

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Zoran Hajtnik

Dejavniki odločitve za reševanje spora  
v postopku mediacije

Magistrsko delo

Ljubljana, 2012

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Zoran Hajtnik, univ. dipl. iur.  
Mentorica: red. prof. dr. Mirjana Ule

Dejavniki odločitve za reševanje spora  
v postopku mediacije

Magistrsko delo

Ljubljana, 2012

Ni potrebe,  
da se še naprej bojimo razprav,  
konfliktov in problemov  
s samim seboj in drugimi,  
ker tudi zvezde  
sem in tja  
trčijo med seboj  
in nastanejo novi svetovi.  
Danes vem: TO JE ŽIVLJENJE.

*(Charlie Chaplin – odlomek iz pesmi, ki si jo je avtor sam namenil za svoj 70. rojstni dan)*

## ZAHVALA

Veliko vas je, ki sem vam hvaležen v tem trenutku in brez katerih bi ne bilo te naloge, ali pa bi ne bila tako dobra, kot je.

Če bi ne bilo velikega poka, bi se s tem ukvarjal nekje nekoč nekdo drug. Pa to niti približno ni vse. Vsa vsodbuda v nerodnih letih ob padcih in tudi velika želja, so pridali svoje. Hvala vama, mati in oče. Tudi za to, da me konflikti strahoprivlačijo.

Če bi ne bilo pisarne, bi ne mogel vseh neskončnih ur namesto eksistenci, posvetiti mediacijam. Tudi vi, moji partnerji in sodelavci ste pripomogli k temu.

Hvala Branki in Greti, da sem pomislil na FDV. In hvala številnim profesoricom in profesorjem, ki ste znali motivirati mojo radovednost do konca. In še naprej.

Hvala prof. dr. Žagarju, da mi je odstrl vrata v teorijo konfliktov. Hvala prof. dr. Svetličiču, da mi je glede pogajanj nastavil ogledalo, v katerem se vedno znova in vsak dan opazujem. Hvala prof. dr. Hardtu, ker sem na neponovljiv način hkrati z odstiranjem komunikoloških skrivnosti podvojil svoje znanje angleščine – kdo bi si mislil. Vedno ga bom pomnil na poseben, njemu lasten topel človeški način. Hvala prof. dr. Splichalu, da sem vsaj za koder ali dva manj ovca; ali pa, da se tega vsaj bolj zavedam.

In še posebej hvala prof. dr. Uletovi, da mi je znala in hotela nuditi podporo pri za vse tako težkem povezovanju konfliktov, prava, psihologije in komunikologije. Želim si, da bi delila vsaj del ponosa, ki ga občutim na koncu te študijske poti, z menoj, saj ima za rezultate veliko zaslug. Naj zapišem še, da jo še posebej občudujem, ker navkljub vsem težkim trenutkom, ki so ji prihajali nasproti, niti za trenutek ni popustila pri mentorski opori in se je toplo človeško odzivala na moje klice na pomoč. Vem, da je za to potrebna močna volja in velik človek.

Hvala tudi Okrožnemu sodišču v Ljubljani: še posebej bivšemu predsedniku Andreju Baragi in Mojci Kobal, ki sta razumela moje ambicije in jih podprla. Hvala tudi Jerneju, Poloni in Barbari, ki ste vestno in prijateljsko vzpodbujali stranke, da vračajo vprašalnike in trepetali z menoj. Tu je še vrsta drugih, ki se jim prav tako zahvaljujem, čeprav so bili tedaj odsotni ali pa niso neposredno sodelovali, pa so mi pomagali.

Enako hvaležnost čutim do Okrajnega sodišča v Ljubljani, zlasti do predsednice Vesne Pavlič Pivk, tedanje sekretarke Valerije Jelen Kosi, namestnice vodje službe za alternativno reševanje sporov, drage mi Lili Podlesnik in nepogrešljivih Simi in Aljete, ki bosta svoj vpliv našli tudi v vsebinskem delu naloge.

Hvala tudi vrsti kolegov, ki nas tako ali drugače povezuje FDV: Tini Vovk za ključno pomoč pri statistični obdelavi in Mateji, Sibili in Sari, da sem lahko v svojih letih podoživel študentske čase. In seveda zlati Bredi, ki je ob vsem tem z menoj najbolj zvesto gulila klopi od prvih statističnih vaj do danes, ko mi je jezikovno pregledala in lektorirala nalogo.

Hvala tudi številnim prijateljem, ki ste me trpeli v neskončnih teoretiziranjih in ste me bili pripravljeni poslušati in obkrožati moja vprašanja tudi ob najbolj nemogočih urah. Zlasti hvala Miranu in Ireni, Špeli in Gordani.

Na začetku, na sredini, na koncu in vmes hvala vam draga Tina, Jakob in Urh. Od osnovne šole dalje sem se samostojno odločal za svojo izobraževalno pot. Odločitve za podiplomski študij sam nisem zmogel in Tina me je spremljala že na sam informativni dan in me nesebično podprla, čeprav je vedela, da bo precej plačila nosila (čisto brez potrebe) tudi sama. Še enkrat več se je pokazalo, da ste ženske pametnejše. Leta so tekla, Tina pa mi je stala ob strani: ob iskanjih modelov, ob zbiranjih vprašalnikov, ob iskanjih skritih spremenljivk ali pa z intervjujem. Kritična do mojih misli, do teorije, a ves čas ob meni. Tudi moja draga fanta sta, čeprav včasih z nejevoljo, razumela, da za njiju nisem bil na razpolago toliko, kot smo si vsi trije želeli. Naj končam z obljubo, da bom v naslednjih letih veliko tega nadoknadil. Želim si še, da bo bera mojih spoznanj minulih štirih let koristila tudi pred domačim pragom.

Zoran Hajtnik

## Dejavniki odločitve za reševanje spora v postopku mediacije

Povečevanje negotovosti in upad zaupanja v pravosodje sta v kombinaciji s sodnimi zaostanki pred desetletjem v Slovenijo, ob vrsti drugih alternativnih metod reševanja sporov, privedla tudi pojav mediacije, ki je v ZDA v razcvetu že skoraj pol stoletja. Mediacija se je hitro izkazala kot razmeroma učinkovito sredstvo urejanja konfliktov in je dobivala in še vedno dobiva na pomenu in na priljubljenosti. V znanosti se precej pozornosti posveča psihološkemu fenomenom in zakonitostim pri nastajanju, upravljanju in razreševanju konfliktov, mediacija sama pa je – vsaj z vidika vzročno posledičnih determinant malo obravnavana. Številna literatura se ukvarja zlasti z njeno deskripcijo, podajanjem napotkov mediatorjem o priporočljivem postopanju ter izpostavljanjem prednosti in slabosti, zelo malo pa je poskusov odgovoriti na vprašanje »zakaj« – je npr. mediacija učinkovita, zakaj se mediatorji odločajo za posamezne konkretne strategije, ali pa *zakaj se ljudje odločajo(m) za mediacijo*.

Na to zadnje vprašanje poskušamo odgovoriti v pričujoči nalogi. Na podlagi številne literature in lastnega poznavanja mediacij smo najprej postregli s predlogom poimenovanja oziroma razločevanja med mediacijo v širšem smislu in mediacijskim postopkom v ožjem smislu, ki služi razreševanju pravnih sporov in so podrobneje tudi regulirani z zakonom. Izvedli smo kvantitativno analizo odgovorov, ki smo jih prejeli na vzorcu 104 respondentov, ki so izpolnjevali vprašalnik ob odločanju za sodišču pridruženi mediacijski postopek med svojim sodnim sporom, ter analizo nadgradili s kvalitativno raziskavo, ki smo jo izvedli s polstrukturiranim intervjujem s petimi ključnimi raznolikimi strokovnjaki, od katerih vsak na svoj, drugačen način, sodeluje pri odločanju strank o udeležbi v mediacijskem postopku. Pri iskanju odgovora, zakaj se ljudje odločajo(m) za mediacijo smo se oprli na Ajznowo teorijo načrtovanega vedenja. Na njeni podlagi smo zastavili tri hipoteze: (1) smo domnevali, da se mediacije udeležijo zaradi pričakovanih koristi mediacijskega postopka, (2) smo domnevali, da se je udeležijo zaradi socialnega pritiska in (3), da se je udeležijo zaradi ocene lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku. Prvi dve hipotezi smo potrdili in sta pojasnjevalni spremenljivki »pričakovane koristi« in »socialni pritisk« statistično značilno povezani z odvisno spremenljivko »pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku«, tretja pojasnjevalna spremenljivka »ocena lastnih sposobnosti« pa se je pokazala ne le za statistično neznačilno, temveč smo celo zaključili, da je metodološko nekonsistentna. Ugotovili smo, da je vpliv zaznanih koristi v grobem še enkrat večji od socialnega pritiska, pri čemer je ključna želja strank, da spor uredijo po mirni poti. Zaključili smo namreč s faktorško analizo, ki je razkrila, da so statistično značilni trije faktorji oziroma prikriti pojasnjevalne spremenljivke, ki povzročijo udeležbo v mediacijskem postopku: *odprava negotovosti v konfliktu, želja po miroljubnem sodelovanju in lastni interesi v konfliktu*.

V diskusiji obravnavamo tudi razkorak med teoretsko, doktrinarno in izkustveno podprtimi značilnostmi mediacijskega postopka na eni ter zaznavo značilnosti mediacijskega postopka na drugi strani, ter jo zaključimo, da je mediacija še vedno premalo znana širši javnosti. Z intenzivnejšo medijsko podporo bi se ljudje v konfliktu večkrat lahko odločili za mediacijo kot bolj prijazen način razreševanja sporov, vendar verjetno ta ideja še ni tako široko ozaveščena, kot bi si družba to (lahko) želela.

**KLJUČNE BESEDE:** dejavniki odločitve za mediacijo, determinante udeležbe v mediaciji, koristi udeležbe v mediaciji, socialni pritisk za udeležbo v mediaciji, mediacijski postopek

## **Determinants of decision for resolving conflict in mediation process**

Intensification of insecurity and decrease of trust into legal system have brought – in combination with court delays – emergence of bringing mediation to Slovenia approximately a decade ago, together with set of other alternative dispute resolution, although mediation in United States is in prosperity for almost half a century. The mediation has soon proven itself as a relatively efficient mean of conflict resolution, and has been gaining and still gains significance and popularity. As science puts a lot of attention to psychological phenomenon and mechanisms of emerging, managing and resolving conflicts, mediation per se, at least from the view of causal – consequential determinants – is only slightly treated. Lots of literature is dealing above all with its description, giving directives to mediators about how to proceed, emphasising advantages and disadvantages. But very rare are attempts to find the answer to questions “why” – is e.g. mediation effective, why mediators choose very concrete strategies in different situations, or particularly *why do (we) people make a decision to participate mediation*.

