



Z BLOGU IUSTORIA

Nahrává se. Aneb věty, které u jednacího stolu neříkejte nikdy

České právo nezná settlement privilege. Co řeknete při smířčím jednání, může jednou číst soudce. Průvodce tím, co se z vašich vět stane za dva roky v soudní síni.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

15. 9. 2026 · 12 min čtení

České právo nezná settlement privilege. Co řeknete při smířcím jednání, může jednou číst soudce. Většina lidí — včetně advokátů — u jednacího stolu mluví, jako by slova mizela. Nemizí. Tohle je průvodce tím, co se z vašich vět stane za dva roky v soudní síni.

Mýtus o důvěrnosti

Začnu tím, co si většina podnikatelů myslí, protože to viděla v amerických seriálech: že co padne při jednání o smíru, je „off the record“. V anglosaském právu skutečně existuje doktrína *without prejudice* — komunikace vedená v upřímné snaze o smír je před soudem zásadně nepoužitelná. Strany si díky ní mohou dovolit mluvit otevřeně: přiznat slabinu, nabídnout kompromis, pojmenovat cenu, za kterou by šly od stolu.

V českém civilním procesu nic takového není. Ustanovení § 125 občanského soudního řádu říká, že za důkaz mohou sloužit **všechny prostředky, jimiž lze zjistit stav věci**. Váš e-mail s návrhem narovnání. Zápis z jednání. Svědectví člověka, který u stolu seděl. Vaše SMS psaná v deset večer po třetím pivu. Neexistuje ustanovení, které by řeklo: tohle bylo řečeno při pokusu o smír, tohle se nepočítá.

Jedinou skutečnou výjimkou je formální mediace podle zákona č. 202/2012 Sb. — jenže i tady pozor na detail, který skoro nikdo nezná: povinnost mlčenlivosti tíží **mediátora, nikoli strany**. Zapsaný mediátor nesmí vypovídat o tom, co se dozvěděl. Ale protistrana, která seděla naproti vám? Ta může vaše věty odvyprávět soudu, kdykoli se jí to bude hodit — pokud jste si důvěrnost výslovně nesjednali smluvně. A i sjednaná důvěrnost má limity: porušení smlouvy o důvěrnosti zakládá nárok na náhradu újmy, ale důkaz jednou předložený soudu už z jednací síně nezmizí.

PRAKTICKÝ ZÁVĚR

V České republice jednáte vždycky do zápisu. I když se nezapisuje. I když se nenahrává. Paměť protistrany je záznamové zařízení, které nejde vypnout.

A když se skutečně nahrává

Druhá vrstva, o které se mluví ještě méně: pořízení nahrávky bez vašeho souhlasu. Občanský zákoník v § 86 chrání soukromí a projevy osobní povahy — nikdo je zásadně nesmí zachycovat bez svolení. Jenže judikatura Ústavního soudu tuhle ochranu poměřuje s právem na spravedlivý proces: tajně pořízená nahrávka může být v řízení použitelná, pokud je to jediný nebo klíčový způsob, jak prokázat právo, a zásah do soukromí je přiměřený. U jednání dvou podnikatelů o obchodním sporu — tedy nikoli v intimní sféře, ale v profesním styku — soudy použitelnost připouštějí poměrně velkoryse.

Nebudu vám radit, abyste nahrávali. Řeknu vám něco užitečnějšího: **jednejte vždy tak, jako by nahrával ten druhý**. Je to jediný předpoklad, u kterého vás chyba nic nestojí.

Anatomie citovatelné věty

Za roky u jednacích stolů jsem si vypěstoval třídění vět, které se protistranám vracejí jako bumerang. Tři kategorie, seřazené podle četnosti výskytu:

Kategorie	Jak zní u stolu	Jak zní o dva roky později z protokolu
Bravura	„Klidně to potáhnu deset let, mně je to jedno.“	Výhrůžka, obsese nebo šikana — a soudce rozhoduje i o nákladech řízení
Nechtěné přiznání	„No jasně že jsme věděli, že to má vady, ale za ty peníze...“	„Žalovaný připustil vědomost o vadách.“ Zbytek věty nikoho nezajímá
Podmíněná kapitulace	„Kdybychom teoreticky přistoupili na milion...“	„Žalovaný sám při jednání připustil částku jeden milion korun.“

Bravura je nejzrádnější v tom, že nepřináší žádný taktický zisk: nikoho nepřesvědčila, nic neposunula, jen se zapřísahala. Je to čistá emise rizika bez výnosu.

Nechtěné přiznání vzniká nejčastěji ve chvíli, kdy se bráníte proti něčemu jinému: soustředíte se na obranu bodu B a mimochodem odevzdáte bod A. Protistrana, která umí poslouchat, si u stolu nedělá poznámky o tom, co tvrdíte. Dělá si poznámky o tom, co připouštíte.

Podmíněná kapitulace má jednu vlastnost, kterou lidé podceňují: kondicionál se ze vzpomínek vypařuje jako první. Nabídka smíru účinná bez ochranné formulace se stává kotvou, pod kterou už nikdy nejednáte — a v horším případě ji protistrana přestře jako vaše uznání základu nároku.

