

Dr. Glavanits Judit¹
Csiga a sörben, avagy egy joghallgatói attitűd-kutatás tapasztalatai²

Bevezető gondolatok

A Széchenyi István Egyetem Állam- és Jogtudományi Karán 2014-től az igazságügyi igazgatási szak keretében mediációs szakemberek képzése folyik. A mediációs, közvetítői eljárás hazánkban már számottevő gyakorlati tapasztalatokkal rendelkezik, elsősorban büntetőjogi, és részben munkajogi vonatkozásban. A mediáció azonban nem közismert vitarendezési mód, amely szomorú ténynek háttérében a jogintézmény relatív ismeretlensége állhat. Ugyanakkor számos külföldi országban, azon belül is az Egyesült Államokban sikerrel terelik közvetítői eljárás felé a peres feleket, amely nem kis könnyebbséget jelent az igazságszolgáltatás egyébíránt leterhelt résztvevői számára.

Magyarországon a közvetítői eljárásokkal kapcsolatban már számos tanulmány született³, ugyanakkor a joghallgatók ezzel kapcsolatos tapasztalatait – tudomásunk szerint – még nem vizsgálták, sőt, a joghallgatók részvételével végzett kutatások száma is igen alacsony⁴.

A kutatás tárgya, célja

A 2013 decemberében lezajlott kutatás tárgya annak felmérése volt, hogy a joggyakorlatba kikerülő kezdő szakemberek, a végzős joghallgatók tanulmányaik során, illetve attól függetlenül miként viszonyulnak a mediációs eljáráshoz. A kutatás célja az volt, hogy mérhető adatokat szolgáltatson a hallgatók, mint leendő jogi képviselők preferenciáiról a peres és az alternatív vitarendezési módok kapcsán.

A kutatás előzményeként szükséges megemlíteni azt a szintén joghallgatók körében végzett kutatást a Széchenyi István Egyetem jogi karán 2009-ben, amelynek eredményei nem kerültek publikálásra. 2009-ben azt modelleztük, hogy egy meglehetősen összetett, nemzetközi magánjogi probléma kapcsán két ellenérdekű fél egyrészt peres eljárás keretében keresetlevelet illetve ellenkérelmet készít, illetve ugyanazon ügylet kapcsán egy kijelölt bíró formájában egyfordulós mediációs eljárást szimulálnak. A mediációs eljáráson megfigyelők vettek részt, és az eredményeket így „külső” szemlélők dokumentálták. A kutatás egyik tapasztalata (és a részletes publikálás elmaradásának egyik oka) az volt, hogy a hallgatók oly mértékben mélyedtek el a jogi tények elemzésében, hogy a mediációs eljárás célja és módszere kapcsán kiadott egyéb feladatot és utasításokat mintegy 60%-ban teljesen figyelmen kívül hagyták. Ugyanakkor ennek a kevésbé sikeres kutatásnak egyetlen, de igen figyelemre méltó tapasztalata mégis volt: a megfigyelők 83%-a dokumentálta, hogy annak ellenére, hogy

¹ Dr. jur. Glavanits Judit, PhD. egyetemi adjunktus, Széchenyi István Egyetem Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar, Kereskedelmi-, Agrár- és Munkajogi Tanszék. Elektronikus levelek: glavanitsjudit@gmail.com

² Megjelent: Jog-Állam-Politika 2015: (2) pp. 107-127.

³ Csak a 2009-es évben több doktori disszertáció is megjelent a témában, így például: Gyengéné Nagy Márta: Mediáció az igazságszolgáltatásban. Családjogi specialitások. Szeged, 2009. , Lovász Gabriella: A munkaügyi mediáció eredményessége és fogadtatása a szociális partnerek szemszögéből, PhD. értekezés, Budapest, 2009. illetve: Varga Szabolcs: Alternatív konfliktus-megoldási lehetőségek a szervezetek gyakorlatában. PhD értekezés, Sopron, 2009. Ezen kívül mindenképpen kiemelkedő jelentőségű szakirodalomnak számít a Sáriné Simkó Ágnes által szerkesztett Mediáció – Közvetítői eljárás c. kötet (HVGORAC, Budapest, 2012).

⁴ Feith Helga – Badó Attila: A magyar joghallgatók motivációs vizsgálata. Jogelméleti Szemle, 2000/4. szám Elektronikusan elérhető: <http://jesz.ajk.elte.hu/bado4.html>. Erre egyfaja „reakcióként” a szerző publikált egy tanulmányt a joghallgatói attitűd változásáról: Glavanits Judit: Joghallgatói attitűd-kutatás a győri Széchenyi István Egyetemen. Jogelméleti Szemle, 2014/4. 20-29.p. Elektronikusan elérhető: http://jesz.ajk.elte.hu/2014_4.html

az ellenérdekű felek a mediáció szimulálása során közös eredmény létrehozására kellett volna, hogy törekedjenek, egyértelműen megfigyelhető volt a másik fél „megsemmisítésének” szándéka. A peres eljárások során ezen az eredményen kevéssé lepődhetünk meg, hiszen dokumentált irodalma van a peres eljárás „háborús” felfogásának, a nem várt tapasztalat inkább a mediáció során felfedezett kompromisszum-képtelenség volt.

Így a most bemutatott szimuláció során kifejezetten arra törekedtünk, hogy felmérjük az ellenérdekű felek jogi képviselőinek peres eljáráshoz illetve az ugyanabban az ügyben lefolytatott egyezségi tárgyaláshoz kapcsolódó attitűdjét.

A kutatási alanyok általános jellemzése

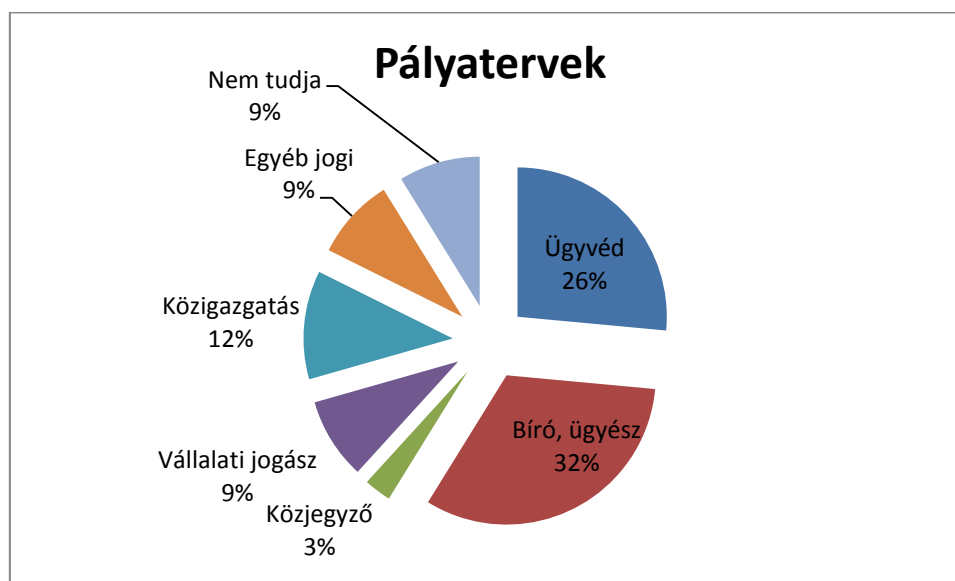
A vizsgálat során a Széchenyi István Egyetem 2013/2014-es tanévében ötödéves, tanulmányaik kilencedik félévét végző, gyakorlatilag az államvizsgák előtt álló joghallgatókkal végeztük az esetgyakorlatot. Azért ezt a csoportot választottuk, mert jogi tanulmányaik során már elsajátították azokat az ismereteket (eljárásjog, polgári anyagi jog), amelyek a peres eljárás megindításához szükségesek. Mint végzős hallgatók – a jogi oktatás reményei szerint – felvértezettek tehát a szükséges elméleti tudással. A hallgatók a szimuláció időpontjában már rendelkeztek a félévre megajánlott jeggyel, így a kutatásban való részvétel önkéntes, és tét nélküli lehetett. A 35 jelentkezett hallgató mindegyike teljes értékű választ adott a kérdésekre, és egyidejűleg, megszakítás nélkül vett részt a teljes szimulációs eljárásban.

