

פשרה או משפט בכל מחיר?

לאיזה כיוון עדיף להצמיד את הלקוח? מתי יש להעדיף כל אחת מהאסטרטגיות?

עו"ד יוסף תמיר

ליטיגציה, נדל"ן, משפט ציבורי
מיכאל שיין, תמיר ושות'



הגישה היסודית המנחה היא שאם אפשר לסיים תיק בפשרה יש למצות את כל האפשרויות לכך, ולא לקחת את הלקוח לדרך תחתונים. זאת מכמה סיבות: הראשונה, ההוצאות הגבוהות. הסיבה השנייה היא עוגמת הנפש הכרוכה במשפט ארוך ומתיש. חלק נכבד מהאנשים אינם מבינים במה כרוכה ליטיגציה אינטנסיבית, ומתפקידו של עורך דין מקצועי ומונוסה להציג בפני הלקוח את הסיכונים ואת הסיכויים העומדים בפניו. רק כך יכול הלקוח לקבל החלטה מושכלת. שלישית, לאחרונה נעשה סקר באוניברסיטת חיפה וממנו עולה כי יש ראל היא אחת המדיניות העמוסות ביותר בהתדיינות משפטית לנפש. על ציבור עורכי הדין, המודע לנתונים, מוטלת החובה לקחת נתונים אלה בחשבון ולהפחית ככל האפשר את העומס בבתי המשפט. בסופו של דבר, כאשר שני עורכי דין מנוסים מטפלים בתיק משני הצדדים, הם ידעו להוביל להכרעה לא פחות טובה מבית המשפט.

עו"ד דור חזקיה

ליטיגציה, אזרחי מסחר, סימני מסחר, ירושות וצוואות
חזקיה חמנון ושות'



ברוב המקרים עדיף להצמיד את הלקוח לפשרה. יוצאים מן הכלל הם מקרים שבהם צריך הלקוח לעבור תהליך לפני שהוא מוכן לחשוב בעצמו על פשרה. הימנעות מליטיגציה מוכיחה את עצמה בדרך כלל, אך עצם תהליך ניהול הסכסוך או המעבר דרך בית המשפט יש בהם לעתים מזוה, ולו רק משום התהליך המעניק ללקוח את האפשרות להשתחרר. גם בגישור מתברר לעתים שהלקוח צריך לשחרר קיסור, ודי לו בכך כדי להיות פתוח ולדון באפשרויות הפשרה. בחבורות, השיקול בדרך כלל הוא עסקי-כלכלי טהור, וגם כאן עדיפה פשרה שתהיה בעלת ערך כלכלי מאשר שגורם אחד יכריע זאת עבור הלקוחות.

עו"ד תמר גולן

דיני עבודה ויחסי עבודה - ייצוג מעסיקים
תמר גולן ושות'



לדאבוני, בחלק גדול מהמקרים, על מנת לשכנע את לקוחות שני הצדדים להגיע לפשרה טובה, צריך לעבור את משוכת בתי המשפט. באופן כללי הפשרה עדיפה מפני שהיא זריזה, יעילה ומונעת התקוטטות לא סיימפסית. עם זאת, לא בכל תיק או תביעה דרך הפשרה נכונה. יש מקרים שבהם מדובר בתביעות עקרוניות ואין ברירה אלא ללכת בדרך המשפט. קיימים מקרים שהשפעתם היא מעבר להשפעתה של תביעה אינדיבידואלית. למשל, תביעות עקרוניות, תובענות ייצוגיות או כאלו שכן ארגוני עובדים לארגוני מעבידים, או תביעות פריטניות בעלות השלכה רוחבית שעלולה להשפיע על עובדים או ספקים נוספים של הלקוח. במקרים אלו רצוי להגיע לפסיקה שתיתן הנחיות עקרוניות. כמו כן, קיים צורך לבחון כל מקרה לפי עילת התביעה ונסיבותיה, ובכל אימת שעילת התביעה לא מחייבת הכרעה עקרונית - עדיפה דרך הפשרה.

