

谈判案例

姓名：刘承奇 学号：2018533249

1 谈判的基本背景

2005年8月18日上午，我的母亲李溶在骑电动车在工作单位附近行驶时，发生了交通事故。当时她在靠近路边行驶，济南天加空调工程有限公司（后简称“天加空调公司”）的职工李玉霞驾驶一辆微型客车停在路边，突然打开了驾驶座的车门，意外撞倒了我的母亲。事故发生后，我的父亲立刻赶到现场把我的母亲送往医院，自己支付了医药费和手术费。经山东中医药大学第二附属医院诊断，这起事故造成我母亲右手皮肤撕裂伤，露出指骨，右手肌腱断裂，需要护理至少3个月。

谈判参与对象是我的父母和李玉霞，谈判的主题就是这起事故的赔偿方案。这起事故造成我父母损失医药费共2828.80元，造成我的母亲于2005年8月18日至12月31日误工，损失误工费18500元，事故损失交通费416.90元，损失电动车维修费用70元。上述损失共计21916.70元。另外，我的父亲需要在这段时间内陪护我的母亲，损失了许多时间和精力。

事故后，济南市公安局交警支队市中区大队认定，突然开启车门的李玉霞负全部责任。然而，对方在事故后一直在逃避责任，不愿意做出任何赔偿，也从来没有前往医院探望过我的母亲。李玉霞的丈夫是北京市的一名政府官员，当时比较有势力。他们以此作为条件，找了很多人来威胁我父母，也进行过电话骚扰，让他们不要尝试通过任何途径来找人索要赔偿。

这次我采访的是我的父亲。他告诉我，他事实上是性格比较温和的人，平时不怎么喜欢与他人发生争执，处理事情也比较平和。在他的印象中，自己并没有经历过多次的谈判。然而，这起事件给他留下了很深刻的印象。当时我的家庭刚从老家搬到山东济南不久，家庭条件不是很宽裕，我也即将上小学，因此这次事件给家中带来了一定程度的经济损失。此外，我的父亲说，钱倒还在其次，最重要的是，对方恶劣的态度让他非常生气，他想要讨回公道。事实上，我父亲谈判的整体目的都集中在“获取赔偿费”和“讨回公道”两个方面。

2 需要决策的关键时刻

2.1 准备法律诉讼

一个需要决策的关键点是，应当走法律途径准备诉讼，还是联系对方私下解决。

走法律途径的优点是，如果打赢官司能够通过法律伸张正义，并且获得对方的赔偿，挽回一定的损失。事故的责任认定对于我父母来说是明显有利的。这样做的缺点是耗时较长，消耗精力较大，可能需要花费更多的金钱。另一个缺点是，我父母几乎不懂法律，如果打官司失败则会造成更多的损失。此外，在打官司的过程中还需要一直面对对方的威胁。对方的威胁究竟会对我方产生怎样的实际损失还是个不确定的因素。

联系对方私下解决的优点是能够较快解决这起事件。此外，或许能够通过协商获得一定程度的赔偿。这样做的缺点是，对方态度恶劣且强硬，不打算轻易做出赔偿，就算要到了一部分，最后绝大多数的损失还是需要自己承担。此外，对方可能会凭借自己的势力威胁我父母，从而在私下谈判中占据优势。

经过分析，我的父亲没有理会对方的威胁，准备进行法律诉讼。他这样做的原因是，虽然对方拥有较大的势力，但是事实上他们并没有威胁我父母的真实条件，只是希望我父母会因威胁被吓住而放弃追回赔偿（随后事情的发展也证实了这一点）。另外，我的父亲也听取了一些朋友和同事的意见，他们也支持走法律途径。此外，对方的蛮横的态度也让我的父亲感到非常生气。

2.2 聘请律师

另一个需要解决的问题是，我的父母对法律根本不熟悉。为此，我的父亲决定聘请一位律师作为代理。应当聘请怎样的律师也是一个需要决策的关键点。考虑到当时家中的经济条件不太好，事故损失的数额也不是太高，他聘请了一位刚从学校毕业不久的年轻律师（这是当时最经济的选择）。双方协商的条款是：我的父亲先支付律师保底费用 2000 元。如果官司最终打赢，追回了一定程度的赔偿费，则再将对方赔偿金额的一半交给律师。如果官司打输则只支付保底费用。

2.3 拒绝庭外和解

在我父母不理睬威胁而开始准备进行法律谈判的时候，情况发生了一些变化。当对方（李玉霞）得知此事后，要求我的父母选择庭外和解。随后她赔偿了医药费 1247 元（这笔金额只是事故发生当天的手术费和医药费），希望我父母就此罢手。她警告，如果我的父母不就此罢手，他们也不会善罢甘休的。

