

民事一审和解与调解纠纷解决机制： 基于博弈理论的新思考

沈佳鑫

上海政法学院，上海

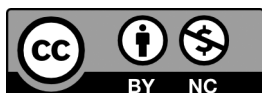
摘要 | 民事诉讼中的和解与调解作为解决纠纷的关键手段，能有效减少诉讼增量、降低诉讼成本，实现矛盾纠纷的前端化解和实质化解，促进社会治理模式的转型升级。但是，法教义学对纠纷解决机制的研究存在一定局限性。因此，本文以完善纠纷解决机制为目标，以提高和解与调解的达成效率为路径，突破法教义学的研究局限，运用博弈理论，探究民事诉讼过程中多主体间的互动与动态决策行为。研究发现降低和解调解成本、缩小当事人诉讼结果预测差距以及在调解中返还案件受理费能够促进民事一审中和解与调解的成功。利用法治理念对该结论进行部分修正后，结合司法实际情况提出以下建议：促进原被告的信息交换形成案件正确共识；降低民事诉讼当事人和解与调解的成本；当案件调解结案返还原告案件受理费并无需被告承担。

关键词 | 民事诉讼；和解；调解；博弈理论

Copyright © 2025 by author (s) and SciScan Publishing Limited

This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



1 问题的提出

2013年以来，全国法官年人均办案数量由2017年187件，增至2023年的357件，6年增加幅度达90%，“人案矛盾”日益突出。其中，民事一审收案量年均增长率高达8.3%。习近平总书记指出：“法治建设既要抓末端、治已病，更要抓前端、治未病。我国国情决定了我们不能成为‘诉讼大国’。我国有14亿人口，大大小小的事都要打官司，那必然不堪重负。”为了解决上述问题，诉前和解与诉讼中调解作为化解法院诉讼案件暴增压力、破解司法难题的重要手段，也是重构优化民事纠纷解决与司法资源配置平衡的需要，引起了全社会的关注。正如诸多研究所示，庭前和解具有程序更为简化、成本更为低廉、非对抗性更为明显的比较优势，而庭中调解是

最易实现利益平衡的纠纷解决机制，动态且富有弹性。因此，尽可能地达成和解与调解越来越受到各方青睐。

但是对于和解与调解的具体实施效果，规范的应然和实然在很多情况下并不一致，现有机制仍存在可以完善的空间。据国家统计局统计数据，2022年最高人民法院民事一审判决案件占结案案件比率为48%，而调解所占比率为22%，不到判决的一半。2023年，全国法院诉前调解成功案件1204万件，占诉至法院民事行政案件总量的40.3%。反观，美国联邦法院民事案件的和解率最大值约为70%，最低值则大约为50%。香港地区法院2018年调解成功率约60%，可见，我国大陆和解与调解的成功率与法治成熟的地区相比，仍存在不小差距。

提高和解与调解的成功率是构建有效纠纷化解机制的关键。表面上看，提高和解与调解的成功率是一个

作者简介：沈佳鑫，上海政法学院研究生，研究方向：法经济学。

文章引用：沈佳鑫. 民事一审和解与调解纠纷解决机制：基于博弈理论的新思考 [J]. 社会科学进展, 2025, 7 (1) : 73-80.

<https://doi.org/10.35534/pss.0701014>

“治标”的问题，但不“治标”就难以“治本”。当纠纷被引入非诉讼渠道后，能否将其化解，关系着诉源治理的实效。确认影响政策目标的相关因素，对具体政策的制定至关重要，因此有必要对影响和解与调解成功率的主要因素进行分析，最终形成有效具体的政策建议，促进法治和谐社会的建设发展。

2 博弈论分析的必要性和可行性

法教义学的工作可以简明界定为：探索法律秩序的内容，以及法律概念与法律规范的体系化。立足于法律概念，对各方权利义务进行静态分析，以达到现行法所追求的法律秩序，法教义学在这一方面的分析研究能力是举足轻重的。但对于各方交互进行、相互交涉相互影响的动态过程，法教义学就容易捉襟见肘，而民事一审中的和解与调解就是这样一种动态过程。有学者反思道：以规范方法为主的传统法教义学在讨论主观认识和个体决策层面的问题时捉襟见肘，其研究结论往往严重脱离人们的心理现实，从而导致立法政策失灵。这不仅表现为学术界的理论研究往往无法对民事司法实践形成有效的指导，不能回答民事实践中的问题，或者至少为实践中的问题解决提供方向性的指引。在法教义学的分析范式面对和解与调解这样的动态过程存在困境时，有必要引入博弈论这一科学理论作为分析的另一通路。

