

JOGI FÓRUM PUBLIKÁCIÓ

**A kártérítési felelősség kiszámíthatóbbá tétele
- avagy felelős szerződéskötés prevenció fókusszal**

Szerző:

dr. Balogh Renáta

Budapest, 2024.

„Természetére nézve a kötelem dinamikus és organikus jelenség, meghatározott cél elérésére, bizonyos jövőbeli változás létrehozására irányul, s ha ezt a feladatát betöltötte, megszűnik, mintha soha nem is létezett volna. A megszűnése után nyomban újra is születő, s emiatt folyamatos létűnek látszó dologi jogokkal szemben rövid életű, muló jelenségnek tűnik fel, amelynek kezdete, vége és különböző mozzanatokát magában foglaló élettartama van, akárcsak az élőlényeknek. Átala egészen új, addig soha nem létezett és nélküle nem is létezhető alanyi jogok keletkeznek, személyek, akik azelőtt semmiféle jogviszonyban nem voltak egymással, szoros és rendszerint nem is csak az egyiket a másik, hanem mindkettőjüket egymás javára kölcsönösen valamire szorító kapcsolatba jutnak és ebből - bizonyos vonatkozásban, nevezetesen a diszpozitív jogszabályokkal szemben - a törvénynél is erősebb jogok, illetve kötelezettségek születnek. Ezt a jelenséget nevezzük kötelemfakadásnak, amelynek a szerződés a leggazdagabban buzgó forrása.”¹

A polgári jog szerződéskötési koncepciójának a kidolgozásakor a felelős és tudatos szerződéskötés követelménye került a középpontba, a magánszemélyektől is a szerződéses mintákkal, több évtizedes tapasztalattal és jogászai munkacsoporttal rendelkező cégekkel szemben támasztott felelősségi mérce szerint. A mérce megugrása azonban nem lehetetlen. A dolgozatban annak a kérdését fogjuk körül járni, hogyan igyekezhetünk már a szerződés megkötésekor minél teljesebben megteremteni a szerződésszerű teljesítésnek a feltételeit, megelőzni a felelősségi problematika kialakulását, illetve alternatívákat fogunk keresni a szerződéses felelősségi kérdések minél megnyugtatóbb rendezésére is. A jogi megközelítés mellett hangsúlyosak lesznek bizonyos coaching és mediációs megoldások,

¹ KELEMEN László: *A szerződésen alapuló kötelem*, Magyar Királyi Ferenc József Tudományegyetem Barátainak Egyesülete, Szeged, 1941, 7.

melyek funkciójukat tekintve illeszkednek a szerződési jog elvrendszerébe, és tapasztalataim szerint nagyon szépen és hatékonyan tudják megtámogatni a jogi folyamatokat. A dolgozat hangsúlya a szerződéses cél minél teljesebb elérésének a megvalósításán, a szerződéses viszonyok mozgatórugóin, valamint a szerződéses felelősség testre szabásán lesz. A középpontban minden esetben a felek elégedettsége, azaz a szerződéssel eléri kívánt cél realizálásának a szándéka áll, a jog, a mediáció és a coaching eszközei ennek megvalósítását támogatják. Egyik sem önmagáért való. Egyik alkalmazása sem zárja ki a másikat. Mindegyik eszköz lehet arra, hogy a felek által a szerződéssel célzott pozitív változás létrejöhesse.

I. Bevezetés avagy a szerződési jog, a coaching és a mediáció kapcsolata

Eredményorientált coaching folyamatok során sokszor idézett mondás, hogy a jól kidolgozott cél viszi a folyamatot. Minél inkább és minél inspiráltabban tudjuk, mit szeretnénk elérni, honnan hova szeretnénk eljutni, minél részletgazdagabban játszunk le a sikeres kivitelezés forgatókönyvét, tudatosabban és körültekintőbben tervezzük meg a megvalósításhoz szükséges lépéseket, vesszük számba a lehetséges buktatókat, kockázatokat, költségeket, időigényt és az azokra adható válaszreakciókat, annál nagyobb eséllyel lesz az eredeti elgondoláshoz hasonlatos az eredmény, amit létrehozunk.

A szerződés, akár egy coaching folyamat, a célok mozgósításának az eszköze. Míg azonban a coaching folyamatban általában egy személy vagy egy érdekegyirányúságban fellépő csoport valósítja meg az általa kitűzött célt, addig a szerződésben több, egymástól eltérő irányú érdek összehangolásának és hatékonyságmaximumának az elérése a feladat. A szerződéses kapcsolat tehát a jogi vetülete annak az érzelem-, cselekvés- és eseményláncolatnak, ahol több, egymást támogató motiváció, kereslet és kínálat találkozik egymással.

A szerződések teljesebbé menetele súlyának és fontosságának megfelelő értékeléséhez látni szükséges, hogy a szerződéses viszonyok a jogi szabályozás csak egy szeletét, racionalizált vázát adja meg, míg az életviszony mozgatórugói ettől tágasabb képet fognak át, az esetek túlnyomó részében komolyabb vagy kevésbé komolyabb emocionális töltettel bírnak. A szerződéseket nem azért kötjük,

mert érdeklődünk a jog iránt. A szerződéseket azért kötjük, mert célokat szeretnénk megvalósítani általuk. A szerződésbe lépés ugyanakkor belépés a másik személy életébe, illetve életünk egy szegmensének a másik személy kezébe helyezése, azaz bizalom.

A fentieket némiképp más megvilágításba helyezi az a több szakirodalomban is taglalt, a mindennapi élet valóságát tükröző megközelítés, miszerint a szerződés lényegét tekintve egy gazdasági opciós konstrukció, mely alapján teljesítésre vagy ennek pénzbeli ellentételezésére (kártérítés megfizetésére) szerzünk jogosultságot.^{2,3} Ez közelebbről azt jelenti, hogy előfordul olyan eset, amikor a szerződéses viszony végére még csak nem is találkozunk azzal a szolgáltatással, melynek megszerzése érdekében szerződünk, melybe pénzt és energiát fektettünk, helyette hosszadalmas, költségemésztő, kétséges kimenetelű eljárásba kezdhetünk egy bizonytalan összegű anyagi kompenzáció reményében.

Bármennyire is nem ez lenne tehát az eredeti terv, a gyakorlat azt mutatja, hogy a szerződések a megvalósulás szakaszában az esetek egy részében eltávolodnak az eredeti elgondolásoktól, és olykor nem marad más belőlük, mint egy többévi pereskedés után jogerőre emelkedett ítélet rendelkező részébe foglalt összeg, melynek még a végrehajtási költségeit is nekünk magunknak kell megelőlegeznünk.⁴

Mi lehet a záloga annak, hogy a célzott eredmény, változás, állapot valamennyi résztvevő számára a lehető legtökéletesebben megvalósulhasson? Hogyan fogjunk neki a szerződéskötésnek, hogy a lehető legkevesebb meglepetés érjen minket a teljesítés során? És ha már megtörtént a baj, hogyan tudjuk (előre) megteremteni a feltételeit annak, hogy a legkevésbé érezzük meglopva magunkat?

Minden helyzetben működő megoldás természetesen nem létezik, viszont vannak a szerződéskötésnek, illetve a szerződéses viszonyoknak olyan mozzanatai, melyekbe, ha több energiát fektetnénk, sok későbbi bosszúságot spórolnánk meg magunknak és szerződő partnerünknek is. A Ptk. koncepciója a szerződéskötés körében a tudatosságra, előrelátásra való ösztönzés. A szerződés megkötésének a folyamatát kockázatosztásként fogja fel, mely során a feleknek át kell gondolniuk

² SIMONYI Nelli Zita: *A hatékony szerződésszegés*, In: Arsoni, Stádium Intézet, III. évfolyam, 2015. évi 4. szám, 26-32.

³ MENYHÁRD Attila: *A szerződésszegésért való felelősség korlátozása és kizárása*, Jogi tanulmányok, 2000, 123-164.

⁴ 1994. évi LIII. törvény a bírósági végrehajtásról (Vht.) 34. § (1) bek.

a céljaikat, a lehetséges körülményeket, amik a cél elérését gátolhatják, valamint a másik fél érdekeit is és megkonstruálni ezek szintézisét annak érdekében, hogy a jogügylet mindenki lehető legnagyobb megelégedettségére lehessen.

A coaching és a mediáció eljárásai olyan módszerekkel működnek, amik szellemiségükben egybeesnek a Ptk. szerződéskötéssel, szerződéses folyamattal szemben támasztott követelményeivel, az ott alkalmazott eszközök, illetve fókuszok emberközpontúan és rugalmasan képesek kiegészíteni a törvényi szabályokat, illetve segíthetnek azok gyakorlatban történő minél hatékonyabb átültetésében. A dolgozatban szakirodalmakra, joggyakorlatra alapozva, illetve coaching és mediációs hozadékok becsatornázásával arra fogjuk keresni a választ, hogy a szerződő felek a szerződéskötés stádiumában és a szerződéses jogviszony során miként tudják megteremteni az együttműködés biztonságos és kiszámítható kereteit annak érdekében, hogy a célzott (jog)hatást elérjék, vagy ha ez mégsem valósulna meg, milyen lehetőségeik vannak a helyzet minél megnyugtatóbb, kiszámíthatóbb orvoslására?

A jogász nagyon jó szolgálatot tud tenni annak érdekében, hogy a felek a céljaikat megvalósítsák, mindannak dacára, hogy az emberek az esetek túlnyomó részében nem racionális lényként, hanem emocionális és saját érdekeiket a másik személy érdekei fölé helyező hozzáállással vesznek részt az ügyletekben. A szerződések „holdudvara”, vagyis maga a komplex életviszony, amibe a szerződés beágyazódik, ezért elég kiterjedt lehet. A jogász feladata, hogy ezt a sokféleséget érzékelje, és ebben próbálja a feleknek megadni a kapaszkodókat, segíteni őket a tervezésben, irányok kijelölésében, a szakmagyakorlás során szerzett tapasztalatok megosztásával. A jogszabályokat nem *l'art pour l'art*, hanem az életviszonyok rugalmasságára, a felek belső elégedettségszintjére tekintettel kell alkalmazni annak érdekében, hogy ez az érintettek számára a helyzetből kinyerhető lehetőségek legtökéletesebb kiaknázását eredményezhesse, még abban az esetben is, ha esetleg a felek igazsága nem esik egybe a jog diszpozitív igazságával.

A dolgozatban először összegyűjtjük azokat a szempontokat, amiken egy szerződéses konstrukció összeállítása, megtárgyalása során érdemes lehet végig mennünk, utána pedig jogi ötleteken keresztül megvizsgáljuk egyes, talán kevésbé gyakorlott lehetőségeit a szerződéses viszony testreszabásának, esetleges konfliktusok rendezésének.

II. A szerződéssel megvalósítani kívánt cél mint a szerződéses jogviszony központi eleme

A szerződéses jogviszonyok központi eleme, ami miatt tulajdonképpen ügyletekbe bonyolódunk, a változás igénye, az ügyletek által, a szerződések tartalma útján elérni kívánt cél, célállapot. A szerződések mozgatórugója, avagy a cél szerepének fontossága ellenére gyakran kívül eshet a konkrét szerződéses rendelkezéseken és leginkább probléma esetén juthat szerephez. Mit is mond a szerződéses célról a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (Ptk.)? A Ptk. 6:123. § értelmében a szolgáltatásnak a teljesítés időpontjában alkalmasnak kell lennie a rendeltetése szerinti célra, melyet leegyszerűsítve a hasonló szolgáltatások általánosan ismert és elvárható tulajdonságai, valamint a felek kifejezett várakozásai, kijelentései rajzolnak ki. A Ptk. tehát rendeltetési célra való alkalmasságot fogalmaz meg a teljesítés kritériumaként. Ennek a célnak az elérése jelzi szerződéses együttműködésünk eredményességét, amit már érdemes a szerződéskötés egésze alatt a szemünk előtt lebegtetni, hiszen ez a cél fogja összerendezni a megvalósításhoz szükséges eszközöket, anyagokat, munkát, szükséges pénz- és időráfordítást. A dolog rendeltetés szerinti célra való alkalmasságának az alábbi példán keresztül való szemléltetése rávilágít a szerződéssel elérni kívánt cél fontosságára, valamint a jogi keretek racionalitásán túl a cél érzelmi töltetére is, arra az érzelmi töltetre, mely mozgásba lendíti az egész szerződési jogi folyamatot.

Az adott ügyben egy focipályáról volt szó. Egy focipályáról, amin nem lehetett focizni. A pályán alkalmazott rossz vízvezetési megoldások miatt ugyanis a gyeper megcsúszott, tocsogott a víztől. A per során szóba kerültek drén csövek és szikkasztó gödrök, a gyeperhordozó rétegnek és a szivárgó paplannak az anyagminősége, a folyami homok és az apróbb szem szerkezetű homok közötti különbségek, de a lényeg, ahogy arra a bíróság is rámutatott, az volt, hogy a szolgáltatás alkalmas-e a rendeltetés szerinti célra, azaz focimeccsek lebonyolítására? A kérdés tulajdonképpen úgy hangzott: mi kell ahhoz, hogy tudjunk egy jót focizni? A perbeli bizonyításnak, a szolgáltatásokkal szemben támasztott követelményeknek ez a cél, a focimeccsek zavartalan lebonyolítása adta meg az irányát.⁵ Ahogy a hibás teljesítés miatti pernek a szerződéssel elérni kívánt cél jelölte ki a fókuszát, ugyanez lett volna igaz a szerződéskötési folyamatra a szerződés feltételeinek az összeállítására is. Ha a felek szemé előtt a teljesítés során a cél lebegett volna, és nem veszték volna el a cél megvalósításául

⁵BDT2021. 4326.

szolgáltató eszközök olcsóbb megoldásának a részleteiben, megspórolhatták volna a pereskedés költségeit és elégedetten szurkolhattak volna a nézőtérrel a kedvenc csapatuknak.

Mivel a cél nem (feltétlenül) artikulált része a szerződéseknek, felmerül a kérdés, mikor tekinthető egy szerződéses folyamat eredményesnek, azaz mikor kaptuk meg azt, amit szerettünk volna? Erre a kérdésre a különböző diszciplínák különböző válaszokat adnak.

A jog szemszögéből a szerződés eredményességének fokmérője a szerződésszerű teljesítés, hatékonyságát a szerződésben előírányzott és a megvalósult szolgáltatás minél teljesebb egybeesése jelöli. A szerződés jogi eredményességét mindig visszafelé, a teljesített szolgáltatás és az eredetileg célzott szolgáltatás közötti hasonlóságokban, illetve különbözőségeken mérjük le, „(...) *valójában a kötelelem eredeti - mondhatni célzott - állapotát és szándékolt joghatásait is vizsgálunk kell, vagyis bizonyos esetekben visszafelé kell tekintenünk. Nem véletlenül mondta Grosschmid, hogy pl. a szavatosság a kötelelem visszafordultsága, a szavatossági helytállás maga az eredeti kötelelem ebben a visszafordultságában*”⁶. Ahhoz tehát, hogy eldönthessük, hogy a teljesítés szerződésszerű volt-e, a szerződés betöltötte-e rendeltetését, a megvalósulás pontjáról vissza kell tekintenünk a szerződéskötés kori szolgáltatásdefiniálásra, és össze kell hasonlítani a két állapotot. Minél teljesebb a lefedettség, jogi értelemben a teljesítés annál tökéletesebb.

Közgazdaságtani értelemben a szerződés akkor tökéletes, ha a feleknek sikerül maximalizálniuk az elérhető profitot, kiaknázni az együttműködésből valamennyiük számára kinyerhető hasznot, elégedettséget.⁷

A felek várakozásai oldaláról nézve pedig a szerződéses viszony akkor töltötte be rendeltetését, ha a kapott szolgáltatás megfelel a kifejezett és ki nem fejezett elképzeléseiknek.