We tried to find answer to these questions in the present dissertation. Based on numerous literature and solid experienced knowledge of mediation we first suggested identification e.g. distinguishing between notion of mediation in broader meaning and mediation procedure in specific meaning, which is ruled in detail by (national) law and serves to legal dispute resolution. We implemented quantitative research based on 104 questionnaires, received from respondents who were actually deciding whether to participate court annexed mediation that was offered to them while court litigation or not. We upgraded our findings with qualitative research based on additional semi-structured interviews, participated by five distinguished professionals, each participating in different roles during party’s decision process to attend mediation process. While searching for an answer to our research question we used Ajzen’s Theory of planned behaviour and stated three hypothesis on this basis: (1) we were assuming that people take part in mediation because of expected benefits of mediation process, (2) we were assuming that people take part in mediation process because of social pressure and (3) that people take part in mediation because of their own ability to attend the mediation process. First two hypotheses were confirmed and both are explanatory variables “expected benefits” and “social pressure”, statistically characteristically connected to dependent variable “readiness for participation in mediation procedure”. The third predictable variable “assessment of behavioural control” was not only statistically irrelevant, but also assessed as methodologically inconsistent. We concluded the influence of perceived benefits is approximately two times bigger than social pressure. Crucial is determination of all the parties involved to settle dispute in a peaceful way. We completed the research with factor analyses which revealed that the three statistically relevant factors, respectively hidden predicting variables that cause readiness for participation within mediation procedure, are: the uncertainty within the conflict, desire for peaceful cooperation, and own interests the conflict.

We discussed the disparity between theoretically, doctrinally and experientially recognised features of mediation process on one hand, and perception of these features on the other hand. The conclusion is that mediation is still not very well known in public. More intensive media support could cause that parties use mediation more often as a more friendly way of disputes resolution. This idea is not as well recognised yet as the society would like it to be.

**KEYWORDS: determinant of decision for mediation, determinants of participation in mediation, benefits of participation in mediation, social pressure for participation in mediation, mediation process**

# SPLOŠNO KAZALO

<b>1</b>	<b>UVOD</b>	<b>10</b>
1.1	IZHODIŠČE MAGISTRSKEGA DELA	10
1.2	OPREDELITEV PROBLEMA	12
<b>2</b>	<b>TEORETSKI OKVIR</b>	<b>14</b>
2.1	OSNOVNO O KONFLIKTIH	14
2.2	MEDIACIJE	21
2.2.1	Predstavitev mediacij	21
2.2.2	Zgodovina mediacij v slovenskem prostoru	27
2.2.3	Pravna podlaga, ki ureja mediacije in mediacijske postopke	30
2.2.4	Potek mediacijskega postopka – deskripcija	31
2.3	DETERMINANTE UDELEŽBE V MEDIACIJSKEM POSTOPKU IN POTENCIALNE KORISTI MEDIACIJSKEGA POSTOPKA	38
2.3.1	Pregled razpoložljivih raziskav na področju determinant	38
2.3.2	Nabor možnih koristi v mediacijskem postopku	42
<b>3</b>	<b>RAZISKAVA DETERMINANT MEDIACIJSKEGA POSTOPKA</b>	<b>50</b>
3.1	OSNOVNI RAZISKOVALNI CILJ	50
3.2	TEORIJA O NAČRTOVANEM VEDËNJU	51
3.3	MODEL IN HIPOTEZE	54
3.4	ANALITSKI OKVIR	56
3.4.1	Osnovno	56
3.4.2	Zbiranje podatkov	57
3.4.3	Nekatere predpostavke in omejitve	58
3.5	METODOLOGIJA	59
3.5.1	Konstruiranje vprašalnika	59
3.5.2	Metodološki pristop	61
3.5.3	Veljavnost in zanesljivost	64
3.6	REZULTATI	64
3.7	ANALIZA	70
3.8	DODATNI KVANTITATIVNI POGLED NA ZAZNANE KORISTI ( $V_{p1}$ ) ZA UDELEŽBO V MEDIACIJSKEM POSTOPU	78
3.9	DODATNI KVALITATIVNI POGLED NA SOCIALNI PRITISK ( $V_{p2}$ ) ZA UDELEŽBO V MEDIACIJSKEM POSTOPU	97
<b>4</b>	<b>ZAKLJUČNA RAZPRAVA IN SKLEP</b>	<b>106</b>
4.1	ODGOVORI NA TEMELJNA VPRAŠANJA NALOGE IN DISKUSIJA	106
4.1.1	Neposredni dejavniki za udeležbo v mediacijskem postopku	106
4.1.2	Skladnost predstav udeležencev s teoretskimi spoznanji in diskusija o potrebi po javnem komuniciranju glede mediacij	111
4.1.3	Vpliv minulih izkušenj na zaznavo koristi mediacijskega postopka	118
4.2	SUGESTIJE PRAKSI PRI NADALJNJEM DELU IN NAPOTITVAH V MEDIACIJO	122
<b>5</b>	<b>LITERATURA</b>	<b>129</b>
	Priloga A: Kvantitativna raziskava	134
	Priloga A1: Vprašalnik	134
	Priloga A2: Dopis – nagovor respondentov k vprašalniku	142

<b>Priloga B: Korelacijska tabela dejavnikov V<sub>p1</sub> (koristi mediacijskega postopka) z odvisno spremenljivko (na naslednji strani)</b> .....	<b>143</b>
<b>Priloga C: Regresija modela in tabela regresijskih vseh indikatorjev V<sub>p1</sub> in V<sub>p2</sub> v razmerju do odvisne spremenljivke</b> .....	<b>145</b>
<b>Priloga C1: Tabela pojasnjene variance regresijskega modela</b> .....	<b>145</b>
<b>Priloga C2: Tabela statistične smiselnosti regresijskega modela vseh indikatorjev V<sub>p1</sub> in V<sub>p2</sub> v razmerju do odvisne spremenljivke</b> .....	<b>145</b>
<b>Priloga C3: Tabela regresijskih koeficientov vseh indikatorjev V<sub>p1</sub> in V<sub>p2</sub> v razmerju do odvisne spremenljivke</b> .....	<b>146</b>
<b>Priloga Č: Tabele na poti določanja faktorjev faktorjske analize</b> .....	<b>147</b>
<b>Priloga Č.1: Tabela lastnih vrednosti glavnih komponent (analiza glavnih komponent)</b> .....	<b>147</b>
<b>Priloga Č.2: Korelacijska tabela faktorjev po metodi Oblimin (poševna rotacija)</b> .....	<b>148</b>
<b>Priloga D: Korelacijska tabela direktno merjenega socialnega pritiska in posredno merjenimi stališči relevantnih drugih</b> .....	<b>148</b>
<b>Priloga E: T-test tabeli statistično značilnih razlik med osebami, ki so se oziroma se še niso udeležile mediacijskega postopka</b> .....	<b>149</b>
<b>Priloga F: T-test tabeli statistično značilnih razlik med osebami, ki so se oziroma se še niso udeležile sodnega spora</b> .....	<b>151</b>
<b>Priloga G: Regresijska ocena latentnih spremenljivk po metodi stepwise</b> .....	<b>153</b>
<b>Priloga H: Opisna statistika sociodemografskih podatkov</b> .....	<b>153</b>
<b>Priloge I: Intervjuji</b> .....	<b>154</b>
<b>Priloga I.1: Intervju Martina Lepoša Hajtnik</b> .....	<b>154</b>
<b>Priloga I.2: Intervju Jernej Šoštar</b> .....	<b>158</b>
<b>Priloga I.3: Intervju Gordana Ristin</b> .....	<b>161</b>
<b>Priloga I.4: Intervju Miha Kozinc</b> .....	<b>163</b>
<b>Priloga I.5: Intervju Špela Strniša Tušek</b> .....	<b>166</b>
<b>Priloga I.6: Koncept za izvedbo intervjujev</b> .....	<b>172</b>

## KAZALO GRAFOV

<b>Graf 2.1: Galtungov triadični ABC model konflikta</b> .....	<b>17</b>
<b>Graf 2.2: Prikaz razmerja med številom ponujenih zadev v mediacijski postopek in številom zadev, v katerih sta soglasje podali obe stranki v letih 2001–2010 pri Okrožnem sodišču v Ljubljani</b> .....	<b>28</b>
<b>Graf 2.3: Uspešno zaključene zadeve v mediacijskem postopku v letih 2001–2010 pri Okrožnem sodišču v Ljubljani</b> .....	<b>29</b>
<b>Graf 2.4: Grafični (procesni) prikaz faz mediacijskega postopka</b> .....	<b>34</b>
<b>Graf 3.1: Grafični prikaz TPB</b> .....	<b>52</b>
<b>Graf 3.2: Grafični prikaz raziskovalnega modela</b> .....	<b>55</b>
<b>Graf 3.3: Grafični prikaz raziskovalnega modela z vnesenimi parcialnimi korelacijskimi koeficienti</b> .....	<b>77</b>

## KAZALO TABEL

<b>Tabela 3.1: Opisna statistika direktno merjenih spremenljivk</b> .....	<b>65</b>
---	-----------



Tabela 3.2: Regresijski koeficienti direktno merjenih spremenljivk .....	66
Tabela 3.3: Delež pojasnjene variance regresijskega modela direktno merjenih spremenljivk .....	66
Tabela 3.4: Signifikančna smiselnost modela .....	66
Tabela 3.5: Opisna statistika indirektno merjenih spremenljivk Vp1 in Vp2 .....	67
Tabela 3.6: Opisna statistika za indikatorje posredno merjenih pojasnjevalnih spremenljivk .....	67
Tabela 3.7: Regresijski koeficienti indirektno merjenih spremenljivk .....	69
Tabela 3.8: Delež pojasnjene variance z regresijskim modelom .....	69
Tabela 3.9: Ocena smiselnosti regresijskega modela .....	69
Tabela 3.10: Rotirana faktorska matrika sedmih faktorjev z utežmi .....	81
Tabela 3.11: Smiselnost regresijskega modela s sedmimi novimi spremenljivkami .....	91
Tabela 3.12: Delež pojasnjene variance z regresijskim modelom .....	91
Tabela 3.13: Regresijski koeficienti sedmih novih spremenljivk .....	91

# 1 UVOD

## 1.1 IZHODIŠČE MAGISTRSKEGA DELA

V domala dvajsetletni odvetniški praksi pozorno spremljamo dogajanja in spremembe v pravosodju. Hkrati, ali pa celo še bolj, nas zanima, kako sistem služi uporabnikom. Kdaj in kako se uporabniki poslužujejo pravosodja kot institucionaliziranega in civiliziranega razreševanja konfliktov in kako zaznavajo in sprejemajo razreševanje konfliktov po sodni poti. Skupaj z večino stanovskih kolegov ugotavljamo, da je v zadnjih dveh desetletjih nezadovoljstvo nad pravosodjem čedalje bolj izrazito in tudi medijsko izjemno izpostavljeno.