A kutatás kiterjesztése és a további kutatások megalapozásaként általános jellegű kérdéseket is feltettünk a hallgatóknak. Ezen kérdések a tanulmányaikhoz, további pályaterveikhez valamint általában a kockázatvállalási hajlandóságukhoz kapcsolódtak.

Elsőként a következő megválaszolendő kérdéssel szembesültek a felperesi szerepet kapók: „Egy ismerőse tartozik Önnek 50.000.- forinttal. Az ismerőse azt mondja Önnek, hogy vagy azonnal kifizet Önnek 50.000.- forintot, vagy dobjanak fel egy érmét: ha fej, akkor kap 100.000.- forintot, ha írás, akkor nem kapja meg soha az 50.000.- forintját. Mit választ? Dob, vagy kéri a pénzt?” Ezen egyszerű játék a kockázatvállalási hajlandóságot vizsgálja: aki dob, kockázatkereső, aki kéri a pénzt, kockázatkerülő. Az alperesi pozíciókban lévők a fenti játékot más szempontból megközelítve kapták: „Ön tartozik egy ismerősének 50.000 forinttal. Ismerőse azt mondja Önnek, hogy vagy azonnal kifizeti neki az 50.000 forintot, vagy dobjanak fel egy érmét: ha fej, akkor 100.000 forintot kell fizetnie, ha írás, akkor nem kell semmit sem fizetnie. Melyiket választja? Dob vagy fizet?” Láthatjuk, hogy az előző pozíciónak éppen az ellenkezőjét fogalmazzuk meg, az első esetben a válaszadónak tartoznak, a második esetben a válaszadó az adós. A 35 válaszból csupán 5 vállalta a dobás kockázatát, azon belül is 4-en alperesi, vagyis adósi pozícióban, a többi 30 válaszadó egyértelműen kockázatkerülőnek mutatkozott, vagyis az azonnali fizetést választotta. Lehetőség volt a döntés indoklására is, amely során néhányan konkrétan megfogalmazták a jól ismert elvet, mely szerint „jobb ma egy veréb, mint holnap egy tüzök”, illetve a „nem kockáztatok a pénzemet feleslegesen”, de megfogalmazásra került a felperesi részről az is, hogy „az a pénz jár nekem”, amely már előre vetíti a peres eljárás attitűd-vizsgálatának eredményeit is.

Az alanyok felmérése során szintén figyelembe vettük, hogy milyen jövőre vonatkozó elképzeléseik vannak, így a „Milyen pályán szeretne elhelyezkedni a jogi végzettsége birtokában?” kérdésre is kerestük a választ. Az alábbi ábra mutatja az elvárásoknak egyébként megfelelő eredményeket, így a legtöbben az igazságszolgáltatásban vagy ügyvédként, vállalati jogászként képzelik a jövőjüket, a hagyományos jogi szakmák felülreprezentáltak. A kutatóhely számára igen öröndetes hír, hogy a felmért csoportban senki nem válaszolt úgy, hogy pályaelhagyóként képzele a jövőjét, és szintén pozitív, hogy a felmérésben csak három hallgató nyilatkozott úgy, hogy még nem tudja, miként szeretné folytatni pályafutását.

1. ábra
A válaszadók pályatervei



A mediációnak, mint az alternatív vitarendezés eszközének ismerete az oktatási anyag alapján elvárt, hiszen elsősorban büntetőjogból, de részben a magánjogi oktatás keretén belül is előkerül a szabályozás. A válaszok ennek megfelelően alakultak, csupán egy hallgató nem emlékezett ilyen irányú ismeretekre az oktatásban. Mindenképpen fontos visszajelzés mind a kar, mind általában a jogi oktatás számára, hogy 7 hallgató (a kutatásban részt vettek 20%-a!) olyan helyen volt szakmai gyakorlaton, ahol közvetlenül is találkozott a mediáció intézményével. Ezen információ azért is fontos, mert eszerint minden ötödik hallgatónkat érinti a mediáció, így annak nagyobb óraszámú oktatása, különösen a terjedő munkajogi és polgári jogi felhasználás miatt indokolt lehet.

A hallgatók körében a jogi képviselettel összefüggésben kíváncsiak voltunk egy, az attitűdvizsgálatot érintő fontos kérdésre. A kérdés pontosan így hangzott: „Amennyiben jogi ismeretei alapján és a tényállás ismeretében az ügyfélnek kevés esélye van a per megnyerésére, de ennek ellenére az ügyfél ragaszkodik hozzá, hogy az eljárás megindításra kerüljön, hogyan reagál erre a helyzetre?” A kérdés nyitott volt, ennek ellenére kategorizálni lehetett a válaszokat: a legtöbben (14 válasz) fenntartások nélkül vállalnák a pert (40%), a tízen tájékoztatnák a felet a várható nehézségekről, de vállalnák az ügyet (28,5%), a válaszadók közül nyolcan rábeszelnék a peres felet a megegyezésre (22%), és mindössze hárman fogalmaztak meg nemleges választ: egyikük szerint „csorbulna az igazságérzete” az ügy vállalása esetén, egy kategorikusan nem vállalná, egy pedig egyszerűen „lebeszelné az ügyfelet a perről”.

A fenti kérdéssel párhuzamba állíthatjuk az általános kérdések között feltett, kockázatvállalásra és kockázatkerülésre adott válaszokat, ahol egyértelműen a hallgatók kockázatkerülő magatartása rajzolódott ki. Az esélytelen pert ezzel szemben mindössze három hallgató nem vállalta kifejezetten, összességében pedig 31% beszelné le a felet az eljárás megindításáról. Fentiek egyik – és kevésbé pozitív – olvasata az lehet, hogy míg a kutatásban részt vett hallgatók saját pénzüket egyáltalán nem kockáztatnák, másokét annál inkább. Ennél mindenképpen előnyösebb képet fest a hallgatók ügyvédi tevékenységről alkotott elképzelése

kapcsán az az indoklás, mely szerint az ügyvédi hivatás gyakorlása során a tevékenység jellegéből adódóan keletkezik pervesztes fél. A válaszadók közül 22% úgy indokolta az ügy feltétel nélküli vállalását, hogy a látszólag átlagosnál nehezebb helyzet motiválná, és több erőfeszítést tenne a siker érdekében. Az ügyvédi tevékenységet általános jelleggel szabályozó Ügyvédi Etikai Kódex nem tartalmaz konkrét iránymutatást arra nézve, hogy egy kevés eséllyel kecsegtető per esetében az ügyvédnek milyen, az általános tevékenységen túlmutató teendői lennének. Az Etikai Kódex 12/2. pontja az alábbiakat tartalmazza: „Az ügyvédnek(...) a megbízás alkalmával fel kell tárnia az ügy összes lényeges körülményeit, *tájékoztatnia kell az ügyfelet az ügy kimenetelének lehetséges változatairól*, az alkalmazandó eljárásokról és a bizonyítékok beszerzésének szükségességéről.”⁵

A feldolgozott jogesetek

A kutatás két jogeset köré épült. A hallgatók először egy rosszul sikerült szénbánya-építkezés esetével ismerkedtek meg, feladatuk az volt, hogy peres iratot készítsenek elő felperesi vagy alperesi jogi képviselőként. Ezt követően egy ételmérgezéses ügyben kellett egyeztető tárgyalást szimulálniuk, majd ugyanebben az ügyben peres iratot készíteniük, végül ismét a szénbánya ügyében egyeztetést lefolytatniuk. A jogesetek kiválasztása célzatos volt: a mediációs oktatásban használt, Strasser-Randolph könyv két minta-jogesetét dolgozták fel a hallgatók⁶.