Ahogy látjuk, a fenti tesztek, bár metszéspontjuk elég nagy lehet, nem feleltethetők meg feltétlenül egymásnak. A jog szempontjából ezért érdemes hangsúlyozni azt, hogy ahhoz, hogy a várakozásaink minél inkább megvalósíthatóak, számonkérhetőek vagy kikényszeríthetőek legyenek, azokkal szükséges

⁶ LESZKOVEN László: *A szolgáltatás és annak teljesítése: a tartalom és szerződésszegés kapcsolata*, Polgári Jog 1. évf. 10. sz., 2016, 1-15.

⁷ PÁSZTOR János: *A szerződésszegésért való felelősség kizárása és korlátozása jogösszehasonlító megközelítésben*, Országos tudományos diákköri konferencia. Állam- és jogtudományi szekció, 2007, 107-116.

mi magunknak is tisztában lennünk, a szerződésben kifejezetten rögzítenünk, a másik fél felé egyértelműen kommunikálnunk, ugyanis a pusztán szándék vagy titkos fenntartás a nyilatkozati elv túlsúlya mellett az esetek túlnyomó részében nem érvényesíthető,⁸ a cél minél pontosabb körülírása ellenben képes pályára állítani a teljesítés folyamatát, a lehetséges kimenetek számba vétele pedig kiszámíthatóbbá és biztonságosabbá teszi az együttműködést. Fontos ezek mellett a rugalmasság, hiszen az élet mindig hozhat olyan helyzeteket, melyeket nem tudunk előre megtervezni, de reagálni kell rájuk. Ezeknél hatalmas segítséget jelenthet, ha látjuk a hosszú távú célunkat lebegni a szemünk előtt, mert így mindig előttünk a viszonyítási pont, amihez döntéseinket igazítani tudjuk. Ahogy a perspektíva esetén is minden vonal a gyújtópontba fut össze.

A szerződéses cél fontosságát hangsúlyozta például a bíróság előtti azon eset, melyben a bíróság lakáscsere-szerződés érdekbeli lehetetlenülését állapította meg azzal az indokkal, hogy a lakáscsere eredeti célja élettársak kényelmes életének a biztosítása lett volna, viszont mivel az egyik fél időközben elhunyt, a másik, látásában jelentősen korlátozott félre az ismeretlen környezetbe költözés életveszélyt hordozott volna magában, így az eredetileg elérni kívánt cél megghiúsult.⁹ Egy másik eset ugyanúgy a szerződéssel elérni kívánt cél jelentőségét hangsúlyozta, amikor tervezési szerződés esetén a bíróság nem állapította meg az érdekmúlásra alapított elállás jogosságát, mivel kiderült, hogy a megrendelő az eredetivel azonos célú tervek elkészítésére másik vállalkozóval szerződött, vagyis a cél (az ingatlan létesítése) továbbra is fennállt.¹⁰

Az előbbi esetekből is jól látható, hogy a cél jelentőségét nem lehet eléggé hangsúlyozni, az egész szerződéses viszony a cél vonzáskörzetében szerveződik, a cél a háttérből mozgatja a jogviszonyt, ez adja a lelkét a szerződéses kapcsolatoknak, szerepe ezért szerződéses viszony egésze során kulcsfontosságú. Amikor nem a részleteket, hanem a célt helyezjük a középpontba, kevésbé fognak kisiklani a dolgok és nagyobb eséllyel válik megelégedésünkre az adott ügylet. A dolgozatban ez okból a szerződéskötéshez kapcsolódó egyes jogintézmények taglalásán túl a jogi értekezésekben megszokottabbnál nagyobb hangsúlyt fektetünk a jogon kívüli tényezőkre, így célunk, érdekeink kidolgozásának a mozzanataiba.

⁸ Ptk. 6:86. § és 6:92. § (1) bek.

⁹ BH1976.355.

¹⁰ BH1975.137.

III. A jó ajánlat receptje, avagy céljaink tisztázása, érdekirányadás, érdekgyökök és szerződéses önkifejezés

Hogyan érhetjük el, hogy a szerződéssel elérni kívánt cél minél teljesebben fedje a várakozásainkat?

Ennek első lépcsője, hogy mi magunk tisztában legyünk azzal, mit szeretnénk, mi az a szolgáltatás (tárgy, célállapot, stb...), amit a szerződéssel létre kívánunk hozni, mi az, amire valójában szükségünk van, mire vágyunk, mit várunk az adott szolgáltatástól vagy általa, honnan hova szeretnénk eljutni, mit szeretnénk létrehozni? Ezek elég triviálisnak tetsző, de fontosságukat tekintve kardinális súlyú, a gyakorlatban sok esetben elhanyagolt kérdések, ezekkel fektetjük le az alapját, adjuk meg az irányát a szerződéses jogviszonynak, fogalmazzuk meg szerződéses ajánlatunkat. Nem véletlen, hogy pl. a brief coaching¹¹ folyamatok (egyéni célkitűzések elérését célzó, eredményorientált, rövidebb, pár konzultációs alkalmat magukban foglaló támogató szolgáltatások) során egy nagyon jól működő, hogy az ügyfélnek már a folyamat legelején minél részletgazdagabban le kell írnia azt az állapotot, célt, aminek az elérésébe a coaching folyamat során energiát kíván fektetni, ahova a folyamat végén meg szeretne érkezni. Ezt hívhatjuk egy nagy erejű vízióknak is, mely mozgásba lendíti az erőforrásokat. Minél aprólékosabban látjuk a célt, annál inkább helyükre rendeződnek a részelemek, kevesebb mozzanat lesz a véletlenre bízva, pontosabban tudjuk megfogalmazni, mit szeretnénk elérni, és mire/kire van szükség a megvalósításához.

Az elkeseredés hozott coaching folyamatba egy edzőt, akinek a szolgáltatása nem vonzotta az embereket. Míg más órákon alig fértek el a vendégek, ő volt, hogy a szomszéd teremben két embernek tartott edzést. A coaching ülések során több oldalról közelítette meg a megvalósítandó elképzeléseit, motivációit, ötleteket sorakoztatott fel a szolgáltatása továbbfejlesztésére, elkezdte megkreálni az új edzői „univerzumát”. Röviden: meghatározta a célját, fókuszáltan energiát fektetett abba, amit el szeretett volna érni. Kb. 3-4 alkalom után új ötletekkel állt elő az edzőterem vezetőjénél a vendégek motiválására, három új helyről kapott megkeresést, kialakította az edzői facebook profilját és az óráin stabil, 10-15 fős közösségek kezdtek el kialakulni. Hogyan fordítható le ez a folyamat a jog nyelvére? Tudatosan vette kézbe a problémáját, szembenézett a kudarcával, tisztázta magában

¹¹ Chris IVENSON, Evan GEORGE, Harvey RATNER: *Brief coaching. Megoldásközpontú megközelítés*, SolutionSurfors Magyarország 2014. 13.o.

a szolgáltatással elérni kívánt célját, artikulálta az igényeit, időt szentelt ajánlata hitelességének, a szolgáltatása minőségének a kidolgozására, hogy az a potenciális érdeklődők számára szerződéskötésre ösztönző legyen.

1. Szerződéses várakozásaink felmérése, felkészülés az egyeztetésre (SMART-modell, tárgyalási iránytű)

1.1. SMART-modell

A szerződéses szolgáltatások, így a szerződés struktúrája is szerződéstípusonként sokfélék lehetnek, viszont ebből a sokféleségből átlag vonható, melynek főbb irányvonalai a szerződések nagy részére eredményesen alkalmazhatók lehetnek. A coaching célok kijelölésénél előszeretettel alkalmazott módszer az ún. SMART-modell (vagy -technika), mely szerződési céljaink racionalizálása során is hatékony vonalvezetőül tud szolgálni. A SMART egy betűszó, mely a következők szerint oldható fel: S (*specific* - konkrét, részletgazdag), M (*measurable* - mérhető), A (*attractive* - vonzó), R (*realistic* - reális), T (*timeable* - időben ütemezhető). Amennyiben a szerződéssel elérni kívánt célunkról a SMART-modell szerint kezdünk el gondolkodni, egyből a megvalósíthatóság talajára kezdjük helyezni elképzeléseinket, és minél konkrétabb képet alkotunk róla, gondolatban lépcsőről lépésre lefolytatjuk a teljesítés lépcsőit, annál jobban kirajzolódik a szerződéses együttműködés folyamata, annál konkrétabb dolgokról folyhat majd az egyeztetés. Ez a modell szerződéstípustól független, inkább a főbb csapásvonalakat rajzolja fel, melyek minden esetben jól hasznosíthatók és természetesen szerződéstípusonként tovább cizellálhatók az adott szerződés jellemzőire, hangsúlyaira figyelemmel. Ha már a szerződés megkötése előtt, igazán végig gondolnánk az adott szempontokat, különösen a 'specific' és 'realistic' kitételeket azok valamennyi vonatkozásában, sokkal stabilabb talajról kezdhethetnénk a szerződéses viszony kivitelezését.

Amellett, hogy tudjuk, mit szeretnénk, sokszor azt is érdemes lehet tudni, hogy mit nem, és a negatív tapasztalatokból merítve, azokat pozitívba átfordítva is hozzá tudunk tenni a célunk körvonalazásához, illetve növeljük érzékenységünket a téma iránt, figyelmesebbek leszünk szerződéskötéskor vagy a szerződés tárgyának a megvizsgálásánál, és időben tudunk megoldást keresni az esetleges problémákra. Az általunk megkötni tervezett szerződéstípus bírósági

joggyakorlatának, esetleg szakirodalmának az elemzése hasznos lehet a hasonló ügyleteknél jelentkező problémák feltérképezésére, azoknak a mi viszonyunkra vetített megelőzésére. Vállalkozási tervezési szerződéssel kapcsolatos mediációban volt például a probléma gyökere az a Barta Judit által is kiemelt¹² jelenség, hogy a felek szerződéskötéskor nem tisztázták a tervezési és a kivitelezési dokumentáció közötti különbségeket, vagyis azt, hogy a tervezési dokumentáció a kivitelezésihez képest kezdetlegesebb, az pontos kiviteli részleteket nem tartalmaz. Ezen ismeretek hiányában a teljesítés során a felek között a szerződéses bizalom megrendült, mindkét oldalon becsapva érezték magukat. Az is kiderült, hogy ha a megrendelő a szerződés megkötésekor tisztában lett volna azzal, mit eredményez a két típusú dokumentáció közötti különbség, soha nem kérte volna tervdokumentáció elkészítését. A szolgáltatás nem felelt meg várt céljainak.

Az előbbi eset tanulsága lehet számunkra, hogy szerződéskötés esetén már nemcsak az ár, hanem a szolgáltatás célunknak megfelelő volta is döntő tényező legyen. Így ha többféle szolgáltatás közül választhatunk, érdemes nem laikusként kiválasztani a számunkra megfelelőt, hanem szerződő partnerünk tudomására hozni, hogy mi az a cél, amit el szeretnénk érni, és szakemberként rá bízni az erre megfelelő javaslatok megtételét.

1.2. Tárgyalási iránytű ('negotiation ckecklist')¹³:

Miután magunkban tisztáztuk pozitív és negatív oldalról is, hogy a rendelkezésre álló ismereteink alapján mi a megvalósítási célunk, érdemes időt szentelni annak is, hogy magát az egyeztetést átgondoljuk, szerepet tulajdonítva immár a másik fél feltételezhető szempontjainak is. A szerződés megtárgyalására való, körültekintő felkészülés természetesen nem minden ügylet előtt szükséges, de azokban az esetekben, amikor a szolgáltatás tárgyát vagy a teljesítés folyamatát jobban körül kell járni, az alábbi tárgyalási iránytű útmutatóul szolgálhat, hogy naprakészen ülhessünk le a tárgyalóasztalhoz.

¹²BARTA Judit: *A tervező és a kivitelező viszonya, felelősségük metszéspontjai*, Miskolci Jogi Szemle 12. évf. 1. Különszám. sz., 2017, 24-36.

³ Roy J. LEWICZKI, Bruce BARRY, David M. SAUNDERS: *Negotiation*, McGraw-Hill Education, 2015,

A saját szempontjaink:

1. Mi az a célállapot, amit a szerződéssel létre kívánunk hozni?
2. Milyen tárgykörök tisztázása szükséges a cél megvalósításához (személyi, tárgyi feltételek, folyamatok, biztosítékok, költségek, határidők, minőség, stb...)?
3. A tárgykörök közül melyik milyen fontossággal bír számunkra?
4. Ha ez az ügylet részben vagy egészben nem sikerülne, mi helyette a legjobb alternatívánk (BATNA: *best alternative to the negotiated agreement*)?
5. Mi az alsó határ (*resistance point*) (a legrosszabb ajánlat, kimeneteli lehetőség, ami mellett még megérné számunkra szerződést kötni)? Szegényes BATNA esetén azt mérlegelni, hogy milyen alsó határ mellett kezdünk neki az újbóli információgyűjtésnek.

A másik fél szempontjai:

1. Milyen fontosak lehetnek számára a megtárgyalandó tárgykörök? Javasolta-e a tárgykörlista bővítését?
2. Mi lehet az ő BATNA-ja?
3. Mi lehet nála az alsó határ, ami mellett még megéri szerződnie velünk?
4. Milyen eredményt szeretnék megcélozni a fentiek figyelembe vételével?

A körülmények:

1. Vannak-e a határidők? Ezek melyikünknek fontosabbak?
2. Milyen etikai szabályok követendők a tárgyalások során, van-e tárgyalási protokoll?
3. Milyen kérdéseket, tárgyköröket szeretnénk elkerülni? Ha szóba jönnek, mit fogunk válaszolni?

A felek közötti viszony:

1. Egyszeri vagy ismétlődő tárgyalásokra lehet-e számítani? Egyik-másik esetében milyen hatása lehet egy-egy tárgyalási technikának, stratégiának?

2. a) Mit tudunk a másik félről? Megbízhatunk-e benne?
b) A másik fél megbíz-e bennünk?
3. Mit tudunk a másik fél tárgyalási stílusáról, stratégiájáról?
4. Mire van felhatalmazása a másik félnek, mi az, amiről döntést hozhat?
5. Napirend összeállítása, megtárgyalandó kérdések listázása a másik fél közreműködésével.

A fenti megállapítások összegzéseként kiemelendő, hogy már az ajánlatunk megtétele előtt megéri időt szánni arra, hogy precízen tisztázzuk magunkban, mi az a célállapot, amely elérésének az eszközeül az adott szerződést meg kívánjuk kötni, mik a jellemzői az adott szolgáltatásnak, mik lehetnek a típusos hibák, rizikók, amikkel számolni kell. Ezeken kívül érdemes átgondolni, mik a piacon elérhető alternatívák, mennyit kívánunk szánni az adott szolgáltatásra, miért és meddig fontos nekünk az adott szolgáltatás, mik lehetnek a másik fél prioritásai, ezek mennyiben támogatják vagy gátolják a mi elképzeléseinket, és így tovább. Minél felkészültebbek vagyunk és minél több információt osztunk meg, annál összeszedettebb teljesítésre ösztönözzük a másik felet, bizalmat és tiszteletet vívunk ki, megfelelő alapokról indítjuk az együttműködés folyamatát, vagyis megadjuk az alaphangot. Mert minden tárgyalásra igaz, hogy az eredmény kb. 80%-ban a felkészülésen múlik.

A legegyszerűsebb szerződéskötési hozzáállás, ha számba vesszük, a lehetséges kimeneteket, köztük a legjobb és legrosszabb forgatókönyvet is. A szerződéskötést a szakirodalom hangsúlyosan a kockázatelosztás oldaláról közelíti meg azzal a nézőponttal, hogy a kockázatot arra a félre érdemes telepíteni, akinek a kockázat viselése kevesebb többletköltséget jelent, vagyis a kockázatot előre látható, kisebb költségek mellett képes megelőzni azt, alacsonyabb ráfordítással biztosíthatja magát.