Upamo si trditi, da je eden ključnih dejavnikov tega nezadovoljstva med drugim tudi zakonodajalčevo hipernormiranje vseh življenjskih situacij. Zaradi nepregledne količine podrobnih predpisov še tako več pravni strokovnjak ne more poznati niti desetine v času in kraju veljavnih norm. To pa pomeni, da se subjekti ne znamo vedno ravnati po volji zakonodajalca. Z drugo besedo, izpostavljeni smo znatni stopnji pravne nevarnosti, saj nas nevednost izpostavlja pravnim posledicam, ki jih ne želimo. Pravno pravilo *ignorantia iuris nocet* se izkaže za popolno fikcijo.

Drugi, po moji sodbi še ključnejši dejavnik nezadovoljstva nad pravosodjem in njegovo učinkovitostjo, pa je neposredno povezan z odločanjem v sodnih postopkih. V začetku devetdesetih let je bila sodna odločitev v znatni meri predvidljiva, saj je bila pravna podlaga<sup>1</sup> stara vsaj dvajset let, sodna praksa je bila stabilna in postopek je bil v celoti podrejen iskanju resnice o relevantnih okoliščinah spora. Spremenjena družbena stvarnost je omogočila nastanek številnih novih gospodarskih družb in tudi večjega števila pravnoposlovnih dogodkov. Navedeno je ob spremenjeni družbenopolitični ureditvi že leta 1994 z uveljavitvijo Zakona o sodiščih (Uradni list RS, št. 19/94 z dne 13. 4. 1994) privedlo do prve korenite reorganizacije sodstva (iz tedanjih temeljnih sodišč v sedanja okrajna in okrožna sodišča), kar se je utemeljevalo s potrebo po večji učinkovitosti pravosodja. Žal pa so se sodni zaostanki prav zaradi reorganizacije še dodatno nakopičili in zakonodajalec je začel pospeševati sojenje s tem, da je strankam na eni strani postopkovno omejeval njihove procesne možnosti, na drugi strani pa strogo sankcioniral pasivnost strank. Posledice takega posega v pravosodje pa so, da je težišče odločitve od vprašanja, kaj se je zgodilo (dejansko vprašanje materialne resnice),

---

<sup>1</sup> predpis

prestavljeno v sfero postopka (kdaj in kako je resnica postrežena sodišču). To pa pomeni, da je zelo veliko odločitev determiniranih z uporabo procesnih postulatov, namesto z obravnavo dejstev, kaj se je med strankama primerilo in kaj je dejansko ozadje konflikta. Povedano drugače: pravičnost se umika ekonomičnosti tudi v sodnih postopkih. Logično je s tem predvidljivost sodne odločitve bistveno zmanjšana, saj je vpliv »pravičnega« materialnega prava bistveno manjši ali pa vsaj v celoti odvisen od vpliva »ekonomičnega« postopkovnega prava.

Za nameček pa se že omenjena množica predpisov še izjemno hitro spreminja<sup>2</sup>, kar pomeni, da bo Vrhovno sodišče o pomembnem pravnem vprašanju praviloma zavzelo stališče po približno desetletnem obdobju od začetka spora. Ker se bo po vsej verjetnosti vsaj kateri od relevantnih predpisov vmes spremenil ali dopolnil, ob vlaganju novih tožb sodne prakse tako še ne bo, ker se oblikovana praksa nanaša na predpise izpred približno desetih let<sup>3</sup>. Nova sodna praksa, ki bo nastala z desetletno zamudo, pa ne bo več tako zelo relevantna, ker bodo (vsaj nekateri) predpisi že spet spremenjeni.

Večina uporabnikov storitev pravosodja še vedno na sodišče vstopa z iluzijo, da bo sodišče odločalo »pravično«. Ko so soočeni s procesiranjem, nastopi razočaranje in tudi strah pred sodno odločitvijo, ki ni posledica konflikta, temveč načina postopanja pred sodiščem (glede konflikta). Zato si želi večina tistih, ki so že izkusili sodni postopek, da bi svojo neprijetno izkušnjo razreševanja konflikta lahko urejali v prijaznejši in dostopnejši obliki.

V kontekstu orisanih razmerij v pravosodju mineva desetletje od prvega poskusa implementacije mediacij pri nas. S pojavom mediacij v slovenskem prostoru smo se uporabniki soočili z novo možnostjo upravljanja in razreševanja konfliktov, mimo sodnega postopka. Ker smo že pred tem poznali vrsto različnih poravnalnih svetov (npr. Keresteš 2008, Pečar 1967 in drugi) in drugih oblik alternativnega reševanja sporov, pa tudi zgolj razbremenjevanja sodišč (kot denimo programi Herkules, Lukenda in podobno), smo bili uporabniki tudi do te novote sprva razmeroma zadržani. Počasi, vendar vztrajno pa se je mediacija uveljavljala kot učinkovita in uporabnikom prijazna storitev, ki je omogočala

---

<sup>2</sup> Na primer Zakon o izvršbi in zavarovanju (ZIZ) je od sprejetja leta 1998 v aprilu 2011 doživel svojo deseto novelo (ZIZ–I), sicer pa je bil skupaj z drugimi zakoni in odločbami Ustavnega sodišča skupaj spremenjen še bistveno večkrat in je deležen sprememb (statistično gledano) prej kot na eno leto.

<sup>3</sup> Čeprav je potrebno priznati, da se sodni zaostanki zadnji dve leti zmanjšujejo in je trend v tej smeri razmeroma izrazit.

učinkovito razreševanje nekaterih sporov in odločilno vplivala na odnos med strankami v sporu.

Delo mediatorjev je po opravljenem osnovnem, komaj 40-urnem izobraževanju, obrodilo izjemne sadove: število uspešno rešenih postopkov v mediaciji je več kot polovično (Okrožno sodišče v Ljubljani 2009; Betetto in drugi 2011).

Od kod tak uspeh na podlagi relativno tako skromnega vložka? Kaj je tisto, kar opredeli mediacijo kot učinkovito orodje za reševanje sporov? Ali je ključni dejavnik komunikološki, ali psihološki? In – ne nazadnje – zakaj se stranke sploh odločijo za mediacijo in zakaj se nekatere ne, čeprav bi se jim objektivno to izplačalo? To so le nekatera vprašanja, s katerimi smo se soočali v minulih letih, a na njih prepričljivega, raziskovalno podprtega odgovora nimamo. Oprtani s to in drugimi dilemami, ki so se pojavile na poti nastajanja te magistrske naloge, smo zastavili predmetno delo.

## **1.2 OPREDELITEV PROBLEMA**

Nobenega dvoma ni, da je mediacija postala družbena stvarnost, ki na eni strani razbremeni sodišča, po drugi strani pa omogoča strankam drugačno obvladovanje in reševanje svojih konfliktov.

Namen naloge je analizirati dejavnike, ki privedejo stranke v sodnem postopku do odločitve, da poskusijo urediti konflikt z udeležbo v postopku mediacije. Cilj je torej analizirati ključne neposredne dejavnike, ki bistveno vplivajo na odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku. V magistrski nalogi pri iskanju temeljnih determinant za udeležbo v mediacijskem postopku ne bomo mogli mimo diskusije, ali nudi mediacija dovolj komunikološko–konfliktoloških podlag za kvalitetno upravljanje in razreševanje konfliktov, zavzeli pa bomo tudi stališče do koristnosti tovrstnega načina reševanja sporov. Zanimalo nas bo tudi, ali so zaznave udeležencev mediacijskega postopka o koristnosti tega postopka skladne s teoretskimi spoznanji in ali je javno informiranje o tej obliki reševanja sporov zadostno.

Problem je v tem, da praksa – tudi v tujini – mediacijo uporablja kot učinkovito orodje razreševanja sporov, pri čemer ostaja vrsta vprašanj neodgovorjena. Naloga raziskuje zlasti

vprašanje, zakaj se ljudje odločijo za mediacijski postopek. Katere determinante opredeljujejo odločitve in iz tega posledično, kakšna je predstava strank o mediaciji. »V literaturi značilno naštevajo ali opisujejo elemente mediacije (mediacija per se, pristopi in izidi). Nasprotno pa so determinante udeležbe v mediaciji, pristopov in izidov le nekoliko teoretsko podprte.« (Wall 2001, 371).

Mediacija je kot način urejanja sporov razmeroma obsežno obravnavana. Večina tako znanstvenih prispevkov o mediaciji, kot tudi publikacij za praktično uporabo, opisuje mediacijo deskriptivno in v procesnem smislu (katere so faze, kakšne tehnike se uporabljajo in podobno), ne pa v vzročno-determinantnem smislu. Znanstvena dela, ki bi pojasnila vzročno-posledične odnose v posameznih fazah mediacijskega postopka, so redka (Wall 2001, 371). Če uporabimo Moscovicijevo paradigmo, imamo o mediaciji precej poljudnega znanja (socialnih reprezentacij) in malo znanstvenega. S pričujočo nalogo želimo ugotoviti, katere so determinante za prvo fazo mediacijskega postopka, to je fazo podajanja soglasja in s tem sklenitve mediacijske pogodbe.

S tem vidikom pa je povezana ambiciozna želja, da bi znanstveno pojasnjevanje na podlagi predmetne naloge in nadaljnjih raziskav in razprave privedlo do prognoziranja in s tem do predlaganja ukrepov, ki ne bi le uporabnikom mediacij lajšalo odločitve, kdaj se je primerno udeležiti mediacijskega postopka in kdaj ne. Takšna spoznanja bi lahko imela dolgoročne praktične uporabnosti: spoznali bi, ali je zavest ljudi (in njihova pričakovanja) o prednostih mediacijskega postopka ustrezna, in omogočili, da se z ustreznimi informacijskimi ukrepi zavedanje in pričakovanja dopolni oziroma popravi.

## 2 TEORETSKI OKVIR

### 2.1 OSNOVNO O KONFLIKTIH

Če želimo doseči osnovno razumevanje, kako deluje mediacija, in posledično, kaj ponuja, moramo temeljno razumeti tudi konflikte. V nadaljevanju si bomo ogledali nekatera teoretska izhodiščna spoznanja o konfliktu, da jih bomo lahko primerjali s potencialnimi učinki mediacijskega postopka. Ti učinki so lahko, kot bomo spoznali v nadaljevanju, obenem hkrati tudi potencialni dejavniki za udeležbo posameznika v mediacijskem postopku.

Konflikt je sestavni del človeškega življenja, ki spremlja vsakogar od nas od rojstva, pa do smrti. Prve konfliktne situacije nastopijo sočasno s prvim jokom, ko svojim staršem prvič postavimo zahtevo in se tega niti še ne zavedamo. Življenjsko izkustvo konfliktov je zelo pomembno. Izkušnja konflikta sama po sebi je praviloma neprijetna (Milivojević, 2004). Nudi nam možnost, da s konfliktom uresničimo svoje cilje, ali pa doživimo frustracijo. Tako zadovoljstvo, kot nezadovoljstvo, ki sledita konfliktu, sta lahko različno intenzivna.