诉讼当事人的关系具有交互与对抗的特点，彼此的诉讼行为存在相互影响，因此诉讼具备了博弈论发生作用的场景。博弈论是一种研究理性人互动行为和决策的理论，其适用的前提是交互具备以下三个基础要素：参与者（Players）、收益（Payoffs）、策略（Strategy）。首先，就参与者要素而言，民事诉讼程序存在多方参与者。在纠纷阶段，主要为原告与被告之间的矛盾问题，

而到了立案审判阶段，法院成为新的参与者。其次，民事诉讼程序的多方参与者具有不同的收益。收益是指参与者从博弈结果中获得的好处，而收益函数是指该好处与参与人的策略选择之间的函数关系。各种纠纷解决方式的命运取决于市场主体基于各自偏好所做的选择。在民事诉讼程序中，原告的收益是指其请求权获得支持并得以实现，被告的收益是通过答辩或反诉使得原告请求权部分或全部被驳回，法院的收益在于实现良好的法律效果和社会效果，各参与者在诉讼程序中均追求各不相同的收益。最后，在诉讼过程中，各参与者并不是被动地参与，他们会根据各自掌握的信息以做出最有利于自己的行动和策略。程序博弈既可以用于描述、预测当事人将做何选择；又可以用于规范性用途，作为当事人的程序选择决策的指南。因此，有必要利用博弈论理论对民事诉讼程序中和解与调解的动态过程进行分析，以期寻找到提高和解与调解成功率的相关因素。

3 博弈分析——基于成本和收益的策略选择

3.1 民事诉讼全过程的博弈时序

首先明确博弈类型为“序贯式动态博弈”，即博弈时一方先行动，另一方在观察到先行动方的行为后才行动。从民事诉讼过程来看，纠纷发生后，先由原告决策是否发起诉讼，再由被告决策是积极应诉、消极应诉还是提起和解，最后在被告应诉的情况下再由法院决策是直接审理判决还是推动调解。民事诉讼属于完全信息动态博弈类型，这是因为各当事人都拥有对方当事人的特征、策略及获得程序利益的准确信息，知晓对方当事人身份、诉讼行为以及可得程序利益。民事诉讼的博弈过程如图1所示。

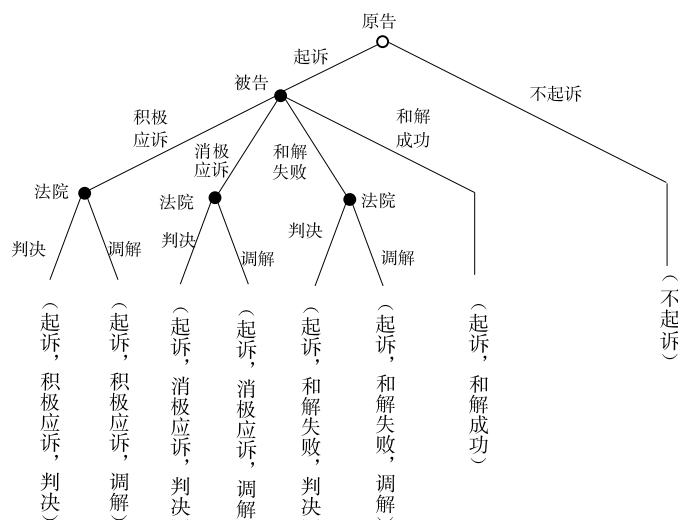


图1 民事诉讼过程的博弈决策树

Figure 1 Game theory decision tree in the civil litigation process

对于完全信息序贯式动态博弈，可以使用逆向归纳法（Backward Induction）求出子博弈完美纳什均衡，即各个决策主体的最优策略行为。

3.2 各主体的收益函数及决策行为

原告主体提起诉讼的收益函数：当事人进行程序选择的动机，在于最大限度地减少损失并最大化诉讼收益。作为民事诉讼的“发起人”，原告诉讼的期望收益 F_p 的函数可表达为： $F_p = I * P_1 - (1 - P_1) * C_a - C_o'$ 。其中， I 为原告的诉讼标的； P_1 为原告自我估计的请求权的实现程度（即原告估计的胜诉概率）； C_a 为案件受理费，当原告败诉时（概率为 $1 - P_1$ ），此费用由原告承担； C_o' 为其他费用的总和。在此基础上，原告在和解与调解达成时的收益函数则为 $F_c' = S - C_c'$ 。其中， S 为原告所获得的和解或调解金额， C_c' 为原告为达成和解或调解所付出的成本。

被告主体积极应诉的收益函数：作为民事诉讼的“被动接受者”，被告的采取积极应诉后的期望收益函数为 $F_d = I * (1 - P_2) - P_2 * C_a - C_o'$ 。其中， I 为原告的诉讼标的； P_2 为被告估计的原告胜诉概率， $I * (1 - P_2)$ 表

