

# 我挽救了一位华人业主，上篇

钟家钰律师 华人索赔专家

本文分为两个部分：(1)我操盘挽救一位华人业主的过程；(2)华人业主如何保护自己？简述我帮助另外两位华人业主减少损失的过程以及经验教训。分发在两个公众号文章里面。

(1)我操盘挽救一位华人业主的过程

2024年元旦，我收到一位华人业主的求助信息。她经营一个水疗店(SPA)，做得很成功。但是，她不久前收到了一封律师信，对方向她的商店索赔：因为她的一位工作人员不小心造成了一位顾客的人身伤害。她不知道应该怎么回复对方律师。

这位华人觉得特别冤枉。她还记得这个事情最初冒出来还没有升级的时候的场景：2023年11月初，一位顾客发给她两张受伤的照片，并且要求她的商店提供免费的一次长时间的水疗服务。她看受伤照片显示问题不大，就随意地和对方讨价还价，最终双方没有达成协议。

没想到，过了几天，对方居然请律师了。

我看着华人业主提供给我的受伤照片，同意这不是什么大事，是对方小题大做了。请看照片：

照我花的时间付律师费，只要我尽力，她不管最终结果怎么样都心甘情愿；她找不到别的适合的人帮助她。在这种特殊情况下，我说服我的律师事务所的合伙人，接受了这个不寻常的案子。

我让对方律师把顾客受伤的照片发给我看，和华人业主发给我的两张照片一模一样。根据这个伤情，我给了对方五千美元的报价。如果我的报价更低的话，谈判的时间花的律师费可能超过收益。我想，如果能够这样平息这个争议也不错。

这个时候，对方律师突然抛出顾客两张“受伤明显严重得多”的照片；而且披露，顾客是一位退伍军人，被我的报价严重羞辱，现在下定决心，庭外和解的话，需要九万五千美元。



(顾客右腿受伤的照片。)



(顾客左腿受伤的照片。)

一般情况下，我代表的是受伤原告，比如说车祸里受伤的人，工作场所或者医疗机构里面受伤的人。但是出于多个原因，这位华人业主打动了。她是一个诚实的商人，她的成功事业受到了不公平的威胁；她此前看了我的一些文章和录像，非常欣赏信任我；她愿意先付大笔定金，然后按

照我花的时间付律师费，只要我尽力，她不管最终结果怎么样都心甘情愿；她找不到别的适合的人帮助她。在这种特殊情况下，我说服我的律师事务所的合伙人，接受了这个不寻常的案子。

我让对方律师把顾客受伤的照片发给我看，和华人业主发给我的两张照片一模一样。根据这个伤情，我给了对方五千美元的报价。如果我的报价更低的话，谈判的时间花的律师费可能超过收益。我想，如果能够这样平息这个争议也不错。

这个时候，对方律师突然抛出顾客两张“受伤明显严重得多”的照片；而且披露，顾客是一位退伍军人，被我的报价严重羞辱，现在下定决心，庭外和解的话，需要九万五千美元。

(电子邮件截屏显示，对方要价\$95K，也就是9万5千元。时间是2024年1月10日。)

这让我大受震撼，因为我以前的报价，相对于这个新了解的情况来说确实是太低了，有点羞辱性。我刚开始内心确实认为对方可能是职业碰瓷的，虽然我没有明确说出来。而且，我万万没有想到，对方居然是退伍军人！

这个事情，如果以后拿到法庭上，陪审团肯定会给我的印象分减分的。退伍军人在美国舆论里，是忠于国家勇敢而且具备服务精神的形象。而我，恐怕会被渲染成一个贪婪的商人的狗腿子形象。

当然，我可以辩解，“冤枉啊！法官大人！我最开始给的出价是基于对方律师提供的不完备的信

息。”

但是，这很可能仍然不能完全挽回形象，因为对方律师可能搅混水说，一开始就知道对方是退伍军人而且伤情较重这些信息。(我们律师事务所的律师都认为对方律师一开始不说清楚非常不厚道，我们不会这么去做的；由此，我们判断对方律师今后撒谎的可能性仍然存在。)

在这种新情况下，我意识到有个新的策略或许可以对华人业主有最大的帮助：让这个水疗店的商业保险来负责。5000美元私了一个事故是很明智的选择，但是如果要用五万以上甚至九万五来私了，就不如报告保险公司，让保险公司来赔偿好了。(私了的策略，是为了避免保险费上涨。)