Tako kot večina pojavov, tudi konflikti v teoriji niso enoznačno definirani. V nadaljevanju ponujamo nekaj definicij, ki z različnih zornih kotov osvetljujejo problematiko konflikta. Kot opozarja Galtung (1996), konfliktov ni mogoče resno preučevati brez multidisciplinarnega pristopa. Zato je prav, da si tudi sami konflikt razjasnimo z več aspektov.

V splošnem velja prepričanje, da je interpersonalni konflikt spor med dvema osebama oziroma akterjema, ki zasledujeta isti (omejeno dosegljiv) cilj, intrapersonalni konflikt oziroma dilema pa je navzoča pri eni osebi ali akterju, ki zasleduje dva medsebojno nezdružljiva cilja (Galtung, 1996). Za osnovno razumevanje je ta splošno sprejeta opredelitev dovolj, vendar je bolj opisna in nam ne omogoča boljšega vpogleda v razumevanje konflikta.

Psihološki aspekt konflikta je po naši presoji primerno opredelil Milivojević (2004, 225), ki definira konflikt kot »*situacijo, v kateri obstajata dve želji, ki se medsebojno izključujeta*«. Poudarja, da je definicija adekvatna tako za intra, kot interpersonalne konflikte, torej tako za notranje konflikte, ki jih ima ena oseba znotraj sebe, kot za medosebne konflikte med dvema

ali več osebami. Gre za razmeroma dobro definicijo<sup>4</sup>, ki pa ni vseobsegajoča. Lahko si zamislimo situacijo, ko dve osebi na razprodaji občudujeta isti (zadnji) kos oblačila. Imamo dve želji, ki se izključujeta, vendar o konfliktu ne moremo govoriti, dokler se konflikt ne manifestira navzven. Sama notranja želja torej še ne zadošča, da bi govorili o polno razvitem konfliktu.

Putnamova (2006) je v svojem prispevku analizirala večje število komunikoloških definicij konflikta in strnjeno povzela, da poseže večina avtorjev pri definiranju konflikta po naslednjih elementih:

- nezdržljivost (ciljev),
- izraženo nasprotovanje in
- soodvisnost, ki je nujna za doseganje cilja.

Nezdružljivost ciljev je gotovo osrednji element opredeljevanja konflikta. Nekateri trdijo, da je omejenost dobrin nujna predpostavka za konflikt, kar ne drži vedno. Drži, kadar se dva otroka potegujeta za isto igračko, ali pa dve gospodarski družbi za isti paket delnic (npr. pri prevzemu). Nasprotno pa so možni konflikti ravno zaradi neomejenosti dobrin, torej prevelike izbire, ko želi mož dopustovati denimo v hribih, žena pa na morju (seveda ob predpostavki, da imata dovolj dopusta – da nista omejena s številom preostalih dni dopusta)<sup>5</sup>. Zagotovo pa so vsi trije opisani primeri konflikta takšni, da imajo akterji cilje, ki so medsebojno nezdržljivi.

Izraženo nasprotovanje je po večini primerov nujno potrebno, da lahko govorimo o artikuliranem konfliktu, na kar smo kot pomanjkljivost opozorili že pri Milivojevičevi definiciji. Kot bomo videli v nadaljevanju pri Galtungovem (1996, 70–73) modelu, je konflikt izražen takrat, ko je izraženo nasprotovanje. Sicer je zelo pomembna faza v nastanku polnega konflikta tudi neizraženo nasprotovanje, vendar je konflikt oblikovan šele z artikulirano konfrontacijo. Dve osebi, ki imata nezdržljive cilje, a o tem molčita, nista v sporu. Lahko sta nezadovoljni – mogoče pa niti ne vesta za nezdržljive cilje in konflikta sploh še ni.

Soodvisnost pri doseganju cilja ni element vseh definicij, a si zasluži omembo. Če hočeta naša mož in žena skupaj na dopust, je pri analizi konflikta nujno predpostavljena soodvisnost iz

---

<sup>4</sup> Avtor sam posebej izpostavlja problematičnost definiranja konflikta s pojmom »interesi«, ki terja novo definiranje in opredelitev, zato mu je bližje opredeljevanje s pojmom »želja«.

<sup>5</sup> Prav tako si lahko zamislimo, da konflikt med staršema glede vzgojnih ukrepov pri otrocih (denimo vprašanje kazni) nima z omejitvijo dobrin dosti skupnega, temveč gre le za vprašanje ne/zdržljivosti ciljev.

njunega zakonskega razmerja (odnosa). Tudi podjetji in otroka iz omenjenega primera sta soodvisna. Ker eden drugega potencialno izključujeta od omejene dobrine, sta torej v odnosu nasprotnikov. Enako soodvisnost najdemo med Izraelci in Palestinci na Zahodnem Bregu in Gazi, kjer (glede posameznih vprašanj celo samo navidezno!) interesi enih izključujejo interese drugih in samo neuresničitev interesov drugega omogoča prvemu (v njegovi percepciji), da uresniči svoje interese. Soodvisnost torej pomeni, da sta stranki v medsebojnem razmerju, v katerem ena na drugo vplivata v smeri omogočanja ali preprečevanja poti do zelenega cilja. Lahko je pogojena strukturno (nadrejeni – podrejeni) ali pa kulturno, kot denimo sosedski spori (več o tem v Putnam, 2006, 5–8). Soodvisnost se zdi na prvi pogled nekoliko paradoksalna, ko pa jo razumemo, spoznamo vso globino stare modrosti, da sta za prepir pač potrebna dva.

Del različnosti pri definiranju konfliktov lahko pripišemo uvodoma nakazanemu dejstvu, da konflikti pri nobeni vedi niso osrednji predmet pozornosti, vsaj ne v bolj holističnem smislu. Psihologija posveča večino pozornosti notranjim konfliktom posameznika ali pa specialnim oblikam konfliktov (kot denimo zakonske svetovalnice). Mirovne študije se posvečajo konfliktom s širokim številom udeležencev, taki so na primer manjšinski, etnični ali meddržavni oziroma medskupnostni konflikti. Obramboslovje se ukvarja s skrajno manifestiranimi oblikami konfliktov v razsežnostih, ki so celo za mirovne študije najširši. Kulturologi se ukvarjajo zlasti s kulturnimi razlikami v konfliktu, komunikologi pa z vlogo komuniciranja v konfliktu. Pri tem lahko pomenljivo pristavimo, da si niti niso enotni, ali je komuniciranje »kura« ali »jajce« konflikta.

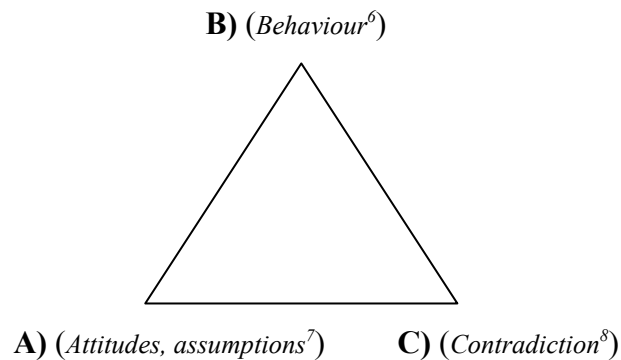
Menim, da je za razumevanje konflikta najprimernejša Galtungova (1996, 70–73) opredelitev konflikta. Galtung odločno zagovarja, da je potrebno utemeljiti konfliktologijo kot multidisciplinarno znanost, ki terja holistični pristop. Sam konflikt pa opredeli kot triadični ABC model, ki se sicer izkaže kot razmeroma kompleksna opredelitev. Tako so po Galtungu **A** stališča (kognicija); **B** je (destruktivno) vedênje in **C** je nasprotje. Vse tri elemente definicije sestavi v trikotnik, katerega vrh je vedênje:



Graf 2.1: Galtungov triadični ABC model konflikta

***Manifestni nivo:***

Empirični, zaznavni in zavedni



***Latentni nivo:***

Teoretičen, nezavedni

Vir: Galtung, 1996

Po Galtungu konflikt ni statičen, ampak ima svoj življenjski cikel in stopnje latentnosti oziroma manifestnosti posameznih elementov konflikta so v teh ciklih lahko različne. Konflikt je glede na intenzivnost posameznih ABC determinant različno manifestiran. Pa ne le to: ti (opredelilni) elementi nam omogočajo, da spremljamo nastajanje konflikta od stanja popolnega miru (kjer so A, B in C = 0) proti polno razvitemu konfliktu (kjer so A, B in C v polnem razmahu, torej = 1). Denimo: kjer ni manifestirano nasprotovanje (C), se ena stran sicer ravna po svojih prepričanjih, a ni mogoče govoriti o konfliktu. Spet drugič, kjer ni manifestirano vedênje (B), je podzavedni nivo konflikta v pripravljenosti (latentni konflikt), saj sta nasprotovanje in stališča (čustva, odnosi) pripravljeni na konflikt, ki pa še ni izražen. Spet tretjič je možna situacija, v kateri ni manifestirano prepričanje (stališča; A = 0), pa ne gre za polni konflikt, temveč za ritualistično konfliktno vedenje, v katerem sta sicer nasprotovanje (C) in vedênje (B) izražena, vendar brez podlage v čustvenem, kognitivnem in stališčnem razpoloženju posameznika.

---

<sup>6</sup> vedênje

<sup>7</sup> stališča, domneve

<sup>8</sup> nasprotovanje

Sicer presega okvir tega magistrskega dela, a menimo, da je pomembno zgolj opozoriti na daljnosežnost tega Galtungovega analitičnega modela. Avtor (Galtung 1996, 103–113) zelo lucidno analizira, da je mogoče upravljanje in razreševanje konflikta prav na podlagi analize tega triadičnega modela. Pravi, da je mogoče v konflikt poseči s tem, da se prepreči konfliktno ravnanje (B) in da v tem primeru mirovnik (op. Z. H.: na primer mediator) deluje kot sila ohranjanja miru (ang.: peace-keeping), kar je najbolj trhla oblika miru, ker je s tem konflikt iz manifestne potisnjen v latentno obliko. Daljnosežna je ugotovitev, da je najpomembnejše posredovanje v smeri prepričanj, stališč (A), ker s tem opogumimo akterje v nove formacije odnosov (peace-making), ali pa vsaj v preseganje nasprotovanja (C), s čimer dosežemo graditev medsebojnega razumevanja med sprtimi stranmi, in tako trajnega miru (ang.: peace-building).