2. Motivátorok (érdekirányadás, érdekgökök)

A szerződési jog érdektételezett, minthogy az egyéni érdekek összekapcsolása által az emberek öntevékeny célkitűzéseit és érdekmegvalósításait teszi lehetővé.¹⁴ A szerződés közbeékelés érdek és cél között, a cél megvalósításának eszköze.¹⁵

¹⁴ ASZTALOS László: *Polgári jogi alaptan (A polgári jog elméletéhez)*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1987, 15.

¹⁵ DR. ÁGOSTON Péter: *A jogügyleti akaratról*, Különlenyomat a „Jogállam” 1905. évi 9. számából, Budapest, 1906, 2-5.

A szerződéses motivátorok a felek kifejezett vagy rejtett érdekei. Ezeket az érdekeket, ha ettől tárgyalásstratégiaileg nem kerülünk hátrányos helyzetbe, érdemes felfedni a másik fél előtt és visszaidézhető formában, lehetőség szerint a szerződés preambulumaiba vagy egyéb rendelkezései közé felvenni. Ez a mozzanat azért bír jelentőséggel, mert így bizonyíthatóan tudjuk igazolni a szerződéssel kapcsolatos várakozásainkat, amik esetleges, alább említett jogkövetkezmények alkalmazására adhatnak bizonyítható alapot, vagy a szerződés Ptk. 6:86-6:87. § szerinti értelmezését segítik.

A szerződéskötés folyamatához tehát a szolgáltatás tárgyának a minél pontosabb, valósághibb leírása, a szolgáltatással kapcsolatos várakozások, annak tervezett rendeltetése, hasznosítási módjának a körülírása mind hozzátartoznak. Amennyiben ez a másik fél tudomására hozható, és magunknak nem ártunk vele, érdemes tehát tényleges óhajainkat, várakozásainkat, motivációinkat, tervünket felfedni, hiszen ezek mind helyesebb irányba terelhetik a teljesítés folyamatát. Ezt a megosztást nevezte Grosschmid Béni *'érdekirányadás'*-nak, azaz *„a merev külalkat mögött a belalkat hajlékonyságát észrevenni és érvényre juttatni. Az érdekszempont bevezetése nem kikezdése ekként a törvénynek kívülről, hanem: a törvény saját belülről jövő, csakhogy halkabb önszavának meghallása a lármásabb tételek mögül”*¹⁶. E sorokhoz Leszkoven László a szerződés teljes folyamatára irányuló fókusszal fűzi hozzá, hogy az *„alapelemről való tudomás [...] nagyon sokszor meghálálja az odafigyelést”*.¹⁷

A szerződéses érdekek azon kívül, hogy motiválhatják a teljesítés folyamatát, több jogintézmény aktivátoraiként is szerephez jutnak, azok szerződésbe foglalása sok esetben megkönnyíti egyes jogkövetkezmények alkalmazását. Értem ezalatt azokat a jogintézményeket, melyek alkalmazásához érdekmúlás igazolása szükséges, azaz be kell mutatni az ún. *'érdekmúlásgyököket'*¹⁸. Ilyen érdekmúlásgyökök kaphatnak szerepet az előzetes szerződésszegés eseteinél¹⁹, késedelem esetén az érdekmúlásra hivatkozással gyakorolható elállás során²⁰, szerződésszegés következtében történő

¹⁶ GROSSCHMID Béni: *Fejezetek kötelmi jogunk köréből*. Második kötet. Grill, Budapest, 1932, 865. o.

¹⁷ LESZKOVEN László: *A szolgáltatás és annak teljesítése: a tartalom és szerződésszegés kapcsolata*, Polgári Jog 1. évf. 10. sz., 2016, 1-15.

¹⁸ LESZKOVEN László: Uo.

¹⁹ Ptk. 6:151. §

²⁰ Ptk. 6:154. §

elállás vagy felmondás esetén²¹, érdekbeli lehetetlenülés, ajándékozási szerződés teljesítésének megtagadása²², ajándék visszakövetelése²³, előszerződés alapján a szerződéskötés megtagadása²⁴, stb... Érdekmúlást állapított meg a bíróság abban az esetben, amikor a felek között a felperes munkavállalóinak az érkeztetésére jött létre szerződés, de az alperes egy baleset következtében nem tudta tovább az étterem üzemeltetését ellátni. A bíróság elismerte az alperes oldalán az érdekbeli lehetetlenülést, mivel a baleset következtében eredeti célja, az étterem frekventáltságának a biztosítása lehetetlenné vált.²⁵ Ajándékozási ügyben ugyancsak megállapította a bíróság, hogy családi viszonyokban, amikor ajándékozó és ajándékozott az építési telket együtt választják ki, majd az ajándékozó az épülő ingatlanra haszonélvezeti jogot köt ki a saját részére, olyan körülmények, amikből a megajándékozott okkal következtethetett az ajándékozó azon várakozására, hogy a tisztes lakhatást számára biztosítsa.²⁶

Ahogy a fenti esetek is szemléltetik, a szerződéskötési érdek igenis szerephez tud jutni a teljesítés jogszerűségének a vizsgálata során, ugyanakkor az is igaz, hogy ezek szerződéses feltüntetése adott esetben szövevényes tanúbizonyítástól vagy egyéb bizonyítási nehézségektől, esetleg pereskedéstől kímélhet meg minket.

A másik szempont, ami miatt érdemes ösztönzőinket a másik fél tudomására hozni, egy szerződéspszichológiai vetület, nevezetesen az, hogy a „MIÉRT”-ünk (*WHY*) megismerése és az azzal való minél jobb azonosulás képes ösztönözni a másik felet arra, hogy ő maga is aktív közreműködője szeressen lenni a céljainknak.²⁷ Ez a szempont jogi téren például ott juthat jelentőséghez, amikor szerződő partnerünk olyan helyzetbe kerül, hogy másik ajánlat is érkezik hozzá, és emiatt döntés előtt áll, hogy félbehagyja-e a mi szerződésünk teljesítését a másik javára, vagy egyszerűen a szerződéskötési tárgyalásokat szakítsa meg költséges előkészületek után, ami összeg, hacsak az ő részén a Ptk. 6:62. § (5) bekezdés szerinti *culpa in contrahendo* nem áll fenn, a mi terhünkön maradhat. Abban az esetben viszont, ha a mi ösztönzőnk őt is lelkesíti, figyelembe véve azt is, hogy az emberek emóciók és nem csak racionalitás által mozgatottak, egy nem kirívóan jobb ajánlattal

²¹ Ptk. 6:140. §

²² Ptk. 6:236. §

²³ Ptk. 6:237. §

²⁴ Ptk. 6:73. §

²⁵ BH1986.469.

²⁶ BH1990.17.

²⁷ Simon SINEK: Hogyan ösztönöznek cselekvésre a nagy vezetők (https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=hu) Letöltve: 2022. április 10.

szemben megadjuk magunknak az esélyt, hogy ne kelljen újból költségeket és időt investálni a szerződéskötésbe, vagy utánajárni a félbemaradt teljesítés befejezésének, esetleg perre vinni az ügyet. Ezekkel az ösztönzőkkel élnek világmárkák, akiknek a termékei nem sokban különböznek más, a piacon elérhető termékektől, egy dolgot azonban mégis tudnak: megfogni az embereket, engedni, hogy azonosuljanak velük, és őket válasszák. Mindenkinek ismerősen csengenek a „*Let's make things better*”, „*Mert megérdemlem*”, „*Just do it*” szlogenek. De ugyanilyen együttműködésre ösztönző volt a világtörténelmi beszéd, ami úgy kezdődött, „*I have a dream...*”.

Láthatjuk tehát, hogy személyes mozgatórugóink adott esetben a szerződéskötés és a szerződés teljesítése során is nem elhanyagolható jogi szerephez juthatnak, képesek lehetnek akár arra is, hogy időt, költséget spóroljanak meg nekünk, megóvjanak minket egy kártérítési ügytől, vagy ha már bíróság elé kerülünk, jó eséllyel tudjuk igazolni a szerződéskötési érdekünket, ami számunkra kedvező jogkövetkezmények alkalmazására adhat alapot. A MIÉRT-ünk kérdésére és fontosságára a dolgozat végén, a vitarendezés során még egy szemléletes példával visszatérünk.

3. A szerződéses viszony térképének a felvázolása, avagy felkészülés az együttműködésre, felelősségvállalásra, a szerződéses kockázatok felosztására

Amikor leülünk megkonstruálni az együttműködés kereteit, a lehető legcélravezetőbb módja ennek a korrektség, kooperáció és a szembenézés a lehetséges nehézségekkel, esetleges nem szerződészerű teljesítésünk következményeivel megoldások, biztosítékok kidolgozásán keresztül, ahogy azt a Ptk. 6:62. § is előírja a szerződéskötés folyamatára. Mindazonáltal nem elhanyagolható az a nézőpont, hogy a tárgyalások érdekek összehangolását jelentik, azaz minden tárgyaló fél elsősorban a saját prioritásait tartja szem előtt, próbálja a saját maga számára a legnagyobb hasznot kiharítani az ügyletből, és csak ennek biztosítottságát érezve válik proaktívá a közös célok kidolgozásában. A szakirodalom ezt az attitűdöt úgy nevezi, hogy az ember önvédelemre van huzalozva (*wired for self protection*)²⁸, együttműködő készsége felélesztéséhez ezért elsősorban a saját biztonságát kell megéreznie a folyamatban és csak ezt követően válik kooperatívvá. Egy öröklési tárgyú mediációs eset egy mostohaapa és mostohafia közötti hagyatéki igények (elszámolás) tekintetében folyt. Az

²⁸Stephan W. LITTLEJOHN, Kathy DOMENICI: *Communication, Conflict and the Management of Difference*, Waveland Press, Inc, 2007, 20.

elhunyt a feleség-édesanya volt. A felek a haláleset előtt nagyon példás családi viszonyt ápoltak egymással, a hagyatéki ügy a házastársi közös vagyona, illetve az abba különvagyonból fektetett beruházások elszámolására folyt. A felek már több mint egy éve, több alkalommal, négyszemközt, ügyvédek segítségével is próbáltak megállapodásra jutni, de az csak nem sikerült nekik, a helyzet elmérgesedett, végül bíróság elé vitték az ügyet. A közvetítés időpontjának az összeszervezése során mindketten megemlítették, hogy már több egyeztetésen túl vannak, ők már nem hisznek abban, hogy e téren bármi is történhetne. A közvetítés első háromnegyed órájában fény derült arra, hogy a felek azért nem tudtak több mint egy éve megállapodni, mert a mostohaapa félt, hogy ha átadja az ingatlan kulcsait, akkor a fiú elviszi onnan a berendezési tárgyakat, csak ezt ő sem fogalmazta meg ilyen formában magának. Ennek az információnak a birtokában elkezdtuk kialakítani a biztonságos együttműködés garanciáit. Az ülést követő héten még egyszer egyeztetünk az anyagiak előteremtése tekintetében, és utána már csak egy telefonhívást kaptam, hogy az összes (többi) kérdésről megállapodtak, az ügyvédjeik szövegezik az egyezséget.

Az előbbi esetet azért tartottam érdemesnek megosztani, mert nagyon jól példázza, hogy a szerződészegések, illetve az igényérvényesítéssel kapcsolatban felmerülő problémák a felek elvárható szerződéskötési gondosságának a hiányain túl pont a felek önvédelmi mechanizmusainak a működéséből, az egyéni érdekeknek a közös érdekek fölé helyezéséből adódhatnak. Az egyeztetések realitása, hogy a felek a saját szempontjaikat és félelmeiket tartják szem előtt, ami önmagában egyáltalán nem gond, viszont nehézségek adódhatnak abból, ha ezt nem ismerjük fel, és nem tudunk közös érdekirányt kialakítani.

Az egyéni érdekek védelmének témaköréhez kapcsolódva, azt színesítve Bán Dániel emeli ki a fentiek mintegy ellenpólusát, miszerint az angol jogban például, mely gyakorlatias és főként gazdasági oldalról való közelítésmódjáról híres, egyenesen vonakodnak attól, hogy a feleknek a szerződéskötéskor bármiféle őszinteségi rohamot kellene kapniuk, úgy járva el, mint egy „*végletekig erkölcsös és tisztességes ember*” és minden, saját kötelezettségüket elnehezítő tény, körülményt, információt fel kellene fedniük a másik fél előtt (*duty to disclose*). Az angol álláspont szerint minden fél elsősorban a saját érdekét képviseli és maga felelős azért, ha valamit jelezni, megkérdezni,

megvizsgálni elmulasztott (*caveat emptor*).²⁹ Természetesen esete válogatja, mikor érdemes megosztani az információkat, mikor nem, ha igen, mennyit, de ha valahol elakadás van, és ennek okát sikerül megtalálni, az nagyon pozitív folyamatokat indíthat el az együttműködésben.

A fenti áttekintés után megállapítható, hogy a felek oldalán a szerződéskötési együttműködésnek megvannak a motivátorai, ugyanakkor a demotivátorai is. Elfogadva, hogy mindkét jelenség természetes és valós lehetőség, a továbbiakban szemügyre vesszük, hogyan lehetséges ezeket a tényezőket a helyes irány, azaz a szerződés hatékonyságmaximuma felé terelgetni.

4. Adottságok és lehetőségek avagy kógencia és diszpozitivitás

A Ptk. 6:59. § szerint a felek szabadon köthetnek szerződést, és szabadon választhatják meg a másik szerződő felet. A felek szabadon állapíthatják meg a szerződés tartalmát. A szerződéseknek a felek jogaira és kötelezettségeire vonatkozó szabályaitól egyező akarattal eltérhetnek, ha e törvény az eltérést nem tiltja.

A szerződéses tárgyalások megkezdése előtt vagy közben érdemes annak is utánajárnunk, hogy a jog mekkora mozgásteret biztosít számunkra, avagy mik a kógens és mik a diszpozitív szabályai a megkötendő szerződésünknek, ami talán nem is olyan egyszerű kérdés, mint amilyennek elsőre tűnik. Patassy Benedek³⁰ hívta fel a figyelmet pl. arra, hogy a gyakorlat mekkora bizonytalanságban mozog a ritkának korántsem nevezhető lakásbérleti szerződés szabályainak a kötelező vagy nem kötelező jellegével kapcsolatban, külön kiemelve a 42/1996. (X. 9.) AB határozat megállapításait. E körben hangsúlyozandó, hogy a peres gyakorlat jelentős szeletét kitevő, lakásbérleti szerződéssel kapcsolatos felmondási szabályok néhány kivételtől eltekintve diszpozitívak, így, ha pl. gyakorlatban kivitelezhetetlennek tartjuk az ott előírt határidőket, ezeket minden további nélkül testre szabhatjuk. Vállalkozási kivitelezési szerződések esetén viszont igenis szükséges tartani magunkat az építőipari kivitelezési tevékenységről szóló 191/2009. (IX. 15.) Korm. rendelet 3. § (2) bekezdésében foglaltakhoz, ami a kivitelezési szerződés kötelező tartalmi elemeit sorolja fel, illetve tartalmazza a kivitelezés menetét biztosító, ezáltal kötelező jellegű rendelkezéseket. A diszpozitivitás, illetve

²⁹ DR. BÁN Dániel: *Az információhiány, mint szerződési kockázat - a tévedés megítélése az angol jogban*, In: Gazdasági jogi és adójogi tanulmányok, Budapesti Corvinus Egyetem Budapest, 2020, 8-29.