Az első jogeset tényállása: „A Vörös hegyi szénbányaként ismert terület a Felföldi Bányászati Zrt. tulajdonában áll, az ügyvezető bányaigazgató a bánya korábbi tulajdonosa, Vörös Árpád (felperes). A szomszédos terület Advy Zoltán (alperes) nagybirtokos tulajdona, aki a közelmúltban hatalmas víztározót építtetett a saját területén. Miközben a víztározó medrét kiásták, Advy mérnökei 5 használaton kívüli bányaaknára bukkantak, amelyek legalább 100 méterre nyúltak függőlegesen lefelé. Ezek a járatok agyag- és kavicsstörmelékkel teltek meg. Amit a mérnökök tudtak, hogy mindegyik aknához vízszintes járat kapcsolódik, amelyek végül a szomszédos szénbányához vezetnek. Nem sokkal azután, hogy a tározót feltöltötték vízzel, a függőleges aknákon befolyt a víz, elárasztotta a szénbánya vízszintes bejáratait, és ezzel óriási kárt okozott a bányának. A szénbányát 4 hétre be kellett zárni, és ez alatt 34 dolgozót kényszerű szabadságra kellett küldeni. Advy viszont úgy gondolja, hogy a víztározó az ő birtoka alatt a korábbi években kialakított bányaaknák miatt omlott be, amelyről a bányatársaságnak tudnia kellett volna, ezért ő is anyagi követeléssel áll elő.

Advy követelései: újjáépítési költségek: 340.000 EUR, vízellátási bevétel elmaradása: 48.000 EUR, jóhírnév sérelme miatti kártérítési igény: 100.000 EUR. A bánya a következő tételeket kéri: a bányaaknák helyreállítási munkálatai: 170.000 EUR, elvesztett nyereség: 250.000 EUR, bérfizetés: 68.000 EUR, összesen 488.000 EUR.

Advy Zoltán a környék jó hírű vállalkozója, aki többféle üzletágban is sikeres. A víztározó ügye azonban a média érdeklődésére is számot tart.”

Az eset háttéréhez a felperesi szerepkörben lévők a következő kiegészítő információt kapták: „A bányaigazgató igen kínos helyzetben van, mert tudott a használaton kívüli aknákról, amelyek a szomszéd birtokon még akkor épültek, amikor még ő volt a bányatulajdonos. De Vörös elmulasztotta ezt közölni Advy mérnökeivel, mivel azokra az aknákra nem volt építési engedély, és ezért nem is használták sokáig. Emellett az építési tervek sem voltak meg, ezért

⁵ A Magyar Ügyvédi Kamara által elfogadott, hatályos Etikai Kódex: az ügyvédi hivatás etikai szabályairól és elvárásairól szóló 5/2008. (XI. 27.) MÜK Szabályzattal módosított 8/1999. (III. 22.) MÜK Szabályzatáról. Elérhető: http://www.magyarugyvedikamara.hu/upload/pdf/5_2008_muk.pdf (2014. szeptember 10.)

⁶ Strasser, Freddie – Paul Randolph: Mediáció – A konfliktusmegoldás lélektana. Nyitott Könyvműhely, 2008.

nem tudta volna megmutatni az aknák pontos elhelyezkedését.” Az alperesek a következő kiegészítő információkat kapták: „Amikor a víztározó építése során fény derült a használaton kívüli aknák léteire, a mérnökök teljes feltárást javasoltak, de annak rendkívüli költségessége miatt Advy arra nem adott engedélyt: szerette volna csökkenteni a költségeit és felgyorsítani az építkezést, mivel a nyári vízhiányos időszakra már voltak megrendelése. Emellett abban sem volt biztos, hogy az aknákat nem az ő elődei építették-e, és mivel a korábbi tulajdoni okmányok elvesztek, ezt sem igazolni, sem cáfolni nem tudta volna.”

A második eset tényállása: „Forró nyári este Győr városában. Szomjas Aranka, negyvennégy éves asszony bement egy kávézóba, és kért egy üveg gyömbérsört. A kávézó tulajdonosa öntött az italból egy nagyméretű pohárba. Miután Szomjas Aranka kiitta a pohár tartalmát, kiöntötte a maradék gyömbérsört is az üvegből a poharába. Ekkor egy oszlásban lévő csiga teste ömlött ki az itallal. Aranka az undorító látványtól sokkos állapotba került. A későbbiekben az általa már elfogyasztott gyömbérsör szennyezettsége miatt súlyos bélfertőzést kapott. A jogi tényállás alapján a kávézó tulajdonosa ellen nem lehet peres eljárást indítani, mivel a gyömbérsör szabályos zárral érkezett az üzletbe, az üveg sötét színű, tartalmát nem lehet megvizsgálni. A sört gyártó manufaktúra, a Hordósné és Társa Kézműves Sörgyár Kft. az üvegeket üresen, kupak nélkül kapja, és tárolja, mielőtt megtöltik. A bírósági esetjogban egy hasonló esetben a bíró a következő érveléssel utasította el a kárigényt: »Olyan esetben, amikor az alperesek által gyártott terméket széles körben terjesztik, nehéz lenne a nyilvánosság előtt minden legyártott darab tartalmáért, ami elhagyja az üzemet, a gyártót tenni felelőssé. Nyilvánvaló, ha ezt a felelősséget a gyártónak tulajdonítanánk, olyasmit várnánk el tőle, amit nem tud sem feltárni, sem jól megválaszolni.« Aranka nem nyugszik bele ebbe az érvelésbe, és abba a ténybe, hogy az őt ért sérelem megtorlás nélkül marad. A bélfertőzése miatt őt 150.000 forintnyi bizonyítható anyagi kár érte, emellett ragaszkodik hozzá, hogy a gyártó bocsánatot kérjen tőle, és ismerje el a felelősségét.”

Az alperesi pozícióban lévők a további kiegészítő információt kapták: „A sörgyártó tulajdonosa és egyben ügyvezetője aggódik amiatt, hogy az ügy elhúzódása és nyilvánosságra kerülése esetén a cég jó híre csorbát szenved, különösen akkor, ha felelősségét megállapítják.”

Kutatási módszertan és hipotézisek

Mindkét ügy jellegzetessége, hogy a jogvita tényei nem mutatnak egyértelműen kizárólag az egyik fél felróható magatartására, így peres eljárás esetén is felmerülhet az a lehetőség, hogy a felek részben elismerik a felelősségüket, illetve a másik fél vétlenségét. Az ételmérgezéses eset kapcsán a bizonytalansági elemet az jelenti, hogy a bírói gyakorlatban már utasítottak el igényt hasonló tényállás alapján.

Az egyes szimulációk megvalósítási sorrendje a következő logikára épül:

- (1) az első feladat során a hallgatók alapvető peres hozzáállását vizsgáljuk, amikor még nem befolyásolja a résztvevőket a másik fél álláspontja. Ezen szimuláció eredményeként láthatjuk „vegytisztán” a peres eljáráshoz kapcsolódó attitűdöt.
- (2) a második feladat során egy olyan jogesetet választottunk, amelyben könnyűnek látszik kompromisszumos megoldás kialakítása. Ezen esetben hipotézisünk az volt, hogy a felek nem a peres eljárásban megszokott „háborús logikát” követik, hanem egyfajta kölcsönösen előnyös kompromisszumra törekszenek. Aki az előző feladatban felperesi szerepkört kapott, az ebben az esetben alperesit, illetve fordítva.
- (3) harmadik feladatként ismét az ételmérgezéses esettel kellett foglalkozniuk, de most a peres eljárás kereteit szem előtt tartva. A kutatási kérdés ebben az esetben az volt, hogy visszatér-e az alapvető peres attitűd, vagy megváltoznak az igények a korábban lefolytatott egyeztetés hatására. Az alperesi és felperesi szerepkör ebben az esetben

változatlan, hiszen így derül ki, hogy az egyes szerepfelfogásokban változik-e a célkitűzése a félnek az eljárási típus függvényében.