Zgoraj smo se dotaknili različnih pristopov, ki jih imajo različne znanosti do preučevanja konflikta. Namenoma smo pustili analizo pravniškega pojmovanja konflikta do trenutka, ko smo seznanjeni z Galtungovim modelom. Pravno je konflikt pravzaprav še najtežje opredeliti. Če upoštevamo zgornje definicije konfliktov, ni težko spoznati, da pravo konflikta niti ne opredeli, niti ga ne razreši, ampak ga zgolj ohrani v njegovi latentni obliki. Kaj je namreč rezultat prava? Oblastna odločitev o tem, kako naj se obsojena oseba vede. Posamezniku, ki je v konfliktu, se tako predpiše<sup>9</sup> vedenje (B). Ali imajo stranke v sporu s tem uresničene interese? Kaj je z njihovimi stališči, kaj z nasprotovanjem? Prepričani smo, da je kljub sodni odločbi interes (vsaj) ene stranke v sporu še vedno neuresničen in si zato želi stranka še naprej udejanjiti cilj, ki ni uresničljiv za obe stranki hkrati<sup>10</sup>. Ključne učinkovitosti prava (dokler je v obliki predpisa in ne oblastne odločitve) bi gotovo našli v regulativi, ki po Galtungovem modelu ureja vedenje oziroma predpisano ravnanje (B) in s tem posredno res nekoliko vpliva na (A)<sup>11</sup>. Ljudje namreč skozi poznavanje predpisov vnaprej vemo, kaj smemo in česa ne. Ko

---

<sup>9</sup> V civilnem sporu izreče sodišče obsodbo, s katero naloži stranki dajatev, storitev, opustitev ali dopustitev, kot denimo: "A je dolžan plačati B-ju znesek 1.000 EUR v roku 8 dni." V kazenskem postopku pa izreče kazensko sankcijo in postranske obveznosti, kot npr. povračilo škode ali odvzem protipravne premoženjske koristi, plačilo stroškov postopka in podobno.

<sup>10</sup> Zakonodajalec predvideva za obsodbo še posebne postopke, ki so namenjeni izvrstitvi obsodbe (bodisi civilne, bodisi kazenske). To pa pomeni, da je zakonodajalec pravzaprav računal z možnostjo, da se stranke ne bodo prostovoljno podvrgele sodni odločitvi o potrebnem vedenju. Z drugo besedo lahko parafraziramo, da je predvidel, da so odnosi in prepričanja tudi po obsodbi nespremenjena in da je nasprotovanje potisnjeno v latentno (nemanifestirano) sfero.

<sup>11</sup> Prim. denimo učinke "protikadilskega" Zakona o omejevanju uporabe tobačnih izdelkov (ZOUTI): Zakon deluje tudi v dobro kadilcem – lažje se odločijo za prenehanje kajenja in manj jih na novo začne kaditi. Po uveljavitvi Zakona se je povečalo število klicev na telefonske linije, ki nudijo pomoč pri odvajanju od kajenja. Zakon zmanjša celokupno porabo tobačnih izdelkov. Svetovna banka je ocenila, da uveljavitev Zakona zmanjša porabo tobačnih izdelkov za 4-10 %. Novejši dokazi iz Avstralije, Kanade, Nemčije in ZDA so pokazali, da se

pa pride do konkretnega konflikta, ga pravo institucionalizira s tem, da udeležencem predpiše (B)<sup>12</sup> in posledično prepusti sodni veji oblasti, da o (B) odloči. Po Galtungovem učenju upravljanja s konflikti (1996, 112) ugotovimo, da deluje pravo kot ohranjanje miru (ang.: *peace-keeping*), in konflikt pušča odprt kot latentni konflikt z nasprotujočima si (A) in (C).

In vendar je potrebno ugotoviti, da je pravo s tem napravilo vse, kar pač pravo zmore. K sreči ni mogoče predpisati stališč ali kognicij. Pa tudi tega ni mogoče predpisati, ali si bomo ljudje nasprotovali. Predpiše se lahko (in naj se) samo vedênje, ki naj zasleduje cilj, da bomo lahko ljudje sobivali v miru, vzajemnem spoštovanju in blaginji (okoljski, ekonomski, kulturni in drugih).

Regulativa države in prava torej ni in ne sme biti brezmejna. Burton (1990) pravilno zaključuje, da je legitimnost in demokratičnost sistema odvisna od tega, koliko zadovoljujejo predpisi potrebe ljudi, koliko pa lajšajo delo oblastnim institucijam. V nasprotnem se namreč posega v svobodo, ki ni samo vrednota, temveč potreba. Zato tudi vsi konflikti niso in ne smejo biti regulirani. Stopnja proste odločitve (avtonomije) in heteronomnosti oziroma vsiljenosti rešitve konflikta je lahko med dvema skrajnostma zvezna. Nekatere konflikte rešujejo vpletene strani povsem avtonomno, druge dialoško, tretja skupina konfliktov pa se rešuje vsiljeno (Galtung, 1996, 103–113). Sodni postopek oziroma vladavina prava nedvomno sodi v tretjo skupino. Drugače pa je z mediacijo.

Kakšno mesto zaseda mediacija kot oblika reševanja konfliktov v našem prostoru? Odgovor na to vprašanje je potreben zlasti zaradi njene umestitve z vidika stopnje avtonomnosti oziroma heteronomnosti urejanja spora. V Sloveniji se pojavlja pretežno sodišču pridružena mediacija (court annexed mediation), čeprav je znana tudi s sodiščem povezana mediacija<sup>13</sup> (Kociper v Betetto in drugi 2011, 208). Sodišče najprej presodi, ali je posamezna zadeva primerna za mediacijo: na podlagi vnaprej določenih kriterijev bodisi o vrsti spora, bodisi

---

zaradi Zakona poraba tobaka zmanjša za 29 %, kajenja pa je manj za 3,8 %. Vir: Priporočila ENSP glede pasivnega kajenja. Dostopno prek: <http://www.tobak-zveza.si/default.asp?lang=sl&str=167&tip=vsebina> (7. 12. 2011)

<sup>12</sup> Namesto samopomočnega ravnanja – npr. talionskega maščevanja, morajo udeleženci vložiti tožbo, naznaniti kaznivo dejanje etc. Pravo jim predpiše vrsto odziva na stimulusno konfliktno situacijo.

<sup>13</sup> Court connected mediation so mediacijski postopki, ki jih izvajajo zunanji izvajalci. ZARSS predvideva tudi to možnost, ki pa doslej pri nas ni zaživela. Pri tem pa velja omeniti tudi, da se tu in tam pojavljajo primeri tržnih mediacij. Stranke, ki se zavedajo in razumejo učinke mediacij, se občasno dogovorijo za mediacijski postopek še pred vložitvijo tožbe, čeprav je tarifa za te postopke občutno višja od tisti v sodišču pridruženi mediaciji.

osebah v sporu<sup>14</sup>. Če ocena smotrnosti ni negativna, sodišče povabi stranke k podajanju soglasja za udeležbo v mediaciji<sup>15</sup>. Ob vabilu prejme stranka praviloma predstavitveno knjižico, v kateri je pojasnjen mediacijski postopek z vsemi temeljnimi načeli. Poglavitni, če že ne edini cilj te publikacije je predstaviti postopek in skozi predstavitev nagovoriti sprte stranke k temu, da bi se odločile za mediacijo in da bi podale soglasje. Glede na navedeno lahko zaključimo, da (sodišču pridružena) mediacija ni niti avtonomna, niti heteronomna (vsiljena) in da jo je potrebno uvrstiti v drugo *skupino dialoškega reševanja konfliktov* po Galtungu (prim. zgoraj).

Če naj razvijem prehodna razmišljanja in povzetke, je sodišču pridružena mediacija najboljši možen institucionaliziran način razreševanja konfliktov v dveh pogledih: najprej, ker omogoča strankam namesto vsiljene oblastne ureditve vedenja med strankama (B)<sup>16</sup> v tristranem konfliktnem trikotniku ureditev celotnega konflikta (peace building process), ki bo uredil tudi (A) in (C) vogala Galtungove definicije konflikta. Po drugi strani pa so stranke k temu načinu napotene od sodišča *med samim postopkom* po vložitvi tožbe, kar pomeni, da smo vendarle naleteli na neprostovoljno, proceduralno vsiljeno razmišljanje o mediaciji oziroma o deinstitutionalizaciji razreševanja konflikta. A fortiori to drži sedaj po uveljavitvi Zakona o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS, Uradni list RS, št. 97/2009 z dne 30. 11. 2009), ko so sodišča strankam to obliko alternativnega reševanja sporov dolžna ponuditi. Sam temu pripisujem velik pomen, saj vnašajo takšne prakse v konfliktno komuniciranje nove vrednote in običaje, ki imajo lahko dolgoročne in še kako pozitivne kulturne posledice.

---

<sup>14</sup> Določeni spori glede na vrsto niso primerni za mediacijo – denimo ugotavljanje in izpodbijanje materinstva ali očetovstva. Po drugi strani pa določeni subjekti očitno niso primerni za mediacijo – zlasti so manj primerni proračunski uporabniki (še posebej država), ki se boji prevzeti odgovornost za dogovor in se sistemsko skriva za sodno odločitvijo.

<sup>15</sup> ZARSS v 1. odstavku 15. člena določa: "Sodišče strankam ponudi možnost alternativnega reševanja spora v vsaki zadevi, razen kadar sodnik oceni, da v posamezni zadevi to ne bi bilo primerno.«

<sup>16</sup> Če si priključimo v spomin Donohuejevo razmišljanje o »opolnomočenju« (angl.: empowerment) strank v mediacijskem postopku, lahko ugotovimo ravno to, da stranke v mediaciji same odločijo o (B), medtem ko jim sodišče (B) predpiše. Stranke same torej odločajo o svojih razmerjih in jim mediacija omogoči, da imajo o svojih zadevah stranke same (polno) moč.

## 2.2 MEDIACIJE

### 2.2.1 *Predstavitev mediacij*

Mediacija je deležna precej medijske pozornosti, bodisi kot oblika reševanja zasebnih sporov (npr. Trstenjak 2009) bodisi kot možna oblika reševanja mednarodnih sporov (npr. Vidmajer 2009). V zahodnem svetu je pomemben izobraževalni in založniški segment, saj je število učbenikov in priročnikov s področja mediacije precejšnje<sup>17</sup>, kar kaže na zavest o njenem pomenu in učinkovitosti. Baruch Bush in Folger (2010, 37) govorita kar o »mediacijskem gibanju«, s čimer poudarjata množičnost in učinkovitost tega novega pristopa v reševanju konfliktov. Govora o mediaciji je očitno precej in pojem je nedvomno družbeno relevanten. Kaj pa mediacija sploh je?

Prav je, da pred izpostavljanjem koristi in determinant, ki jih raziskujemo, najprej opredelimo sam pojem mediacije.

Slovar slovenskega knjižnega jezika opredeljuje »mediacijo« kot posredovanje, stik (SSKJ 2008, 1141). Koren besede izvira iz latinske besede »medius«, ki pomeni sredino. Podobno tudi Kraljič (2008). Semantični izvor besede je – logično – v tem, da se nekaj postavi »v sredino«, »vmes« oziroma z drugo besedo, da nekaj »posreduje« ali »mediira« med nekom ali nečem. Termin se uporablja v različnih panogah znanosti – denimo v fiziki in medicini. V pričujočem delu nas mediacija zanima le kot metoda alternativnega reševanja sporov, torej kot nekdo ali nekaj, ki v sporu posreduje, se »postavi vmes« med sprti strani z namenom rešitve spora.