³⁰ PATASSY Benedek: *A nem lakás céljára szolgáló helyiségek bérleti szerződéseinek diszpozitivitása*, Magyar Jog 59.évf. 12.sz., 2012, 743-751.

kógencia kérdése korántsem egyértelmű, mely témának Légrádi Gergely³¹ és Jójárt Eszter³² is külön tanulmányt szenteltek. Nehezíti a helyzetet, hogy a diszpozitivitás nemcsak a részletszabályokat, hanem a szerződéstípusok lényeges elemeit is érintheti. Az új Ptk. is teret ad az atipikus szerződéseknek, így pl. a szerződéstípusok egy lényeges elemétől való eltérés, ha azzal együtt az adott szerződés a valóságban kivitelezhető és nem ütközik érvénytelenségi okba, nem jelenti a kógens szabályok sérelmét, és valódi kötelmet hozhat létre.

A fentiek tanulsága, hogy egy szerződés megkötésekor mindig érdemes végig menni azon a listán, mik a kötelező, kógens elemek, és ezeket maradéktalanul rendezni, nehogy ezek hiánya miatt vesszenek kárba erőfeszítéseink.

5. A szerződési buktatók figyelembe vétele, avagy felelősségünk tervezése az érdekek kiegyensúlyozásával

A fentiekben támpontokat gyűjtöttük össze annak érdekében, hogyan tudjuk magunk, a szerződés megkötése előtt megteremteni az elképzeléseinkhez legközelebb álló teljesítés feltételeit. A szerződéses folyamatok kihívásait azonban mindig azok az esetek jelentik, ahol a felek érdekei ütköznek egymással, vagy nem dolgozták ki megfelelő gondossággal az adott kérdéskört, ezért a folyamat közben szabályozatlan kérdésekbe futnak bele. Ezek egy része a szerződéskötési tárgyalások során detektálható és már a szerződés megkötésekor kiküszöbölhető (pl. megfelelő ellentételezés, határidők átbeszélése, lehetségesen közbejövő teljesítési nehézségek számbavétele és kezelési terv kidolgozása, stb...), más részük a szerződés teljesítése során üti fel a fejét, és akkor szükséges reagálni rá.

Az új Ptk. célja a szerződéskötési tudatosság fokozása, kiemelt előkészítési, tervezési, tudatossági fókusszal annak érdekében, hogy elejét vegye a fenti diszfunkcióknak. Ezt a célkitűzést tükrözi a Ptk. 6:142. §, mely a visszterhes szerződések körében egyfelől kimondja, hogy a szerződésszegés felelőssége alól csakis abban az esetben mentesülünk, ha bizonyítjuk, hogy (i) a szerződésszegést ellenőrzési körünkön kívül eső, (ii) a szerződéskötés időpontjában előre nem látható körülmény okozta, és (iii) nem volt elvárható, hogy ezt a körülményt elkerüljük vagy a kárt elhárítsuk. Ehhez

³¹ LÉGRÁDI Gergely: „Diszpozitivitás a kötelmi jogunkban - egy elhanyagolt témakör a gyakorlat keresztttüzében”, Magyar Jog 2011/2. sz. 115-120.

³² JÓJÁRT Eszter: Diszpozitivitás a régi és az új Polgári Törvénykönyvben, Magyar Jog, 2014. évi 12. szám, 674-685.

kapcsolódóan, ha már a szerződésszegésünket kimenteni nem tudjuk, annak folyamányaként mit kell tennünk, mivel tartozunk. E körben a 6:143. § alapján (iv) a szolgáltatás tárgyában keletkezett kárért (tapadó kár) korlátlanul felelünk, mely korlátlanság oly módon előre látható, hogy a felek a szolgáltatás tárgyával és annak értékével az esetek túlnyomó részében tisztában vannak, vagyis ez a kártétel tervezhető. A szerződésszegés (v) következményeként a jogosult vagyonában keletkezett egyéb károkat és az elmaradt vagyoni előnyt (következménykárok) olyan mértékbe kell megtéríteni, amilyen mértékben a jogosult bizonyítja, hogy a kár mint a szerződésszegés lehetséges következménye a szerződés megkötésének az időpontjában előrelátható volt. (vi) Szándékos szerződésszegés esetén a jogosult teljes kárát meg kell téríteni.

A Ptk. szabályai iránymutatást adnak tehát a tekintetben, hogy a szerződéskötés időpontjában mivel kapcsolatban érdemes naprakész információkkal rendelkezni, hogyan érdemes készülni, milyen jogkövetkezményekre tekintettel érdemes felmérni az érdekeinket, megfogalmazni tárgyalási ajánlatainkat. A Ptk. 6:59. § (2) bekezdése értelmében a szerződési jog rendelkezései főszabály szerint diszpozitívak, ezért hatalmas mozgásterünk kínálkozik arra, hogy a szerződést a saját igényeinkre, valamennyiünk meglegedésére formáljuk, beleértve természetesen a felelősség esetköreit is. A diszpozitivitás célja, hogy egyéni helyzetünkre szabottan ki tudjunk alakítani egy olyan egyensúlyt a szerződés rendelkezései között, ami összességében, a szerződés egészére vetítve hasonló haszonnal (elégedettséggel) szolgál mindannyiunk számára. A mozgástér tehát adott, érdemes bölcsen kihasználni kreatív szabadságunkat. Az alábbiakban azt fogjuk áttekinteni, mire lehet érdemes odafigyelni az egyes esetekben.

A legegyszerűsebb szerződéskötési hozzáállás, ha számba vesszük, a lehetséges kimeneteket, köztük a legjobb és legrosszabb forgatókönyvet. A szerződéskötést a szakirodalom hangsúlyosan a kockázatosztás oldaláról közelíti meg azzal a nézőponttal, hogy a kockázatot arra a félre érdemes telepíteni, akinek a kockázat viselése kevesebb többletköltséget jelent, vagyis a kockázatot előre látható, kisebb költségek mellett képes megelőzni azt, kisebb költséggel biztosíthatta magát³³.

1. (De)motivációink a szerződés teljesítésére, avagy miért követünk el szerződésszegést?

³³ VÉKÁS Lajos: *A diszpozitív szabályozás elve és az elv kérdőjelei a gyakorlatban*, Magyar Jog 2018. évi 7-8. szám, 385-391.

Annak érdekében, hogy a szerződéseket kellő egyensúlyban tudjuk megkonstruálni, az érdekeket ki tudjuk egyenlíteni, és arra törekedhessünk, hogy a szerződéssel mind teljesítés mind nemteljesítést esetére valami, az addigiakhoz képest többletet tudjunk létrehozni az életünkben, fontos látni, milyen mozgatórugók működhetnek a szerződések kivitelezésének a hátterében.

Azt alapvetően igaznak tudjuk elfogadni, hogy az esetek túlnyomó többségében a szerződéskötés szakaszában még valamennyien rózsaszínnek látjuk a helyzetet, a tökéletes teljesítés lebeg a szemünk előtt. Olyanra szerződünk, ami minden résztvevő számára megéri. De hogyan is éri meg? Mi is az, ami végül megéri? Simonyi Nelli Zita tárgyalja részletesebben az ún. 'hatékony szerződésszegés' fogalmát.³⁴ A hatékony szerződésszegés röviden azt a jelenséget takarja, amikor valaki azért szegi meg a szerződést, mert oszt-szoroz, és neki még minden költséggel együtt is jobban megéri kibújni a kötelem alól, mint teljesíteni. Ezért fontos arra figyelni, hogy a szerződést úgy árazzuk be, hogy az mindannyiunk számára, minden lehetséges kimenettel megérje. Ez a fajta beárazás a '*perfect expectation damages*' elképzelést emeli a középpontba, ami annyit tesz, hogy a kártérítés összegét úgy érdemes előre meghatározni, hogy az lefedje még a várható hasznot is, azaz olyan helyzetbe hozza a károsultat, mintha a szerződésszegés meg sem történt volna. Úgy kell megkonstruálni a szerződést, hogy minden forgatókönyv mindenki számára jó legyen, az esetleges szerződésszegés esetén a károsult, bármelyikünk is legyen az, számára megfelelő kompenzációhoz jusson.

A '*perfect expectation damages*' természetesen egy merőben közgazdaságtani vetületű megközelítése a kérdésnek. Mindamellet, hogy a realitásokra próbál hatékony válaszokat adni, a körültekintő szerződéskötés vagy szerződésszegéses egyeztetés során az e körben megfogalmazott megoldások kiváló ötleteket nyújthatnak a problémák megelőzéséhez vagy kezeléséhez, ez a megközelítésmód sem válhat be minden esetben, a teljes haszonlefedettség ritkán érhető el. Kritikaként fogalmazható meg az elvvel kapcsolatban, hogy háttérbe szorítja a *pacta sunt servanda* szellemiségét, tulajdonképpen szentesíti a szerződésszegést, a gyakorlatban igen kevésszer mondható el, hogy minden információ birtokában lennénk, továbbá pedig számottevően megnövelheti a tárgyalások tranzakciós költségeit, vagy ennek hiányában a feltételezésen alapuló tényezők körét.

³⁴ SIMONYI Nelli Zita: *Uo.*

De vajon mi is vezethet minket arra, hogy akár tudatosan is fel merjük vállalni, hogy a másik fél rovására ne teljesítsünk? Ezeket a szerződéses demotivációkat Szalai Ákos dolgozta ki³⁵, bemutatva őket egy 'szándékossági' skálán, melynek egyik végpontja az előre kitervelt, szándékos szerződésszegés, másik végpontja pedig a fel nem ismert kötelemlrontás.

1. *Csalás*. A csalás esetén a szerződésszegés már a megkötéskor tudott és előre eltervezett, jogi kategóriaként akár a megtévesztés, jó erkölcsbe ütközés érvénytelenségi okai is felmerülhetnek. Amennyiben viszont ezek nem kerülnek szóba, úgy *culpa in contrahendo* körében a szerződésszegés szándékosságáért való korlátlan helytállást eredményez, beleértve nemcsak a tapadó, hanem a következménykárokat is. Ilyen eset lehet pl. ha valaki már a hitel felvételekor tudja, hogy nem fog tudni törleszteni. Egy másik ügyben a Szegedi Ítéltábla kiemelte azt is, hogy szerződésszegés miatti kötbérfizetési kötelezettség terheli azt a felet, aki már a versenyztetési eljárás során olyan határidőket vállal, amiket nem tud teljesíteni, csak azért, hogy a közbeszerzési eljárást megnyerje.³⁶
2. *Opportunista szerződésszegés*. Az opportunista szerződésszegés a fenti csalástól annyiban különbözik, hogy a magatartás nem a szerződés megkötésekor, hanem a teljesítés folyamata alatt merül fel azáltal, hogy valamelyikünk kihasználva kedvező alkupozícióját számára az egyensúlyi helyzetnél előnyösebb feltételeket vív ki a másik félnél pl. egy szerződésmódosítás keretében. Beruházásoknál merülhet fel többször az a helyzet, amikor az építési vállalkozó a területről való levonulással „fenyeget”.
3. *Pozitív változás*. Pozitív változás lehet egyikünk oldaláról például az az eset, amikor a szerződés megkötését követően egyikünk egy sokkal kedvezőbb ajánlatot kap, mely még lehet, hogy úgy is megéri, ha nekünk kártérítést fizet pl. terasz-újraburkolás helyett megbízzák egy társasházblokk felépítésével. Ezzel aligha lehet felvenni a versenyt. Itt a mi helyzetünk azon az egy dolgon múlik, hogy a szerződés megkötésekor mennyire tudunk magunknak olyan feltételeket biztosítani, amelyek képesek a helyzetből adódó minél teljesebb kompenzálásunkra.

³⁵ SZALAI Ákos: *A szerződésszegés szándékossága. Tudatosság és ösztönzők*, In: GÁRDOS-OROSZ Fruzsina, MENYHÁRD Attila: *Az új Polgári Törvénykönyv első öt éve*, Társadalomtudományi Kutatóközpont Jogtudományi Intézet, Budapest, 2019, 195-209.

³⁶Gf.30.041/2018/7.

4. *Negatív változás.* A negatív változás olyan esetben merülhet fel, amikor a szerződés megkötését követően beállott vagy előre nem kalkulált körülmények okán a szerződés teljesítése már nem éri meg nekünk. Itt természetesen leülhetünk egyeztetni a másik féllel, hogy lehetne átstrukturálni az adott feltételrendszert akként, hogy az legalább nullszaldósra, de ha lehet, jobbra kijöjjön, vagy mérlegelni a szerződésszegésünkkel és a teljesítéssel felmerülő költségeket és a két opció közül a kevésbé terheset választani, vagy tartós jogviszony esetén a bíróságtól kérni a szerződésmódosítást a Ptk. 6:192. § alapján. Ilyen helyzet merülhet fel akkor, ha pl. a teljesítés közepette az anyagköltségek ugrásszerűen megnőnek, válság alakul ki valamely területen, stb...
5. *Rossz munka átadása.* Ha még teljesítés előtt felismerjük a szolgáltatásunk hibáját, de ezzel együtt azt is felmérjük, hogy annak kijavítása, kicserélés nem lenne költséghatékony vagy annyira elhúzná a teljesítés folyamatát, hogy az már egyikünknek sem érné meg, lehet próbálkozni a hibás szolgáltatás átadásával, abban a reményben, hogy a hiba nem lesz a másik fél számára jelentős vagy esetleg pl. egy fedezeti ügylettel át tudja úgy hidalni a helyzetet, hogy az ne tőlünk vegye el az időt a következő megrendelésünk teljesítéséből.
6. *Tájékoztatás elmulasztása.* Míg az előbbi esetben a hibás teljesítés „előnyeinek” volt a hangsúly, addig itt a hibás, hiányos tájékoztatás kerül előtérbe, mely akár *culpa in contrahendoként*, vagyis a szerződéskötés fázisában, vagy már szerződés megkötését követően a szerződés teljesítése során. A tájékoztatás elmulasztásával nyilvánvalóan reménykedünk abban, hogy az a másik fél számára, illetve a szerződés teljesítése tekintetében nem fog kiderülni, nem lesz releváns.
7. *Fel nem ismert szerződésszegés.* Ez esetben valamelyikünk vagy költségkímélési céllal nem jár utána egyes információknak vagy tudatosan vállalja annak a kockázatát, hogy nem a legelővigyázatosabban vagy körültekintőbben jár el, mert ezzel költséget spórol magának, a szerződésszegés esélye meg ehhez a kockázathoz képest alacsony.

Valamennyi szerződésszegés esetében elmondható, hogy döntési helyzetben mérlegeljük, hogy egyik-másik opció mennyi *'kellemetlenséget'* fog nekünk okozni a szó közgazdaságtani értelmében. A kellemetlenség közgazdaságtanilag azt jelöli, hogy az adott opció bekövetkezésének mik a várható költségei és ezeknek mi lehet az előfordulási kockázata. Ebbe természetesen beletartozhatnak a szerződésszegési szankciók, a szerződésbe már befektetett tranzakciós vagy teljesítési költségek, egy esetleges bírósági perrel felmerülő költségek, stb... Ez utóbbi tételnek teljesen más lehet a megítélése pl. egy egyéni vállalkozó esetén, aki adott esetben saját magát képviselné a tárgyaláson, nincsen elkülönített kockázati alapja a pereskedésre, az utánajárás a saját, más projektekre fordítandó idejéből venne el, mint pl. egy gazdaságilag kiterjedt cég esetén, ahol külön kockázati alapot képeznek a pereskedéssel felmerülő, prognosztizálható költségekre, illetve saját jogi *team* működik, levéve a terhelést a cég tevékenységi körében foglalkoztatottakról, hogy azok zavartalanul végezhessék saját feladatukat és termeljék a profitot.

