

Publikacja: 23.11.2018

Spór Wałęsa - Kaczyński: Na próbie porozumienia mogą zyskać obie strony

Marek Domagalski

Nieudana próba zawarcia ugody w sprawie Jarosław Kaczyński przeciwko Lechowi Wałęsie za słowa, że prezes PiS jest odpowiedzialny za katastrofę smoleńską, pokazuje, że ma ona granice.

Stare prawnicze powiedzenie mówi, że lepsza najgorsza ugoda niż najlepszy wyrok.

Tę mądrość respektuje procedura cywilna, nakazując (art. 223 kodeksu postępowania cywilnego) skłaniać strony do pojednania. W tej sprawie sąd poszedł zresztą nieco ponad standard i zasugerował stronom, na czym ugoda mogłaby polegać. Mimo to ponad dwie godziny negocjacji antagonistów i ich prawników nic nie dały.

Ugodę można zawrzeć jeszcze przed procesem poza sądem, a także tuż przed procesem z ograniczonym udziałem sądu (przedsądową), wreszcie w trakcie procesu (sądową). Jest dopuszczalna w większości spraw cywilnych zarówno o zapłatę odszkodowania, jak i zadośćuczynienia, np. za uszkodzenie ciała, czy o dobre imię – o to właśnie tym razem chodziło.

Ugoda sądowa po nadaniu jej przez sąd klauzuli wykonalności może stanowić podstawę egzekucji, w tym komorniczej.

Strony procesu i ich prawnicy powinni mieć przygotowane, co powiedzieć sądowi, gdyż ta odpowiedź jest najczęściej sztafetowa, że owszem, są za ugodą, ale... Powinni też wiedzieć, czy warto podejmować nawet nierokującą sukcesu próbę ugody, co można zyskać i jakie niesie ona ryzyko.

Większość adwokatów uważa, że zwykle warto podjąć próbę rokowań ugodowych.

– Nie warto natomiast podejmować takich rozmów na korytarzu sądowym w pięć minut. Rokowania ugodowe potrzebują dystansu i wyciszenia emocji, a tych w sądzie jest zawsze bardzo dużo – wskazuje adwokat Zbigniew Krüger. – Na próbie ugodowej mogą zyskać obie strony. Przede wszystkim czas. Szczególnie w sprawach o ochronę dóbr osobistych, gdy ważna jest szybka reakcja. Poza tym ugoda daje możliwość uregulowania konfliktu szerzej niż rozstrzygnięcie sądu – dodaje mec. Krüger.

– Panuje błędne przekonanie, że ten, kto nie zgadza się na podjęcie rozmów ugodowych, traci, a ten, kto się zgadza, zyskuje w oczach sądu – mówi adwokat Dariusz Pluta. – Tymczasem nakłanianie przez sąd do ugody jest jego formalnym obowiązkiem i stanowisko danej strony nie ma żadnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy przez sąd – dodaje.

Inaczej na ten problem patrzy adwokat Krzysztof Czyżewski:

– Często strona, która jest skłonna do ugody, mylnie odbierana jest jako słabsza. Skoro chce się dogadać, to znaczy, że „przyznaje się do winy”. Inny problem z negocjacjami ugodowymi jest taki, że ich szczegóły, ustępstwa czynione na potrzeby ugody są wykorzystywane potem w sądzie, gdy do niej nie dojdzie, przeciwko temu, kto chciał iść na ustępstwa. Profesjonalni pełnomocnicy mają zakaz powoływania się na takie fakty, ale strony często nie mają skrupułów. A sądy nie zawsze odmawiają wzięcia takich informacji po uwagę.

– Są sprawy, które nadają się do zakończenia ugodą, i takie, w których strony słusznie domagają się wydania wyroku. Każdemu bowiem wolno żądać, by sprawiedliwość została wymierzona, a to jest naczelnym zadaniem sądu – wskazuje adwokat Jerzy Naumann. – Sąd nie może nikogo zmusić do ustępstwa, a ugoda nim jest. Proces sądowy polega na wymianie racji i przedstawieniu wartości, które są cenne dla jego uczestników. Rzeczą sądu jest sprawiedliwe ich uszeregowanie w wyroku.

- Marek Domagalski