Andrassy (1990, 493) definira mediacijo v ožjem mednarodno pravnem smislu kot »prizadevanje tretje države (ali tretjih držav) glede mirne rešitve spora z neposrednim sporazumom strank, kjer predlaga tretja država strankam lastne predloge za rešitev spora. To pomeni, da tretja država aktivno sodeluje pri pogajanjih in se ne omejuje zgolj na nagovarjanje ali prenašanje predlogov.« Andrassy poudarja, da je med »dobrimi uslugami« (fra.: *bons offices*) in mediacijo vrsta stopenj, ki onemogočajo natančno razmejitev.

---

<sup>17</sup> Na spletni knjigarni amazon.com na dan 5. 9. 2010 je pri knjigah pod ključnim geslom »mediation« iskalnik ponudil kar 6.480 zadetkov.

Na enako zagato naleti Greenhouseva (1985, 91): »Literatura o mediaciji pokaže širok razpon postopkov, rezultatov in kontekstov, ki besedo (mediacija – op. Z. H.) napolnjuje s preostalo kategorijo med formalno pravosodno institucijo in sistemom nasilne samopomoči.«

Predlagamo, da bi mediacijo – vsaj v širšem pomenu besede – opredelili oziroma definirali kot *prostovoljno posredovanje tretje osebe v konfliktu z namenom razrešiti spor*. Takšna opredelitev je dovolj široka, da zajame vse vrste mediacij, od mednarodnih, do mediacij v ožjem smislu in hkrati dopušča, da se posebne vrste mediacij dodatno natančneje opredeli.

Pojem tretje osebe v predlogu definicije lahko zajema fizične osebe, neformalne skupine fizičnih oseb ali pa formalne skupine (denimo društva, podjetja ali celo države in mednarodne organizacije).

O mediaciji v tem smislu ne moremo govoriti, če je namen tretje osebe drugačen, kot razrešiti konflikt. Mediator ne more biti denimo prodajalec orožja v etničnem konfliktu, čeprav s svojim ravnanjem nedvomno posega v spor, ki ni njegov. Namen tretje osebe je tako nujni opredelilni element mediacije, čeprav ni nujno, da ga subjekt v sporu kot takega sprejme. V tem primeru se mediacija sploh ne začne ali pa ni uspešna – odvisno od situacije.

Ključni opredelilni element mediacije je prav tako zajet v korenu besede, ki pomeni »sredino«. Mediator, posrednik, mora s svojim ravnanjem poseči med obe stranki, na sredino. Nepristranost je torej bistvenega pomena, da lahko govorimo o mediaciji. Nasprotno ne moremo šteti tretje osebe za mediatorja, če v spor poseže sicer z namenom, da se spor zaključi, vendar na način, da pomaga eni stranki v sporu (kot npr. že omenjena dobava orožja). Daljnosežna semantična ugotovitev, da je lahko mediator samo na »sredini« in da torej ne more biti »pri strani« oziroma pristranski, je, kot bomo spoznali, tudi temeljno načelo mediacijskega postopka.

Naslednji opredelilni element je »prostovoljnost«, ki ima dva aspekta. Prostovoljno mora biti posredovanje tako z vidika mediatorja, kot tudi z vidika strank, uporabnikov mediacije. Sodnik v sodnem sporu je »tretja oseba, ki posreduje v konfliktu z namenom, da se spor zaključi«, a nastopa z vidika moči, tj. izvrševanja sodne veje oblasti. Njegov poseg ni

prostovoljen, temveč predstavlja akt izvrševanja oblasti in mu seveda ne moremo priznati mediacijskih lastnosti.

Zadnji element širše opredelitve mediacije je »spor«. Pojmujemo ga kot ekvivalent, sopomenko besede »konflikt«. Reduciranje mediacije zgolj na institucionalizirane konflikte, kot so sodni spori, meddržavni spori in podobno, je po našem mnenju neprimerno. Preden podamo predlog za ustrezno terminološko rešitev, si oglejmo še nekaj značilnih opredelitev mediacije.

Mediacija je nesporno ena od oblik alternativnega reševanja sporov (Betteto 2003, Burton 1990, Galtung 1996 in številni drugi).

Wall (2001, 371) opredeljuje: »Mediacija izvira iz interakcije med dvema ali več strankami, ki so lahko sprte, pogajalci, ali sicer stranke v odnosu in katerih odnos se lahko z mediatorjevim posredovanjem izboljša. Pod različnimi okoliščinami (odločilni dejavniki mediacije), se stranke odločijo za pomoč tretje osebe, ki se odloči ali bo posredovala. Ko se mediacija začne, izbira ta tretja stranka – mediator – konkretne pristope izmed številnih možnih razpoložljivih pristopov na podlagi dejavnikov (odločilni dejavniki mediacijskih pristopov), kot denimo okolje, mediatorjeve izkušnje, lastnosti sprtih strank in narava konflikta.

Burton in Dukes (1990, 25) se izogneta definiciji mediacije, opozorita pa na širino njene pojavnosti, ter izrazita pomislek, da bi se z njo ukvarjala kot s procesom. Ošvrkneta številne pomanjkljivosti definicij, ki jih ponujajo različni avtorji.

Zagotovo pomanjkljiva v smislu definicije, a zelo nazorna je opredelitev Galtunga (1996, 104), ki razvija komunikacijske pristope konfliktnih intervencij. Mediacijo opredeli pri modelih asimetrične komunikacije (ker tristrana komunikacija<sup>18</sup> ni simetrična, absolutno pravična oblika) z zunanjim vsiljivcem, posrednikom. Mediator od strank pridobiva stališča o diagnozi, prognozi in terapiji konflikta, o čemer s strankami razpravlja iščoč rešitev na »vzemi ali pusti« (angl: take-it-or-leave-it) podlagi.

---

<sup>18</sup> Številka 3 seveda predstavlja dve sprti stranki in enega mediatorja.

Betto (2003, 6) pravi, da je mediacija »...način reševanja spora s pomočjo tretje osebe, ki sicer ne more izdati zavezujoče odločbe, ampak s svojim delovanjem strankam pomaga doseči sporazum, ki spor razrešuje in na novo ureja medsebojne pravice in obveznosti, zlasti z vidika bodočega sodelovanja.«

Kraljič (2008, 40) strne definicijo kot »obliko posredovanja, ki jo opravlja nevtralna in nepristranska oseba – mediator, ki sta jo izbrali sporazumno obe stranki. Mediator ne sodeluje v sporu niti ne sodi o konfliktih in ne more sprejeti odločitev, saj mediator strankama le pomaga, ju vodi, da sporazumno najdeta rešitev, ki ustreza interesom obeh strank.«

Analiza in razmislek o navedenih definicijah nam omogoča, da jih razvrstimo v dve skupini: prvo skupino tvorijo tiste definicije, ki so generalno uporabne in katerih poimenovanje predlagamo kot *definicije v širšem smislu*. V drugo skupino definicij pa bi lahko uvrstili tiste, ki opredeljujejo mediacije, v katerih se rešujejo pravni spori, torej takšni konflikti, ki bi se sicer lahko reševali tudi pred sodišči. Slednje bi lahko poimenovali definicije *mediacij v ožjem smislu*. K prvim lahko prištejemo denimo definicije Walla in Galtunga, k drugim pa citirani slovenski avtorici.

Natančno definicijo mediacije v ožjem smislu bomo spoznali v nadaljevanju, ob spoznavanju pravnih virov, ki to področje tudi urejajo. Seveda pa je potrebno takoj dodati, da je ta definicija do neke mere omejene veljave, in sicer na teritorij Republike Slovenije, kjer imajo obravnavani pravni viri veljavo. Po drugi strani pa je potrebno istočasno ugotoviti, da je definicija povzeta po direktivi EU in gre kljub vsemu za širše – vsaj evropsko sprejeto opredelitev mediacije v ožjem smislu.

Razkorak med obema vrstama definicij, ki jih zasledimo v literaturi, pojasnujemo s kulturnim kontekstom. Kot pravita Burton in Dukes (1990) posredovanje ni zahodnjaški izum, temveč normalna reakcija odgovornih oseb v interakciji z osebami, za katere nam ni vseeno. Starši posredujemo pri otrocih, delodajalci med delavci, vlada v državni upravi. Ljudje smo naravnani tako, da preprečimo destrukcijo in umirjamo konfliktno situacije (Burton in Dukes, 1990). Posredovanje je torej univerzalno človeško in se pojavlja na področju celotne konfliktologije in tudi vseh človeških interakcij. Slovensko razumevanje mediacije pa pripisujemo dejstvu, da je mediacija intenzivno vstopila v naš prostor prav v pravosodju in je



tako zaznamovala našo percepcijo nekoliko preozko – pač v kontekstu, kjer se največ, če ne celo domala ekskluzivno, tudi pojavlja.

Da bi preprečili nesporazume in zagotovili enotno uporabo pojmov, povezanih z mediacijo, podajamo predlog poimenovanja obeh pojmov mediacije, ki imata seveda različne pomene. Tako predlagamo, da bi *mediacijo v širšem smislu* poimenovali kot »mediacijo«. Sem bi uvrščali vse najrazličnejše pojavne oblike posredovanja v konfliktu, od vrstniške (peer mediation), do okoljske, ter druge bolj ali manj strukturirane oblike posredovanja. Na drugi strani pa bi *mediacijo v ožjem smislu*, kot jo opredeljujeta Zakon o mediacijah v civilnih in gospodarskih zadevah (ZMCGZ, Ur. l. RS, št. 56/2008) ter Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS Ur. l. RS, št. 97/2009), poimenovali kot »*mediacijski postopek*«. Slednje terminološko poimenovanje se zdi ustrezno iz razloga, ker poudari notranjo strukturo, ki ima svoj začetek, svoja pravila, konsekvence in svoj predvideni zaključek – ne glede na to, ali je posredovanje uspešno ali ne. Še več – na postopek, izveden v skladu z zakonom, je zakonodajalec predpisal določene pravne posledice<sup>19</sup>, medtem ko posredovanja v širšem smislu sama po sebi ne vzpostavljajo pravnih konsekvenc. Skladno s podanim predlogom bomo tudi sami v nalogi uporabljali termin »mediacija« za mediacijo v širšem smislu, kot je opredeljena v uvodu k tej točki kot »*prostovoljno posredovanje tretje osebe v konfliktu z namenom razrešiti spor*«, termin »mediacijski postopek« pa bomo uporabljali za tiste mediacije, ki jih urejata ZMCGZ<sup>20</sup> ter ZARSS<sup>21</sup> – torej v pravnih sporih na področju civilnih, gospodarskih, delovnopravnih in podobnih pravnih sporov.