2. Felelősségünk tudatos tervezése a szerződésszegési szabályok tükrében

A szerződés megkötésekor megtervezzük a jogainkat, kötelezettségeinket a céljaink megvalósítása érdekében, összehangoljuk érdekeinket a másik fél érdekeivel. Kérdéses lehet, hogy a szerződést mi viszi inkább megvalósulási célja felé, mennyire érdemes minden forgatókönyvvel előre számolnunk? Sokat idézett mondás, hogy a jogász akkor bukkan fel a színen, ha baj van. Rengeteg szerződés megy tehát teljesedésbe vagy oldódik meg valami úton-módon, amiről a jognak tudomása sincsen. Ezeknek a szerződéseknek a kidolgozottsága nem is feltétlenül éri el azt a szintet, amiről itt a dolgozatban beszélünk, rengeteg esetben még a papír, ceruza sem kerül elő. A felek egyetlen dologra fókuszálnak, nevezetesen arra, hogy mit akarnak, mi az - a dolgozat korábbi részeiben emlegetett - célállapot, ahova meg szeretnének érkezni, végig a cél lebeg a szemük előtt, és sikerül nekik! Kérdéses lehet tehát, hogy mit eredményezhet nekünk a szerződéses kimenetek minden oldalról történő megközelítése, a lehetséges szerződésszegési módok felvázolása, alapos biztosítása? Mindamelllett, hogy - különösen egyedileg megtárgyalt szerződések esetén - az információtöbblet a legtöbb esetben a tranzakciós költségeket is megemeli, a tárgyalási folyamatot elnyújtja, kétfajta hatással bírhat a szerződő felekre. Az egyik, a szerencsés verzió, hogy a gondos, közös, nyílt kommunikáción alapuló előkészítés megnöveli a bizalmunkat egymás iránt, a szerződés megtervezésébe fektetett munka pedig már megalapozza az együttműködés mikéntjét, számunkra is értékesebbé teszi a folyamatot,

hiszen minél több erőfeszítésünk áll valamiben, annál kevésbé pártolunk el tőle. A kevésbé szerencsés verzió az lehet, hogy a sok körüljárással, ahelyett, hogy a teljesítésbe fektetnénk az energiát, voltaképp hozzászoktatjuk magunkat ahhoz a gondolathoz, hogy itt bizony bajok is lehetnek, azaz a fókusz lekerülhet a célról, vagy tudatosítja az egyéb utak valóságát is.

Nincsen egyértelműen adható válasz arra, mikor melyik verziót érdemes követni, ezt esete határozza meg. A jog a jellemzőbb, általánosságban egyensúlyra törekvő, középértékes szabályokat a felek külön megállapodása nélkül is rendezi, így ezek mindenféle megtárgyalás nélkül is a szerződés részét képezik. Egy közös pont azonban feltétlenül hangsúlyozandó: bármi is üti fel a fejét, ott mindenképpen érdemes megállni, a problémát nem tetézni, felmérni az adott helyzetet és őszintén leülni tárgyalni a szerződő partnerünkkel akár négy szemközt, akár harmadik fél, esetleg mediátor közreműködésével, akinek a személyét már szerződésben előre is meg lehet határozni.

Az alábbiakban ki fogunk térni pár, a szerződéskötéskor hangsúlyos pontra, amik összességének vagy egy részének az átgondolása segíthet minket a jogviszonyunk megtervezésében, lehetőségeink személyre szabásában.

7.1. Az ellenőrzési kör

A szerződéses felelősség vizsgálata lépcsős rendszerű, annak első lépcsője az ellenőrzési körbe tartozás kérdése, a többi feltétel vizsgálatára akkor kerülhet sor, ha a szerződésszegéshez vezető magatartás vagy esemény az ellenőrzési körünkbe tartozott. Az ellenőrzési kör a felelősség tekintetében objektív mércének számít, nem függ szubjektív tudatállapotunktól.³⁷ Az ellenőrzési kör fogalmának a bevezetése a *vis maior* felé tolja el a mentesülést, a gondos ellenőrzés vagy a felróhatóság hiánya nem kimentési ok, ahogy a belső *vis maiorra* hivatkozás (pl. a sofőr elájul a volán mögött, falban megrepedtek a csővezetékek) sem. Ami az ellenőrzési körünkön belül történik, azért felelősek vagyunk, megdönthetetlen vélelem szól amellet, hogy ráhatásunk volt az adott diszfunkció kiküszöbölésére. Ez egyébként magából az ellenőrzési kör fogalmából is következik, ami pontosan azt mondja ki, hogy az adott körülmény a felügyeleti körünk alá esik. Nem tekinthető ezért ellenőrzési

³⁷ KISS Judit: *A polgári jogi és munkajogi kárfelelősség viszonya - tekintettel az ellenőrzési kör fogalmának bíróságok által történő meghatározására*, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Praetor Szakkollégium, Debrecen, 2019, 112-127.

körön kívülnek pl. a saját üzemi rend zavara, alkalmazottak magatartása, piaci beszerzési nehézségek. Önmagában nem mentesít a kárfelelősség alól az a körülmény, hogy a szerződészegés olyan okra vezethető vissza, amelyre nem vagyunk képesek hatást gyakorolni, az nem volt befolyásolható. Ha ugyanis az elháríthatatlan körülmény bizonyítottan ellenőrzési körünkön belül merült fel, akkor nem mentesülhetünk a kárfelelősség alól akkor sem, ha a körülmény egyébként elkerülhetetlen volt.³⁸

Fontos látni, hogy az ellenőrzési kör fogalma - habár rokon intézmények - nem esik egybe a működési kör fogalmával,³⁹ ahogy a vállalkozási szerződéseknél használatos érdekkör/érdekszféra-elvvel sem⁴⁰. „A „működési körbe” tartozik minden olyan esemény, amely nem következett volna be akkor, ha nem történik munkavégzés. Az ellenőrzési körbe tartoznak mindazok a körülmények (eszközök, energia, munkavállalók) amelyeknek működésére a munkáltatónak tevékenysége során közvetlen vagy közvetett befolyása van.”⁴¹ Ez a munkajog körében az ellenőrzési körre kialakult értelmezés irányadó lehet a polgári jogban is, természetesen a szerződő felek sajátos körülményeire, pozíciójára adaptálva. Az ellenőrzési kör olyan ténykérdésnek minősül, mely a szerződés megkötésétől, a szerződés teljesítését átfogó egész időszakban érvényesül, és mint ilyen, előfordulhat, hogy a szerződés működése alatt különböző tartalmakkal, attól függően, hogy az adott fázisban épp mi tartozik az ellenőrzési körünkbe.

Az érdekszféra-elvtől való elhatárolás körében Vékás Lajos mutatott rá arra, hogy bár a két intézmény hordoz rokon vonásokat, alkalmazási körük merőben eltér. Az ellenőrzési kör szerződészegés esetén felelősségtelepítési funkciót tölt be, míg az érdekszféra-elv alkalmazási területe éppen a szerződészegés hiányának az esete, egy kártelepítés, ha az adott problémáért egyikünk sem tehető felelőssé.⁴²

Az ellenőrzési kör egy olyan jellegű intézmény, mely határesetekben értelmezési problémákat vethet fel köztünk és szerződési partnerünk között, ha pedig esetleg bíróság elé kerül a kérdés, bírói

³⁸ BDT2018. 3952.

³⁹ LAKATOS Tamás: *A munkáltatói kárfelelősség alakulása a KMK vélemények tükrében, különösen az ellenőrzési kör értelmezésével összefüggésben*, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Praetor Szakkollégium, Debrecen, 2020, 92-113.

⁴⁰ VÉKÁS Lajos: *Szerződészegési kártérítési felelősség a bírói gyakorlatban*, Magyar Jog 67. évf. 10. sz., 2020, 557-566.

⁴¹ LAKATOS Tamás: *Uo.*

⁴² VÉKÁS Lajos: *Uo.*

mérlegelés tárgyát képezheti, ami ugyancsak bizonytalansági faktort hordozhat magában. Mivel az ellenőrzési kör fennforgása az első lépcsője a kontraktuális felelősség megállapításának (jobban mondva a felelősség alóli kimentésnek), ezért annak eldöntése, hogy az adott szerződésszegésre ellenőrzési körön belül került sor, nem elhanyagolható jelentőséggel bír. Az előbbieket miatt érdemes lehet a fogalom tisztázására már a szerződésben kitérni az esetek könnyebb beazonosíthatósága, a felelősség behatárolása érdekében.

Mire lehet érdemes figyelni az ellenőrzési kör szabályozásánál a szerződéskötés fázisában? Hogyan szabhatjuk személyre az adott jogintézményt, hogyan korlátozható, tehető kiszámíthatóbbá a felelősség?

1. A szabályok diszpozitivitására tekintettel kiiktathatjuk az alkalmazását. Ez esetben, ha a megállapodásból egyéb nem következik, a Ptk. 1:4. § (1) bekezdés szerinti, elvárható magatartás elve lesz az irányadó, azaz az adott helyzetben általában elvárható eljárás. A felelősség alól természetesen ez a megoldás nem mentesít, az ellenőrzési kör fogalmát nem iktatja ki teljesen, inkább csak leszűkíti egyfajta ráhatási szabályra, azaz az objektív felelősség élet veszi el, szubjektív talajra helyezve azt.
2. Konkrétan felsorolhatjuk azokat az eseteket, amiket ellenőrzési körbe tartozónak tekintünk (leszűkítjük a fogalmát). Ez történhet tételes felsorolással vagy az irányelvek lefektetésével, esetleg saját felelősségi mércét is kigondolhatunk (kreációs elmélet) vagy más jogágak intézményeit (pl. korábbi munkajogi működési kör) alkalmazhatjuk (kombinációs elmélet). Az objektivizált felelősség így csak az általunk körülírt esetekben kerülhet alkalmazásra, míg minden más esetet a Ptk. általános felróhatósági szabálya tükrében vizsgálunk.
3. A 2. pont fordítottjaként megnevezhetjük azokat az eseteket is, amiket kizárunk az objektivizált felelősség alól azzal, hogy azokra eltérő, a felelősséget teljesen kiiktató rendelkezés hiányában felróhatósági szabályok vonatkoznak.
4. Az intézmény alkalmazását tartós szerződés esetén csak egyes időszakokra vagy fázisokra korlátozhatjuk, vagy ezek alakulása szerint változtatunk a felelősségi mércén, esetleg

beiktathatunk olyan rendelkezést, mely a felelősségi szabályok újratárgyalását teszi kötelezettségünké bizonyos körülmények megváltozásakor. Az újratárgyalás irányelveit és szempontjait előzetesen rögzíthetjük.

5. *Ad absurdum* előfordulhat persze az az eset is, ha ezt a feltételt nem szűkíteni, hanem bővíteni szeretnénk, beleértve a *vis maiorokat* is. Ennek természetesen akadálya nincsen, viszont a szerződéses rendelkezések összességének az egyensúlyára ügyelni kell, mert egy túlzottan egyikünk oldalára billenő szerződés vagy szerződéses kitétel a Ptk. 1:3. § szerinti jóhiszeműség és tisztesség követelményét sértheti, vagy a 6:96. § értelmében jóerkölcsbe ütközhet, fogyasztói szerződés esetén a 6:103. § alapján tisztességtelen feltételnek minősülhet.

7.2. Az előreláthatóság

A Ptk. 6:142. § értelmében a szerződésszegéssel okozott károkért való felelősség megállapításakor az ellenőrzési körön belül felmerült szerződésszegés vizsgálatának következő lépcsője az előreláthatósági teszt. Az előreláthatósági szabály (*contemplation rule*) célja a felelősség ésszerű határának a megszabása, mely annak a gyakorlati következménye, hogy a jövő tökéletes kiszámítása nem lehetséges, a nyakunkba zúduló felelősséget pedig nem szeretnénk parttalanná, az ügylet súlyával arányban nem állóvá tenni, magatartásunkat előre szeretnénk tervezni. Az előreláthatóság ún. 'hézagpótló norma' a váratlanul felmerülő esetekre, a normális következményekért való helytállás nyugtázása, az abnormálisak figyelmen kívül hagyásának jogszabályi rögzítése, egyben biztosítéka.⁴³ A cél a kockázatok (bizonytalan körülmények) minimalizálása és igazságos elosztása, a szolgáltatás-ellenszolgáltatás egyensúlyának a megteremtése, hogy egyikünk-másikunk oldalán a szerződéstől várt nyereség arányban álljon az együttműködésben foglalt ellenszolgáltatással, illetve rizikókkal, amik ránk hárulhatnak. Az előreláthatóságnál szükséges felhívni a figyelmet arra, hogy az előreláthatóság nem szubjektív előreláthatóságot jelent, hanem mindazt a körülményt, amit az adott helyzetben általában elvárható (*reasonable man*) magatartással prognosztizálhatunk.

⁴³ FARKAS Balázs: *Ésszerű előreláthatóság az új Ptk. felelősségi rendszerében - elemzés az angol jog tükrében*, *Iustum - Aequum - Salutare*, 5.évf. 4.sz., 2009, 189-203.

Az ésszerű előreláthatóság szabálya ösztönzi a felelős szerződéskötést és az információmegosztást, másik oldalról pedig csökkenti az utánajárási költségünket (tranzakciós költségek), motiválja szerződő partnerünket vagy minket a szokatlan kockázatok feltárására, elvégre mindannyian arra törekszünk, hogy az ügylet nekünk megérje, vagyis hasznunkat maximalizáljuk, költségeinket minimalizáljuk.

Az előreláthatóság fogalma a szerződésszegések kapcsán ugyanakkor nemcsak a felelősség kérdéskörében, hanem a kártérítés mértékének a megállapításakor is felmerül. Mivel a kártérítés megállapításának előkérdése, hogy történt-e felróható szerződésszegés, ezért először azt vizsgáljuk, hogy milyen szerephez jut az előreláthatóság a szerződésszegés fázisában, és majd ezt követően nézzük meg azt, hogy az hogyan viszonyul a kártérítéshez.

7.3. *Előreláthatóság a felelősség kérdéskörében*

A felelősség körében az előreláthatóság a szerződésszegést kiváltó, ellenőrzési körünkön belül felmerülő körülményre vagy körülmények láncolatára vonatkozik. Ez a szabály körültekintő felkészülésre ösztönöz már a szerződés megkötésekor. Hiszen ez az az időpont, ahonnan prospektív kell mérlegelnünk az esetleges, ellenőrzési körünkbe tartozó nehézségeket, ha úgy tetszik, idődimenziót váltunk, vizionáljuk a teljesítés folyamatát. A kiindulási pont az ellenőrzési körünk. Ha azt jól lehatároltuk, akkor az előrelátható körülmények is könnyebben feltérképezhetők. A diagnosztika egyik része a szokásos körülmények számbavétele, a másik az ellenőrzési körünkben a múltban már felmerülő, de szokásosnak vagy tipikusnak nem mondható esetek összegyűjtése, a harmadik pedig a jövőben felmerülő körülmények prognosztizálása (utánajárás). A dolgozat elején jelzett brief coaching technika (a vízió minél részletesebb kirajzolása) jó szolgálatot tehet az előrelátható körülmények számbavételében, ugyanis a szolgáltatás tárgyának és az a felé vezető teljesítési útnak minél részletesebb átgondolása, tervezése felszínre hozhatja a megvalósítást nehezítő tényezőket is.

Mivel - ahogy arról már fentebb szó volt - az előreláthatóság nem a szubjektív tudatállapot kérdése, hanem van benne egyfajta általános elvárhatósági mérce (*reasonable man*, amit „józan paraszti ésszel” előre látott vagy előre kellett látnia), ezért az ügylet súlyától és tranzakciós költségeitől függően érdemes megválasztani az utánajárás mélységét, az ügylettel arányban levő

körülményfeltárás mértékét. E vonatkozásban az sem elhanyagolható szempont, hogy valaki magánszemélyként egyszeri tranzakciót bonyolít le, vagy üzletszerűen végzi az adott tevékenységet, az utóbbi körben esetlegesen figyelembe vehető szempont lehet, hogy mennyi ideje van jelen a piacon, hogy egy *start-up* pial szemben is ugyanaz lehet-e az elvárhatósági mérce, mint egy több évtizedes múltra visszatekintő, külföldi anyavállalattal rendelkező, nemzetközi üzletlánc esetén, stb... Megjegyzendő ugyanakkor az is, hogy az előreláthatóság gondos és körültekintő saját ügymenet esetén éppen az információszerzési költségek csökkentését szolgálja, mivel a korábbi ügyletek tapasztalatainak az ismerete megspórolhatja az utánajárást az aktuális ügylet lebonyolításakor. Természetesen a felelősség elbírálásakor az adott körülmény felmerülésének a %-os esélye is mérlegelendő szempont, itt vagy a felek szerződéskötés kori megállapodása vagy a bíróság mérlegelése fogja meghúzni a határt. A szabály célja a kirívó körülmények eliminálása.

