

זירת DUN'S 100 הבמה של מובילי המשק

לתבוע דיבה, או לא לתבוע דיבה? זו השאלה

תביעת לשון הרע הינה תביעה בעלת מורכבויות ייחודיות. לא בכדי אנשים או חברות שנפגעו מפרסום או אמירה מכפישה, שלתחושתם הסבה להם נזק תדמיתי גדול, מתחבטים ארוכות בשאלה האם להגיש תביעת דיבה כנגד מי שפרסם כלפיהם דברי לשון הרע, או שמא להימנע מכך

דור ליאונד 21.11.18 14:10

מוגש מטעם DUN'S 100

במאמר זה אסקור את הנקודות המרכזיות שרצוי לתת עליהן את הדעת לצורך גיבוש החלטה בשאלה באילו מקרים נכון יותר להגיש תביעת דיבה.

תקופת ציטון

באופן טבעי, רמת המוטיבציה של אנשים שנפגעו מפרסום או אמירה מכפישה, להגיש תביעת דיבה, בדרך כלל גבוהה יותר בימים הראשונים לאחר קרות האירוע, כלומר לאחר פרסום דברי לשון הרע כנגדם. תחושות הכעס, העלבון, ולעיתים אף הרצון לבוא חשבון עם מי שפגע בך, חזקות ביותר בסמוך לאירוע, אך במקרים רבים הולכות ונחלשות עם חלוף הזמן. יש עורכי דין שיטענו כי זה דווקא הזמן לנצל את המוטיבציה של הלקוח לצורך הגשת התביעה, אך אנו בדעה כי ההיפך הוא הנכון. ניהול תביעת דיבה במערכת המשפט בישראל, הוא תהליך ארוך, לעיתים אף שנתיים ימים או למעלה מכך. על התובע להיות מודע לכך מראש על מנת שיהיה מחויב לתהליך מתחילתו ועד סופו. תובע שאיבד את המוטיבציה לנהל את התיק יתקשה להסתיר זאת, ודאי מול עו"ד מנסה וערני בצד השני, שידע להפיק מכך את המיטב עבור הלקוח שלו. מסיבה זו, מוטב להמתין מספר ימים, לעיתים אפילו מספר שבועות, על מנת לקבל החלטה סופית ומושלמת שלא נובעת מתוך אמוציות גרידא. זה ישתלם בטווח הארוך.

האם הפגיעה נקודתית וחולפת או רחבה ומתמשכת?

נקודה שנייה שחשוב לברר היא עד כמה הפרסום הפוגעני בגינו נשקלת הגשת תביעה, מזיק ללקוח. מאחר וניהול תביעת דיבה מצריך לא מעט תעצומות נפש מן הלקוח, שצפוי גם לעמוד בחקירה נגדית, בין היתר בדבר שמו הטוב, ראוי כי תביעת דיבה לא תוגש בקלות ראש ומבלי שהלקוח מבין היטב את ההשלכות והאתגרים הכרוכים בכך. לכן, בדומה לעילת יציאה למלחמה, העילה להגיש תביעת דיבה צריכה להיות מספיק חשובה ומשמעותית עבור הלקוח. אחד הפרמטרים הבולטים בענין זה הוא להבין האם פרסום לשון הרע היה נקודתי וחולף, או שמא מדובר בפרסום בעל השלכות רחב מהותיות על המוניטין או עסקיו של הלקוח. פרסום לשון הרע שמצליח לקבע בקרב ציבור רחב תפיסה שלילית לגבי הנפגע, ומהווה מקור לפרסומים חוזרים שמכירים שוב ושוב את הקביעות השליליות שהובאו בו כנגד הנפגע, איננו בעל השפעה חולפת. באותו אופן, ברור כי במקרה שבו מפרסם הדיבה ממשיך לייצר פרסומים מכפישים נוספים אודות הנפגע, איום הפגיעה בשמו הטוב איננו נקודתי או חולף.

בחירה נבונה של עילות התביעה

השאלה הראשונה שהלקוח ישאל את עורך דינו, לאחר שהציג בפניו את סיפור המעשה, היא האם הוא סבור שיש לו "קייס" טוב. ניתוח סיכויי התביעה מושפע משורה ארוכה של גורמים, ראש וראשון בהם הוא האופן בו תוגדרנה עילות התביעה. פרקליט מיומן ידע לברור מתוך כלל החומר שיציג לו הלקוח את העילות המתאימות ביותר להגשת תביעת דיבה, ובכך יעצב מלכתחילה "תנאים טופוגרפיים" עדיפים עבורו, לזירת ההתגוששות המשפטית הצפויה. הגשת תביעה על סמך בליל של פרסומים שונים, באופן לא ממוקד וללא מחשבה מראש, עלולה להיות בעוכריו של התובע, בבחינת "תפסת מרובה לא תפסת". דווקא תביעה "צנועה" יותר לכאורה, בגין פרסום או פרסומים בוודים, עשויה להועיל לתובע הרבה יותר, בהשוואה לתביעה מנופחת בגין מספר רב של פרסומים, אשר מפני חלקם יתכן ולנתבע יהיה קל יותר להתגונן.

ככלל, רצוי להבחין בין אמירות פוגעניות שניתן לסווגן כהבעת דעה, לבין אמירות שהמרכיב הפוגעני הדומיננטי בהן נסמך על עובדה, שאינה נכונה. האמירות מן הסוג השני, הן בדרך כלל אלו שיאפשרו תשתית מוצקה יותר לתביעת דיבה.