Ob tem je potrebno poudariti, da lahko ima predlagano poimenovanje tudi povsem praktične posledice pri opredeljevanju zahtev, ki naj jih mediator izpolnjuje, da bo lahko učinkovito posredoval v sporu. Donohue (2006, 213–214) povzema, da prihajajo mediatorji tipično iz dveh poklicnih ozadij: v prvo skupino sodijo komunikologi, psihologi, sociologi in socialni delavci, v drugo pa pravniki, ki so lahko s svojim pravnim znanjem v določenih zadevah strankam zelo v oporo, manj pa v sporih, v katerih je ključno intenzivno odnosno razmerje.

Še več – iz strokovnih polemik, s katerimi se soočamo mediacijski trenerji, izhaja dilema, ali je potrebno, da so mediatorji pravniki, ali so lahko enakovredni mediatorji tudi iz drugih

---

<sup>19</sup> Npr. prekinitvev postopka, prekinitvev teka prekluzivnih in zastaralnih rokov, določene stroškovne posledice in podobno.

<sup>20</sup> Zakon o mediacijah v civilnih in gospodarskih zadevah (ZMCGZ), Ur. l. RS, št. 56/2008.

<sup>21</sup> Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS) Ur. l. RS, št. 97/2009.

poklicev, zlasti iz Donohuejeve prve skupine družboslovnih strokovnjakov. Ključni argument zagovornikov, da je za mediatorja nujno potrebno pravno znanje je ta, da je potrebno o zaključku spora napisati osnutek sporazuma, ki je pravni dokument in v sodišču pridruženem postopku mediacije celo sodna poravnava, torej pravnomočna in izvršljiva sodna odločba. Zagovorniki širšega, juristom ne–ekskluzivnega koncepta pa nasprotno menijo, da je pravo storitev, ki jo lahko stranki, ki zgladita konflikt, najameta, da se njuna volja zapiše v pravno veljavni obliki. Po drugi strani pa slednji opozarjajo na vrsto mediacij, kjer zapis sploh ni potreben, kot npr. vrstniška mediacija ali pa mediacija v določenih družinskih razmerjih<sup>22</sup>.

Menimo, da je predlagano poimenovanje mediacije (v širšem smislu) in mediacijskega postopka (v ožjem smislu) prav tako primerno, da se preseže velik del nakazanih pomislekov o poklicih, primernih za mediatorje. Mediacije (torej vsa posredovanja v konfliktih v širšem smislu) so po naši oceni možne v tako številnih raznovrstnih življenjskih konfliktnih situacijah, da ni prav nobene potrebe za apriornim pogojevanjem mediatorjevega poklicnega profila. Pač pa je v mediacijskih postopkih, vsaj na področju Republike Slovenije, v aktualnem obdobju, edino primerno, da so mediatorji osebe s kvalificiranim pravnim znanjem. ZARSS<sup>23</sup> je v 8. členu postavil formalni pogoj, da ima mediator najmanj izobrazbo, pridobljeno po visokošolskem strokovnem študijskem programu prve stopnje. Vendar je Pravilnik o nagradi in povračilu potnih stroškov mediatorjem, ki delujejo v programih sodišč (Ur. l. RS, št. 22/2010) v tarifni številki 3 opredelil nagrado za sporazum, kar predpostavlja določena mediatorjeva pravna znanja ob sestavljanju osnutka sodne poravnave. Še več: Pravilnik o mediatorjih v programih sodišč (Ur. l. RS, št. 22/2010) v zadnji alineji 3. odstavka v 2. členu izrecno določa, da vodita mediacijo v sporih iz družinskih razmerij dva mediatorja, in sicer eden z opravljenim pravniškim državnim izpitom (torej pravnik – op. Z. H.) in drugi z znanjem psihologije ali iz podobnega področja. Praksa sodišč pri izvajanju ZARSS<sup>24</sup> z eno samo izjemo<sup>25</sup> sledi opisani ideji in na listo mediatorjev dosledno uvršča pravnike, razen za družinske spore, kjer nastopajo kot komediatorji psihologi in socialni delavci.

---

<sup>22</sup> Seveda so družinsko pravni spori kategorija zelo formalnih pravnih sporov, kjer je avtonomija strank omejena s koristmi otrok in z njimi povezano vrsto kogentnih pravnih predpisov. Možna pa je mediacija mediatorja – nepravnika v sporih znotraj družine, ki še vedno deluje kot skupnost, denimo v sporih med najstniki in starši.

<sup>23</sup> Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS) Ur. l. RS, št. 97/2009.

<sup>24</sup> Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS) Ur. l. RS, št. 97/2009.

<sup>25</sup> Edina avtorju naloge znana izjema je mediator pri Delovnem in socialnem sodišču v Ljubljani, ki je diplomirani ekonomist in izvedenec ekonomske in finančne stroke. Navedeni je tudi po lastni navedbi edini samostojni mediator ne–pravnik v državi. Zanimivo pri tem pa je, da sem avtor kot uporabnik mediacijskih storitev omenjenega mediatorja sodeloval v treh postopkih in je tudi ta mediator izkazal zavidljiv nivo poznavanja delovnopravnega področja, kar po mojem prepričanju utrjuje načelni sklep, da naj bodo mediatorji v sodnih programih mediacije pravniki ali druge osebe z dobrim poznavanjem prava in pravosodnega ustroja.

Opredelitev mediacijskega postopka v razmerju do vseh mediacij tako omogoča bolj natančno sporazumevanje z manj komunikacijskega šuma, samo po sebi opredeli obseg posredovanja, ki ga bo mediator izvedel, in nakaže pravne posledice, ki nastopijo, če se stranki sporazumeta za mediacijski postopek. Nenazadnje predlagano natančnejše poimenovanje tudi omogoča, da se po tem kriteriju opredeli potrebna profesionalna zahtevana znanja in sposobnosti za mediatorja v različnih mediacijah.

### ***2.2.2 Zgodovina mediacij v slovenskem prostoru***

Mediacije je v naš prostor poskusno vpeljalo Okrožno sodišče v Ljubljani leta 2001 kot obliko sodišču pridružene mediacije (Okrožno sodišče v Ljubljani 2009), in sicer sprva za pravdne postopke, kasneje pa tudi za gospodarske in družinske spore. Tedanji predsednik sodišča in donedavni pravosodni minister Aleš Zalar je s skupino šestih sodnikov na podlagi izobraževanja v ZDA uvedel poskusni projekt zmanjševanja zaostankov, ki se je za razliko od ostalih številnih programov dodobra uveljavil.

Okrožno sodišče v Ljubljani je že marca leta 2002 izobrazilo 18 mediatorjev<sup>26</sup> in jih uvrstilo na listo mediatorjev, kar je postalo že naslednje leto premalo, in potreba po mediatorjih je strmo naraščala zaradi povečanega obsega soglasij strank v sporu za mediacijski postopek. Tako je Okrožno sodišče v Ljubljani vsako leto izvedlo dodatno izobraževanje, kakšno leto tudi več kot enkrat (Kociper 2010).

Kasneje so se Okrožnemu sodišču v Ljubljani pridružila tudi nekatera druga sodišča – denimo Okrajno sodišče v Ljubljani, Okrožno sodišče v Novi Gorici in Okrožno sodišče v Mariboru.

Mediacijske postopke je sodišče ponujalo strankam v sporu. Stranke so sprva zadržano, kasneje pa z zanimanjem in optimizmom sprejele to novo obliko alternativnega reševanja sporov. Ko je prevladalo prepričanje, da se je mediacija med strankami in zlasti še odvetniki dovolj zakoreninila, se je začelo mediacije tudi pravno regulirati.

---

<sup>26</sup> Kandidatov je bilo 19 in eden ni uspešno opravil izobraževanja.

Slovenija je bila pri uvajanju mediacijskih postopkov med prvimi na stari celini, a nikakor ne osamljena. Val pričakovanih koristi mediacijskih postopkov<sup>27</sup> je zajel vso Evropo in 21. maja 2008 je bila sprejeta Direktiva o nekaterih vidikih mediacije v civilnih in gospodarskih zadevah št. 2008/52/ES Evropskega Parlamenta in Sveta. Direktiva je neposredno vplivala na pravno ureditev pri nas in zakonodajalec se je razmeroma živahno lotil urejanja tega področja.

Zavest o koristih, ki jih prinaša mediacija, pa ni prodrla le do zakonodajalca in udeležencev v pravosodju, temveč veliko širše. Pojavljati so se začeli zasebni ponudniki izobraževanj in izvajalci mediacij. Od trenutka, ko smo se Slovenci srečali s tem načinom upravljanja in razreševanja konfliktov, pa do danes je izobraženih več sto mediatorjev, od katerih jih samo Društvo mediatorjev Slovenije združuje več kot 380 (Društvo mediatorjev Slovenije 2011).

Iz statističnih podatkov Okrožnega sodišča v Ljubljani izhaja, da nekje med tretjino in četrtno strank, ki jim je mediacija ponujena, poda soglasje za mediacijski postopek in da je v povprečju vseh let več kot polovica zadev v mediacijskem postopku zaključenih s sporazumom strank ali umikom tožbe (Okrožno sodišče v Ljubljani 2009; Betetto in drugi 2011, 221).

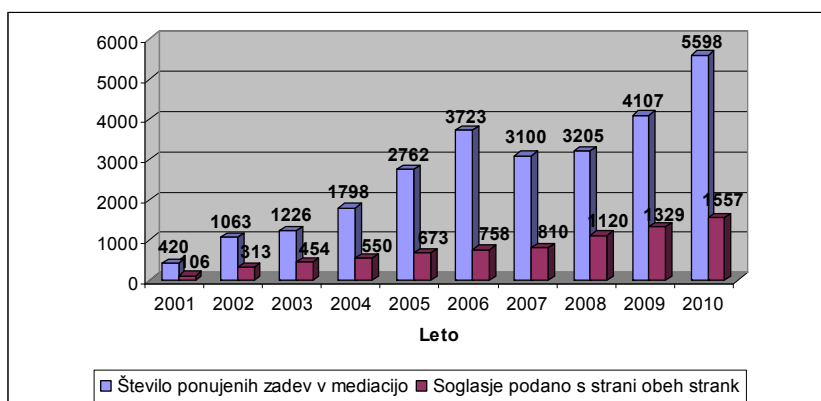
Poleg mediacijskih postopkov pa so se razvijale tudi druge oblike mediacij, zlasti pri reševanju družinskih in vrstniških sporov, kjer so dejavnejši zasebni ponudniki mediacijskih storitev. Mediji so denimo precej pozornosti posvečali prvi okoljski mediaciji pri nas, ki se je uspešno zaključila s podpisom poravnave in zaprtjem odlagališča v Tenetišah (Rant 2008).

Za ilustracijo o porastu pomena mediacij naj predstavimo ključna grafa iz statističnih podatkov Okrožnega sodišča v Ljubljani o mediacijskih postopkih (Betetto in drugi 2011, 221):

Graf 2.2: Prikaz razmerja med številom ponujenih zadev v mediacijski postopek in številom zadev, v katerih sta soglasje podali obe stranki v letih 2001–2010 pri Okrožnem sodišču v Ljubljani

---

<sup>27</sup> Baruch Bush in Folger (2010) to poimenujeta mediacijsko gibanje.