示被告积极应诉使原告诉讼标的的减少的金额，即为被告的收益； C_a 为案件受理费，当原告胜诉时（概率为 P_2 ），此费用由被告承担； C_o' 为被告的其他费用。进一步，构建被告在和解与调解时的负收益函数为 $F_d' = -S - C_c'$ 。其中， S 为被告所需支付的和解或调解金额， C_c' 为被告为达成和解或调解所付出的成本。需要注意的是，对于被告来说，在和解与调解时任何对支付金额和花费成本的减少都是收益，其追求的是自身成本的最小化，此时假设被告的目标函数为 $\min F_c' = S + C_c'$ 。

法院主体进行判决的成本函数：作为独立裁判方的法院，其成本函数为 $C_{j1} = C_m + C_e$ 。其中， C_m 为管理成本，不仅指法院在案件审理中的人力和物力成本，同时还应包括社会维稳成本、社会治理成本、宣传引导成本等。 C_e 为错误成本，即实体法适用错误导致的社会成本，具体包括二审改判成本、审判监督程序纠正成本、对公权力机关公信力的损害等。法院在博弈过程中应追求自身成本的最小化，其原因在于，对于法院等司法机关，其从诉讼中获得的好处难以明确和量化，在实务中，其决策时更加注重的是对成本的考虑。

表 1 参数符号使用说明

Table 1 Explanation of parameter symbol usage

符号	描述	符号	描述
F_p	原告诉讼收益	F_d	被告应诉收益
F_c'	原告和解或调解收益	F_c''	被告和解或调解收益
P_1	原告自我估计的请求权的实现程度	P_2	被告估计的原告请求权的实现程度
P_1'	和解过程中双方沟通后原告自我估计的请求权的实现程度	P_2'	和解过程中双方沟通后被告估计的原告请求权的实现程度
P_1''	经法院主持调解后原告自我估计的请求权的实现程度	P_2''	经法院主持调解后被告估计的原告请求权的实现程度
I	原告的诉讼标的	S	调解或和解后原告收取的（被告支付的）金额
C_m	法院的管理成本	C_e	法院的错误成本
C_c'	原告达成和解或调解所支付的成本	C_c''	被告达成和解或调解所支付的成本
C_o'	原告诉讼中所支付其他成本	C_o''	原告应诉中所支付其他成本
C_a	案件受理费		

（1）法院主体决策行为分析

根据博弈时序由后向前进行推演，首先考虑法院的决策行为。只要进入立案庭审阶段法院可选择的行动有两种：直接判决和推动调解。成功调解意味着一方面减少了法院出具判决书的人力物力成本，减少了原被告双方的对抗性促进了社会稳定，即减少了管理成本；另一方面，调解书不能上诉，调解成功也就降低了错误成本。由此，法院的判决成本大于推动调解的成本，根据法院的成本函数，其推动调解时的预期管理成本与错误成本更小。根据法院的目标函数，可知法院在该子博弈

中的占优策略（Dominant Strategy）为推动调解。这意味着理论上，只要案件的推进到了法院的职权范围内，法院都有着推动当事人调解的倾向，这与现实中司法现状相符。

（2）被告主体决策行为分析

分析第二阶段的被告决策行为。在原告起诉后，被告可以采取三种行动：积极应诉、消极应诉或寻求与原告达成庭前和解。通过诉讼方式解决问题是现代公民的基本权利，但由于应诉也需要支付一定的成本，因此被告方需要综合多方面因素，根据自身收益情况进行

决策。首先分析积极应诉，该策略是指被告根据自身对案件情况的了解（或向法律专业人士咨询后），认为通过积极地答辩和应诉，法院将仅支持原告的部分请求权甚至驳回全部，被告对诉讼程序采取积极态度。当满足约束条件 $F_d > 0$ 且 $I - F_d < F_c^*$ 时，被告采取积极应诉。此条件下，被告认为和解需要花费较大代价，而积极准备应诉削减原告主张的金额是有利可图的，因此被告会选择积极应诉。

消极应诉是指被告认为原告的主张大部分都是合理合法的，以目前被告掌握的证据来判断，花费时间和成本在这个案件上是不划算的，被告意图与原告达成庭前和解，但是原告提出的和解报价高于被告合理的可接受范围，因此被告会拒绝庭前和解，但是没有任何激励积极准备诉讼，此时被告对诉讼的态度是消极的。当满足约束条件 $F_d < 0$ 且 $I - F_d < F_c^*$ 时，被告会采取消极应诉策略。

被告在原告起诉后可以寻求庭前和解，和解达成的必要条件为 $I - F_d > F_c^*$ ，即被告预计判决后应支付的判决金额与应诉成本，大于和解金额与和解成本之和，此时作为理性被告，与其等待判决后支付更多金额，不如向原告主动寻求和解。

从图1中可以看出，法院是在被告行动后再进行行

动决策，并且法院存在占优策略为推动调解。因此，无论被告作出怎样的策略选择，法院都会在后续的审判中首先推动原被告双方调解。并且，法院选择推动调解策略，并不会影响上述被告决策约束条件函数中的任何变量，即被告进行决策时无需考虑法院的决策影响。

