



## olvasólecke

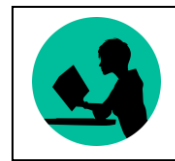
Kurzus címe	Alternatív vitarendezés
A gyakorlat témája	<b>Bevezetés – Az alternatív vitarendezés fogalma</b>
Feldolgozási idő	kb. 20-25 perc, a teszt kitöltésével együtt 40-50 perc
Oktató	Dr. Rúzs Molnár Krisztina egyetemi docens

### 1. Bemutatkozás

---

### 2. Az alternatív vitarendezés fogalma

---



#### ELMÉLETI RÉSZ

Alternatív **vitarendezés** → vita

Elsőként a kurzus elnevezésében szereplő szavak jelentését, adott esetben többlet- vagy sajátos jelentését vizsgáljuk meg. A vita és a konfliktus szavak e kurzus során szinonimaként használatosak (ahol nem, ott erre külön kitérünk). Etimológiailag a konfliktus szó a latin „confligere” szóból ered, amely fegyveres harcot, összeütközést jelent. Mára békésebb jelentést hordoz, inkább az egyén másokkal való konfrontációját jelenti vagy saját belső vívódását fejezi ki.



A konfliktus-jelenség kapcsán fontos megérteni, miből jön létre a konfliktus, melyek az összetevői, érzékelhető és látens elemei. Ha megértjük a folyamatot, egyszerűbb a megfelelő megoldási módok kiválasztása is. A megértéshez az ún.

jéghegy-modellt használjuk, ami plasztikusan ábrázolja, miről is van szó.

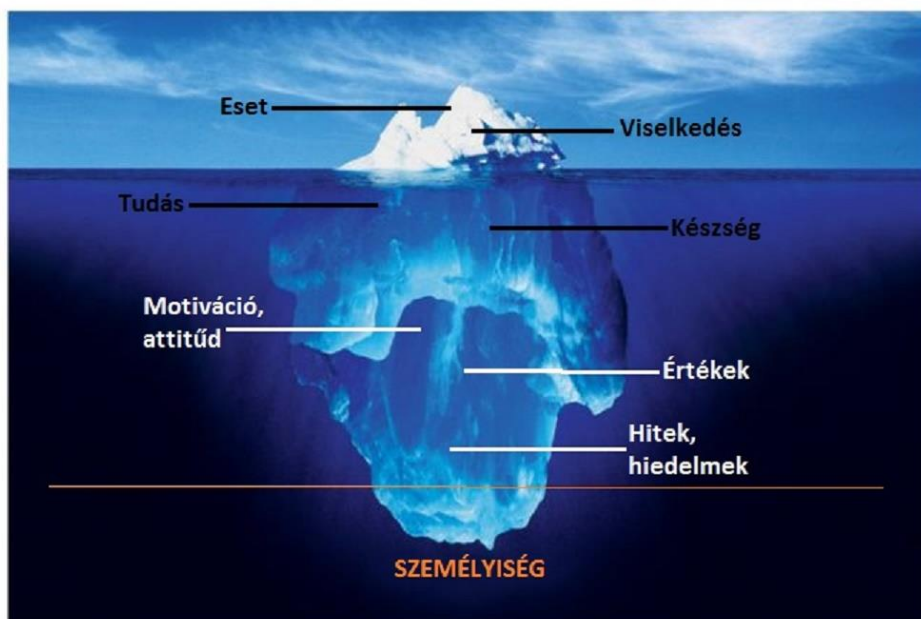
Egy jogászt, akár ügyvédet, akár bírót, legtöbb esetben egy konfliktussal érintett szituációba vannak be valamilyen módon a felek. Amikor ő kívülálló harmadik személyként a helyzetre néz, a jéghegy csúcsát jelentő résszel találkozik. A jéghegy felszín alatti részinek feltárása vagy megértése alapvetően nem tartozik a feladatai közé, munkájának ellátásához nem szükségesek azok az információk, amelyek ebbe a szegmensbe tartoznak. Sőt, adott esetben



## olvasólecke

ezek felgöngyöltése a hatékonyság ellenében hatna, ill. más foglalkozási ág hatáskörébe tartozik.

Az alternatív vitarendezés szemszögéből tekintve – attól függően, hogy melyik konkrét módszerről van szó – a vita vagy konfliktus egyes felszín alatti összetevői is megjelennek a bevont 3. személy munkájában. A felek tudása – különösen az ügyel kapcsolatos minél sokrétűbb elképzelése fontos tényező lesz, ugyanígy a motiváció, a felek mozgatója is. Előfordul, hogy egyes készségek kerülnek a figyelem középpontjába, ill. előfordul, hogy egyes értékek megnevezése kerülhet elő. A személyiség mélyebb rétegeivel a alternatív vitamegoldás körében nem foglalkozunk, ez a terápiás folyamat része lehet.