- (4) utolsó feladatként a szénbánya esetét kellett egyeztetniük a feleknek. A tényállás alapján már írtak peres beadványt, így ebben az esetben arra kerestük a választ, hogy (ugyanazon szerepkörben) az egyeztetésen módosítják-e eredeti célkitűzéseiket, prioritásaikat, illetve az eljáráshoz kapcsolódó hozzáállásukat.

A fentiek alapján a következő hipotézisek kerültek felállításra:

H1. A peres eljárás során a felek célja a másik fél teljes peresztességeének elérése, beadványaikat, stratégiájukat ennek megfelelően alakítják ki.

H2. A peres eljárásban a felekre kevésbé jellemző a kompromisszum-készség, mint az egyeztetési tárgyalás során.

A kutatási eredmények

A szénbánya-ügy peres feldolgozása kapcsán elmondható, hogy a felperesi oldalt képviselők közül a keresetlevelek 88%-ban a teljes felmerült kárt és elmaradt hasznot kívánták a képviselők érvényesíteni, egy esetben a felperesi képviselő a kár 150%-át igényelte, szintén egy esetben pedig csak részleges kárigényt kívánt érvényesíteni a hallgató. Alperesi oldalról igen hasonló eredmény született: az érdemi nyilatkozatok 83%-a a kereset teljes elutasítását kérte a bíróságtól, illetve ellenkérelem formájában 88% kérte a saját kárának megtérítését a másik féltől. Egy esetben az alperes elismerte a felelősségét, egy esetben pedig az ellenkérelem beszámítást kért a bíróságtól.

A jogeset kapcsán megkérdeztük a hallgatóktól, hogy milyen célkitűzésük volt a per kapcsán, amelyet 100%-os eredménynek tekintenek⁷. Annak ellenére, hogy az első jogesetben (nem véletlenül) mindkét fél pontosan ugyanakkora veszteséget szenvedett el az eset kapcsán, a peres eljárásban mindössze 3 válaszban (8,5%) szerepelt, hogy a részleges kártérítés a fél elsődleges igénye, és mindössze 2 válasz (5,7%) fogalmazta meg a beszámítást, mint jogi lehetőséget egyáltalán. A többi válasz tekintetében elmondható volt az első eset kapcsán, hogy megfogalmazták a teljes kártérítés igényt, vagyis az eljárás célja az volt, hogy teljes pernyertességet eredményezzen a bírói ítélet.

Az ételmérgezéses ügy sokkal jobban megosztotta a hallgatókat, mint a szénbánya ügye, főleg az alperesi pozíciót képviselők tekintetében láthatunk lényeges attitűd-változást. A kereset teljes elutasítását mindössze 8 válaszadó tűzte ki célul (alperesi pozícióban lévők 47%-a), egy alperes ellenkérelemként jó hírnév megsértéséért a felperest kérte marasztalni, a többi esetben az alperesek hajlandóak lettek volna kártérítést fizetni, vagy legalább bocsánatot kérni a felperestől. A felperesi pozícióban lévők mindegyike a teljes kártérítést jelölte meg elérendő célként, ezen belül négyen nagyobb anyagi igényt támasztottak, mint a jogesetben ismertett felmerült károk.

Meghatároztak a hallgatók egy ún. minimális célt is, amelyet mindenképpen el kívántak érni az eljárásban, ezt jelöltük 50%-os eredménynek⁸. A minimális eredmények tekintetében általánosan elmondható, hogy célként jelölték meg a veszteségméréséklést, illetve kármegosztást 54%-ban, kisebb összegű kárigényt pedig 40%-ban jelöltek meg minimális

⁷ A pontos kérdés: „Milyen maximális /lehető legjobb/ célt tűzött ki a peres eljárást megelőzően / miben állapodott meg az ügyféllel, mi az eljárás célja? (A továbbiakban ezt tekintjük 100%-os győzelemnek)”

⁸ A feltett kérdés: „A peres eljárás megkezdése előtt meghatározta-e, hogy milyen minimális célja van, amelyet mindenképpen el akar érni? (A továbbiakban ezt tekintjük 50%-os győzelemnek)”

célként. Egyetlen alperesi válaszban jelent csak meg, hogy mind a maximális, mind a minimális cél a peren kívüli megegyezés.

Ugyanakkor ha ezen válaszokat összevetjük a résztvevők által reálisan elvárt eredménnyel, jóval árnyaltabb képet kapunk. Megkérdeztük, hogy milyen ítéleti tartalommal lennének elégedettek az általuk kitűzött célok tekintetében, ahol a fentiek értelmében a maximális eredményt az elsődleges kereseti kérelem jelenti és a minimális célt 50%-os eredménynek tekintjük. A kereseti kérelmek tartalmához képest érdekes az az eredmény, amely szerint mindössze 2 olyan válasz született, hogy képviselőként csak a 100%-os eredménnyel lenne elégedett. A válaszok átlaga 68% volt az elégedettség tekintetében, egyetlen válasz volt, amelyik az általa minimális célként kitűzött eredménynél kevesebbel is elégedett lenne, igaz, ez egyben az a válaszadó hallgató volt, aki alperesként elismerte felelősségét, és peren kívüli megegyezést javasolt. A minimális célként kitűzött 50%-os eredménnyel 9 hallgató lett volna elégedett, 13 hallgató pedig 70-80%-os eredmény mellett lenne elégedett saját teljesítményével.

A második peres ügy kapcsán igen hasonló eredmények születtek: az átlagos elégedettségi mutató 69,6%-ra emelkedett, három olyan hallgató volt, aki csak a 100%-kal lenne elégedett, és legalább a maga által kitűzött minimális célját minden hallgató el akarta érni, de emelkedett azok száma, akik már a minimális cél elérésével is elégedettek lettek volna (12 fő).

Az egyeztető tárgyalások szimulációja során az első esetben (ami az ételmérgezéses ügy volt, amellyel a hallgatók itt találkoztak először) 17 egyeztető eljárás zajlott el, amelyek mindegyikében született a felek között megállapodás. Az alperesek 14 esetben bocsánatot kértek (82%), és 15 esetben valamilyen összegű fizetést is vállaltak. A legmagasabb pénzbeli ellenérték 200.000 forint volt, a legalacsonyabb 32.000 forint, a vállalt kártérítések átlagos összege 92.800 forint volt. A hallgatói kreativitás eredményeként született megállapodás olyan tartalommal, hogy az alperes 10 rekesz sört ad a felperesnek, illetve egy esetben az volt a megállapodás tárgya, hogy az alperes egy havi fogyasztását fizeti a felperes. Olyan megállapodás nem született, amelyben az alperes valamilyen módon ne ismerte volna el a felelősségét. Ha ezt összevetjük a peres célkitűzésekkel, **láthatjuk, hogy a sikeres egyeztetési tárgyalást követően néhány perccel a peres célkitűzés megváltozik: ugyanaz az alperes, aki az egyezségben elismerte felelősségét és anyagi kártérítést is vállalt, 8 esetben már a kereset elutasítását kéri a bíróságtól, sőt, egy esetben még a felperessel fizettetne kártérítést jóhírnév-sérelem miatt.** Az alperesi peres célkitűzések között csak 8 esetben szerepelt, hogy hajlandó kártérítést fizetni átlagosan 67.857 forintot. Ez az eredmény alátámasztja azt a hipotézisünket, hogy a peres tárgyalást a felek „háborús” szituációként élik meg, ahol a cél elsősorban a másik fél elvesztésének elérése.

