



לדברי מיכל קמפטר (בתמונה) 'ההיכרות בין עורכי הדין של הצד עדיפה על מקדים בהם האיבה והתחרותיות ביניהם מלבנות את הספסוף בין המתגרשים ומטבלות כל ניסיון למו"מ'



אני מחויבת קודם כל כלפי הלקוח שלי. ההיכרות בין עוה"ד של הצדדים עדיפה על מקדים בהם האיבה והתחרותיות בין עוה"ד מלבנות את הסכסוך בין המתגרשים ומטבלות כל ניסיון למו"מ".

בנוסף, ייתכן שיהיה קושי לאכוף את ההתחייבויות שנוטלים עליהם בני הוגג בהיכרות עם הסכסוך ההסתמכותי הם היתמים על התחייבות שכל עוה"ד והליך השיתופי נמשך, לא יפנו לערכאות. עם זאת, אם אחד מהצדדים בוחר בחוסר תום לב לפנות לע"ע רכאה משפטית עם עו"ד חרש, בעוה"ד השיתופי מתנהל, כדי להקנות לעצמו יתרון, אין ספקיות מהותית שניתן להטיל עליה. כמצבים מסוימים ההליך השיתופי עלול להיכשל קצת יותר לצד שפועל בחוסר תום לב. קיים חשש למשל כי אישה שהחליטה להתגרש ממעלה במסגרת מודל הנידוי השיתופי בעתות פועלה תגלה במהלך ההליך כי בעלה נגר בה בסתר נפרדת. אותה אישה יכולה להחליט לפנות לעו"ד הייצוגי ולהגיש במסגרת תביעה לעריכת המאמינה לה, בזמן שבעלה חושב שאשתו מנהלת משא ומתן בנוסח לב.

המודל גם לא מתאים לכל המקרים. לדברי עו"ד שיינקמן, "ההליך מומלץ כמעט לכולם, למעט מקרים בהם קיימת אלימות קשה בין בני הוגג, מקרים שבהם קיים אגרו בני הוגג רצון עו נבוקמה ובהם ומקרים שבהם צד מטוים מעוניין לקפח את הצד השני, תוך שימוש באסטרטגיות פסולות כמו הסתרת מידע והסעיף. נדרשת כאן רמה מירימלית של שיתוף פעולה, תקשורת ואמון, כמו גם נכונות לדאוג את צרכיו של הצד האחר ואת האינטרס הכולל של המשפחה".

כיהמ"ש, כגון מומחה ילדים ומומחה כלכלית. הלקוח גם נדרש לשאת באגרות משפט של אלפי שקלים. העלות הכוללת יכולה להגיע למאות אלפי שקלים לשני בני הוגג. לדברי שיינקמן, "העלות הסופית של תיק המתנהל בשיטת גירושים בשיתוף פעולה עומדת ממוצע על כשליש עי מחצית מהעלות בבית המשפט, ויכולה לגוץ בין 20 ל-35 אלף שקל לכל צד".

יש גם חסרונות

המודל החדש לא נקי מבעיות. יש הסו"ר ענים כי הסעיף המונע מעורך דין לייצג את הלקוח בבית המשפט אינו הכרוז ומיותר מאחר שאם ההליך השיתופי ייכשל, הלקוח חת יאלצו לשכור את שירותיו של עורך דין חרש, דבר הכרוז בהוצאות נוספות. מנגה תומכי המודל השיתופי טוענים כי מקרים של כישלון במודל השיתופי הם נדירים. המודל גם מעלה סוגיות אחרות: עורכי דין לעולים להעריך אותו עבור לקוחותיהם גם כשהוא לא נכון בנפרד או כשההליך מעוניין בכך בעייתיות נוספת היא שההליך מיושם כשרב קבוצה מצומצמת של עורכי דין בישראל, כך שעורכי הדין המתמחים בו עתידיים להיפגש זה עם זה לעתים קרובות. לאור העובדה כי עורכי הדין התחייבו לא לייצג את הלקוח שלהם בבית המשפט, אם ההליך השיתופי ייכשל, קיים חשש שעורכי הדין יהיו להוטמים להגיע לפשרה גם על חשבון הלקוח כדי לא להפסיד את המשך הטיפול בתיק.

בנוסף, יש חשש שלעורכי הדין היה תמריץ להגיע לפשרה, גם אם היא אינה אופטימלית עבור הלקוח, על מנת לייצר מוניטין חיובי בקרב הברר הקבוצה המגוימת והעסקת בתחום. כשצד אחד בוחר עו"ד שיתופי גם על הצד השני לבחור עו"ד שיתופי. עו"ד שירבה לטבל פשרות עשוי להיתפס בעיני חברי הקבוצה כבעייתי, ואז שאר חברי הקבוצה לא ימליצו עליו לשימש כעו"ד שיתופי של הצד שכנגד. לדברי עו"ד קמפטר, "עורכי הדין השיתופיים עובדים בשיתוף פעולה ארוך וחשוב שנשמור על יחסים קולגיאליים אחד עם השני. עם זאת,