A szerződéskötésre való felkészülés során, ahogy arra már fentebb utaltunk, érdemes tanulmányoznunk a bírósági eseteket annak érdekében, hogy felkészültebbek lehessünk az adott szerződéstípus során potenciálisan jelentkező problémák tekintetében, és az egyeztetés során esetleg ezekre is találjunk ki megoldásokat. Boronkay Miklós például a bérleti szerződések kúriai gyakorlatát tanulmányozva megállapította, hogy bérleti szerződések esetén a bérbeadó oldalán a szerződészegések legtöbbször a használat biztosításának a hiányából fakadnak, így a vagyontárgy át nem adásából, annak lebontásából, vagy akár rendeltetésszerű használatra való alkalmatlanságából.⁴⁴ A tanulmány elolvasását követően biztos, hogy át fogjuk gondolni az esetleges csőrepedések valószínűségét és forgatókönyvet fogunk gyártani a kezelésükre⁴⁵, utána fogunk érdeklődni a kéményellenőrzésnek, nehogy szén-monoxid-mérgezést kapjunk⁴⁶, hibajegyzéket fogunk kiállítani az átvett bútorok állapotáról⁴⁷, akár fényképekkel is, nehogy később csalódás érjen minket vagy rajtunk verjék el a port, vagy megnézzük a redőnyök állapotát, nehogy a járókelőkre vagy parkoló autókra zuhanva kárt tegyenek⁴⁸.

Érdekes kérdést vetnek fel az előreláthatóság körében a tartós szerződések. Prugberger Tamás szerint tartós jogviszonyoknál néhány kivételt leszámítva (pénzügyi tranzakciók: kölcsön, hitel, biztosítás

⁴⁴ BORONKAY Miklós: *Bérleti szerződésekből eredő kárigények a Kúria gyakorlatában*, Kártérítési és Biztosítási Jog 2021. évi 1. szám (<https://kbj.hu/berleti-szerzodesekbol-eredo-karigenyek-a-kuria-gyakorlataban/>) Letöltve: 2022. 05. 15.

⁴⁵ BH1981.374.

⁴⁶ Kúria Pfv.20.045/2019/15.

⁴⁷ Kúria Pfv.III21564/2013/7.

⁴⁸ BH1975.24.

vagy szakaszos teljesítés) az előreláthatóság nem lenne alkalmazható, helyette érdemes lenne referencia-időpontnak a kár bekövetkeztét tekinteni.⁴⁹

Összefoglalásként a szerződésszegési felelősség előreláthatóság hiányára hivatkozással való kimentésekor az alábbi kérdéseket kell megválaszolnunk. Mit kell előre látnunk? A szerződésszegéshez vezető, ellenőrzési körön belülről eső körülményt. Mikor kell előre lássuk? A szerződéskötés (esetleges szerződésmódosítás) időpontjában. Mi alapozza meg az előreláthatóságot? Szubjektív tudatállapotunk és az adott helyzetre vonatkozó ésszerűség. Mennyire kell előre látnunk? A szerződés egészére, függetlenül attól, hogy a teljesítés pontszerű vagy tartós.

Mire lehet érdemes figyelni a szerződésszegés előreláthatóságának a szabályozásánál a szerződéskötés fázisában? Hogyan szabhatjuk személyre az adott jogintézményt, hogyan korlátozható, tehető kiszámíthatóbbá a felelősség?

1. Tételesen meghatározhatjuk a szerződésszegés során figyelembe vehető körülményeket vagy a körülmények típusát.
2. Tételesen vagy típus szerint kizárhatjuk azokat a körülményeket, melyek beálltakor nem kívánjuk a szerződésszegés jogkövetkezményei alkalmazni.
3. Tartós szerződések esetén közbeiktathatunk időpontokat, amiktől az előreláthatóság újra kezdődik, esetlegesen egy adott időpontig korlátozhatjuk az előreláthatóságot.
4. Újabb esetleges kockázat felmerülése esetén leülhetünk szerződő partnerünkkel átbeszélni a szerződéses feltételeket.
5. Vitás kérdések rendezésére magunkra kötelező egyeztetést vagy előre megjelölt mediátori segítség igénybevételét írhatjuk elő.

7.4. Előreláthatóság a kártérítés mértékének a kérdéskörében

A Ptk. 6:143. § értelmében a szerződés tárgyában keletkezett kárt (tapadó kár) teljes mértékben meg kell téríteni, míg a jogosult vagyonában keletkezett egyéb károkat, valamint az elmaradt vagyoni

⁴⁹ PRUGBERGER Tamás, NÁDAS György: *A szerződésszegésből eredő kártérítési felelősség jogalapját meghatározó és mértékét befolyásoló tényezők* In: SZIKORA Veronika, TÖRÖK Éva (szerk.): *Ünnepi tanulmányok Csécsy György 65. születésnapja tiszteletére I.-II. kötet.*, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Debrecen, 2017, 167-184.

előnyt olyan mértékben kell megtéríteni, amilyen mértékben a jogosult bizonyítja, hogy a kár mint a szerződésszegés lehetséges következménye a szerződés megkötésének az időpontjában előre látható volt. Szándékos szerződésszegés esetén a jogosult teljes kárát meg kell téríteni.

A Ptk. fenti rendelkezései a kártérítés esetén csak a vagyonban keletkezett egyéb kár, valamint az elmaradt vagyoni előny tekintetében (következménykárok) irányozzák elő az előreláthatósági szabály alkalmazását. Tapadó kár és szándékos károkozás (beleértve a jogosult vagyonában keletkezett egyéb kárt és az elmaradt vagyoni előnyt is) esetén a kártérítés mértéke korlátlan. Fuglinszky Ádám emeli ki Csöndes Mónika azon meglátását, mely szerint olyan szerződéseknél, ahol csak közvetett tárgy van, a tapadókárral eleve kizárt és csak következménykárokról beszélhetünk.⁵⁰

Az előreláthatósági mérce megegyezik a szerződésszegés körében mondottakkal, nevezetesen egy általában elvárhatóság, *reasonable man* szemszögéből kell értékelni. Kérdésként merül fel továbbá, hogy a kár tekintetében mi az, amit előre kell látnunk? A pontos eseményláncolatot, ami a kárig vezet? A kár pontos mértékét?

Az előreláthatóság egy ésszerűségi korlát, mely a következménykárok esetén racionalizálja a kötelezettségünket, beárazza a szerződésszegést. Az előreláthatóság ebben az esetben nem a szerződésszegés típusára, sem az oksági láncra, hanem a kártérítés várható összegére vonatkozik, azaz tisztán összességű kérdés.

Ez az előreláthatósági korlát abban az esetben ösztönzi információmegosztásunkat, ha a szerződésszegésen számunkra az átlagos következményeknél több múlik. Az iskolapéldaként oktatott *Victoria Laundry (Windsor) Ltd. v. Newman Industries Ltd.* ügyben egy mosodának hibásodott meg a bojlere, melyet határidőben kértek visszaszállítani azzal, hogy azt rögtön üzembe kívánták helyezni. Nem hozták viszont a javítással megbízott cég tudomására, hogy a határidőnek azért volt jelentősége, mert akkor egy rendkívüli megrendelésük érkezett és ennek kellett eleget tenniük. A felperesi cég a rendkívüli összegű megrendelés költségeit is elmaradt haszonként kívánta érvényesíteni. A bíróság a szokásos károkból marasztalta az alperest, viszont a rendkívüli bevételkiesés tekintetében

⁵⁰ FUGLINSZKY Ádám: *Az előreláthatósági klauzula értelmezésének újabb dilemmái*, *Gazdaság és Jog* 27. évf. 7-8. sz., 2019, 1-7.

elutasította a keresetet arra hivatkozással, hogy ekkora tételű kár az alperes részéről nem volt előrelátható (*remoteness of damages*).

A fenti eset is jól példázza, hogy a szokásos károkat (*ordinary course of things*) minden esetben, szubjektív előreláthatóság hiányában is meg kell téríteni, hiszen azok ismerete általában elvárható, míg a rendkívüli károk vonatkozásában hangsúlyt kell fektetni az információcserére. Amennyiben tehát tudjuk, hogy a szerződés szerű teljesítésén az átlagosnál és normális körülmények között kalkulálhatónál több múlik, akkor azt mindenképpen, bizonyítható módon szükséges szerződő partnerünk tudomására hozni.⁵¹ A kötelezettnek természetesen nem áll érdekében tudnia a rendkívüli helyzetről, hiszen ezáltal ő terhesebb pozícióba kerül. Azzal, hogy ezt az ő tudomására hozzuk, annak a rizikóját is vállaljuk, hogy a szerződéses kockázatok kiegyenlítése érdekében a mi oldalunkon is megjelenhet egyfajta plusz kötelezettség, vagy a felelősség korlátozására kerül sor, vagy esetleg, ha a másik fél biztosítást köt az adott káreseményre, ennek az árát be fogja építeni a szolgáltatásba.

A nem előrelátható károk a kockázatelosztás körébe tartoznak. Tehát információhiány esetén károsultként viseljük a rendkívüli károknak a következményét, illetve azokat a károkat is, melyek nem rendkívüliek ugyan, de pl. a szerződés huzamosabb tartama okán a szerződés megkötésekor nem voltak előreláthatók.⁵²

Érdekes kérdést vet fel a sérelemdíj mértékének az előreláthatósága a szerződésszegéssel okozott károk körében. Csöndes Mónika foglalkozott azzal a kérdéssel, hogy ilyen esetekre az előreláthatósági szabály kiterjed-e? Okfejtése alapján az előreláthatóság szabálya a sérelemdíj mértékére nem használható, mivel annak kiszámítása eseti mérlegelés tárgyát képezi, a kalkulációra speciális szabályok vonatkoznak, a sérelemdíj funkciója (a sérelemdíj a reparáción túl elégtételi elemet is tartalmaz) eltér a kártérítéstől, más a logikája és más a jogalkotói cél, ami létre hívta. Alkalmazhatónak tekinti ugyanakkor a felelősségkorlátozás és -kizárás szabályait, valamint bűncselekmény elkövetése esetén az általánostól hosszabb tartamú elévülést.⁵³ A szerződés

⁵¹ CSÖNDES Mónika: *A szerződésszegési jog előreláthatósági korlátjának modellje és annak kritikája*, Állam- és Jogtudomány 55. évf. 1. sz., 2014, 3-35.

⁵² BÓNIS Péter: *Az interesse extra rem az új Polgári Törvénykönyv szerződésszegéssel kapcsolatos kártérítési jogában*, Jogtudományi közlöny 72. évf. 11. sz., 2017, 493-499.

⁵³ CSÖNDES Mónika: *Előreláthatóság, okozatosság és a sérelemdíj iránti igény*, In: Lábady Tamás emlékkötet (szerk.: KOLTAY András - LANDI Balázs - MENYHÁRD Attila) Wolters Kluwer, Budapest, 2019. p. 221

beárazásakor mindazonáltal érdemes lehet figyelembe vennünk, hogy a potenciális szerződésszegések mely személyiségi jogokat érinthetik, és hogy a bírói gyakorlatban ezen jogsérelmek kompenzálására milyen összegek alakultak ki.

Mire lehet érdemes figyelni a szerződésszegés előreláthatóságának a szabályozásánál a szerződéskötés fázisában? Hogyan szabhatjuk személyre az adott jogintézményt, hogyan korlátozható, tehető kiszámíthatóbbá a felelősség?

1. Kizárjuk a szabály alkalmazását és a felelősséget a tapadókárokra szűkítjük.
2. Tételesen lehatárolhatjuk a felelősség terjedelmét, azaz megszabhatjuk, mi az a maximum összeg, amit kérhetünk, amivel tartozhatunk.
3. Átalányösszeget (*laugh-and-cry-price*) állapítunk meg, vállalva a több-kevesebb kockázatát.
4. Minél több vagy kevesebb információt osztunk meg/rögzítünk a szerződésben, mely a szolgáltatás teljesítésének a fontosságát támasztja alá.
5. Különösen a személyiségi jogok fennforgása esetén utánajárunk a bírói gyakorlatban körvonalazódó összegeknek.
6. Előre meghatározhatjuk azt a szakértőt vagy szakértőket, akik a kár felmérésében közreműködnek, ennek előre eloszthatjuk a költségeit.

7.5. *Felelősségkizárás, felelősségkorlátozás*

Ha a dolgozat bevezetőjében tett kijelentést vesszük alapul, nevezetesen hogy a szerződés lecsupaszítva egy gazdasági opció arra, hogy vagy a szolgáltatásra vagy valamilyen kártérítésre szerzünk jogosultságot, a felelősségkorlátozás és a felelősségkizárás szerepe nem elhanyagolható. Egyik oldalról a felelősség korlátozásával (beleértve ennek legszélsőségesebb esetét, a kizárást is) szeretnénk kiszámíthatóbbá, tervezhetőbbé, kényelmesebbé, időben vagy anyagiakban lehatároltabbá tenni az ügyletet. Ez a fajta diszpozitivitás hatalmas alkufelületet hozhat létre, hiszen ez teheti rugalmassá az árképzést, színesebbé a szerződési megoldásokat. A felelősségkorlátozás leegyszerűsítve a szerződéses viszonyban óhatatlanul jelen levő, bizonytalan mező minél szűkebbre szabása, a váratlan esetek eliminálása. Másik oldalról ugyanakkor bármilyen korlátozás esetén még inkább igazak lesznek a dolgozat elején leírtak, hogy nagyon résen kell lennünk a tekintetben, hogy

a szerződés a korlátozásokkal egyetemben is megfelel-e a szerződési érdekünknek, hogy a korlátozással objektíve (látszólag kibillent) egyensúly a számunkra szubjektíve megfelelő-e, vagy esetleg más engedmények ezt kompenzálták? A törvény adta jogok leszűkítésének a korlátja ugyanis minden esetben a szerződéses egyensúly fenntartása, vagyis a szerződés a korlátozásokkal együtt is mindkét félnek meg kell, hogy érje. Tudnunk kell a prioritásainkat, ezeket adott esetben súlyozni is kell, illetve tudnunk kell azt, hogy szerződési feltételenként vagy összeségében mi az a határ, ami alá már nem megyünk (*resistance point*). Ha az átgondolt korlátozás adott esetben képes megnyerni nekünk egy nagyon előnyös ügyletet, az át nem gondolt rengeteg bosszúságot okozhat, szélsőséges esetekben felvetheti akár az jóerkölcsbe ütközés, uzsorás szerződés, feltűnő értékaránytalanság vagy tisztességtelen általános szerződési feltétel lehetőségét is, vagy a jóhiszeműség és tisztesség elvébe is ütközhet. Éppen ezért, amennyiben a felelősségkorlátozás tudatos és megfontolt döntés végterméke, ezt érdemes a Ptk. 6:98. § (2) bekezdése, a feltűnő értékaránytalanság mellett kötött szerződés megtámadási lehetőségének a kizárása mintájára a szerződéses rendelkezések között vagy a szerződés preambulumban, mellékletében, visszaidézhető módon rögzíteni (különösen az érzelmi töltetű, előszereteti értékhez kötött motivációt). Fontos mindazonáltal kiemelni, hogy a *„felelősségkorlátozással nyújtott előnynek nem az utóbb bekövetezett kárral, hanem azzal a kockázattal kell arányban állnia, amit a felelősségkorlátozás a másik fél számára a szerződéskötés időpontjában jelent”*⁵⁴. A felelősségkizárás további korlátja, hogy az nem üresítheti ki a központi elemet tartalmazó kötelezettséget (pl. az olcsóbb ár nem zárhatja ki a rendeltetésszerű használatra való jogosultságot)⁵⁵, kivéve ha ebbe mi magunk egyezünk bele pl. azért, mert az adott dolgot egyéb célra kívánjuk használni (pl. ha számítógép alkatrészt szeretnék, közömbös számomra, hogy működik-e a gép).