הוכחת הפרסום

פרסום דיבה בעל-פה, קשה הרבה יותר להוכחה בהשוואה לפרסום שנעשה בכתב. התובע מחויב על פי הדין הן להוכיח כי הפרסום ארע כפי שהוא טוען, והן כי הנתבע הוא שאחראי לו. לכן במקרים בהם דברי הדיבה נאמרו בעל-פה, יש לנתח מראש את סיכויי הוכחת הפרסום. אמירות שלא הוקלטו, ואשר הוכחתן מחייבת זימון עדים אשר אינם עומדים לרשות התובע, מציבות אתגר לא פשוט בפני התובע, לעיתים אתגר מסוכן מדי.

האם הגשת תביעה היא האופציה המיטבית להשגת המטרה?

על מנת להבין האם הגשת התביעה היא החלופה המיטבית בנסיבות הענין, יש לנסות ולהבין מה המטרה האמיתית שלנו, והדבר ישליך ישירות על כלל האסטרטגיה של ניהול התיק.

יש מי שמעוניינים אך ורק בהרתעת המפרסם, שלא ישוב לפרסם דברי לשון הרע עליהם באופן חסר אחריות וללא בדיקה, ובמקרה כזה לעתים גם שיגור מכתב התראה מנומק עשוי להשיג את אותה מטרה, ללא הגשת תביעה. לעתים הלקוח מעוניין בעיקר בפרסום הבהרה או התנצלות על ידי המפרסם, וגם אז יש לשקול האם ניתן להשיג את המטרה ללא הגשת תביעה בפועל. יש להודות כי במקרים רבים, מפרסמים לא ימהרו לנהל מ"מ ממשי עם מי שמאיים בהגשת תביעה אם שיתרשמו שאין בכונתו לעשות כן, בבחינת "If You want to shoot, shoot! Don't talk". לכן לא ניתן להתעלם מכך שלהגשתה של תביעה בפועל, יש לעתים קרובות השפעה חיובית על הגדלת כוח המיקוח כנגד המפרסם.

קיימים מקרים בהם המטרה בהגשת התביעה היא גם, ואולי בעיקר, לאותת למפרסמים פוטנציאלים אחרים כי התובע לא יבליג על פרסומים מכפיישים מהסוג שפרסם עליו הנתבע. במקרים אחרים למשל, בהם קיימים מספר פרסומים של גורמים שונים במסגרת פרשה עובדתית אחת, תביעת דיבה אחת נגד מפרסם מסוים, עשויה להיות רק צעד ראשון במסגרת מהלך כללי ומחושב שהמשכו בהגשת תביעה נוספת נגד מפרסם נוסף באותה פרשה. זאת מאחר ותוצאות ההליך הראשון עשויות להקנות לתובע כלים ו"תחמושת", בדמות ראיות או קביעות שיפוטיות, שיהיה בהן כדי לסייע לו להשלים את המהלך המשפטי שמטרתו ריפוי כלל הנזק שנגרם לו באותה פרשה.

בהקשר זה חשוב להבחין בין תביעת השתקה (SLAPP) שהיא מהלך בלתי לגיטימי תוך שימוש בזכות משפטית, לבין תביעה אותנטית ומוזדקת שמאפשרת לנפגע לקבל את יומו בבית המשפט על מנת להוכיח כי פרסום פוגעני ממשי כלפיו הינו כוזב, או כזה שלא ראוי שיסחה תחת אחת ההגנות הקבועות בד"ן.



עו"ד דור ליאונד

הכרת ההשלכות הנלוות בניהול התיק

הבנת מורכבותו של ההליך ושל כלל השלכותיו האפשריות על התובע, היא קריטית. יש לקחת בחשבון כי במהלך המשפט עלולים להיות מוטחים בתובע דברים קשים מכיוונו של הנתבע ובאי כוחו, בין היתר במסגרת חקירה נגדית. הדברים מקבלים משנה תוקף בעיקר בתביעות של לקוחות בעלי פרופיל גבוה, ידוענים, פוליטיקאים, נושאי משרות רמות, אנשי עסקים בכירים או פירמות שחרדות למוניטין שלהן. לצד ניהול ההליך, נכנסת לתמונה גם סוגיית סיקור ההליך בתקשורת והמשמעות הנלוות לו. עו"ד שמגיש תביעת דיבה עבור לקוח שענייניו מסוקרים מעת לעת בתקשורת, חייב להיערך מראש גם לפן הזה של ניהול ההליך, ביחד עם הלקוח.

האם הלקוח צפוי להיטבע בתביעה שכנגד?

עורך הדין שנערך להגשת תביעת דיבה, ראוי שלא יסתפק רק בלימוד החומר שמעביר לו הלקוח ביוזמתו, אלא ידרוש לקבל את כלל החומרים שלטעמו רלוונטיים לניהול התיק. הדבר נחוץ בעיקר כדי לאמוד נכונה את הסיכונים בתיק עבור הלקוח ואת איתנות טענותיו העובדתיות, אך לעתים גם עשויה לאתר סיכון נוסף לתובע, והוא הסיכון כי תוגש נגדו תביעת דיבה שכנגד. בהחלט יתכן כי הלקוח יציג לעורך דינו בחדווה ובהתלהבות יתרה פרסומים בהם הוא סבור כי הוצאה דיבתו, אך ישכח להראות לו פרסומים שביצע בעצמו כנגד המפרסם. לפעמים חומרתם של פרסומים אלו לא נופלת ואולי אף עולה על חומרת הפרסומים שהופנו כנגד הלקוח. במצב כזה, עורך הדין ולקוחו עלולים למצוא עצמם לאחר הגשת התביעה במצב שלא צפו כלל מראש, שקועים בבזבז של ניהול הגנה מפני תביעה שכנגד, אשר התביעה העיקרית שהוגשה ראשונה מחוורה לעומתה.

עו"ד דור ליאונד הוא שותף במשרד [זאב ליאונד ושות'](#) המתמחה בדיני לשון הרע