Jak formulovat ústupek, aby nebyl doznáním

Neznamená to, že u stolu nesmíte nabízet. Bez nabídek se nedohodnete nikdy. Znamená to, že nabídka má mít konstrukci, která ji odděluje od merita. Řemeslo vypadá takhle:

Nabídku vždy ukotvěte k ekonomice, ne ke skutku. Ne „uznáváme, že něco dlužíme, pojďme se bavit kolik“, ale „naš nárok považujeme za plně důvodný; částka X odráží výhradně cenu času a nejistoty, kterou by nám vzal spor“. Rozdíl je právně zásadní: první věta je uznání základu, druhá je obchodní kalkul, ze kterého se nedá nic vytěžit.

Nabídku časově omezte a omezení vyslovte. „Tento návrh platí do konce měsíce; poté jednáme o jiných číslech.“ Nejenže tím vytváříte tlak — hlavně tím dokumentujete, že šlo o jednorázový návrh dohody, ne o trvalý postoj k věci.

A pokud jednání zapisujete — což doporučuji dělat vždy a posílat protistraně shrnutí týž den, protože kdo píše zápis, ten píše dějiny — formulujte nabídkové pasáže výslovně: „Strany jednaly o možnostech smírného řešení; žádné z vyjádření v rámci těchto jednání nepředstavuje uznání nároku ani jeho části.“ Není to neprůstředné. Je to mnohem lepší než nic.

Kdy slabinu přiznat schválně

Ted' to otočím, protože poctivý návod nemůže skončit u „nic nepřiznávejte“. Existuje situace, kdy je přiznání proti vlastnímu zájmu nejsilnější tah, který máte k dispozici — a já ho používám.

Kredibilita se u jednacího stolu nebuduje tvrzením „věřte mi“. Buduje se tím, že protistraně sdělíte něco, co jde proti vám. Když při jednání řeknu „náš nárok má slabé místo a je jím X; počítáme s ním“, stane se něco pozoruhodného: všechno ostatní, co jsem do té doby řekl a ještě řeknu, získá váhu. Lhář nepřiznává slabiny. Kdo jednu odkryl sám, tomu se věří i silné karty. Tenhle mechanismus je v psychologii rozhodování popsán dlouho — informace jdoucí proti zájmu mluvčího dostává od posluchače prémii důvěryhodnosti — a funguje spolehlivě.

Jenže má pravidla. Přiznává se **řízeně**: slabina, kterou jsem vybral já, ve formulaci, kterou jsem napsal předem, v rozsahu, který unesu i v protokolu. Nikdy se nepřiznává v afektu, nikdy pod tlakem otázky, nikdy slabina, kterou protistrana ještě nezná a sama by ji nenašla. A nikdy tam, kde je pozice celkově slabá — přiznání funguje jako koření silné pozice, ne jako náhrada za ni. Řízenému přiznání se budu věnovat v samostatném textu, protože si ho zaslouží.

Checklist pěti vět

Před každým jednáním, které za něco stojí, si připravuji pět formulací písemně. Doporučuji vám totéž — zabere to dvacet minut a je to nejlevnější pojistka, jakou v celém sporu koupíte:

#	Věta	K čemu je
1	Kterou nabízím	Ukotvená k ekonomice, ne ke skutku
2	Kterou odmítám	Bez bravury — „to pro nás není přijatelné“ uzavírá stejně dobře
3	Kterou odpovídám na nejnepříjemnější otázku	Jinak na ni odpovíte v afektu a špatně
4	Kterou jednání přerušuji	Odchod od stolu je legitimní tah, ne prohra
5	Kterou neřeknu nikdy	Pojmenovaná past přestává být pastí

Zbytek jednání smí být improvizace. Těchto pět vět ne.

Co si odnést

V Česku neexistuje ochranný obal kolem smírných jednání. Všechno, co řeknete, je potenciální důkaz — a protistrana s dobrou pamětí nebo dobrým telefonem je záznamové zařízení. Neznamená to mlčet; znamená to mluvit jako člověk, který ví, že se zapisuje. Silné pozice to nijak neoslabuje. Slabé věty to zabíjí — a to je přesně ten rozdíl, který za dva roky v soudní síni uvidíte.

O tom, jak protistrana čte vaše chování a co s tím dělá soudce, píšu v textech [Paragrafy jsou jen základ: psychologie a taktika v právním sporu](#) a [Psychologie zúčastněných: jak rozhoduje soudce](#). Kdy vůbec k jednacímu stolu místo k soudu, rozebírám v [Kdy jít k soudu a kdy do mediace](#).

Příprava formulací na konkrétní jednání — včetně vět, které se neříkají nikdy — je součástí služby, kterou děláme ve [War Roomu](#).

Čeká vás jednání, které za něco stojí? Pět vět připravených předem je nejlevnější pojistka v celém sporu — a nedá se koupit až u stolu. [Napište nám](#), nebo si přečtěte, jak vypadá příprava ve [War Roomu](#).

Text je obecným pojednáním, nikoli právní službou; konkrétní situace vyžaduje konkrétní posouzení. Příklady vět jsou zobrazené a nevztahují se k žádné konkrétní věci ani osobě. Právní stav k srpnu 2026.

Nahrává se. Aneb věty, které u jednacího stolu neříkejte nikdy

Mgr. Jan Vytřísal · Publikováno 15. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/blog/vety-ktre-u-jednaciho-stolu-nerikejte-nikdy/>

Text je dílem chráněným autorským právem. Sdílení celého dokumentu bez úprav je vítáno; přebírání částí do jiných textů jen s uvedením zdroje. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.