此时另一个决策的关键点出现了：是否要同意对方提出的庭外和解的需求？

此时谈判的局面相较于此前，已经明显对我的父母有利。如果同意庭外和解，我方已经获得了 1247 元的损失费，还可以避免一笔 2000 元的律师费支出。缺点是，1247 元只占事故总损失的一小部分，剩下大部分的损失就不太可能再要回来了。另外，对方显然不打算道歉，我父亲无法达到“讨回公道”的目的。如果不同意进行庭外和解，则仍然需要花费时间、金钱和精力准备法律诉讼，但与之相比获得了律师的协助。此外，法庭诉讼很可能对我方更有利，对方做出的让步也暗示了这一点。

我的父亲果断选择拒绝对方庭外和解的要求，也没有与其进行更多的谈判，而是专心继续准备法律诉讼。事实上他当时可能没有考虑这么多，他认为对方根本没有一个想做出赔偿的态度。对方的玩弄权势让他感到愤怒，他只想讨回公道。此后对方又多次打来电话，强烈要求我父亲进行庭外和解，都被他果断拒绝了，在此不予赘述。

3 谈判结果及后续发展

3.1 案件开庭审理过程

案件于 2006 年 8 月 21 日在济南市历下区人民法院进行了公开开庭审理，后因案情复杂，由简易程序转为普通程序组成合议庭，于 2007 年 4 月 19 日再次进行公开开庭审理。我的母亲为原告，聘请的律师为委托代理人。李玉霞和天加空调公司为被告，对方也聘请了自己的律师作为委托代理人。

法庭上，我方（原告）首先陈述了交通事故发生的具体过程。请求法院依法判两被告赔偿原告医药费 1581.80 元，误工费 18500 元，交通费 416.90 元，电动车维修费用 70 元。此外，还希望赔偿我母亲的护理费 15450 元（实际上护理是由我的父亲负责的），以及精神损失费 1000 元。我方要求本案的一切诉讼费用（共 1490 元）由被告承担。作为证据，我方提供了事故责任认定书、车检报告、医院诊断证明、电动车维修发票、交通费单据、我母亲的休假和误工证明、我父亲作为护理人员的证明和我父亲的工资证明各一份。

被告李玉霞辩称原告误工费 18500 元证据不足，没有提供法律认可和支持的有效证据。且已赔偿原告 1247 元，要求驳回原告的诉讼请求。其提供证据为医疗费单据一张。

被告天加空调公司辩称，其不是合法的被告，不具有本案的诉讼主体资格，请求法院驳回原告的诉讼请求。

法院依被告的申请调取了我母亲误工期间的工资证明。

由于我的父亲陪护我母亲的陪护费用 15450 元并未实际发生，因此法院没有予以支持。于是在当庭调解下，我方自愿放弃了 15450 元的陪护费用。

经查明，被告李玉霞所驾驶的微型小客车与被告天加空调公司为借用关系，事故发生时

天加空调公司已丧失对车辆的支配权，因此法院对天加空调公司承担赔偿责任不予支持。

庭审中，虽然被告对我方主张的误工费 18500 元提出异议，但未提供充分的证据证明异议的成立，于是法院支持我方的请求。

对于我方（原告）主张赔偿的精神损失费 1000 元，法院没有予以采纳，因我母亲的伤情未达到法院所规定的严重情形，该请求不符合法律规定。

法院最终依据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百一十九条之规定，判决被告李玉霞于判决生效之日起十日内一次性支付原告李溶医药费 1581.80 元、误工费 18500 元，交通费 416.90 元，电动车维修费用 70 元，赔偿总金额共计 20568.70 元。驳回原告其他请求。案件受理费 1490 元由被告李玉霞承担。

3.2 赔偿情况及支付律师的费用

在法院作出判决之后，对方（李玉霞）一直拖欠着这笔金额，打算一赖到底。我父亲找到了执行庭，要求立即执行。然而对方却始终没有任何回应，而且采用转移财产的方式一直在逃避，态度非常恶劣。我父母也只得暂时作罢。直到最近一段时间国家开始惩治失信被执行人，出台了一系列政策，公布了失信人名单。对方发现自己也在名单中，拖欠的过程无法继续，才在 2018 年中旬不得不赔偿了我父母这笔欠款。赔款于 2018 年 7 月 5 日到账，金额共计 30961.56 元（包含 11 年的利息）。至此，这起谈判才最终结束。

07 年法庭判决之后，我父亲要求律师帮助将欠款执行到位，但由于对方用尽各种方式持续拖欠，我父母当年一直未能拿到这笔赔款，因此当时也就只支付了律师 2000 元的基本费，没有支付给律师更多的金额。

4 经验及教训

4.1 要坚持

我的父亲告诉我，这次谈判给他带来的最大的感触是，做事一定要坚持。在整个谈判过程中，他遇到的麻烦和困难非常的多，但他一直坚持要夺回正义，从来没有因对方的威胁、打官司的麻烦等各种因素而选择放弃。虽然最后对方在 11 年之后才还钱，但无论如何谈判最终成功了，他要回了赔偿费，也为母亲讨回了公道。