<http://humaninnovacio.blogspot.com/2016/02/szupervizio-mint-jeghegy-rejtett-resze.html> Letöltve: 2021. 04. 22.

**Alternatív vitarendezés** → rendezés

Amikor az alternatív vitarendezésben a „rendezés” szó értelmezését szeretnénk megadni, a figyelem fókuszában az áll, hogy az adott vitás helyzet lerendezését, lezárását hogyan tudjuk elképzelni. Általában egy olyan forgatókönyv kidolgozásáról van szó, ami találkozik a vitában érintettek elképzelésével, vagyis számukra érthető, megvalósítható és megfelelő a megoldás. Érdeemes megjegyezni, hogy egy jogi konfliktusban, ahol ügyvédek bevonása történik, és esetleg bíróságra kerül az ügy, attól függően, hogy ki milyen szereplőként van jelen, az eljárással és a vita tényleges rendezésével kapcsolatban nem feltétlenül esnek egybe az érdekeik.

**Alternatív vitamegoldás** → **alternatív**



## olvasólecke

Az „alternatív” szó a felek számára a vita rendezésére kínálkozó eljárások közötti választási lehetőségekre utal. Egyúttal rögtön fel is merül az a kérdés, hogy voltaképpen mihez képest is keresünk alternatívát. Mivel a jogász hivatásrend leendő tagjaiként a vitarendezés alapvető megoldási fóruma, ill. módja a **peres eljárás**, az egyik lehetséges válasz, hogy ennek keresünk alternatívát. Másik kiindulópont lehet, hogy a felek maguk nem tudnak megegyezni a vitában, emiatt a **felek közvetlen megbeszéléséhez, tárgyalásához** képest keresünk alternatívát.



Mindkét megközelítés helytálló, eltérő utakon át juthatunk el a fentiekől eltérő eljárás módokig. Fontos azonban rögzíteni, hogy fogalmilag mit tekintünk peres eljárásnak, ill. tárgyalásnak.

### Fogalmi meghatározások

A **bírósági peres eljárás** egy jól strukturált eljárás, amelybe több garancia is be van építve annak érdekében, hogy a végén a felek az ügyükben tisztességes eljárás keretében hozott tisztességes ítéletet kapjanak.

A **tárgyalás** két vagy több fél közötti alkufolyamat, amelynek célja javak vagy források fölötti rendelkezés megváltoztatása a felek érdekeinek megfelelően.

### További kiindulási pontok

A felek megbeszélése és megállapodásra jutása **lenne** a legköltséghatékonyabb megoldás. Ahogyan egy szerződés megfogalmazása, kialakítása pl. egy bérleti szerződés során, úgy egy vitás helyzetben is működhetne egy alkufolyamat. A felek viszont nem tudnak vagy nem akarnak a vitában egymással ilyen módon együttműködni, emiatt igényelnek más eljárási formát.



A peres eljárás – ha választásuk erre esik – a legköltségesebb formája a vitarendezési eljárásoknak. A legtöbb esetben ez a költségvonzata miatt nem jelent reális lehetőséget a feleknek, és sokszor maradnak benne a megoldást nélkülöző konfliktusos helyzetben komoly veszteségeket elszenvedve.

### GYAKORLATI RÉSZ

Az, hogy hogyan reagál valaki egy vitás helyzetben, sok tényezőtől függ, pl. az adott vita témájától, az abban érintett kérdésekről, a benne szereplők személyétől, a felek közötti kapcsolattól, stb. Ugyanakkor mégis van egy-két, a személyiségtől függő, ill. tanult viselkedési modell, ahogyan egy-egy személy általában reagálhat ilyen helyzetben. Ezek ismerete felkészültebbé teheti a leendő ügyvédek, bírakat a helyzetek kezelésében. Ha mi magunk tisztában vagyunk vele, hogy konfliktushelyzetben mi a jellemző viselkedési módunk, könnyebben elkerülhetjük az ügyfél helyzetével való túlzott azonosulást, tudatosabban



## olvasólecke

készülhetünk, hogy mely viselkedési módot mutató ügyféllel szemben hogyan lehet a legeredményesebben kommunikálni.