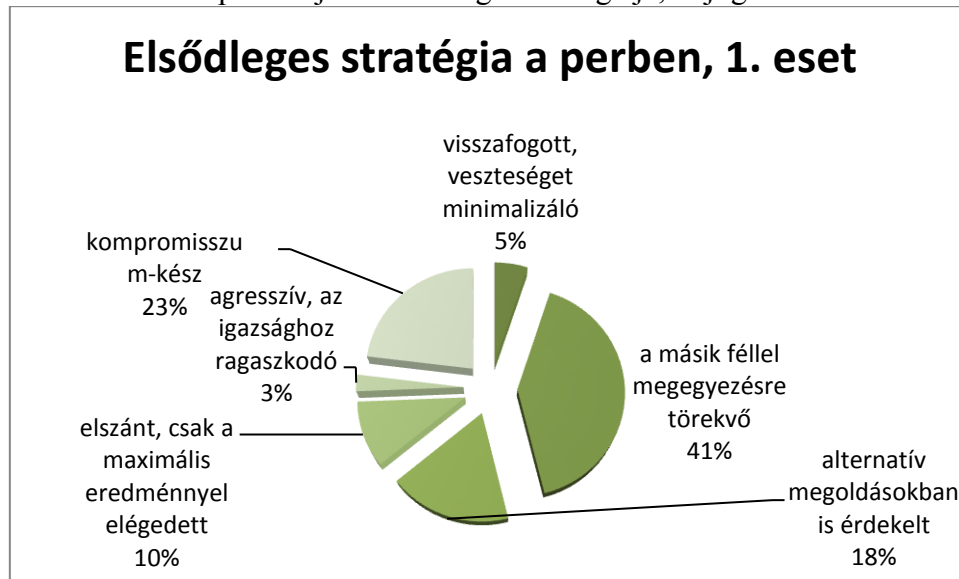
A szénbánya ügyének egyeztetése során két esetben nem született megállapodás, a többi tárgyaláson azonban igen, jellemzően a felperes vállalt fizetést, átlagosan 213.600 eurót, két esetben a felperesnek fizetett az alperes, átlagosan 220.000 eurót, 6 esetben pedig mindkét fél viselte a saját kárát. Az összes ügy átlagos eredménye így azt mutatja, hogy a 17 egyeztetésen a felperesnek átlagosan 40.225 eurót kell kártérítésként fizetnie alperesnek. Ha ezzel az eredménnyel szembe állítjuk azt a tényt, hogy a felperesek az eset első megítélésekor 88%-ban a teljes kárak megtérítését követelték az alperestől, és jogi képviselőként átlagosan 68,8%-os eredménnyel lettek volna elégedettek, akkor megállapíthatjuk, hogy **az egyeztető eljárást követően sok elégedetlen felperesi képviselő hagyhatta el a termet.**

A peres eljárás lefolytatása során a kezdeti stratégiájukat vizsgálva a következő kérdést tettük fel: *„A peres eljárás során mit javasol az ügyfelének, milyen elsődleges stratégiát alkalmazzanak a tárgyaláson: (1) visszafogott, veszteséget minimalizáló (2) a másik féllel megegyezésre törekvő (3) alternatív megoldásokban is érdekelt (4) elszánt, csak a maximális*

eredménnyel elégedett (5) agresszív, az igazsághoz ragaszkodó (6) kompromisszum-kész”. Az első peres eljárásban adott válaszokat az alábbi ábra mutatja.

2. ábra

A peres eljárás elsődleges stratégiája, 1. jogeset



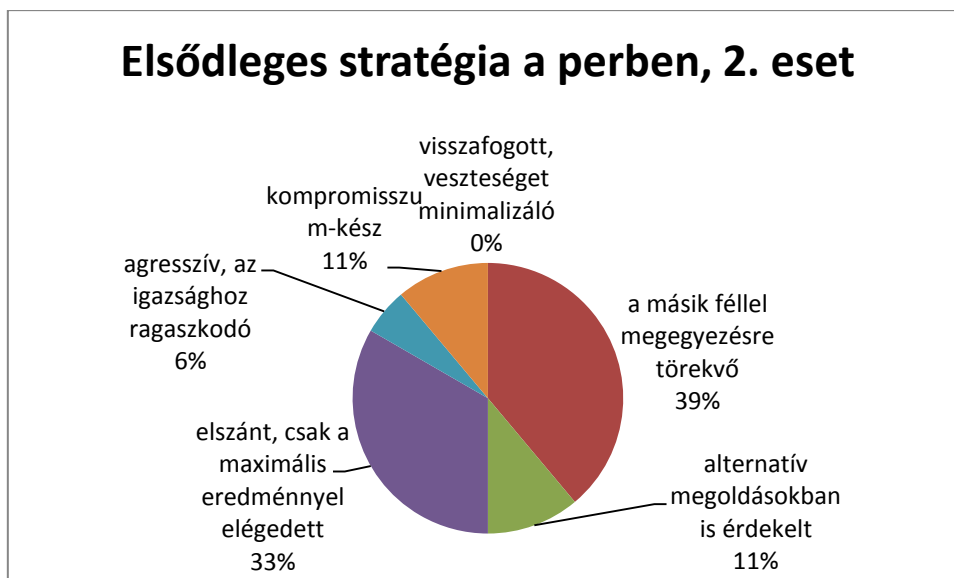
Látható, hogy míg a peres irataikban egyértelműen a teljes kárigény érvényesítése dominál, addig a peres stratégiájukban a megegyezésre törekvés, kompromisszum-készség figyelhető meg, a válaszadó hallgatóknak mindössze 13%-a ragaszkodik a keresetlevélben ill. ellenkérelemben foglaltakhoz.

Nem várt eredményt hozott ugyanakkor a második peres iratok feldolgozása. Ebben az esetben a résztvevők már túljutottak az első egyeztetési szimuláción, majd ugyanazon ügyben kellett peres iratot készíteniük, és stratégiát választaniuk. A 4. sz. ábrán láthatjuk, hogy lényegesen megváltozott a peres attitűd, mégpedig ellenkező irányban, mint azt vártuk: Míg korábban egyértelműen a kompromisszum-kész irányultság dominált (87% a saját álláspontjához ragaszkodó 13%-hoz képest), a második esetben megfigyelhető az agresszív, elszánt hozzáállás egyértelmű előretörése. A második peres szimulációnál már csak 61%-ban törekedtek a felek elsődlegesen a másik féllel való megállapodásra, míg 39%-uk elszánt, agresszív stratégiával vágott neki a pernek.

3. ábra

A peres eljárás elsődleges stratégiája, 2. jogeset

Elsődleges stratégia a perben, 2. eset



Szintén jelentős változást hozott a peres eljárásban a stratégia változtatására irányuló kérdésekre adott válaszok eloszlása a két peres fordulót követően. A kérdés: „Az eljárás során hajlandó-e változtatni a korábban meghatározott stratégián? igen, ezen belül (1) elfogadóbb, megadóbb (2) agresszívebb (3) elszántabb (4) megállapodásra törekvőbb, vagy (5) nem változtat a stratégián.