Külön érdemes figyelmet fordítani a felelősségkorlátozásnak arra az esetére, amikor a kár egy részének a megtérítése alól biztosítási szerződés megkötése útján kívánjuk mentesíteni magunkat. Barta Judit hívja fel ilyen esetekben a figyelmet arra, hogy hasznos lehet utánaérdeklődni a biztosítási szerződés részletszabályainak, pl. vállalkozási szerződésnél az kiterjed-e az alvállalkozók, közreműködők magatartására, a biztosítási szerződés igényérvényesítési határidejeit kívánatos összhangba hozni a biztosított szerződésből fakadó igényérvényesítési határidőkkel, stb... Külön jó

⁵⁴ MENYHÁRD Attila: *A szerződésességért való felelősség kizárása és korlátozása*

⁵⁵ BH1987.1.19. sz.

tanácsként fogalmazza meg, hogy a biztosítási szerződés feltételeit érdemes a tárgy felől meghatározni, hogy a szerződéses viszony a legnagyobb lefedettséget élvezhesse, megnézni, milyen károkért való helytállást zár ki a biztosító, valamint felmérni a biztosítási szerződéssel biztosított maximális összeget és azt, hogy az adott biztosítási időszakban a vállalkozónknak hány projektje fut még a mienk mellett, hiszen ezekből is prognosztizálható lehet a bebiztosítottságunk mértéke.⁵⁶

A korlátozások főbb típusaiként az alábbi lehetőségek szoktak megjelenni:

1. A kártérítés, sérelemdíj, fedezeti ügylet megtérítésének összegszerűségének a korlátozása.
2. Tapadókár kizárólagossága.
3. Eltérő felelősségi rendszer kialakítása (pl. általában elvárhatóság, egyedi struktúrák kimunkálása).
4. Jogkorlátozás (pl. kicserélési jog kizárása).
5. Jogorvoslatok korlátozása (igényérvényesítési határidők lekorlátozása, bizonyítási teher megfordítása, igényérvényesítés feltételekhez kötése).⁵⁷
6. Elévülés idő lerövidítése, elévülést megszakító körülmények listájának szűkítése (Új Ptk. Tanácsadó Testület véleménye: A követelés elévülésének megszakítása).
7. Szankció (pl. elállás időbeli korlátozása vagy kizárása).
8. Kezesi kifogás korlátozása.^{58,59}
9. Biztosítási szerződés kötése a lehetséges káreseményre.
10. Egyéb biztosíték kikötése.
11. Jóllehet, a joggyakorlat nem tekinti felelősségkorlátozásnak, mégis hasonló hatással bír az a technika, amikor a felek a szolgáltatás tárgyát korlátozzák le a hétköznapi felfogástól eltérő mértékben (definiálják). Klasszikus példa erre amikor is a felek abban állapodtak meg, hogy a falakon jelentkező hajszálrepedések még szerződésszerű teljesítésnek minősülnek (azaz nem jelentenek hibás teljesítést)⁶⁰.

⁵⁶BARTA Judit: *Novotni Zoltán professzor gondolatai nyomán elindulva: az építészeti-műszaki tervezői felelősség és annak biztosítása*, In: In memoriam Novotni Zoltán. Tanulmánykötet. Miskolc Novotni Alapítvány, 2015, 9-29.

⁵⁷ MENYHÁRD Attila: *Uo.*

⁵⁸ PUSZTAHELYI Réka: *Gondolatok a felelősségkizárás - korlátozás kikötésének érvénytelenségéről a modernizált szerződési szabályok tükrében*, Gazdaság és Jog 28. évf. 6. sz., 2020, 6-12.

⁵⁹BDT2014.3135

⁶⁰BH1990. 343.

A felelősségkorlátozások esetén általánosságban elmondható, hogy érdemes résen lenni, nehogy azok észrevétlenül beépüljenek a másik oldalon az árba, és amit nyerünk a réven, azt ne veszítsük el a vámon.

IV. Mitévők legyünk, ha baj van?

A szerződések egy részénél sajnos felütheti a fejét valamilyen probléma, melyre érdemes előre készülni, hiszen a kellemetlenség jelentkezésekor már nehezebb józanul, racionálisan végig gondolni a teendőket. Az alábbiakban szó lesz az érdekleengedésről, a jogfenntartással elfogadott teljesítésről, valamint peres vagy permegelőző vitarendezési módszerekről annak érdekében, hogy ez a néhány - a teljesség igénye nélkül, praktikussági szempontok alapján kiválasztott - technika gondolatébresztőül szolgálhasson.

1. Az érdekleengedés

A szerződések általános jellemzője, hogy azt a szerződő felek akként kötik meg, hogy az rendes erőfeszítésük mellett teljesíthető legyen. Főleg tartós jogviszonyok esetén felütheti azonban a fejét olyan helyzet, amikor a fél nem szeretné felszámolni a jogviszonyt, viszont a körülmények változása folytán a teljesítés eléri számára azt az 'áldozati határt', ami már meghaladja az erejét. Ezekre az esetekre utalva, Leszkoven László⁶¹ hívja fel a figyelmet egy Grosschmid Béni által még nevesített, a jogintézmény szintjét talán el nem érő jogi jelenségre, amit '*érdekleengedésnek*', más néven '*félszakos obligációnak*' vagy '*félszakos fixitásnak*' aposztrofál.

Ez egy olyan, feltételes vagy ideiglenes jogi helyzetet jelöl, amikor - általában - tartósabb jogviszonyok esetén az egyikünk átmenetileg képtelen a szerződés szerű teljesítésre, ezért a másikunk leszállítja a szerződésből eredő követelését annak érdekében, hogy a jogviszony fennmaradjon. Példa lehet erre, ha a bérlőnek átmeneti fizetési nehézségei támadnak, de a felek nem kívánják a szerződést megszüntetni, a bérbeadó időlegesen elfogadja az alacsonyabb összegű bérleti díjat vagy más jellegű, helyettesítő szolgáltatást anélkül, hogy erre a késedelem jogkövetkezményeit

⁶¹ LESZKOVEN László: *Érdeklékenység és szerződésszegés*, Polgári Jog 3. évf. 9. sz., 2018, 1-14.

alkalmazná. Ez a mozzanat elhatárolandó a ráutaló magatartással eszközölt szerződésmódosítástól, mivel átmeneti jellegű, a szerződéses egyensúlyt a hosszútávú érdekek szem előtt tartásával kibillentő jelenségről van szó, ami mellett az eredeti szerződéses rendelkezések a felszín alatt teljes egészükben megmaradnak és a helyzet megszűntekor újra életbe lépnek. Az ideiglenes jelleg ellenére fontos azonban hangsúlyozni, hogy a gyakorlat a jóhiszeműség és tisztesség jegyében elvárja, hogy az eredeti szerződéses feltételekhez való visszatérésre a jogosult a kötelezettet figyelmeztesse.⁶² Ugyanúgy az érdekleengedés jelensége tűnik fel nevesítetlenül, amikor a biztosító a nem szerződésszerű teljesítési időszakot követően nem mondta fel egyből a szerződést, hanem felhívta a biztosítottat a befizetésre. Ebből a magatartásból az tükröződött, hogy leengedte az érdekeit⁶³. Egy másik esetben a tartási jog jogosultja nem igényelte a teljesítést, így a jogosult oldalán megjelenő érdekleengedés a kötelezettől nem eredményezett szerződésszegést.⁶⁴

A fenti esetek jó példák arra, hogyan gondolkozhatunk rövid, illetve hosszú távon egy ügyletről, megoldási ötletet adnak olyan helyzetekre, amikor a hosszú távú célunk a jogviszony életben tartása. Jóllehet, ezt a megoldást a szerződéses szabadság és a kreációs elmélet nyomán magunktól is alkalmazhatjuk, talán mégis bátrabban tesszük azt, ha a jelenségnek már nevet is tudunk adni, és olvassuk valahol ennek jogi létjogosultságát és nyugtázását.

2. A jogfenntartással tett teljesítés-elfogadás

A szerződés lezárásakor vagy egy nagyobb léptékű ütemezési időszak lezárultával érdemes lehet vállalkozási vagy bérleti szerződéseknél, de bármely olyan ügyletnél, ami jellegénél fogva ezt indokolhatja, átadás-átvételi jegyzőkönyvet vezetni, azon feltüntetni a hibákat, késedelmeket, stb...Ezekkel kapcsolatban leszögezhetjük, hogy a teljesítést elfogadtuk, viszont ezzel nem mondunk le az esetleges igényérvényesítés jogunkról, azaz jogfenntartással élünk. A Kúria kimondta, hogy ha valaki elfogadja a késedelmes teljesítést anélkül, hogy a kötbér tekintetében jogfenntartással élne, azt úgy kell tekinteni, mint aki erről az igényéről lemondott.⁶⁵ Az előbbi gyakorlatból is látszik, mennyire fontos, hogy ha bármilyen szerződésszegésről tudunk, arra érdemes azonnal reagálni, mely reakció nem a támadás vagy pereskedés, hanem pusztán annyi, hogy az adott diszfunkciót

⁶² BDT2008. 1917.

⁶³BH2011.134.

⁶⁴BDT2013. 2997.

⁶⁵BH2020.17.

észrevesszük, azzal kapcsolatban átgondoljuk a teendőket és esetleg keresünk utat a megoldásra vagy közösen átbeszéljük a teendőket.

V. Vitatervezés, vitarendezés

Olykor elkerülhetetlen, hogy viták merüljenek fel a szerződések teljesítésével kapcsolatban. Ilyenkor a másik fél érdekünkkel ellentétes magatartását támadásnak érezzük, kiszolgáltatottak vagyunk, nem látjuk, mi lehet a megoldás, ezért leggyakrabban ügyvédhez, majd bírósághoz fordulunk. Tény és való, hogy vannak helyzetek, amikor ez a leghatékonyabb és legátláthatóbb útja a vitarendezésnek, ahol a jogi képviselők, illetve a független és pártatlan bíró jelenléte kifejezetten jótékony hatású lehet. Mindazonáltal fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy ez egy opció, de nem az egyetlen.

Vitarendezési lehetőségeinkről hasznos lehet már a szerződés megtervezésekor gondoskodni a fülösleges körök és pénzkidás elkerülése érdekében. Minden eshetőségre felkészülve, érdemes már a legelején, vagyis a szerződéskötés fázisában biztosítani magunknak egy olyan lehetőséget, hogy kötelezzük magunkat egyeztetésre, akár négyszemközt (ez a bátrabb és optimistább verzió), vagy kijelölünk egy olyan személyt, akit mindketten hitelesnek tartunk, akire szívesen rábizzuk magunkat, ha baj van, vagy mediátort választunk ki. Meg lehet állapodni abban is, hogy nézeteltérés esetén nem pert indítunk, hanem a Pp. 168. § szerinti, közvetítói eljárás nélküli egyezségi kísérletre idézést kérünk azzal, hogy a nemperes eljárásra tekintettel bírósági közvetítést kívánunk igénybe venni. Ezzel, ha sikerül egyezséget kötnünk, a peres illeték felét megspóroljuk, a bírósági közvetítést pedig ingyenesen vehetjük igénybe. Ezeket a lehetőségeket kombináltan, lépcsősen is meghatározhatjuk a szerződésben.

1. Probléma esetén leülünk nyíltan megbeszélni a helyzetet

A címben megfogalmazott kijelentés többször szerepel szerződések záró rendelkezései között, de a megvalósítás általában egy dühödtt hangvételű telefonbeszélgetésben merül ki. Konfliktus esetén nehéz higgadtnak maradni, a probléma fölé emelkedni és átlátni a helyzetet, illetve nehéz leülni egy asztalhoz egyeztetni olyan személlyel, akit - valljuk be - látni sem szeretnénk. A problémák általában

ezért kötnek ki a bíróságon vagy a mediáción, illetve azért vesszük igénybe az ügyvédek segítségét, hogy kapcsolatba se kelljen kerülnünk a másik féllel. Pedig gyakran tényleg csak arra van szükség, hogy korrektül beszélhessünk egymással.

A dolgozat korábbi részében a „MIÉRT”-ünk fontosságánál ígértem egy vitarendezési kitekintést. Munkaügyi mediációs esetben perelte a munkavállaló a munkáltatót jogellenes felmondással és annak minden lehetséges jogkövetkezményével. Több éve dolgozott a cégnél, ahonnan - számára minden előzetes jelzés nélkül - elbocsátották. Az egyeztetés során hangot adott annak, hogy sérelmesnek érezte a helyzetet, az addigi munkaviszonyára és az általa feltételezett munkakapcsolati minőségre tekintettel őt az eset hátbatámadásként érte, nem értette, mi miért történik vele, nem tudott senkivel beszélni, ezért ügyvédhez fordult és megindította a pert. A közvetítés során a munkáltató elmondta, hogy az az időszak nagyon zsúfolt volt a számára, feleségével és három kisgyermekével volt külföldi nyaraláson, amikor befutott több sürgős projekt is, amiket intézni kellett, nagyon szoros határidők voltak, a munkák nem a terv szerint zajlódtak, egyik legnagyobb megrendelőjükkel is probléma merült fel, ő pedig nem tudott hazamenni, így távolról igyekezett kézben tartani a helyzetet. Ilyen körülmények között megfeledkezett arról, hogy a munkavállalóval egyeztessen. A közvetítés során belátta, hogy nem ez lett volna a korrekt eljárás, és ezért bocsánatot kért. A munkavállalóban ekkor valami megváltozott. Lehiggadt. Azt mondta, hogy most már érti a történeteket, és hogy erre a magyarázatra és bocsánatkérésre nagyon nagy szüksége volt, otthon a feleségének is el fogja mondani. A számszaki kérdések inentől mintegy maguktól megoldódni látszottak. A munkáltató vállalta, hogy a jogtanácsosukkal és bérszámfejtéssel kimutattat egy levezetést, és közösen megnézik, hogyan tudnak kialakítani egy összeget, ami mindkettejük számára megfelelő. Kezet fogtak, és az ügyvel kapcsolatban már nem jelentek meg többet a bíróságon.

2. Mediáció

Bírósági, peres ügghöz kapcsolódó mediációkon szokta elhagyni a felek száját az a mondat, hogy *„ez az a beszélgetés, aminek akkor kellett volna elhangoznia, amikor a probléma felmerült”*. Gondoljunk csak bele, mi is történhetett az első félreértéstől eddig a mediációs asztalnál elhangzó mondatig? Felütötte a fejét a nem várt rendellenesség. A felek megijedtek, nem tudták, mitévők legyenek. Ekkor először még talán felhívta egyik a másikat a teljesítésre, de valami ott is félrecsúszott. A

szerező fél megijedt a lehetséges következményektől, ezért passzivitásba burkolózott, amire a másik fél fenyegetőzni kezdett. Mivel ennek nem volt fogantatja, ügyvédhez fordult és több tízezer forintért íratott vele egy kemény hangvételű, jogi szakszavakkal és paragrafusokkal tűzdelt, pereskedést kilátásba helyező levelet, amire a másik fél szintén ügyvédhez fordult, szintén otthagytott több tízezer forintot a tanácsadásért, válaszlevélért. Előrelépés hiányában a károsult fél saját költségén és utánajárással pert indított. A bíróság nagyjából egy hónapon belül megvizsgálta a keresetlevelet, majd, ha felperesünknek szerencséje volt, hiánypótlás kibocsátása nélkül megküldte azt a másik félnek, hogy arra negyvenöt napon belül reagáljon. Ekkor esetleg elindultak az újabb körök a válaszirattal, viszontválasszal. Átlagban elmondható, hogy az ellenkérelem beérkezésétől számított négy hónapon belülre már ki is volt tűzve a perfelvételi tárgyalás. A viszály kezdetétől a felek egy szót sem váltottak, helyettük ügyvédjeik írogattak hosszú oldalakat egymásnak egy olyan nyelvezettel, amit az érintettek már nem is igen értettek. Ekkorra már ott voltak mindkét oldalon az utánajárási és ügyvédi költségek, a felperes oldalán pluszban az eljárási illeték is, levelezéssel együtt kb. fél-egy év idő, és tulajdonképpen ott tartottak, hogy esélyük lett újabb több tíz- vagy százezer forintért, akár több éven keresztül bizonyítani az állításaikat.