（3）原告主体决策行为分析

在纠纷发生后，原告主体向法院提起民事诉讼的必要条件为 $F_p > 0$ ，即原告提起诉讼后获得的期望收益为正，其预估诉讼所得大于所付出的成本。而当 $F_p < 0$ 时，原告则会选择不立案或撤诉行为。在动态博弈中，原告作为先行动的一方，在决策前可以考虑被告的决策对自身收益的影响，若被告选择积极应诉，那么原告对自身诉讼结果的预估会受到影响，导致 P_1 下降或 C_o' 上升，最终 $F_p < 0$ 。

3.3 原被告庭前和解的博弈分析

在 $I - F_d > F_c^*$ 条件下，被告将选择向原告寻求庭前和解，原被告将会就是否庭前和解进行一次单独博弈。此次博弈因双方知晓自身所面临的成本，并且能够预估对方可能的成本和决策行为；虽然和解过程中双方会多次沟通，但是否选择和的决定，由双方独立作出，并且不存在先后顺序，故应为完全信息的静态博弈。使用博弈矩阵进行分析，构建博弈双方收益矩阵如表2所示。

表2 原被告庭前和解收益矩阵

Table 2 Pre-trial settlement payoff matrix for plaintiff and defendant

原告		被告	
		和解	诉讼
原告	诉讼	原告收益: F_p 被告成本: $I - F_d$	原告收益: F_p 被告成本: F_c^*
	和解	原告收益: F_c' 被告成本: $I - F_d$	原告收益: F_c' 被告成本: F_c^*

和解作为博弈双方的合作行为，当任何一方反对时，都会导致和解失败，即原被告庭前和解成功的唯一解在于原被告均选择“和解”策略。而双方都选择和解策略的充分必要条件是“和解”为双方的占优策略，即不管对方选择哪种策略，该战略始终能给参与主体带来更多的收益。此时，和解达成的条件为原被告合作的收益（和解）要大于各自的非合作收益（诉讼），如式（1）所示。

$$\begin{cases} F_c' > F_p \Rightarrow S - C_c' > P_1^* I - (1 - P_1^*) C_a - C_o' \\ F_c' < I - F_d \Rightarrow S + C_c' < P_2^* I + P_2^* C_a + C_o' \end{cases} \quad (1)$$

其中，原告的和解收益大于诉讼收益，且被告的和解成本小于诉讼成本。此时，两方都会选择和解策略，使和解达成。当庭前和解时，原告撤回起诉，其预交的

案件受理费一般可向法院申请全部退回，因此成本 $C_a = 0$ 。另外，由于原被告在和解时相互沟通，促进了对方的信息完全，因此和解时原告对自身胜诉概率的预估 P_1' ，以及被告对原告胜诉概率的预估 P_2' ，更能趋于符合案件实际情况的准确的概率 P 。

对式（1）联立整理可得， $P_2^* I + C_o' - C_c' > S > P_1^* I - (C_o' - C_c')$ 。令 $\Delta C' = C_o' - C_c'$ 和 $\Delta C'' = C_o' - C_c'$ 分别表示原被告与庭前和解相比，诉讼增加的成本，化简可得 $P_2^* I + \Delta C'' > S > P_1^* I - \Delta C'$ 。根据该式可对和解达成条件下的和解金额 S 的取值范围进行分析。根据 $P_2^* I + \Delta C'' > S$ ，对于被告来说，只要和解后支付的和解金额小于被告预估判决后需支付的判决金额与诉讼增加

的成本量之和，该和解金额就是可接受的；根据 $S > P_1^* I - \Delta C'$ ，对于原告来说，只要和解后其获得的和解金额大于原告预估判决后所获得的判决金额与诉讼增加的成本量之差，该和解金额就是可接受的。进一步，令 $M = P_2^* I + \Delta C'' - (P_1^* I - \Delta C')$ ，即 $M = \Delta C'' + \Delta C' - (P_1^* - P_2^*) I$ ，表示和解金额取值的上下限之差。随着双方可接受的和解金额的取值范围扩大，原被告达成一审庭前达成和解的成功率越大，反之则达成和解的成功率越低。

分析和解金额取值范围 M 的表达式可得：当 $P_1^* - P_2^* > 0, \Delta C'' + \Delta C' > 0$ 且较小时，随着 $P_1^* - P_2^*$ 的差值或 I 的逐渐提高， M 将逐渐降低，并且有可能导致 $M < 0$ ；当 I 较小且 $\Delta C'' + \Delta C'$ 较大时，即使 $P_1^* - P_2^* > 0$ 且该差值较大，也有可能导致 $M > 0$ ；当 $P_1^* - P_2^* = 0$ 时，只要 $\Delta C'' + \Delta C' > 0$ 就可以保证 $M > 0$ ，且 $\Delta C'' + \Delta C'$ 越大 M 越大；当 $P_1^* - P_2^* < 0$ 时，即使 $\Delta C'' + \Delta C' < 0$ ，也有可能导致 $M > 0$ ，且 $P_1^* - P_2^*$ 差值越小， M 就越大。

