

如何将美国诊所教学理论应用到行政法

诊所教学的一些体会

李超

我的发言主题主要是汇报一下在华盛顿法学院学成之后在中国政法大学法学院行政法诊所进行诊所教学的一些体会,我将主要谈一谈在这个诊所我所带的学生群里是如何运用诊所教学的一些方法,以及学生对这些方法的反馈和需要解决的一些问题。

在汇报之前,我想介绍一下法学院法律诊所的大致构成情况。这个诊所最早是马宏俊教授在 2004 年依托福特基金会的资助和北京市司法局的支持而建立的,我很荣幸的成为最早的一批诊所教师之一。其后,许身健教授负责领导这个诊所,在中国政法大学教务处,尤其是李树忠教授的关照下,这个诊所得以依托许身健教授负责的实践教学法律教研室的一批富有才学的教师的支持,诊所教师和学生规模进一步扩大。诊所教学对于偏重于理论学习的法学学生来说,其吸引力还是很大的,因此,参加诊所学习的学生学习成绩非常好,社会活动能力也很强。我带的学生是周四上午这一组同学,共九个学生。

首先,我使用了在 Elliott 教授诊所里看到的相互介绍,也就是两个同学一组,在交谈十分钟后向其他同学介绍他的伙伴。这个方法对于训练学生的观察能力和语言交流能力很有帮助,中国学生也很喜欢这种方法,它迅速拉近了双方之间的距离。以这次自我介绍为基础,我将九名同学分为四组,二个学生一组,一个同学进行各组间的协调。在之后的一学期里,这四组同学共接待了近百名来访的当事人,书写了四十多个法律文书,代理了三起案件。

其次,我要求同学在接待当事人后,根据当事人提交的材料和他们了解的情

况向我提交 legal memo。Legal memo 在我在 wcl 学习期间只学习了它的基本学做规则，在对美国法的了解方面提供了很多的帮助，我深切的感受到 legal memo 在让学生搜索相关法律依据，理清案件发展线索和重要事实依据上的重要意义。和中国学生所接触的法律文书相比较，legal memo 要求在事实、证据、法条三者之间密切的证明关系，能够更加明确案件要解决的核心问题。学生告诉我，通过写作 legal memo，他们能够很快的区分当事人所描述的事实过程和法律程序上所要求的为证据和法律所支持的事实之间的区别，很快的知道解决当事人的问题的途径。

第三，和当事人的交谈。在 WCL 学习诊所教学期间，我曾就此与 Elliott 教授交流过，我说我要求学生尽快的完成和当事人的交谈过程，迅速抓住当事人在表述其问题时所提供的核心信息，剔除掉当事人提供的那些无效信息，因此，我要求学生以律师的身份主导谈话，以一个律师的角度了解当事人的案情。但此后，我知道，我这种办法是典型的以律师为中心的谈话模式，而大多数美国法律诊所要求学生以当事人为中心，处理当事人的案件，包括和当事人的谈话。

后来，我向 Elliott 教授允诺，我会更有耐心的去聆听当事人的陈诉。所以，这学期，我也告诉我的学生在面对当事人时要有耐心。但在这一点上，我得承认我没有让学生真正予以理解，因为，在第二次诊所值班时，当事人就来到了诊所。虽然学生那个已经知道了和当事人会谈需要掌握的要点，但他们还没有更为深刻的印象。和 WCL 的诊所不一样，我们的当事人数量太多了。有时候，我也通过和当事人直接交谈的办法，来演示给学生。但问题是，这时候，其他的当事人就停止和学生的谈话，因为他们发现，这个老师显然要比学生更值得交谈。有一次，我只好让其他当事人到另一间房间，以为这样能达到演示效果。但我的学生和我

都发现，这样也不好，因为，这削弱了学生的权威性。随着当事人越来越多，随着学生在诊所学习期间所面临的压力和挫折感的增多，他们在越来越熟练的完成和当事人交谈的同时，耐心也在逐渐的丢失。我希望在下学期能对这一点加以改进。改进的办法就是，我会单独提供给一组学生（两个）两份有针对性的案件材料，然后在值班过程中把他们叫到另一间办公室，我会给他们录像，正想 WCL 诊所所做的那样，然后我们三个人共同进行点评。

第四，谈判方法的讲授。我按照美方训练谈判最简单的办法给学生训练了如何掌握谈判技能。除了案件材料，其他引导学生理解谈判技能的办法我都是仿照在 WCL 和杭州 workshop 学习过程中得到的。不过和美方在诊所教学中的谈判训练相比较，我给他们的材料还是太简单了，时间也太短了。我记得 Dinerstein 教授使用了几次课程由浅入深的训练学生去掌握法律谈判。因为在中国，真正由双方律师为主角以谈判解决纠纷的案例太少，即便有，在教学法上也未有典型意义，所以，我考虑以后还是尽量按照美方的案例材料加以调整后运用于诊所教学在法律谈判上的训练。我对谈判训练在中国法律诊所教学中加以运用的体会是，假如将谈判单纯的放在美国 ADR 的体系之中，那么，因为中国没有这样的制度，所以，谈判技能对于学生来说缺乏实际价值。但如果将谈判技能沟通和说服的技能，那么，在法庭上完成的陈述过程某种意义上也是谈判，因为一个好的谈判，不仅能说服对方，还能说服法官。以利益为中心的谈判技能学习，可以让学生从另一个角度思考纠纷的解决办法，这样的训练我觉得还是很有用的。

第五，当事人中心原则的掌握。前几天我跟俞燕宁教授开玩笑，我说自打我学了点美国的 legal ethics 以后，现在做兼职律师的收入变得少了，因为以前敢说的，敢做的现在不想去做了。美国律师职业规范体系的发达、成熟，律师和当事

人之间关系从律师为中心向当事人为中心，依托的是美国法律共同体的集体进化。我在给学生讲当事人中心主义的时候，首先是让他们回忆在诊所值班时对当事人提供法律意见的过程。在这里，同学们都认为，他们给当事人所提供的意见是最符合当事人利益的，当然，无论当事人接受与否。接下来，我让他们回想在商场购物的情景，当顾客所希望得到的产品和他们实际能买到的产品在性能上存在差距的时候，销售人员提供了何种意见和诱导。自然，接下来，我让他们比较一个律师和销售人员之间的区别，他们认为，顾客的识别能力和知识掌握是一个关键因素，也许一个产品确实是这个顾客在这个时间段上能够获得的最好产品，但前提是他们得要有这个意识，这很关键。然后，我请他们反思在他们的人生成长经历中，是谁经常会给他们说，某件事情的决定是为了他们的最大利益，不管他们当时是否接受这个决定。同学们都认为，这样的角色就是他们的父母。最后，我和同学们比较了销售人员、律师和父母之间的差别，分析了在所谓的最大利益之后隐含的那些消极因素。我相信，他们明白了当事人中心主义，也理解了为什么要在和当事人交谈的过程中帮助他们提高对案件的分析和判断能力。

最后，我对未来诊所教学的最大感想就是我需要提高在教育方法和技能上的学习。诊所教学作为实践技能训练的学习，它是训练一个学生如何成为一个好律师的组成环节。所以，指导教师不仅应当是一个有着一定实践经验的兼职律师，更重要的是他要懂得如何把他所掌握的那些技能以学生可以接受的方式教授出来，以便于帮助学生成为一个合格的好律师。在 WCL 学习期间，我感受最深的不仅是美国法的博大，还是美国法学教授丰富、有效的教学方法。所以，我希望以后能继续得到美方各位教授的帮助，在授课方法上继续进行学习。