A mediáció alkalmas lehet arra, hogy újra minket tegyen a helyzet uraivá, kezünkbe vegyük a saját ügyünket, annak megoldásában aktívan részt vegyünk és felelősséget vállaljunk az eredményért. Kifejezett büszkeséggel töltötte el például a résztvevőket, amikor egy munkabalesettel kapcsolatos ügyben sikerült egyezséget kötniük. A munkavállaló egy húsz év körüli, gyámoltalan fiatalember volt, akinek maradandó fogyatékosága származott a balesetből, melyben maga is közrehatott. Neki is, a munkáltatónak is ez volt az első peres ügye, egyikük sem akart ügyvéd nélkül megjelenni. Végül megbeszéltük, hogy az egyeztetés köztük fog zajlani, az ügyvédek a folyosón lesznek, és ha bármi kérdésük van, rendelkezésre állnak. A munkavállaló az egyeztetés során, ahogy a helyzetéről maga beszélhetett, görcsösségéből egyre inkább felengedett, jólesett neki, hogy biztonságos környezetben elmondhatja a sérelmét és meghallgatják, hogy vagyoni követelését nem söprik le egyből az asztalról. A munkáltató szemmel láthatólag nagyon igyekezett az ügy tárgyához méltóan viselkedni, az adott helyzetben megfelelő korrektséget és empátiát tanúsítani, ugyanakkor képviselni a saját érdekeit is. Mindkettejük számára megnyugtató volt, hogy nem kellett azonnal dönteni, hanem az ügy átbeszélését követően átgondolhatták lehetőségeiket, új ajánlatot tehetek. A második

megbeszélésre már az ügyvédek nem jöttek el, és a felek úgy nyitottak be az ajtón, hogy a folyosón várakozás közben sikerült megállapodniuk egy konkrét összegben.

Az őszinte megbeszélés lehetőséget ad arra, hogy ne csak az anyagi, de a személyes sérelmeket is orvosolja, a felek nem a jog szempontjából, hanem a saját szempontjukból releváns témákat hozhatnak be az eljárásba, kreatív megoldásokat találhatnak ki a konfliktus elsimítására. Ilyen kreatív megoldás volt például szomszédjogokkal kapcsolatos ügyben, hogy a szomszédos ingatlan tulajdonosai annak érdekében, hogy az általuk újonnan épített tárolóról lefolyó csapadékvíz ne a felperesi ingatlanban tegyen kárt, a biztosítási szerződésüket a felperesi ingatlan adott részére is kiterjesztették. A felek valamennyien büszkék voltak arra, hogy sikerült ezt az áthidaló megoldást megtalálniuk.

Természetesen nem minden eset alkalmas mediációra, illetve nem minden mediáció záródik megállapodással. Összességében azonban elmondható, hogy ha már a felekben az egyeztetés szándéka felmerül, ezt a lehetőséget érdemes kiaknázni és visszaadni a kezükbe az irányítást, illetve felhívni a figyelmüket a közvetítés lehetőségére, biztatni őket ebbe az irányba. A személyes egyeztetéshez képest a mediáció pozitívuma, hogy a semleges mediátor képes lehet úgy kezelni a felek ellentéteit, hogy azok ne ugorjanak fel a tárgyaló asztaltól, hanem minden ellenérzésük dacára maradjanak benne az egyeztetés folyamatában. A bírósági tárgyaláshoz vagy az ügyvédekkel folytatott egyeztetéshez képest pedig a közvetítés rugalmasabb, nem a jogi megoldást helyezi a fókuszba, hanem alternatívákat keres a helyzet megoldására, amik között a jog diszpozitív szabályai által kínált út csak egy, de nem a kizárólagos. Összességében elmondható, hogy bárhogyan is zárul az egyeztetés, a feleknek sokszor már az is megkönnyebbülést eredményez, ha szabadon elmondhatják a személyes megélésüket, vagy hogy megadták maguknak a lehetőséget a vita békés rendezésére.

3. Peres előre gondolatok

Ha perre kerül a sor, az már a személyes egyeztetésbe vetett hit meredek zuhanását, a felek kétségbeesését jelöli, mindazonáltal érdemes tudatosítanunk, hogy itt sem reménytelen a helyzet és a másik fél csak egy ugyanolyan ember, mint mi, ő is kétségbe van esve, és nem az ellenségünk. A per folyamán bármikor sort keríthetünk egyeztetésre, akár személyesen, akár jogi képviselők, akár

mediátor útján, erre kérhető szünetelés, illetve ezek az egyeztetések a perrel párhuzamosan pl. két tárgyalás között vagy az ítélezési szünet során is folyhatnak.

A perben érdemes újra és újra emlékeztetni magunkat arra, hogy a diszpozíció elvéből kifolyólag a per tárgyról szabadon rendelkezünk, tehát nem szükséges sodródni az árral és egyik költséges bizonyítást a másik után lefolytatni, hanem bármikor mondhatjuk, hogy szeretnénk megállni és a helyzet aktualitásához képest (eddig felmerült költségek, időráfordítás, per állása szerinti esélyek) értékelni a kilátásokat, az addigiakat költségként leírni és új fejezetet nyitni. Abban is meg lehet állapodni, hogy a perbeli szakértői bizonyítás megállapításainak a fényében ülünk le egyeztetni. Persze minél több energiánk, költségünk és időnk van benne a perben, ezeket elengedni annál nehezebb. A Debreceni Ítéltábla által tárgyalt egyik ügyből pl. olyan szerződési feltételek kerültek napvilágra, amik szerint a felek előre megállapodtak abban, hogy jogvita előtt közjegyzői eljárásban szakértői bizonyítás lefolytatását kérik, perköltséget nem kérnek egymástól, és az illetéket 50-50%-ban viselik.⁶⁶ Ezeket vagy ezekhez hasonló szerződéses rendelkezéseket mi magunk is alkalmazhatunk. Perbeli szakértő kirendelése előtt azt is érdemes lehet átgondolni, hogy a várható szakértői díj hogyan viszonyul az általunk állított összegek közti különbséghez, az mennyivel toldja meg a peres költségeket és ennek fényében esetleg meg tudnánk-e állapodni egy köztes összegben.

Bírósági beadványokban nagyon pozitív benyomást kelt és békés alaphangot üt meg, ha valamelyikünk kifejezetten elismeri, amit nem vitat, vagy részben elismeri, a másik részben pedig jelzi, hogy még számára sem egyértelmű a helyzet. Sajnos sok beadványban a felek hadviselésnek tekintik a peres eljárást, így léleküdtően hat a nyugodt, kooperatív hangvételű keresetlevél vagy ellenkérelem. Mert végső soron emberek vagyunk, és nem a jogi problémát szeretnénk megoldani, hanem az életünket egy jobb vágányra terelni azáltal, hogy a vitás ügyeinket rendbe tesszük, történjen az akár megegyezés útján vagy a jognak mint eszköznek a segítségével.

VI. Összegzés

⁶⁶Gf.36.061/2020/13.

A dolgozatban a szerződéskötési körülményekintést és a felelősségi kérdések békés, költséghatékony rendezésének egyes lehetőségeit vizsgáltuk. Összességében megfogalmazható, hogy a szerződéses cél minél pontosabb meghatározása, a szerződéses folyamat megtervezése, lehetőségeink átgondolása és a megfelelő kommunikáció kulcsfontosságú lehet a jogviszony rendeltetésének a minél teljesebb betöltése és a felelősségi kérdések elkerülése érdekében. A szerződéses folyamatok tervezésében a coaching elemek, míg a vitás pontok békés rendezése terén a mediációs eszközök a szerződési jog célkitűzéseit hatékonyan támogatják, ha lehetőségünk van rá, érdemes meríteni az eszköztárból. Az eseteket nem feltétlenül kell mindig ilyen módon vagy körülményekkel átgondolni, lehet, hogy csak egy-egy technikát vagy nézőpontot tudunk hasznosítani a fentiekből, de érdemesnek tartottam összegezni, illetve ötvözni a három terület módszereit és nézőpontjait abban a reményben, hogy ezek együttműködése pozitívan kamatoztatható a jogászai munka során, illetve színesíti eddigi megközelítésünket.

Irodalomjegyzék

1. ÁGOSTON Péter: *A jogügyleti akaratról*, Különlenyomat a „Jogállam” 1905. évi 9. számából, Budapest, 1906, 2-5.
2. ASZTALOS László: *Polgári jogi alaptan (A polgári jog elméletéhez)*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1987, 15.
3. BÁN Dániel: *Az információhiány, mint szerződési kockázat - a tévedés megítélése az angol jogban*, In: Gazdasági jogi és adójogi tanulmányok, Budapesti Corvinus Egyetem Budapest, 2020, 8-29.
4. BARTA Judit: *A tervező és a kivitelező viszonya, felelőségük metszéspontjai*, Miskolci Jogi Szemle 12. évf. 1. Különszám. sz., 2017, 24-36.
5. BARTA Judit: *Novotni Zoltán professzor gondolatai nyomán elindulva: az építészeti-műszaki tervezői felelőség és annak biztosítása*, In: In memoriam Novotni Zoltán. Tanulmánykötet. Miskolc Novotni Alapítvány, 2015, 9-29.
6. BÓNIS Péter: *Az interesse extra rem az új Polgári Törvénykönyv szerződésszegéssel kapcsolatos kártérítési jogában*, Jogtudományi közlöny 72. évf. 11. sz., 2017, 493-499.
7. BORONKAY Miklós: *Bérleti szerződésekből eredő kárigények a Kúria gyakorlatában*, Kártérítési és Biztosítási Jog 2021. évi 1. szám (<https://kbj.hu/berleti-szerzodesekbol-eredo-karigenyek-a-kuria-gyakorlataban/>) Letöltve: 2022. 05. 15.
8. CSÖNDES Mónika: *A szerződésszegési jog előreláthatósági korlátjának modellje és annak kritikája*, Állam- és Jogtudomány 55. évf. 1. sz., 2014, 3-35.
9. CSÖNDES Mónika: *Előreláthatóság, okozatosság és a sérelemdíj iránti igény*, In: Lábady Tamás emlékkötet (szerk.: KOLTAY András - LANDI Balázs - MENYHÁRD Attila) Wolters Kluwer, Budapest, 2019. p. 221

10. FARKAS Balázs: *Ésszerű előreláthatóság az új Ptk. felelősségi rendszerében - elemzés az angol jog tükrében*, Iustum - Aequum - Salutare, 5.évf. 4.sz., 2009, 189-203.
11. FUGLINSZKY Ádám: *Az előreláthatósági klauzula értelmezésének újabb dilemmái*, Gazdaság és Jog 27. évf. 7-8. sz., 2019, 1-7.
12. GROSSCHMID Béni: *Fejezetek kötelmi jogunk köréből*. Második kötet. Grill, Budapest, 1932, 865.
13. Chris IVENSON, Evan GEORGE, Harvey RATNER: *Brief coaching. Megoldásközpontú megközelítés*, SolutionSurfors Magyarország 2014. 13.o.
14. JÓJÁRT Eszter: *Diszpozitivitás a régi és az új Polgári Törvénykönyvben*, Magyar Jog, 2014. évi 12. szám, 674-685.
15. KELEMEN László: *A szerződésen alapuló kötelelem*, Magyar Királyi Ferenc József Tudományegyetem Barátainak Egyesülete, Szeged, 1941, 7.
16. KISS Judit: *A polgári jogi és munkajogi kárfelelősség viszonya - tekintettel az ellenőrzési kör fogalmának bíróságok által történő meghatározására*, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Praetor Szakkollégium, Debrecen, 2019, 112-127.
17. LAKATOS Tamás: *A munkáltatói kárfelelősség alakulása a KMK vélemények tükrében, különösen az ellenőrzési kör értelmezésével összefüggésben*, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Praetor Szakkollégium, Debrecen, 2020, 92-113.
18. LÉGRÁDI Gergely: *„Diszpozitivitás a kötelmi jogunkban - egy elhanyagolt témakör a gyakorlat kereszt-tüzeiben”*, Magyar Jog 2011/2. sz. 115-120.
19. LESZKOVEN László: *A szolgáltatás és annak teljesítése: a tartalom és szerződésszegés kapcsolata*, Polgári Jog 1. évf. 10. sz., 2016, 1-15.

20. LESZKOVEN László: *Érdekerzékenység és szerződészegés*, Polgári Jog 3. évf. 9. sz., 2018, 1-14.
21. Roy J. LEWICZKI, Bruce BARRY, David M. SAUNDERS: *Negotiation*, McGraw-Hill Education, 2015, 35. o.
22. MENYHÁRD Attila: *A szerződészegésért való felelősség korlátozása és kizárása*, Jogi tanulmányok, 2000, 123-164.
23. SIMONYI Nelli Zita: *A hatékony szerződészegés*, In: *Ars boni*, Stádium Intézet, III. évfolyam, 2015. évi 4. szám, 26-32.
24. Simon SINEK: *Hogyan ösztönöznek cselekvésre a nagy vezetők* (https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=hu)
Letöltve: 2022. április 10.
25. PÁSZTOR János: *A szerződészegésért való felelősség kizárása és korlátozása jogösszehasonlító megközelítésben*, Országos tudományos diákköri konferencia. Állam- és jogtudományi szekció, 2007, 107-116.
26. PATASSY Benedek: *A nem lakás céljára szolgáló helyiségek bérleti szerződéseinek diszpozitivitása*, Magyar Jog 59.évf. 12.sz., 2012, 743-751.
27. PRUGBERGER Tamás, NÁDAS György: *A szerződészegésből eredő kártérítési felelősség jogalapját meghatározó és mértékét befolyásoló tényezők* In: SZIKORA Veronika, TÖRÖK Éva (szerk.): *Ünnepi tanulmányok Csécsy György 65. születésnapja tiszteletére I.-II. kötet.*, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Debrecen, 2017, 167-184.
28. PUSZTAHELYI Réka: *Gondolatok a felelősségkizárás - korlátozás kikötésének érvénytelenségéről a modernizált szerződési szabályok tükrében*, Gazdaság és Jog 28. évf. 6. sz., 2020, 6-12.

29. SZALAI Ákos: *A szerződésszegés szándékossága. Tudatosság és ösztönzők*, In: GÁRDOS-OROSZ Fruzsina, MENYHÁRD Attila: *Az új Polgári Törvénykönyv első öt éve*, Társadalomtudományi Kutatóközpont Jogtudományi Intézet, Budapest, 2019, 195-209.

30. VÉKÁS Lajos: *A diszpozitív szabályozás elve és az elv kérdőjelei a gyakorlatban*, Magyar Jog 2018. évi 7-8. szám, 385-391.

31. VÉKÁS Lajos: *Szerződésszegési kártérítési felelősség a bírói gyakorlatban*, Magyar Jog 67. évf. 10. sz., 2020, 557-566.

32. Stephan W. LITTLEJOHN, Kathy DOMENICI: *Communication, Conflict and the Management of Difference*, Waveland Press, Inc, 2007, 20.