由此，结合博弈分析与司法实务案件，可得到如下结论。

(1) 结论1：双方对判决结果的预测差异对和解成功率的影响机制

当原告预估法院支持自身请求权的程度与被告所预估的结论差异较大时，即原告认为自身胜诉概率很高而被告认为原告胜诉概率很低时，此时由于双方处于相对乐观主义，存在较大信息差异，为了达成和解的沟通交流成本，可能并不比直接参加庭审所需的成本小很多，即和解并不能节约大量成本时，倘若诉讼标的价值较大，则原被告双方难以达成和解。并且双方对判决的预估结论差异越大，和解的成功率就越低；反之，双方对判决的预估结论差异越小，直至不存在差异，则和解的成功率就越高。

(2) 结论2：诉讼标的与和解节约成本大小对和解成功率的影响机制

当案件诉讼标的价值较小，并且存在一些特殊事由如：管辖法院均路途遥远、庭审阶段律师边际费用高昂以及预计诉讼时间较长等，导致诉讼成本远大于和解成本，即和解能节约大量成本时，即使原告预估的法院支持自身请求权的程度与被告的预估差异较大，原被告也能达成庭前和解。并且和解节约的成本越高，原被告双方就越容易达成庭前和解。

例如，消费者与互联网平台产生纠纷，要求获得500元的赔偿，但是双方的纠纷案件由杭州法院管辖，原告前往杭州每次需支付800元的差旅费用，而对于被告而言，倘若本案进入审判阶段被媒体曝光，其需要花费巨额的公关费用，此时即使双方都认为自己是占理的一方胜诉概率很大，也会选择达成庭前和解。并且原告差

旅费用与被告的公关费用越高，原被告越容易达成庭前和解。

特别的是，若原告预估的法院支持自身请求权的程度与被告的预估相同时，则双方基本不存在信息差异，无论诉讼标的价值大小，只要和解对双方共同而言能够节约成本，原被告也能达成庭前和解。并且和解节约的成本越高，原被告双方就越容易达成庭前和解。

(3) 结论3：相对悲观主义对和解成功率的影响机制

若原告预估的法院支持自身请求权的程度较低，而被告的预估较高并超过原告，即原告认为自身胜诉概率渺茫而被告却认为原告应该能胜诉时，原被告双方就处于相对悲观主义的情况。此时即使和解对双方共同而言并不能够节约成本，原被告也能达成庭前和解。并且原被告双方的相对悲观主义情况越严重，就越容易达成和解。

例如，原告行人与被告公交司机产生交通事故侵权责任纠纷，原被告双方都认为自己违反交通规则有错在先，双方对本案结果的预估都相对悲观。被告司机就更容易提出一个较高的赔偿金额，而原告行人就更容易接受一个较低的赔偿金额，此时双方容易达成和解。并且，原被告双方的相对悲观主义情况越严重，达成和解的可能性就越大。

3.4 法院主持调解的博弈分析

与和解相似，调解同样作为双方的合作行为，任何一方的反对，都会导致调解失败。为了使“调解”均成为原被告的占优策略，则原被告合作的收益（接受调解）要大于各自的非合作收益（不接受调解）。在法院主持下原被告成功调解的必要条件为：

$$\begin{cases} F_c^* > F_p \Rightarrow S - C_c^* > P_1^* I - (1 - P_1^*) C_a - C_c^* \\ F_c^* < I - F_d \Rightarrow S + C_c^* < P_2^* I + P_2^* C_a + C_c^* \end{cases} \quad (2)$$

其中，由于进入庭审后，由法院出具调解书结案，此时法院将收取案件受理费，即 C_a 不等于零。并且，因经过原被告前期诉讼程序中的沟通和证据交换，再经过调解人员在主持调解时对法律的释明，因此式(2)中的 P_1^* 与 P_2^* 与 P_1 与 P_2 相比，更进一步趋于符合案件实际情况的准确的概率 P 。类比原被告庭前和解的博弈分析过程，设在法院主持下原被告达成的调解金额的范围为 $M' = (P_2^* + P_1^* - 1) C_a + \Delta C'' + \Delta C' - (P_1^* - P_2^*) I$ ，同样，当且仅当 $M' > 0$ 时，原被告才有可能达成调解，并且 M' 越大，原被告越容易达成调解。因式(2)与和解成功约束条件式(1)相似，因此博弈分析庭前和解的结论1、结论2与结论3同样适用于调解人员主持原被告调解的情况。并且，因为 C_a 项的存在，分析该表达式可得：当 $P_2^* + P_1^* - 1 > 0$ 时， C_a 越大， M' 越大； $P_2^* + P_1^* - 1 < 0$