Magatartási sémák konfliktushelyzetben; a Thomas Kilman-modell

A kérdőív kitöltése

A kérdőív harminc mondatpárt tartalmaz. Minden párnál karikázza be az A vagy B állítást, attól függően, hogy melyik jellemzi jobban az Ön viselkedését. Előfordulhat, hogy egyik állítás sem jellemző Önre, de akkor is válassza ki azt, amelyiket inkább el tudja fogadni.<sup>1</sup>

1. A) Vannak helyzetek, amikor hagyom, hogy másoké legyen a problémamegoldás felelőssége.  
B) A vitás kérdések helyett azokat a pontokat hangsúlyozom, amelyekben egyetértünk.
2. A) Kompromisszumos megoldást próbálok találni.  
B) Igyekszem mindazzal foglalkozni, ami mindkettőnknek fontos.
3. A) Általában határozott vagyok céljaim követésében.  
B) Igyekszem a mások érzéseit kímélni és megőrizni a kapcsolatot.
4. A) Kompromisszumos megoldást próbálok találni.  
B) Néha lemondok saját kívánságaimról, engedve mások kívánságainak.
5. A) Állandóan keresem a másik segítségét a megoldás kialakításában.  
B) Igyekszem mindent megtenni a feszültségek elkerülése érdekében.
6. A) Igyekszem elkerülni, hogy kellemetlenséget okozzak magamnak.  
B) Igyekszem nyerő helyzetbe kerülni.
7. A) Megpróbálom későbbre halasztani a döntést, hogy legyen időm átgondolni.  
B) Kölcsönösségi alapon engedek bizonyos pontoknál.
8. A) Általában határozott vagyok céljaim követésében.  
B) Azon vagyok, hogy a dolgok minden vonatkozása, minden vitás kérdés kifejtésre kerüljön.
9. A) Úgy érzem nem érdemes a nézeteltérések miatt idegeskedni.  
B) Nem sajnálom az erőfeszítést, hogy az én elképzelésem valósuljon meg.
10. A) Általában határozott vagyok céljaim követésében.  
B) Kompromisszumos megoldást próbálok találni.
11. A) Azon vagyok, hogy a dolgok minden vonatkozása, minden vitás kérdés kifejtésre kerüljön.  
B) Igyekszem mások érzéseit kímélni.

---

<sup>1</sup> A kérdőív forrása: <https://noisikertrener.hu/wp-content/uploads/2018/07/Thomas-Kilman-teszt.pdf>  
Letöltve: 2021. 05. 06.



## olvasólecke

12. A) Néha kerülöm az állásfoglalást, ha az vitát eredményezne.  
B) Nem bánom, ha vitapartnerem megtart valamit az álláspontjából, ha én is megtarthatok valamit az enyéméből
13. A) Közös alapot javasolok.  
B) Azon vagyok, hogy elfogadtassam az érveimet.
14. A) Elmondom a gondolataimat és érdeklődéssel hallgatom a másikét.  
B) Racionális érvekkel indoklom álláspontomat.
15. A) Igyekszem mások érzéseit kímélni és megőrizni a kapcsolatot.  
B) Igyekszem mindent megtenni a feszültségek elkerülése érdekében.
16. A) Igyekszem nem megsérteni a másik érzéseit.  
B) Igyekszem meggyőzni a másikat, hogy az álláspontom helytálló.
17. A) Általában határozott vagyok céljaim követésében.  
B) Igyekszem megtenni, ami a feszültségek elkerülése érdekében szükséges.
18. A) Ha ez a másikat boldoggá teszi, nincs ellenemre, hogy ráhagyjam az elképzeléseimet.  
B) Nem bánom, ha vitapartnerem megtart valamit az álláspontjából, ha én is megtarthatok valamit a magaméból.
19. A) Azon vagyok, hogy a dolgok minden vonatkozása, minden vitás kérdés kifejtésre kerüljön.  
B) Megpróbálom későbbre halasztani a kérdést.
20. A) Töreksem a nézeteltérések haladéktalan megbeszélésére.  
B) Próbálom megtalálni a nyereség és veszteség méltányos kombinációját.
21. A) Úgy tárgyalok, hogy igyekszem tekintetbe venni a másik kívánságait.  
B) Mindig kész vagyok a probléma közvetlen megvitatására.
22. A) Megpróbálok átmeneti álláspontokat találni.  
B) Érvényesítem az érdekeimet.
23. A) Gyakran töreksem arra, hogy a megoldással mindketten elégedettek legyünk.  
B) Vannak helyzetek, amikor hagyom, hogy másoké legyen a problémamegoldás felelőssége.
24. A) Ha úgy látom, hogy a másiknak nagyon fontos az álláspontjának megőrzése, igyekszem igazodni hozzá.  
B) Vitapartneremet igyekszem rávenni, hogy érje be egy kompromisszumos megoldással.
25. A) Igyekszem megvilágítani álláspontom logikáját és előnyeit.  
B) Úgy tárgyalok, hogy igyekszem tekintetbe venni a másik nézőpontját.
26. A) Közös tárgyalási alapot javasolok.