然后，我就研究华人业主的商业保险。华人业主此前已经跟我说了，她的保险很可能不包括这个方面。但是，面对近十万的索赔，花时间找到保险公司在保险合同上的漏洞是一个非常值得尝试的事情。研究两个小时之后，我绝望了：以我在保险公司GEICO工作五年的经验，以我持有四类保险执照的知识储备，我仍然找不到保险合同的漏洞。

所以，我只能回过头开始漫长而且艰难的谈判。九万五千美元的要价是不是很高？其实并不太离谱。这个顾客的烫伤是二级，以后疤痕是不会消失的。如果你听过我的科普讲座，你就知道，我曾经帮助一位车祸受伤的华人索赔，一个类似大小的疤痕，最终得到了四万美元的赔偿；我也曾经帮助一位在商店里面受伤的华人得到三万美元的赔偿，因为她的背上有小小的疤痕。现在是两个明显的疤痕，那么这个要价就不算太离谱了。

谈判的过程，就是一个斗智斗勇，威胁与反威胁，欺诈与反欺诈的过程。

对方律师如此描述我的客户的雇员，“我的客户在刚开始得到服务的时候，就被烫得尖叫起来，这个时候你的客户说不要紧，她会小心；过了一会儿，她又再次操作失误，在另一个部位把我的客户烫伤了，我的客户又一次尖叫起来。你知道吗？我的客户以前经历过海军陆战队的训练，是一个忍耐能力很强的人。你的客户有多莽撞，你知道吗？”这个时候，我想象法庭里面的陪审团会一起举起拳头大喊，“惩罚性赔偿！惩罚性赔偿！惩罚性赔偿！”

对方律师抓住华人业主忘了买某个商业保险的失误，威胁我说，“根据法律，你们这家店必须买某个商业保险。如果打官司的话，政府会知道你们这家店没有买这个商业保险，然后让这家店关门整顿或者罚款。你希望你的客户承担这样的后果吗？”

按照他的逻辑，即使我在法庭上大胜，把对方九万五千美元以上的诉求击败，法官裁定两万以下结案，我的客户仍然是大输特输。(请注意：九万五千美元仅仅是

不起诉的情况下的诉求，起诉的时候是可以提高诉求的。)

我基本上陷入了绝境，是赔偿九万五千美元，还是关店？如同一个强盗拿着刀威胁我，“是砍你的左手，还是砍右手？”我瑟瑟发抖，把手藏起来。

我就和客户反复讨论案发现场的细节，反复挖掘证据支持我方立场。其中有一次讨论，我在地下室里跟客户打电话，家人在楼上已经睡着很久了。

在这个讨论的过程中，我发现了我方还有一个软肋：我的客户的员工不是合法的工人！虽然对方律师现在还不知道这个事情，但是一旦打起官司来，这个软肋就大概率要暴露。我欲哭无泪，谁也不敢告诉，只能选择独自承受，我仿佛看见了地下室地毯上有我掉的十几根头发。此处，为我曾经浓密的黑发默哀一分钟。

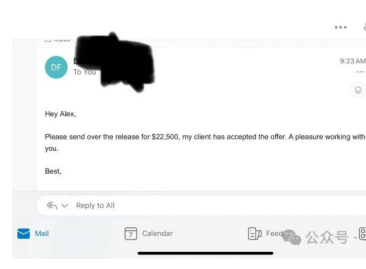
不管怎么样，我振作精神，就像在跑马拉松的中途遇到爬坡一样。我做各种各样的法律研究，案例研究。然后，我利用我的研究成果，和对方谈判，想尽各种办法，让对方立场松动，我也提高赔偿数字让谈判可以继续下去。

上帝保佑，有一天，我灵感突发，赫然发现对方两张二级烫伤的照片显示的伤是一模一样的！这意味着，虽然有两个部位烫伤，但是只有一处二级烫伤，只会有一个永久疤痕！作为对比，此前对方律师多次误导我，让我以为有两处二级烫伤，会有两个永久疤痕！

就这样经历了拉锯战很久之后，对方律师终于提出：我方赔三万美元就可以结案。这基本上是我能做到的极致了。我跟客户分析了双方的优势劣势，得到了客户的同意，三万美元解决这个麻烦也可以。我计算了一下，从接这个案子开始到那个时候，我总共花了12个小时的工作时间，我应得律师费3600美元。客户对这个结果已经非常满意了。

到这个时候，我还是没有放弃，我是马拉松运动员！我找同事讨论，并且做更多的研究。我想象在法庭上辩论的时候，双方在数字方面的交锋，以及这些情况对伤者意味着什么，对方会感受到什么风险？我发现，对方有可能接受22,500美元的报价，避免上庭。