时, C_a 越大, M' 越小。

结论4: 案件受理费对调解成功率的影响机制

结合博弈分析与司法实务案件, 可以发现: 若原告预估的法院支持自身请求权的程度与被告的预估之和大于1, 则案件受理费的收取, 可以促进原被告成功调解, 并且案件受理费越高, 原被告就越容易成功调解; 与此相反, 若原告预估的法院支持自身请求权的程度与被告的预估之和小于1, 则案件受理费的收取将会抑制原被告达成调解合意, 并且案件受理费越高, 原被告就越难以成功调解。

例如, 当原被告都认为原告会胜诉时, 被告考虑到可能要负担大部分案件受理费, 在调解时会愿意接受较大的调解金额; 而案件受理费对于原告来说已成为沉没成本, 只要被告提出的调解金额变大, 原告都会更容易接受调解, 而不考虑调解金额增加的部分是否等于相应案件受理费。此时, 案件受理费越高, 被告提出的调解金额越高, 原告越容易接受。

4 回归司法——对博弈分析结论的修正与政策建议的提出

4.1 对增加诉讼成本还是降低和解调解成本的考虑

当诉讼标的较小时, 只要诉讼成本与和解调解成本差异足够大, 即使原被告双方对案件结果的预估相差很大, 也能达成和解与调解, 并且诉讼成本与和解调解成本差异越大, 原被告就越容易达成和解与调解。而提高诉讼成本与和解调解成本的差异, 数理上可以通过以下三种方式达成: 提高诉讼成本、降低和解与调解成本或二者同时进行。但方式一与方式三不具有合理性, 理由如下:

其一, 任何成本的增加, 尤其是包含机会成本的成本增加, 都可能损害效益。增加诉讼成本, 特别是增加诉讼时间成本, 会使当事人在诉讼中投入更多的时间和精力, 从而影响其正常的生活和经营。甚至不利于调解的达成, 学者杨彪通过对广东省2011—2014年间侵权调解案件统计的市级面板数据实证分析得出结论: 诉讼时间与诉调比成正比, 相对于拖沓的诉讼程序而言, 受害人在简洁的程序中更容易接受法院的调解。以充分保障当事人诉讼权利的名义开展的审判程序改革, 结果都拉长了诉讼时间, 提高了受害人的获赔预期, 反而降低了交易成功的可能性。

其二, 对诉讼成本的增加可能带来公权力对私权利的压制和侵犯。对诉讼成本的边际增加, 将会导致诉讼人数的边际下降, 而下降的这一部分边际人数, 大多为对诉讼成本敏感的弱势群体, 如工作繁忙的劳动者、小微企业、老年人等, 此类人群极易因诉讼费用过大或诉讼过程过于复杂而放弃诉讼。增加诉讼成本的同时, 增加了社会边缘人群和弱势群体参与诉讼的难度。

因此, 增加诉讼成本与和解调解成本差异的最佳方案是降低和解调解成本。

4.2 对如何缩小当事人对案件结果预测差距的考虑

当原被告双方都相对悲观时, 即使诉讼成本与和解调解成本的差异很小, 也无论诉讼标的大小, 原被告都能达成和解与调解。并且, 双方相对悲观程度越大, 和解与调解的成功率越高。因此, 法院为了节约管理成本和错误成本, 就具有推动当事人形成相对悲观倾向的动力。

为达成顺利调解、实现双赢的调解目的或结果, 法庭调解各阶段的调解话语充满着调解策略的博弈。法院因倾向于推动当事人之间形成相对悲观的情形, 可能在调解中采取对应的话语策略对原告双方进行一定程度的暗示。例如, 在调解时法官先和原告单独沟通, 说明被告正在准备进一步的证据材料, 并且暗示原告的请求权基础存在缺陷; 之后再单独与被告沟通, 暗示原告证据较为优势, 希望被告能与原告协商。有学者认为如法院利用信息不对称等进行不实陈述甚至诱导、强迫, 由此达成的违背当事人真实意思的和解协议无效。诚然, 掌握更多的诉讼信息是提升程序选择博弈水平的重要方式, 而限制信息则是影响程序博弈结果的有效方法。法官通过一些调解“技巧”限制当事人的信息, 确实可以影响原被告调解博弈的结果, 但其方式极易突破合理性的限制, 形成法官公权力对当事人私权利的侵害。学者陆晓燕认为法官这样不合理的调解方式最终使当事人陷入“囚徒困境”, 形成“隐性强制型”调解。一定要防止“以判压调”或“久调不决”。必须明白, 纠纷解决的“促销”手段只能取得短暂的效果, 从根本上看, 其适用率还在于纠纷解决的“产品质量”。