4. ábra

A peres eljárás stratégiájának módosítási szándéka

Stratégia-módosítás	Válaszok, első eset	Válaszok, második eset
Elfogadóbb, megadóbb	1	3
Agresszívebb	6	3
Elszántabb	8	3
Megállapodásra törekvőbb	15	15
Nem változtat	5	11

Ha összevetjük az elsődleges stratégiára adott válaszokat, illetve annak módosítására irányuló szándékot, láthatjuk, hogy az első esetben már kezdetben is megállapodásra törekedtek a felek, kifejezték kompromisszum-készségüket, ehhez képest nem meglepő, hogy a változtatás iránya az elszántabb, agresszívebb tárgyalási stílus felé fordul – hiszen a kezdetinél barátságosabbak aligha lehetnének. A második esetben ugyanakkor a kezdeti „hevesebb”, elszántabb stratégián a hallgatók 31%-a nem változtatna, viszont egyforma arányban jelenik meg a megállapodásra törekvőbb stratégia-váltás mindkét szituációban. A perbeli pozíció a vizsgálat során az agresszív stratégia alkalmazásának választása esetében mutatott szignifikáns eltérést: **az összesen 9 agresszív stratégiát választóból 7 felperesi pozícióban volt.**

Az egyeztető tárgyalásnál fentieket annyiban módosítottuk, hogy a résztvevőknek a másik fél magatartását kellett értékelni, illetve megítélni, hogy az egyeztetési tárgyalásra milyen stratégiával érkezett, illetve ott milyen magatartást tanúsított. A sörben úszó csiga esete kapcsán az alperesek szerint 7 felperes a tárgyalás kezdetén a teljes kárt követelte, de 5 közülük engedett a követelésből, vagy változtatta annak tárgyát, míg ketten kitartottak kezdeti

stratégiájuk mellett. A felperesi megfigyelések viszont azt mutatták, hogy az alperesek közül csak 1 érkezett úgy, hogy teljes mértékben tagadta a követelést, a többiek mindannyian vagy elismerték a teljes követelést, vagy már kezdetben is hajlottak a megegyezésre. A szénbánya konfliktusa kapcsán már 5 alperes vitatta teljes egészében a követelést, míg 8 részkövetelést támasztott, négyen viszont elismerték a felperes követelését. Az alperesi megfigyelések szerint a szénbánya-ügy felperesei 7 esetben a teljes kár követelésével érkeztek, de közülük öten később engedtek követelésükből, míg 11 felperes úgy indította az egyeztetési tárgyalást, hogy megegyezésre törekedett az alperessel, vagy engedett a teljes kárösszeg követeléséhez képest.

A két mediációs eset között megfigyelhető eltérés annyiban, hogy míg az első esetben a tárgyalási helyzetnek 26-an úgy vágtak neki, hogy alapjában véve megegyezésre törekvő attitűdjük volt, a második esetben már csak 22-en indultak kompromisszum-kész kezdeti stratégiával.

A peres és egyeztetési tárgyalási fordulók eredményeinek együttes értékelése során megállapíthatjuk, hogy bár a kereseti kérelmekben nem ez jelenik meg, valójában döntően kompromisszum-kész felek ülnek egymással szemben mind a tárgyalóasztalnál, mind a bírósági tárgyalóteremben, már ami a jogi képviselői hozzáállást illeti. Az egyeztető tárgyaláson a megegyezésre törekvő attitűd egyértelműen dominált mind alperesi, mind felperesi pozíciókban.

A hallgatóktól megkérdeztük azt is, hogy szerintük a peres eljárásban van-e szerepe a felek érzelmi reakcióinak⁹. Ennek a kérdésnek a közvetítői vagy egyeztető eljárások szempontjából van jelentősége, amellyel kapcsolatban a szakirodalom egyértelmű álláspontja, hogy az eljárásnak legalább olyan fontos része a felek érzelmi viszonyainak feltárása, mint a jogi kérdések megoldása¹⁰. Feltételeznek-e a joghallgatók hasonló érzelmi többletet a peres eljárásban? A felvetés, illetve a kapcsolódó megállapítások egyfajta kiinduló-pontként tekintenek Fekete Balázs témakörben megjelent munkájára. Ebben kifejti – elsősorban amerikai jogtudományi forrásokat idézve –, hogy néhány évtizedes múlttal rendelkezik az a kutatási irányzat, amely az érzelmek szerepét vizsgálja a jogi realitásban. A bírói döntések kapcsán megállapítja, hogy az érzelmek tudatos kizárása valójában felszínes, rutinszerű és felelőtlen bírói döntésekhez vezethet, megfordítva viszonyt az is igaz, hogy az érzelmek figyelembevétele a bírói munkában segíthet a megfelelőbb döntések meghozatalában¹¹. Ezen újszerű felvetésnek is igyekszik utána járni tehát a kérdés.

5. ábra

A résztvevők érzelmi reakcióinak hatása a peres és közvetítői eljárásra

Van-e jelentősége a résztvevők érzelmi	Válaszok száma, 1. per	Válaszok száma, 2. per	Válaszok száma	Válaszok száma,
---	-------------------------------	-------------------------------	-----------------------	------------------------

⁹ A pontos kérdés: „Van-e szerepe az eljárás során az ügyfele vagy az ellenérdekű fél érzelmi reakcióinak? Ha van, kinek vagy kiknek a szemszögéből van jelentősége? (több válasz is jelölhető)”

¹⁰ pl. Strasser – Randolph im. 45. o.: „A mediációs folyamat egyik legfontosabb része a vita rejtett és látható okainak felderítése.” illetve illetve Kertész Tibor (szerk) Mediációs szöveggyűjtemény. Szemelvények a mediáció irodalmából 9.o. „...a mediáció magántermészetű, nem ítélkező karaktere a vitában álló felek számára fenyegetésmentes alkalmat kínál az álláspontok kifejtésére és emberi kapcsolat építésére.”

¹¹ Fekete Balázs: Érzelmek és jogtudomány. Iustum Aequum Salutare, 2013/3. 92-93.o. A szerző részletesen elemzi a „jog és érzelmek”, mint fiatal kutatási terület jellegzetességeit, megállapítva azt a legalapvetőbb vonást, mely szerint a „law and emotions scholarship” megpróbálja vitatni és feloldani a jog és a racionalitás között fennállóan vélt szoros kapcsolatot. im. 104.o.

reakcióinak, és ha igen, mely szereplőknek?					1. egyeztetés	2. egyeztetés
Nincs jelentősége	17	17	15	15	10	12
Ügyfél	6	20	11	21	25	23
Jogi képviselők	3		1			
Ítélező bíró	11		9			

A bemutatásra kerülő kutatás eredményei között nem látszik igazolódni az a hagyományos elképzelés, mely szerint a peres eljárásban nincsen jelentősége a felek érzelmi reakcióinak, Összességében többen gondolták azt, hogy a feleknek, és azon belül is az ítélező bíró érzelmi reakcióinak van jelentősége a peres eljárásban, mint ahányan kizárták az érzelmek jelentőségét. A válaszadó hallgatók legkevésbé fontosnak a jogi képviselők érzelmi reakcióit tartották. Az egyes esetek közötti különbség vizsgálatakor megállapítható, hogy az egyeztetési tárgyalást követően többen gondolták azt, hogy az ügyfél reakcióinak jelentősége van, illetve kevesebb jelentőséget tulajdonítottak a bírói érzelmeknek.

Nagy Márta a mediációs eljárások előfeltételeivel kapcsolatban kifejti, hogy „a bíróságon kívüli út feltételezi, nem tartjuk jónak, ha érdekeink mások érdekei rovására érvényesülnek, nem hisszük, hogy saját érdekeink előbbre valók, mint másoké, képesek vagyunk kételkedni a magunk igazában, s abban, hogy nem tudunk mindent, ami a partner álláspontját igazolja. Hiszünk az együttműködésben, s abban, hogy nyerhetünk úgy, hogy a másik ne veszítsen. S végül tisztában kell lennünk azzal, hogy a győzedelmeskedés előbb-utóbb előre nem látható veszteségekkel jár”¹². Ezen gondolatok fényében kell értelmeznünk az egyeztető tárgyalás során feltett kérdésre adott válaszokat. A kérdés a következő volt: „A megoldás során figyelembe vették-e a jogi tényeken kívül a másik fél érvelését, esetleges érzelmi reakcióit?” Az első esetben 25 hallgató válaszolt igennel, és 10 nem válasz érkezett, a második egyeztető tárgyalást követően 23 igen és 12 nem volt az összesített eredmény. Elmondható tehát, hogy a peres eljáráshoz képest az egyeztető tárgyaláson a hallgatók inkább feltételezték, hogy van szerepe az eljárásban az érzelmeknek.

