客户的情感需求。

第三,如何面对客户不合理的要求?

首先,要明确阐明自己的立场和观点;其次,可以拒绝继续为客户提供指导。大多数的客户在找律师代理案件时,都会认为他们的案子是十拿九稳的;如不大获全胜他们是无法接受的。所以,如果最终的结果没有达到他们的期望,客户很自然地就会对律师感到非常不满。因此,律师必须不时地注意客户

是否有种种不合理的期望,如有,律师应该进行疏导,不要盲从客户的无理要求。必须使客户明白一件案子的胜诉与否,往往受到许多不同因素的影响。同时,律师也要切忌对案情作出太过乐观的评估,而给客户带来过高的期望。

要想在竞争中取胜,取决于我们如何满足客户对法律服务的需求。

第四,取得信任,切实形成委托——最终目的。

要把能否形成委托作为“谈案”过程中时刻需要注意的问题。律师通过“谈案”,最终形成委托,才是一次成功的“谈案”。

第五,帮助客户正确选择解决办法和途径。

### 3. “谈案”的表现形式

“谈案”有多种的表现形式,可以通过邮件、电话、QQ、微信等社交媒介方式进行,也可以通过去客户处拜访客户或在律师事务所接待客户进行,而在实际“谈案”过程中,几种形式往往交叉进行,其中,拜访客户和接待客户是比较正式的“谈案”方式。另外,电话和邮件为主要和较为正式的“谈案”形式,本次培训主要探讨这两种形式。

值得注意的是:应尽量约当事人面谈,以期达到更好的沟通效果。

### 4. “谈案”的机会的获得——你的客户在哪里

(1) 互动提问:你的案源来自哪里?

(2) 通过打电话、亲朋介绍、老客户介绍、发名片、网站推销、论坛等方式你都可能会获得“谈案”的机会。

(3) 案源的重要性,律师要树立自己的品牌,应珍惜每一个案源。

### 5. 凡事预则立不预则废——“谈案”前的准备

律师要珍惜每一个“谈案”的机会,为使“谈案”达到较好的效果,必要的准备工作是必需的。

在实践中,有些律师往往陷入毫无效率可言的多次接待工作之中,为了避免这种情况的发生,应做好“谈案”前的准备工作。

(1) 互动提问：到底该做哪些准备工作？

(2) “谈案”要做的准备工作。

工作1：收集和了解客户的相关信息，并就客户所遇法律问题进行初步了解。

工作2：告知客户准备或携带好案件相关材料。

工作3：准备好律师事务所宣传资料、律师个人简介、委托代理协议格式文本和收费标准。

工作4：对案件有关法律问题（如已知）进行研究并整理研究成果；研究的情况至少应包括相关法律法规、相关法学理论、相关案例三个部分。

工作5：列出会谈提纲和问题（如有可能）。

工作6：其他准备工作，包括安排“谈案”场所和“谈案”人员、准备好纸和笔等。

(3) “谈案”准备工作中不可忽视的细节。

细节1：“谈案”地点的选择——如果把初次会谈的地点定在律师事务所，一方面，你等他，他赴会，他被动，你主动，你的从容和镇定容易取得当事人的初步信任。

另一方面，可以让当事人感受到律师事务所的氛围和实力（如办公环境、文化氛围、律所规模、团队力量等），也方便律师出示、复印和查阅材料。而且，如果当事人决定签约，律师可以马上办理委托手续（拟订协议、盖章、开发票等）。

细节2：查看办公室物品摆放是否整洁、有序。

细节3：如需要律师事务所其他部门给予必要的配合，如占用会议室等，也需要提前做好准备。

细节4：如果案件是其他人介绍的，在“谈案”前，还需要与介绍人进行必要的沟通。

细节5：见面前一天最好和客户就面谈的事宜进行确认。

细节6:对客户参加人数的情况要做初步了解。

细节7:共同参加接待的人员之间要提前进行沟通,做好分工。

细节8:你会打电话吗?

打电话的基本步骤如下:问好—通报姓名—确认通话是否方便—通过适当“闲谈”了解对方所处的场景及当时的心情是否适合谈话—谈论正题—扼要概括结论—结束问候。

(4)互动讨论。

以上准备工作是否充分,您有什么建议?

## 6.“谈案”的主要流程或阶段

“谈案”作为律师的一项基本技能,必然会有其规律性和共性的东西,“谈案”应当需要遵循一定的程序和步骤,当然,“谈案”过程中应当在遵循一定程序和规范的基础上具有一定的灵活性。

“谈案”的主要流程或阶段(以初次“谈案”为例):

- (1)与客户见面;
- (2)客户介绍案情;
- (3)律师询问案情;
- (4)律师分析案情和回答问题;
- (5)律师提出处理建议;
- (6)就委托意向和收费标准进行初步洽谈;
- (7)约定或安排下一步工作;
- (8)与客户告别;
- (9)与客户“谈案”中需要注意的细节梳理。

下面就每个阶段需要注意的相关问题进行介绍:

### (1)与客户见面

①着装问题是一个大问题——律师着装应当庄重、整洁、大方、合体。

②如果与客户是第一次见面,在见面之初,可采取适当的方式消除双方第一次见面的陌生感。

③注意观察客户(办公、交通、人员、业务、纪律、作风、素质、态度等),为“谈案”成功获取更多信息。

④注意客户的开场白(判断其对案件的重视程度、对律师事务所的信任程度等)。

⑤等当事人落座后要安排人倒水,等当事人稍微休息片刻后先简要介绍律师事务所和自己。

⑥询问两个问题:第一,当事人此前是否就该案件咨询过其他律师;第二,当事人此前是否有和律师合作过的经历?

⑦手机调成振动状态,不要不断接打手机,接打电话要征得客户的同意。

⑧互动讨论:律师应坐在什么位置?

⑨在接待当事人的时候,肢体语言等细节也显得尤为重要,下面就针对肢体语言进行提示:

#### 1) 眼神

律师在会见当事人的过程中,从初次相遇开始,无论问候、握手还是交谈,律师都应该关注当事人的表情。眼神的交流是面谈的一个非常重要的内容,律师基本上应当是自然地注视当事人,眼神中应当流露出自然的神情。

#### 2) 握手礼仪

#### 3) 手势举止要自然

#### 4) 语言、语音、语调——应当明确、简练和流畅

5) 如果律师决定收取咨询费,则应该提前告知当事人收费标准,并明确咨询开始的时间(最好放一块表在桌上)。

### (2) 客户介绍案情

①要学会倾听(认真、冷静并有适当回应);