然后，我就非常平静地给对方



律师发了一封电子邮件。3月7日早晨，对方接受了。

(对方律师接受我的22500美元和解的电子邮件截屏。)

从对方“偷袭”报价到今天，真正真刀真枪的对抗，大约两个月时间。我如释重负。

我打电话告诉客户，“我有一个不好的消息，我的律师费现在涨到了六千美元。另外，我有一个好消息，对方接受两万两千五百美元的庭外和解数字。”(注解：这个六千美元包括后来撰写庭外和解/免责协议以及交割的时间花费。)

客户在电话那边尖叫起来，而且她同意，我可以骄傲一下，并且可以发个朋友圈庆祝。我毫不犹豫就发了。

【免责声明：(1)每个案子都是独特的，我发表的典型案例和你的案子不会是一模一样的，不能保证类似的结果；(2)我介绍的案子或者我的文章里面的话，都不构成律师服务或者律师咨询。如果您有法律问题，请向靠谱的律师求助。谢谢！

Disclaimer: Each case is unique, so typical case(s) I wrote about are not the same as your case, so there is no guaranty of similar outcome for your case; the cases I wrote about or my statements in my articles do not constitute legal service or counseling. If you have any legal questions, please ask a credible attorney for help. Thanks.】

提醒：  
(1)如果您希望以后及时收到类似的实用型文章，请订阅此微信公众号。

(2)如果要了解作者的基本情况，可以先看作者简介以节约交流时间。

【作者简介】钟家钰，清华94级学生，拥有遗传学，分子生物学和数学(精算专业)个硕士学位及法学博士学位；游览过十二个国家；完成过一个马拉松比赛和六个半马比赛并且半马破二；持有马里兰和DC律师执照和四类保险执照。钟家钰为美国华人维权主要有三个贡献：1.维权组织 Association For Education Fairness的创始人之一以及首任会长，组织投诉和起诉MCPS对亚裔学生的歧视；2. CAPA-MC的创始会员及理事；3.全美声援纽约警官梁彼得集会 大华府地区的组织者。

钟家钰律师事务所(AZhonglaw.com)的主业是做车祸索赔，各种人身伤害索赔和各类保险索赔，同时帮助华人被告得到顶尖的刑事辩护律师的最佳服务，以及帮助全美各地的受重伤的华人进行维权索赔。截止到2024年夏天，钟家钰已成功帮助超过六百五十位华人维权。其中，2024年帮助亚利桑那州一家华人就车祸造成的严重人身伤害开展索赔，和顶尖律师合作，最终得到55万美元的赔偿；在此之前，钟家钰的最高索赔记录是2023年的阿肯色州的27.5万美元；此外，已经帮助数位被控以重罪的华人免于牢狱之灾；在成为律师之前，钟家钰最辉煌的一个成绩是在2022年5月以600美元的成本帮一家华人开的餐馆击败200万美元的索赔企图。

作者钟家钰律师的热线号码 301-969-8999；微信号码：AZhongLawHelp

## 陌地生舞蹈学院将于六月十四日演出『锦绣中华』

陌地生舞蹈学院将于六月十四日周六下午八时，在洛克威尔市，蒙哥马利大学演艺中心(Robert E. Parilla Performing Arts Center, Montgomery College)演出『锦绣中华』。以热爱华夏文化，传承舞蹈艺术之精神，将一年来师生共同努力的成果呈现给大家。

陌地生舞蹈学院的训练扎实，对于舞蹈技巧，文化背景，和艺术素养都非常注重。学生热心公益、

每年除固定的『锦绣中华』舞展，也应各公私机关、图书馆、大中小学邀请演出多达十余场。不仅成功的扮演了文化亲善大使的角色，同时增进了侨胞的民族情谊，更加深外国友人对中华文化的了解。

陌地生舞蹈学院将演出传统古典舞『凡世美』，『咏荷』，『醉人春色』；民俗舞『欢乐满堂』，『黎乡花影』，『山中鼓声』，『喜庆花灯』；蒙古族的『草原风情』，『马上旋风』；傣族

的『翠林春晓』，苗族的『轻舞苗岭』，等多支舞曲。藉由舞蹈、歌谣将中华的文化艺术与民俗民情展现在舞台上。邀您与我们一同欣赏。门票20元，团体票另有优待，预售票17元。请洽(301)299-1562。Email: ahuan98-dance@yahoo.com, 网址: ChineseDances.org.