עו"ד דן חי

אזרחי
דן חי ושות' עורכי דין



השלב הראשון בהליך משפטי הוא קודם כל גיבוש ההחלטה האסטרטגית עם הלקוח עד להיכן יהיה מוכן להתפשר. החוכמה היא לנווט את מהלך העניינים ולהביא את הדברים לפשרה שתהיה הטובה ביותר ללקוח במסגרת הגבולות שצבתם. אחד החסרונות הבולטים של ניהול משפט הוא בכך שאין לדעת כיצד יוצאים ממנו, לעומת הפשרה שבה הכל נעשה בהתאם לסיכום עם הלקוח. יש תחומים, כמו לשון הרע ופגיעה בפרטיות, שבהם הנושאים הם עקרוניים ובמקרים רבים קשורים לפן הרגשי ולאישיותו של הלקוח. בתחום מים אלו המרחב לפשרה קטן יותר וגם המלצתי כעורך דין להגיע לפשרה מתונה יותר. זאת, לעומת התחום העסקי, שבו אני מנסה על פי רוב להוביל לפשרה תוך שימוש בשכל הישר ובעיקר מבלי להיכנס להליך משפטי שסופו לא ידוע, וגרוע מכך - שבמהלכו עלולים לעלות ניצוצות וערויות שאינם נוחים ללקוח.

עו"ד פנינת ינאי

פנינת ינאי, משרד עורכי דין



כאשר מחלוקת משפטית שהתגלעה בין צדדים מורכבת לפתחו של בית המשפט, המטרה המובנית הראשונה היא כי המותב היושב בדיון יקבע בבוא היום מי מבין השניים צודק, ויצליח להכריע לכאן או לכאן כאשר לטענותיהם. אלא שלעתים, ההתנהלות המשפטית צעד אחר צעד מביאה לטשטוש הדיכוסומיה אשר התקיימה, לפחות בעיני המתדיינים, בראשית הדרך, ויש בה אף כדי להביא את הצדדים לידי חשיבה מחודשת על האופן שבו צריך להסתיים הסכסוך - יש ובדרך של פשרה. יש מקרים שבהם קיימת אפשרות לשקול הסדר פשרה בין הצדדים. למשל, כאשר במהלך המשפט מתברר כי קיים פער בין המציאות כפי שח"וה אותה הלקוח ובין המציאות המשפטית המדברת על פי הראיות; כאשר מתברר כי עוצמתן של הראיות אינה מספקת; או כאשר עניינים נוספים בלתי צפויים עולים על הפרק תוך כדי ההתדיינות ובמהלכה, באופן שנראה שיכביד על המותב להגיע להכרעה המתבקשת או להכרעה הרואה עין בעין את קו ההתנהלות המשפטית מטעמו של המיוצג. בחיי הפרקטיקה, יש ונתקלים בסיטואציות שבהן תביעה הוגשה מתוך אמונה בצדקתה של מגיש התובענה, אך גם בשילוב אמוציות לא מבוססות כלפי הצד שכנגד. עם הזמן החולף תוך כדי ניהול התביעה, נבנה סוג של גשר בין הצדדים, המכשיר את הקרקע לסיים הסכסוך מחוץ לכותלי בית המשפט. גם לשינויים במצבו הפיננסי והעסקי של הלקוח יש לעתים השלכה על מידת הרצון להמשיך ולנהל את ההליך. פעמים רבות, העומס הקיים במערכת הוא זה שמאיץ בצדדים לקבל החלטה מפאת התמשכות ההליך. במקרים אלו התובענה הופכת הסרת משמעות ואף מכבירה על זה שביקש את ימנו בבית המשפט בראשית הדרך. בצומת קבלת ההחלטה הקשורה בהסדר פשרה חשוב להקפיד לחברש גם את כובעו של Officer of the Court, להיות קשוב ולדאוג לכך כי הסדר הפשרה לא יפגע באמון הלקוח במערכת המשפטית.