A szénbánya esetének játékelméleti megközelítése

A játékelmélet gyökerei a matematikában találhatók, ugyanakkor az 1970-es évek óta egyre gyakrabban alkalmazzák gazdasági, politikai, társadalomtudományi folyamatok és jelenségek leírására, elemzésére. A jogtudomány eddig kevés figyelmet szentelt a játékelméleti eredményeknek, noha a mediáció, az egyes közvetítő eljárások fokozatos térnyerése ezt indokolják. A tanulmány szerzője korábban is vetett már fel összefüggéseket a jog és a játékelmélet kapcsán¹³, a most ismertetett kutatás pedig kifejezetten arra irányul, hogy a mediációs eljárások egyfajta matematikai-jatékelméleti modellezéséhez adalékul szolgáljon.

A játékelmélet fogalomkészletét felhasználva jelen esetben játékosoknak¹⁴ tekintjük a jogi képviselőket, kifizetésnek¹⁵ az eljárások potenciális eredményét, stratégiák¹⁶ alatt értjük a jogi

¹² Nagy Márta: Bírósági mediáció. Bába Kiadó, Szeged, 2011. 32.p.

¹³ Glavanits Judit: Az állami cselekvés játékelméleti megközelítése. In: Svéhlik Csaba (szerk) Paradigma- és stratégiaváltási kényszer a gazdaságban. VI. KEOPS Tudományos konferencia, előadástétet. Mór, 2011. 135-142.o.

¹⁴ Játékelméleti értelemben játékos: egy tetszőleges (megszámlálható számosságú) egyének vagy csoportok halmaza.

¹⁵ Játékelméleti értelemben kifizetés (vagy pay-off) egy adott stratégiakombináció melletti eredmény, amely lehet egy egyszerű numerikus érték. A kifizetésekkel érzékeltethető az, hogy az egyes bekövetkező

képviselők által javasolható magatartásokat az eljárás során. Minthogy a peres eljárások szempontjából a felperes van „lépéselőnyben”, az egyes preferenciák és a hozzájuk kapcsolódó kifizetések számítása során ezt figyelembe kell vennünk.

Feltételezzük, hogy mindkét fél alapvetően háromféle módon állhat a felmerült vitás kérdéshez: vagy ragaszkodik az „igazához” és teljes kárigényét érvényesíteni kívánja, vagy lemond a kárigénye egy részéről, illetve teljes mértékben elismeri felelősségét. Az egyes kifizetési értékeknél figyelembe vettük, hogy az alperes számára fontos szempont volt a jó hírnevének megőrzése. Az egyes kifizetési értékeknél a 9 jelenti a legjobb eredményt, az 1 pedig a legrosszabbat. Ezek alapján feltételezzük, hogy a bányagazgató képviselője számára a legjobb kimenetel az lenne, ha Advy peres eljárás keretében megtéríti a bányának okozott teljes kárt. Így erkölcsi és anyagi értelemben is a legjobban járna, míg számára a legrosszabb megoldást az jelentené, ha egy peren kívüli egyezségben – kvázi „harc” nélkül – teljes kártérítést kellene fizetnie a bányának Advy számára. A többi kifizetési értéknél a veszteségmérésért tartottuk szem előtt. Advy képviselője esetében a nyilvános megszégyenülés a legrosszabb kimenetel, tehát ha peres eljárásban, a nyilvánosság tudomásával kellene teljes kártérítést fizetnie ügyfelének, a legjobb kimenetel pedig ha a bánya egy egyezség keretében, a nyilvánosság kizárásával megfizeti az ő érdekkörében felmerült károkat. A többi kifizetési érték számításánál a veszteségmérésért és a jó hírnév megőrzésének szempontjait vettük figyelembe.

A szénbánya ügye kapcsán a tényállási elemek és a bizalmas információk ismeretében tehát az alábbi kifizetési mátrixot határozhatjuk meg. A kifizetési érték első számjegye a bányagazgatóhoz, mint felpereshez, a második számjegye a víztározó tulajdonosához, mint alpereshez kapcsolódik.

6. ábra

A szénbánya-ügy kifizetési mátrixa

		Advy (alp.)			Kifizetések összege (felperes)
		Ragaszkodik a teljes kártérítéshez, nem enged	Enged a saját követeléséből, egyezsége törekszik a gyors befejezésért	Elismeri a tartozást, fizet a mielőbbi befejezésért	
	Ragaszkodik a per indításához és a teljes kártérítéshez	A per kimenetele bizonytalan, elhúzódhat, mindkét fél jó híre sérülhet 2;3	Advy részben elismeri a felelősségét, de a kimenetel bizonytalan 5;4	Advy mindent veszít és a nyilvánosságot sem lehet kizárni 9;1	16
	Egyezségi tárgyalás, de	Advy megőrizhetné a	A bánya közel teljes	Advy sokat veszít	

eredmények hogyan viszonyulnak egymáshoz, vagyis nem feltétlenül jelent valós kifizetést, hanem jelenthet egyfajta preferencia-sorrendet is.

¹⁶ Játékelméleti értelemben stratégiák a játékosok előtt álló döntési alternatívák. A stratégiák függenek a játék szerkezetétől: egyszeri, szimultán játék esetén (ha a játékosok egyszerre hoznak döntést) akkor a stratégia csak a döntési alternatívákat jelenti, szekvenciális (a játékosok egymás után lépnek) játék esetén az egymás után következő lépéssorozatok jelentik az egyes stratégiákat.

Vörös bányaig. (felp.)	ragaszkodik a teljes kártérítéshez	jó hírért, de a megegyezésnek csekély az esélye, a per veszélye fenyeget 6;2	kártérítést kap, Advy sokat veszít, de csendben 7;6	pénzügyileg, de a jóhírve megmarad 8;5	21
	Egyezségi tárgyalás, ahol a bányá hajlandó engedni a követelésből	Advy számára a legjobb megoldás, de a bányáigazgató elveszítheti az állását 1;9	Mindenki elkönyvel valamennyi veszteséget, de az arányokban meg kell egyezniük 3;8	Ezzel gyakorlatilag mindenki viseli a saját költségét, amely tetemes, de Advy jó híre megmarad 4;7	6
Kifizetések összege (alperes)		14	18	13	

A kifizetési értékek összege mutatja meg, hogy melyik stratégia esetén figyelhető meg az adott játékos szempontjából a legjobb eredmény, azaz az összes potenciálisan előforduló eset közül a legmagasabb kifizetési érték. Az ábra alapján látható, hogy **a bányáigazgató számára az lenne a legkedvezőbb stratégia, ha mindenképpen ragaszkodna a teljes kártérítési összeghez egy egyeztetési eljárás keretében, a víztározó tulajdonosa pedig akkor tudja a legjobb eredményt elérni, ha kis mértékben enged a követeléséből az eljárás gyors befejezése érdekében.** (A szimulált esetekben fenti megállapításoknak éppen az ellenkezőjét tapasztaltuk: több esetben volt hajlandó a felperes fizetni, mint ahány esetben a felek végül is az alperes viszonylatában állapítottak meg fizetési kötelezettséget.) A legmagasabb közös kifizetési értéket az jelentené, ha a felperes egyezségi tárgyaláson kapná meg az általa kért összeget, ezen stratégia mentén figyelhetőek meg ugyanis a legnagyobb együttes kifizetési értékek (13). Az esetnek nincsen ún. Nash-egyensúlya¹⁷, vagyis olyan helyzet, amely mindkét fél számára egyszerre nyújtana a legelőnyösebb megoldást.

A döntés meghozatalakor a játékosok többféle elven is hozhatnak döntést. Egyik ilyen az ún. maximin-stratégia. A maximin szabály annak az alternatívának a választását írja elő, amelynek a legrosszabb értéke jobb, mint bármely más alternatíva legrosszabb értéke (latinul *maximum minimorum*). A bányáigazgató esetében ez ismét az egyezségi tárgyalást és a teljes kárigény követelését, mint döntést eredményezi, a víztározó esetében is a követelések részbeni mérséklése, mint megfelelő döntés az eredmény.