因此, 法官缩小当事人对案件结果预测差距的方式, 更应该通过诉讼程序中原告双方证据的互换, 法官对法律的释明以及对争议焦点的准确归纳和充分讨论来达到。

4.3 针对性提出的政策建议

基于上述博弈理论对民事一审和解与调解的分析结论, 以及上述基于法治理念对分析结论的修正, 对目前司法现状提出以下政策建议。

(1) 促进双方信息交换, 形成案件共识

通过程序设计, 促进原被告的沟通与信息交换, 形成对案件结果的正确认知。可以吸取国外的做法与经验, 如日本的当事人照会制度以及英国民事诉讼法所确定的“诉前议定书”都是旨在鼓励当事人之间的交流和更好地交换信息, 促进纠纷的快速解决。美国民事诉讼中的诉答程序及大陆法系国家传唤令状(传票)程序, 也鼓励当事人在各自诉状中披露信息, 使当事人对争议事实有了较清晰的了解。庭审前的信息交换关键在

于两类信息：案件事实信息以及法律信息。有必要构建案件事实信息交流机制，在纠纷解决平台中设立证据交换、文书交换、前置鉴定等环节功能，相互查看证据和文书，能促进双方对案件事实达成较为真实的认知以形成共识，前置鉴定能方便双方当事人对关键的事实证据的真实性进行界定，进而排除争议。同时法官也应善于行使释明权，即当享有权利或负有责任的当事人对自己可以主张的权利或者可能承担的义务认识不正确、不清楚、不充分或者不明确时，法官依据职权向当事人作出事实及法律上的提示和疏导。促使双方当事人认知的法律信息逐步与法律规定趋向一致，从而得出准确的共识，大大提升了和解与调解的成功率。建立在规则基础上的调解，能够较快明确预期、修正“心理价位”，否则“漫天要价”“无底线退让”“闹大有理”，不仅很难达到解纷共识，还会助长缠访、滥诉等不良风气，影响民众对社会共同规则的信仰。此外，司法机关在日常的社会宣传中除了基本的普法之外，也应普及法院调解的相关程序性通识，以缩小当事人与“调解”之间的“疏离感”。

(2) 多途径助推解纷，节约双方成本

沟通是当事人和解与调解中的关键步骤，很多情况下，正是因为矛盾双方沟通存在难以克服的困难才形成纠纷。因此，法院可以在立案后向原告双方披露对方的有效沟通方式，方便双方沟通交流，能够很大程度降低当事人和解与调解成本。当事人沟通达成合意后，在没有律师的帮助下，如何形成一份完备有效的和解协议让很多当事人“望而却步”。因此，可以针对不同案由在法院官网或在线解纷平台上发布和解协议的基础范本，方便原被告参考使用。还应建立快捷有效的诉前和解与调解平台，线上与线下方式相结合，尤其注重建设线上纠纷解决平台，降低各方差旅费用。同时推动线上平台与法院立案庭和执行庭联动，一旦原被告在和解协议中同意撤诉或撤销诉前财产冻结，该平台能一次性一站式完成办理，无需原告再寄送书面申请书。在社会环境中形成“首选和解与调解”的氛围，运用传统媒体和网络、微信、微博等新媒体，加大对和解与调解在各解纷方式中优势的宣传力度，不断扩大人民群众对和解与调解的知晓度和首选率。

(3) 返还案件受理费，提高调解成功率

当案件调解结案时，法院可以返还原告案件受理费并无需被告承担，以促进调解成功。根据结论4，法院在调解成功后返还案件受理费，一方面可以防止原告预计自己被支持的程度小于50%，被告也预计原告被支持的程度小于50%时，案件受理费的存在对调解成功概率的抑制作用；另一方面，调解成功才向原告返还案件受理费，可以激励原告接受调解。已有学者注意到，应当在解纷机制中发挥诉讼费用（包括案件受理费或相对方合理律师费）的杠杆功能，以对纠纷双方达成和解或调解