## olvasólecke

- B) Szinte mindig törődöm azzal, hogy a megoldás mindkettőnk számára kielégítő legyen.
27. A) Néha kerülöm az állásfoglalást, ha az vitát eredményezne.  
B) Ha ez a másikat boldoggá teszi, nincs ellenemre, hogy ráhagyjam az elképzeléseit.
28. A) Általában határozott vagyok céljaim követésében.  
B) Keresem a másik segítségét a megoldás kialakításában.
29. A) Közös tárgyalási alapot javaslok.  
B) Úgy érzem nem érdemes a nézeteltérések miatt idegeskedni.
30. A) Igyekszem nem megsérteni a másik érzéseit.  
B) Mindig megosztom az álláspontomat a másikkal a megoldás érdekében.

## A Thomas-Kilmann modell





## olvasólecke

Karikázza be minden sorban azt a betűt, amit az egyes kérdéseknél a kérdőíven bekarikázott!

	versengő	probléma- megoldó	kompromisszum- kereső	alkalmazkodó	elkerülő
1.				A	B
2.		B	A		
3.	A				B
4.			A		B
5.		A		B	
6.	A			B	
7.			B	A	
8.	A	B			
9.	B			A	
10.	A		B		
11.		A			B
12.			B	A	
13.	B		A		
14.	B	A			
15.				B	A
16.	B				A
17.	A			B	
18.			B		A
19.		A		B	
20.		A	B		
21.		B			A
22.	B		A		
23.		A		B	
24.			B		A
25.	A				B
26.		B	A		
27.				A	B
28.	A	B			
29.			A	B	
30.		B			A

A bekarikázott betűk száma oszloponként:

Σ					
---	--	--	--	--	--

### Konfliktuskezelési stratégiák – **Versengő**

A versengő konfliktuskezelési mód az erőre épül, alkalmazója az erő segítségével kívánja pozícióját javítani. A cselekvés célja ilyen esetekben a saját érdekek érvényesítése, függetlenül attól, hogy mások milyen igényekkel élnek. Versengő situációban „kiállunk az igazunkért”, „megvédjük helyes álláspontunkat”.

A versengő magatartás hasznos, ha:

- Gyors cselekvésre, döntésre van szükség.



## olvasólecke

- A szükséges döntés népszerűtlen, nagy a várható ellenállás.
- Ha el kell indítani egy folyamatot

A folytonos versengő magatartás veszélyei:

- Környezet „Fejbólintó Jánossá” válik. Nem is próbálják meg a döntéseket befolyásolni, ellentmondó információikat megtartják maguknak.
- Bizonytalanság, segítség kérés a gyengeség jelévé válik. Környezetben lévők inkább rosszul döntenek, mint kérdeznek.
- Megromolhatnak a kapcsolatok

Konfliktuskezelési stratégiák - **Problémamegoldó, együttműködő**

Együttműködő konfliktuskezelési mód során mindkét fél számára kielégítő megoldás keresése a cél. Gyakorlatban ez a konfliktus okainak feltárását, megértését, és ennek figyelembe vételével kreatív megoldását jelenti.

Együttműködő magatartás hasznos, ha:

- A két szempontrendszer egyformán fontos, nem lehetséges kompromisszumokkal azokat gyengíteni.
- Alapvető a résztvevők elkötelezettsége a kialakított megoldás mellett.
- Konfliktus megoldást érzelmi motívumok hátráltatják, melyek a résztvevőket nagyban befolyásolják.

Folytonos együttműködő magatartás veszélyei:

- Triviális kérdések megoldása is hatalmas idő és energia befektetést jelent, ez elveszi az erőforrásokat a valóban fontos problémáktól

Konfliktuskezelési stratégiák – **Kompromisszumkereső**

A kompromisszumkereső konfliktuskezelési mód esetén a cél egy, a felek számára kölcsönösen elfogadható megoldás kialakítása. Ennek során mindkét fél lemond bizonyos igényeiről, a megoldás csak részben elégeti ki azokat. A kompromisszumkereső ember a problémamegoldás során többet ad fel érdekeiből, mint a versengő, és kevesebbet, mint az alkalmazkodó. Ehhez hasonlóan nyíltabban kifejezi érdekeit, mint az elkerülő, de jobban titkolja azokat, mint az együttműködő.