我对此也有同样的感触。此前听到父亲前面的叙述，我没想过谈判取得成功会是如此艰难的一个过程。在我一开始得知交警判断对方负事故的全部责任的时候，我就认为谈判铁定最终能取得胜利，中间不会经过太多的波折。我没想到中间打官司的过程会如此的漫长，居然耗时两年才做出判决。我更没有想到，对方会用尽各种手段阻碍我父亲取得谈判的成功。我感到自己有些天真了，像“找人威胁对方”、“转移财产，一赖到底”这种手段，我是从来没能想到过的。说真的，我很敬佩我的父亲能够坚持到最后。倘若他没有坚持下去，谈判结果会大不相同。

在这次谈判中，对方用尽手段，始终不肯轻易让步。我想在今后的类似谈判中，我如果有意图达成类似困难的目标（像是“讨回公道”），就要知道达成它所面临的困难，做好坚持到底的觉悟，做好对应的准备。不能像之前一样天真，觉得我方的筹码多就能很快取得最终胜利。

4.2 要有法律意识

在这次谈判中，父亲强烈的法律意识事实上起到了关键作用。倘若父亲的法律意识不足，就很可能会惧怕对方的威胁，选择“私了”。如此一来想必正中对方下怀，此后的谈判就将完全陷入被动因素。因为，对方此时便可仰仗她的势力。更何况她连法庭判决的赔款都能拖欠到 11 年之后，“私了”的结果也就可想而知了——缺乏法律的支持，我的父亲可能一分钱也讨不回来，或者只能得到寥寥的 1247 元赔偿费。

在此前课堂上的谈判中，我都是根据自己设定好的有利条件作为筹码谈判，没有多么重

视社会上已有的规章制度。特别是法律，它作为公民实现权利的一种力量，能够在谈判中发挥很大的作用。我想在今后的谈判过程中，如果谈判的内容会涉及到相关的法律法规，这些规定是值得首先被纳入考虑的。

4.3 要善于利用代理人

使用代理人的优点是，代理人往往更加具有经验和效率，懂得更多专业知识。使用代理人的缺点是，代理人会增加一定程度的程序复杂度，并且会损失雇主一定的谈判控制权和一定的金钱。考虑到我父亲缺少必要的法律知识，此时请一位代理人（辩护律师）是非常值得的，也收到了很好的效果（仅花费了 2000 元就打赢了官司）。

另一点我认为值得学习的是，我父亲结合当时的经济情况和案情的复杂度选择了刚毕业不久的年轻律师。这说明不一定代理人的资历越老越好，要结合实际情况和经济情况做出选择。此外，和律师商议的条款也非常值得学习——“打赢官司后赢得的赔偿金额对半分”其实将我父母的利益和代理人的利益变为一致，从而最大限度地促进代理人努力打赢这个官司。在未来的谈判中，我也可以尝试通过类似的条款来促进代理人的目标和我方达成一致。

5 结语

倘若我的父亲此前上过谈判课，习得了一些谈判技巧。那么他可能会在谈判中更为灵活，争取得到更多的利益。不过，仅仅从谈判的赔偿金结果来看，事实上他很难做得更好了。如果不看赔偿金实际到账的时间，仅看数额的话，我的父亲仅仅损失了 2000 元的基本律师费就达成了“获得赔偿费”和“讨回公道”两个目的。在所有的备选方案中，他几乎都选择了最优的，这个结果堪称完美，让我非常吃惊。当然其中也有一些巧合的因素在内。与金额相比，他损失更多的其实是时间和精力。

那么，倘若不考虑金额，而是更多地考虑他付出的时间和精力，有没有办法让对方更快地进行赔偿呢？（因为赔偿金额虽然重要，但却不是我方重视的关键点，“讨回公道”才是。）我认为方法应当是有的。

寻求庭外和解我曾分析过，还是觉得不太可能。对方谈判的态度实在是过于恶劣、过于夸张了，若没有法律的约束她毫无疑问会将赔偿金拖到底。那么，一个可能的方式是，在国家出台惩治失信代理人的制度之后，就尽早以此为筹码与对方进行交涉。我查阅资料得知，为了有效治理“老赖”现象，最高人民法院先后于 2013 年 7 月、11 月和 2014 年 1 月三次召开新闻发布会，集中对失信被执行人名单信息的公开等情况进行通报，建立了网上的“老赖”黑名单系统。¹因此，我想我父亲可以抓住机会，以相关规定中的惩罚措施配合失信被执行人的名单警告对方，也许能在 2014 年就及时拿到赔款。从整起事件的情况来看，对方还是害怕被列为“失信被执行人”的惩罚的。当然，这个想法也无法证实，因为我无法再回到过去让我父亲重新决策了。

如果我的长辈当时可以运用到我在谈判课上学到的心得体会，跟他当时的最优备选方案相比，他应该可以多节省人民币 0 元；除了金钱之外，他应该还可以获得或节省 4 年等待赔款时间和与之相对应的精力。

¹ 大力推进失信被执行人名单制度.杨树明. 最高法院网. [OL]. 2014-03-12 [2020-07-28]
<https://www.chinacourt.org/article/detail/2014/03/id/1228356.shtml>