ליצירת הסדרים מתאימים בהליך ולא יהיה תמריץ או אינטרס לעוות את ההליך. אם במהלך ההליך אחד הצדדים מהליש שהוא רוצה לפנות לערכאות, שני עורכי הדין חייבים להפסיק לייצג לקוחות אלה. לדברי עו"ד קמפטר, "הייצוג של עוה"ד מוגבל אך ורק להליך גירושים בשיתוף פעולה. הנבלה זו מסייעת לכך כי כל האגריה של עורך הדין תהיה מכוונת למציאת פתרון כחוד המשא ומתן. האינטרס של עוה"ד הזה לאינטרס של הלקוח - לסיים בהסכמה. זה הקסם האמיתי של ההליך וייחודו לעומת הליכים אחרים. ברגע שאיום הפנייה לבית המשפט לא מרחף מעל ראשי בני הוגג הראי שי עורכי הדין, המר"מ נראה אחרת. כל אחד מבני הוגג יכול לדבר בצורה חופשית וגלויה, בלי לחשוש שדבריו ישמשו כנגדו אם תהיה פנייה לבית המשפט. גם עו"ד יכול לדבר בצורה גלויה וחופשית כי הוא יודע שהוא לא יקח את הלקוח שלו לבית המשפט. המשא ומתן פתוח, חופשי וכן".

מאפיין נוסף של המודל הוא קיום פני שות מרובעות בהן נוטלים חלק שני בני הוגג ושני עורכי דינם. לפני כל פגישה נפגש כל לקוח בנפרד עם עורך דינו כדי להתכונן. נר שאי השיחה בפגישה נקבעים מראש, ואורבה כשעתיים בממוצע.

כמה זה עולה

תיקי גירושים בבתי המשפט מועדים לעתים קרובות לסיזמם רק לאחר כשנתיים או יותר לעומת זאת, תיקים של גירושים בשיתוף פעולה מתנהלים לרוב מספר חודשיים בלבד. בסקר שנערך בג'ורדיה באר"ב עלה כי 73% מתיקי הגירושים שטופלו במר דל השיתופי הסתיימו בתוך 8-3 חודשים. גם העלויות צפויות להיות נמוכות יותר מניהול תיק בבית המשפט. "כאשר מגיע אליו תיק 'סטנדרטי' לייצוג בניהמ"ש - זוג ממעמד סוציאקונומי 'ממוצע' עם ילדים, מתברר עות של מוונת, משמורת ורוכש - העלות לייצוג צד אחד היא 100-50 אלף שקל, תלוי במורכבות", מציינת עו"ד לירון שיינקמן בנוסף, במסגרות ההליך בבית המשפט הלקוח נדרש לעתים לממן מומחים שממונים על ידי

למשפחה בהליך הפרידה והגירושים בלבה חברי הצוות מנועים מלהמשיך את הטיפול בחזרי המשפחה לאחר הפרידה.

דריש, עורכי הדין נוקטים טקטיקות כדי לגלות את נכסי הצד השני. בהליך גירושים בשיתוף פעולה הצדדים מחויבים לפעול בשקיפות מלאה ולהשאיר את כל הנכסים. לדברי עו"ד לירון שיינקמן מקבוצת "אחד אחד, עורכי דין לגירושין ללא בית משפט", "עורכי הדין צריכים לוודא שאף צד אינו מסתיר נכסים ממשנהו, ומאידך הם אינם חופשיים לפתוח בחקירות עצמאיות ולא ער מרים לרשתם 'כלים' כגון צווי גילוי מידע ומסמכים. בתיק שנהל אצלנו, ואשר ההסכם בו אושר לאחרונה על ידי בית המשפט, ענינו על הקשיש הזה בשני מישורים ראשיים, מונה יועץ כלכלי אשר ניתנה לו גישה מלאה לכל המידע על נכסי המשפחה ורשות לבקש כל רוח כדי לקבל תמונת מצב מדויקת על הנכסים של כל אחד מבני הוגג. שנית, שני יתחלקו בו גם אם לא נכלל בהמכם".

מקרה אחר אשר מטופל כעת בקבוצת "לוחגורש בשלום" עוסק בזוג עם שני בנים מתבגרים. במקרה זה, מקבוצת עו"ד קמפטר "הבעל עצמאי, בעל חברה. האישה עובדת כמשרה ממשלתית בחצי משרה. הבעל יום את הפרידה הוא המפרנס העיקרי. בני הוגג החליטו לבחור בתהליך מתוך רצון לסייע לאישה שהרגישה 'חלישה מול הבעל בניחול המשא ומתן. שני בני הוגג אהבו את הרעיון של ייצוג משפטי שקול, הגיוני ומתחשב. הם גם רצו שתוענק תמיכה רגשית, בעיקר לאישה, שלא הייתה מעוניינת בפרדה, כוד לק מונבה מתחלה. בני הוגג עובדים כעת עם עורכות הדין ועם מומחה כלכלי על גישו ההסדרים הבלכליים".

בין כל המשתתפים במודל החדש נחתם הסכם לפני עורכי הדין יהיו מנועים מלייצג את המשתתפים בהליך משפט אם ההליך השיתופי ייכשל. בדרך זו מנסויה ההליך השיתופי כי כל האגריה תהיה מכוונת