Kompromisszumkereső magatartás hasznos, ha:





## olvasólecke

- Ha a célok kiemelkedő fontosságúak, de nincs lehetőség más megoldási módok választására. (Pl.: kevés a rendelkezésre álló idő, probléma túl komplex, felek érdekei egymás rovására valósíthatóak meg.)
- A szembenálló felek egyenlő erősek és érzelmileg elkötelezettek saját érdekeik mellett.

Folytonos kompromisszumkereső magatartás veszélyei:

- A folyamatos kompromisszumokban elveszik a egyén, szervezet hosszú távú célja. A kompromisszumok mindig az adott pillanatnak szólnak, alapelveket, értékeket nem lehet érvényesíteni bennük.
- Minden üzleti tárgyalás, kompromisszum tárgyává válik. Ez aláássa a bizalmat, és egymásra való odafigyelést)
- Senki sem teljesen elégedett

### Konfliktuskezelési stratégiák – **Elkerülő**

Elkerülő „konfliktuskezelés” során sem a saját, sem mások érdekei nem kerülnek terítékre. A cselekvés célja a konfliktus elkerülése. Ez számos formában történhet, többek között döntések elhalasztásában, konfliktusos szituációból való diplomatikus kihátrálásban, vagy akár az ilyen jellegű helyzetek kerülésében.

Elkerülő magatartás hasznos, ha:

- Az adott konfliktus megoldásához nem adottak a lehetőségek. (Pl.: a résztvevők érzelmileg túlfűtöttek, nem áll rendelkezésre elegendő információ, stb.)
- A konfliktus marginális fontosságú.
- A konfliktusból adódó károk meghaladják annak előnyeit.

Folytonos elkerülő magatartás veszélyei:

- Megnő a probléma.
- Elódázzuk a döntést.
- A környezet véleményt alakít ki, sérül az önbecsülés.

### Konfliktuskezelési stratégiák - **Alkalmazkodó**

Alkalmazkodó konfliktuskezelés a saját igények háttérbe szorításán, másik érdekeinek feltétel nélküli elfogadásán alapszik. Egyaránt öltheti nagylelkűség vagy önfeláldozás formáját, megjelenhet mások véleményének átvételében, utasításaik, kéréseik kritika nélküli elfogadásában.

Alkalmazkodó magatartás hasznos, ha:



## olvasólecke

- A konfliktusban nem a saját igények kielégítése az elsődleges.
- A kérdés a partnernek sokkal fontosabb.
- A személyes kapcsolat az elsődleges.
- A további versengés súlyos károkkal járna.
- Nem akarunk mi fáradni a döntéssel.

Folytonos alkalmazkodó magatartás veszélyei:

- Ötletek, javaslatok sem kapják meg az őket megillető figyelmet. Az emberek nem várnak kezdeményezést az alkalmazkodó stratégiát folytatótól
- Lehetetlenné válik a szabályok, folyamatok érvényesítése. Sérül az önbecsülés és az önbizalom.

### 3. Ellenőrző kérdések

---



1. Egy vitának, konfliktusnak milyen rétegei vannak?
2. Melyek azok a rétegek („összetevők”) egy konfliktusban, amelyek rejtve maradnak?
3. Amikor alternatív vitarendezésről van szó, akkor mihez képest keresünk alternatívát és miért?
4. Milyen konfliktuskezelési stratégiákat különböztetünk meg a Thomas Kilmann-modell alapján, melyiknek milyen fő ismérvei vannak?

### 4. Feladat

---



Házi feladat három rövid konfliktushelyzet leírása, lehetőleg az élet különböző helyzeteiben. Lehet teljesen hétköznapi helyzet, de akár egy jogvita leírása is. A szituációt olyan részletesen írja le, ami a teljes megértéséhez szükséges. A helyzetet akár párbeszédés formában is leírhatja.

Képek forrásjegyzéke a képes sorrendjében:

<https://lawalways.com/2021/02/25/keeping-matters-out-of-court-5-approaches-to-alternative-dispute-resolution/>

<https://newspacephoto.org/best-lightroom-alternatives/>



olvasólecke

<http://venture-house.org/what/whats-the-problem-3/>

Jelen tananyag a Szegedi Tudományegyetemen készült az Európai Unió támogatásával.

„Az intelligens, fenntartható és inkluzív társadalom fejlesztésének aspektusai: társadalmi, technológiai, innovációs hálózatok a foglalkoztatásban és a digitális gazdaságban”)

Projekt azonosító:

EFOP-3.6.2-16-2017-00007

**SZÉCHENYI** 2020



MAGYARORSZÁG  
KORMÁNYA

**Európai Unió**  
Európai Szociális  
Alap



**BEFEKTETÉS A JÖVŐBE**