Ezen elv fordítottja az ún. minimax-stratégia, vagyis amikor a játékos arra törekszik, hogy az ellenfél kifizetési értéke a lehető legkisebb legyen (*minimum maximorum*). A mi példánkban ez a stratégia azt eredményezné, hogy a bányáigazgató ragaszkodna a perhez, míg Advy ragaszkodna saját kára teljes megtérítési igényéhez. Megjegyzendő azonban, hogy peres eljárások keretében, főleg olyan esetben ahol az egyik fél vesztesége nem feltétlenül egyenlő a másik fél nyereségével (vagyis nem ún. zéróösszegű játékoknál) a minimax-stratégia

¹⁷ Játékelméleti értelemben a Nash-egyensúly a játék azon nyeregpontja, amelytől való egyoldalú eltéréssel bármelyik fél rosszabbul járna. Bizonyos játékok sajátossága, hogy van olyan stratégia-pár, amelynek választása mindkét fél érdekében áll.

alkalmazásának kevés esetben van gyakorlati haszna, kivéve azt az esetet, ha a peres fél célja kifejezetten a másik fél veszteségének maximalizálása.

Fentieket összevetve a kutatás tapasztalataival megállapíthatjuk, hogy a részt vevő, felperesi pozícióban lévő felek számára hasznos lett volna, ha végiggondolják a másik fél prioritásait, így megelőzhető lett volna az anyagi veszteséggel járó eredmény. Ugyanakkor az is tény, hogy a szénbánya ügyét egyeztető tárgyaláson a részvevő 17 felperesi jogi képviselőből 11 szerint az eseményeket a felperes, vagyis ő irányította, de ugyanezen esemény kapcsán az alperesi képviselők közül is pontosan 11-en érezték úgy, hogy dominálták az egyeztetés folyamatát¹⁸. Levonhatjuk tehát azt a következtetést, hogy **a formális logikával szemben a határozottabb fellépés nyerheti az ügyet?** A kutatási tapasztalatok alapján ez teljesen mértékben elképzelhető.

Gyakorló jogászokban felmerülhet a kérdés, hogy mire lehet jó a jogviták matematikai, játékelméleti modellezése. Véleményünk szerint egyes jogviták kimenetele kapcsán könnyebben kizárható a rossz döntés lehetősége a modellek alkalmazásával. Előnyös lehet a jogvita tényeit nem csupán a megbízó fél, hanem az ellenérdekű fél szempontjából is végiggondolni, mérlegelni az előtte nyitva álló döntési alternatívákat, adott esetben figyelembe venni a jogi érvelésen túl más motivációs szempontokat is.

A hipotézisek értékelése az eredmények alapján

ad H1 Feltételeztük, hogy a peres eljárásban a jogi képviselők célja a másik fél teljes peresztességének elérése, és peres irataikat ennek megfelelően készítik el. Mindkét peres szituációban a beadványok vázlatainak elemzése ezt a feltételezést alátámasztotta. A felperesi pozícióban készült beadványok 94%-a a teljes pernyertességet tűzte ki célként, és érvényesíteni kívántak minden elképzelhető felmerült kárt, elmaradt hasznot, sőt, 14%-ban a bizonyítható károkon is túlterjeszkedtek a felperesi igények. Alperesi pozícióban mindkét esetben 1-1 alperesként eljáró képviselő elismerte a másik fél igényét. Az összes alperesi válasz 71%-a tartalmazta a felperesi igények teljes elutasítására vonatkozó indítványt, a részleges pernyertességet csak a második esetben figyelhettük meg elsődleges célként, az összes válasz arányában ez 25%-ot jelent. Az összes válasz együttes értékelése alapján megállapítottuk, hogy a peres beadványok 82,8%-ának célja a másik fél teljes peresztességének elérése volt.

Szintén a feltevést támasztja alá az a megfigyelés is, hogy ugyanazon ügyben a sikeres egyeztető tárgyalást követően a peres iratokban a felek „visszatérnek a harcállásokba”, nem befolyásolja őket a korábbi sikeres megegyezés tartalma, peres félként egyértelmű céljuk a másik fél teljes peresztessége.

ad H2 A peres eljáráshoz kapcsolódó attitűd kapcsán a stratégiák elemzése a várttól eltérő eredményt hoztak. A három évvel korábban lefolytatott kutatás tapasztalatai éppen az ellenkező előjellel jelentek meg, mint vártuk: míg az alapvető peres attitűd az első keresetlevelek alapján megállapodásra törekvő, és elsősorban kompromisszum-kész stratégiát mutatott, addig az egyeztetést követően a peres eljáráshoz fűződő attitűd alapvetően megváltozott: a határozottabb érdekérvényesítés, a maximális eredmény elérésének szándéka szignifikánsan nőtt a hallgatók körében.

Érdekes ellentmondás volt ugyanakkor megfigyelhető a peres iratokban megfogalmazott igények és a tárgyalási stratégia között. Míg a felek az iratokban egyértelmű célként tűzték ki a – lehetőség szerint teljes körű – pernyertességet, az elégedettségük tekintetében már kisebb

¹⁸ A feltett kérdés: „Volt-e olyan fél, aki Ön szerint irányította az eseményeket? ”

célokat tűztek ki, a tárgyalási stratégiájuk pedig mindehhez képest kifejezetten „barátságos”, kompromisszumra törekvő volt – legalábbis kezdetben. Levonhatjuk-e mindebből azt a következtetést, hogy az ellenséges peres iratok mögött valójában megegyezésre képes, együttműködő jogi képviselők rejlenek? Véleményünk szerint nem. Jelen kutatásban ugyanis olyan joghallgatók vettek részt, akiknek nincsenek peres tapasztalataik, vagy legfeljebb a gyakorlati idejük alatt szereztek (korlátozott) tapasztalatokat. A kutatás ezen eredménye feltétlenül indokolja a vizsgálati alanyok kiterjesztését a gyakorló jogászokra, jogi képviselőkre, ítélkező bírókra egyaránt.

A kutatás folytatásaként 2014 őszén egy részletesebb, a fenti eredményeket figyelembe vevő, és már közvetítői pozíciót is tartalmazó szimulációs kutatás folyt szintén ötödéves joghallgatók részvételével. Ezen kutatás eredményeinek publikálása a közeljövőben várható.

Felhasznált irodalom

FEITH HELGA – BADÓ ATTILA (2000) A magyar joghallgatók motivációs vizsgálata. Jogelméleti Szemle, 2000/4. szám Elektronikusan elérhető: <http://jesz.ajk.elte.hu/bado4.html>

FEKETE BALÁZS (2013) Érzelmek és jogtudomány. Iustum Aequum Salutare, 2013/3. 84-109.o.

GLAVANITS JUDIT (2011) Az állami cselekvés játékelméleti megközelítése. In: Svéhlik Csaba (szerk) Paradigma- és stratégiaváltási kényszer a gazdaságban. VI. KEOPS Tudományos konferencia, előadaskötet. Mór, 2011. 135-142.o.

GYENGÉNÉ NAGY MÁRTA (2009) Mediáció az igazságszolgáltatásban. Családjogi specialitások. Doktori értekezés, Szeged.

KERTÉSZ TIBOR (szerk) (2001) Mediációs szöveggyűjtemény. Szemelvények a mediáció irodalmából. Partners Hungary Alapítvány, Budapest.

LOVÁSZ GABRIELLA (2009) A munkaügyi mediáció eredményessége és fogadtatása a szociális partnerek szemszögéből, Doktori értekezés, Budapest.

NAGY MÁRTA (2011) Bírósági mediáció. Bába Kiadó, Szeged.

SÁRINÉ SIMKÓ ÁGNES (szerk) (2012) Mediáció – Közvetítői eljárások, HVGORAC, Budapest.

STRASSER, FREDDIE – PAUL RANDOLPH (2008): Mediáció – A konfliktusmegoldás lélektana. Nyitott Könyvműhely, Budapest.

VARGA SZABOLCS (2009): Alternatív konfliktus-megoldási lehetőségek a szervezetek gyakorlatában. PhD értekezés, Sopron.