协议形成有效激励。

参考文献

- [1] 最高人民法院工作报告——2024年3月8日在第十四届全国人民代表大会第二次会议上 [EB/OL]. [2024-08-12]. <http://gongbao.court.gov.cn/Details/91879661d9288abc72798a23b1ecec.html?sw=%E5%B7%A5%E4%BD%9C%E6%8A%A5%E5%91%8A>.
- [2] 彭小龙. “枫桥经验”与当代中国纠纷解决机制结构变迁 [J]. 中国法学, 2023 (6): 23-44.
- [3] 习近平. 坚定不移走中国特色社会主义法治道路为全面建设社会主义现代化国家提供有力法治保障 [J]. 求是, 2021 (5).
- [4] 卢腾达. 民事纠纷调解前置程序的法律规制研究——以上海法院诉调对接的“先行调解”模式为样板参考 [J]. 时代法学, 2018 (2): 75-85.
- [5] 刘加良. 非诉调解前置主义的反思与走向 [J]. 政法论丛, 2020 (5): 118-127.
- [6] 曾令健. 纠纷解决合作主义：法院调解社会化的解释框架 [J]. 法律科学（西北政法大学学报）, 2020 (4): 66-72.
- [7] 董妍. 诉源治理视角下多元化纠纷解决机制的司法面向 [J]. 中国法治, 2024 (3): 100-105.
- [8] 中国统计年鉴2023 [EB/OL]. [2024-08-12]. <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2023/indexch.htm>.
- [9] 姚俊逸. 关于我国商事调解的几点思考——从加强企业自主优先的角度分析 [J]. 中国法治, 2024 (3): 72-75.
- [10] 严仁群. “消失中的审判”？——重新认识美国的诉讼和解与诉讼调解 [J]. 现代法学, 2016 (5): 159-169.
- [11] 朱芬龄. 香港另类排解程序的近况和展望 [J]. 法律适用, 2019 (19): 24-29.
- [12] 冯晶. 从“制度”到“人”：纠纷主体交互视角下的全过程诉源治理研究 [J]. 中国法律评论, 2024 (3): 96-112.
- [13] Aulis Aarnio. Robert Alexy and Aleksander Peczenik: The Foundation of Legal Reasoning iii [M]. Rechtstheorie, 1981: 12.
- [14] 杨彪. 禀赋效应、诉讼要价与精神损害赔偿——基于地方司法统计数据的认知心理学分析 [J]. 法学家, 2018 (3): 15-29.
- [15] 张卫平. “纠纷治理”与“纠纷解决”：差异、共生与照应 [J]. 现代法学, 2024 (1): 20-32.
- [16] 杰弗里·M·佩罗夫. 中级微观经济学（第八版）[M]. 北京：中国人民大学出版社, 2022: 442.

- [17] 胡学军. 系统论视角下“案多人少”的应对之道[J]. 法治研究, 2022(3): 100-110.
- [18] 王福华. 程序选择的博弈分析[J]. 法治现代化研究, 2020(5): 137-158.
- [19] 王福华. 群体诉讼的博弈分析[J]. 法学研究, 2022(4): 132-151.
- [20] 柯贤兵, 向波阳. 话语共同体视域下法庭调解话语趋近研究[J]. 湖北师范大学学报(哲学社会科学版), 2022(4): 75-81.
- [21] 陈杭平. 论民事“执行和解”制度以“复杂性”化简为视角[J]. 中外法学, 2018(5): 1222-1236.
- [22] 陆晓燕. “裁判式调解”现象透视——兼议“事清责明”在诉讼调解中的多元化定位[J]. 法学家, 2019(1): 101-111.
- [23] 甘琳. 论商事审判调解中“胆小鬼博弈论”之运用[J]. 甘肃联合大学学报(社会科学版), 2012(1): 40-43.
- [24] 王树江. 文化、治理及转型——“诉调对接”实践的三层考量[J]. 法律适用, 2019(21): 3-10.
- [25] 顾培东. 国家治理视野下多元解纷机制的调整与重塑[J]. 法学研究, 2023(3): 92-111.

Civil First-instance Settlement and Mediation Dispute Resolution Mechanism: New Perspectives based on Game Theory

Shen Jiaxin

Shanghai University of Political Science and Law, Shanghai

Abstract: As pivotal mechanisms for dispute resolution in civil litigation, settlement and mediation effectively curtail the escalation of litigation, reduce litigation costs, achieve the resolution of conflicts at the preliminary stage and in substance, and facilitate the transformation and upgrading of social governance models. However, the doctrinal study of law presents certain limitations in the research of dispute resolution mechanisms. Therefore, aiming to promote the refinement of dispute resolution mechanisms and enhance the efficiency of reaching settlements and mediations, this paper seeks to transcend the limitations inherent in doctrinal legal studies by employing game theory as a methodological tool to explore the interactions and dynamic decision-making behaviors among multiple parties during the civil litigation process. The research finds that reducing the costs associated with settlements and mediations, narrowing the gap in the parties' predictions of litigation outcomes, and refunding the case acceptance fees in mediation can promote the success of settlements and mediations in the first instance of civil cases. After partially amending this conclusion with the concept of the rule of law, and considering the actual judicial situation, the following recommendations are proposed: promoting the exchange of information between plaintiffs and defendants to form a correct consensus on the case; reducing the costs for parties in civil litigation to reach settlements and mediations; and refunding the case acceptance fees to the plaintiff without imposing them on the defendant when a case is concluded through mediation.

Key words: Civil litigation; Settlement; Mediation; Game theory