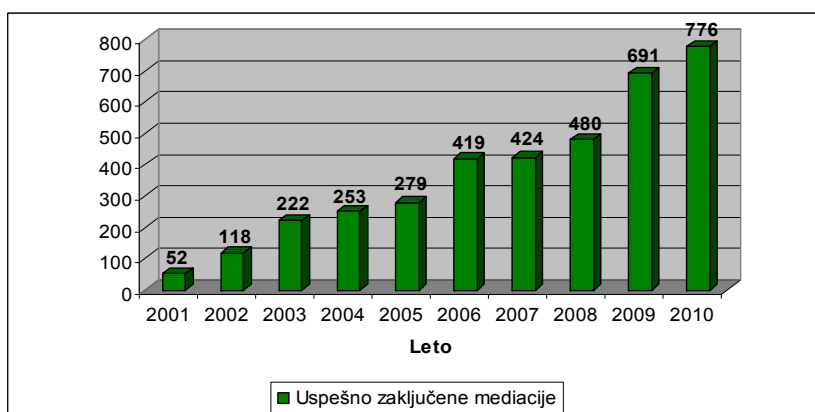


Vir: Betetto in drugi, 2011

Iz grafa 1 izhaja, da je sodišče v letu 2010 ponudilo mediacijo v 5598 zadevah, obe stranki sta podali soglasje v 27,81 % ponujenih zadev v mediacijski postopek. Med njimi pa je bilo uspešno rešenih 776 sporov, kar predstavlja približno polovico (49,84 %).

Iz naslednjega grafa (Betetto in drugi 2011, 223) pa je mogoče razbrati porast zadev, kot so bile v vseh teh letih v mediacijskem postopku uspešno razrešene:

Graf 2.3: Uspešno zaključene zadeve v mediacijskem postopku v letih 2001–2010 pri Okrožnem sodišču v Ljubljani



Vir: Betetto in drugi, 2011

Navedena ilustrativna podatka nedvomno dokazujeta, da so sodišču pridruženi mediacijski postopki pomembna, relevantna družbena stvarnost, ki je v manj kot desetletju dosegla zavidljiv razvoj. Slednje pa terja tudi nekaj družboslovne znanstvene pozornosti, ki smo jo v preteklih letih žal pogrešali.

### **2.2.3 Pravna podlaga, ki ureja mediacije in mediacijske postopke**

Direktiva o nekaterih vidikih mediacije v civilnih in gospodarskih zadevah št. 2008/52/ES Evropskega Parlamenta in Sveta definira mediacijo v 3. členu: *»Mediacija“ pomeni strukturiran postopek, kakor koli imenovan ali naveden, v katerem dve ali več strank v sporu poskuša prostovoljno s pomočjo mediatorja doseči dogovor o rešitvi spora. Ta postopek lahko začnejo stranke ali pa ga predlaga oziroma odredi sodišče ali predpiše zakonodaja države članice.«*

Od nacionalne zakonodaje je prvi sistemsko posegel v urejanje mediacij Zakon o mediacijah v civilnih in gospodarskih zadevah (ZMCGZ – Ur. l. RS, št. 56/2008). Pred ZMCGZ je sodišče svoje delo oprlo na pravno podlago, ki jo je ohlapno nudil Zakon o pravnem postopku (ZPP – Ur. l. RS, št. 38/2002 in naslednji), in sicer v delu, ki predvideva sklepanje poravnave pred in med pravnim postopkom. ZMCGZ pa v skladu z direktivo EU ureja področje mediacije in nudi pravno podlago za vodenje mediacijskih postopkov ter jim pripisuje pravne ugodnosti in posledice. ZMCGZ opredeli pojem mediacije v 3. členu: *»Mediacija pomeni postopek, v katerem stranke prostovoljno s pomočjo nevtralne tretje osebe (mediatorja) skušajo doseči mirno rešitev spora, ki izvira iz ali je v zvezi s pogodbenim ali drugim pravnim razmerjem, ne glede na to, ali se za ta postopek uporablja izraz mediacija, conciliacija, pomirjanje, posredovanje v sporih ali drug podoben izraz.«*

Menimo, da je opredelitev mediacije v direktivi in ZMCGZ skladna in predstavlja sistematično in točno definicijo mediacije v ožjem smislu, oziroma kot jo poimenujemo v tej magistrski nalogi – *»mediacijskega postopka«*.

Leta 2010 je stopil v veljavo Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS, Ur. l. RS, št. 97/2009), ki zavezuje vsa sodišča na prvi in drugi stopnji, da ponudijo strankam mediacijo. Vnesel je nekaj sistemskih sprememb, od katerih je potrebno izpostaviti zlasti odpravo popolne brezplačnosti mediacijskega postopka. Zakonodajalec je ocenil, da je mediacija v Sloveniji dovolj uveljavljena in se je odločil, da uvede za večino postopkov delno plačljivost<sup>28</sup>: prve tri ure mediacijskega postopka so načeloma brezplačne in jih krije država,

---

<sup>28</sup> Pri tem je zasledoval zlasti dva cilja: prvi je v proračunski gospodarnosti, saj stroške mediacij ob tolikšnem porastu ni bil več zanemarljiv, drugi pa je ta, da je želel stranke vzpodbuditi, da se bolj učinkovito udeležujejo mediacijskih postopkov. Ena od izrazitih težav, s katero smo se srečevali pred plačljivostjo, je bila, da stranke na srečanja preprosto niso prihajale in včasih niti niso opravičile svojega izostanka (Sekirnik 2007).

nadaljnji stroški mediacijskega postopka pa so plačljivi in si stranki stroške delita. Izjema so gospodarski spori, kjer je mediacijski postopek plačljiv od začetka, in pa spori iz razmerij med starši in otroki ter delovnopравни spori zaradi odpovedi pogodbe o zaposlitvi, pri katerih je mediacija ne glede na čas trajanja brezplačna (22. člen ZARSS)<sup>29</sup>.

Mediacije pa se dotika še vrsta drugih specifičnih zakonov, kot denimo Zakon o avtorski in sorodnih pravicah, Zakon o pacientovih pravicah (ZPacP – Ur. l. RS, št. 15/2008), Zakon o zavarovalništvu (ZZavar – Ur. l. RS, št. 99/2010-UPB7), Zakon o elektronskih komunikacijah (ZEKom – Ur. l. RS, št. 43/2004, 129/2006, 13/2007-UPB1), Zakon o trgu vrednostnih papirjev (ZTVP-1 – Ur. l. RS, št. 56/1999, 51/2006-UPB2), Zakon o brezplačni pravni pomoči (ZBPP – Ur. l. RS, št. 48/2001, 50/2004 in 96/2004-UPB1) in drugi.

#### ***2.2.4 Potek mediacijskega postopka – deskripcija***

Mediacija je postopek mirnega reševanja sporov, pri katerem sprte strani (partnerji in udeleženci v sporu) ob pomoči nepristranskega strokovnjaka (mediatorja) iščejo rešitev spora, ki v najboljši možni meri upošteva interese vseh in s katero so vsi zadovoljni. Mediacija na novo ureja medsebojne pravice in obveznosti med udeleženci, zlasti z vidika bodočega sodelovanja. (Betetto 2003; Ristin 2003).

Kot izhaja že iz naslova te naloge, je naš temeljni cilj obravnavati determinante za udeležbo v postopku mediacije. Do tega pa ni mogoče, ne da bi deskriptivno opisali praktičen potek mediacijskega postopka, osnovna temeljna načela mediacijskega postopka in pa faze le – tega.

Stranke se lahko kadarkoli sporazumejo, da bodo postopek reševale s pomočjo tretje, nepristranske osebe, ki nima pooblastil (ali drugih pravnih vzvodov), da bi strankam vsilila odločitev ali njeno naziranje o tem, kako naj se razreši posamezno sporno vprašanje. V

---

<sup>29</sup> Tarifa določa nagrado za mediatorja v višini 17,00 EUR na začete pol ure oz. v zahtevnih zadevah 21,00 EUR na začete pol ure. Ker si stranki delita stroške na pol, to pomeni, da je za vsako stranko urna postavka mediatorja toliko, kot tarifa določa za začete pol ure, kar ni pretiran strošek. Poleg urnine pripada mediatorju tudi plačilo nagrade za pripravo sporazuma v primeru uspešne mediacije, ki znaša v zadevah v sporih iz razmerij med starši in otroki 150,00 EUR, v pravnih zadevah, gospodarskih pravnih zadevah in delovnih zadevah 135,00 EUR ter v vseh ostalih zadevah 70,00 EUR. (Pravilnik o nagradi in povračilu potnih stroškov mediatorjem, ki delujejo v programih sodišč, Ur. l. RS, št. 22/2010).

Sloveniji je prevladujoča oblika mediacijskih postopkov sodišču pridružena mediacija. To je oblika mediacije, ko sodišče v teku sodnega postopka strankam ponudi mediacijsko storitev, če oceni, da je zadeva primerna za mediacijo.

Na tem mestu naj omenimo, da ni vsaka sporna zadeva primerna za mediacijo. Kazenski postopki denimo večinoma tečejo po uradni dolžnosti, neodvisno od volje oškodovanca oziroma žrtve kaznivega dejanja. Enako je pri ugotovitvi očetovstva ali pri preživninskih zahtevkih, kjer je avtonomija strank močno načeta, ali pa je sploh ni, saj mora sodišče po uradni dolžnosti upoštevati kogentne predpise, ne glede na voljo strank. V teh primerih mediacija ni primerno sredstvo za reševanje sporov, ker bi se stranke lahko dogovorile o zadevi na način, ki ga država ne dopušča.

Kolikor pa je zadeva primerna za mediacijski postopek in se stranki sporazumeta zanj, pa ju mediator najkasneje v roku meseca dni (prim. 20. člen ZARSS<sup>30</sup>) povabi na prvo srečanje. Mediacija sme trajati praviloma največ tri mesece.

Na mediacijskem srečanju mediator obrazloži temeljna načela in mediacijski postopek, dobra praksa (ki pa žal s predpisi ni zapovedana) pa je, da stranke podpišejo izjavo o zaupnosti. Pomen slednjega bo pojasnjen pri temeljnih načelih. Ko so razjasnjena vprašanja o strukturi postopka in načinu dela, so stranke pozvane k temu, da neovirano podajo svoje videnje konflikta in predlagajo rešitve. Mediator s svojim delom, tehnikami in veščinami skrbi, da se stranke lahko seznanijo z vsemi različnimi pogledi na spor. S tem stremi k rezultatu, da bi med strankama vzpostavil neposredno tvorno, po harwardski šoli pogajanj poimenovano *sodelovalno* komunikacijo. Kot pojasnjuje Donohue (2006, 213) sta ključna cilja mediatorja, da doseže izboljššan odnos in opolnomočenje<sup>31</sup>, podobno tudi Baruch Bush in Folger (2010). Odnos je izboljššan že s tem, da je konflikt omejen in da se stranke lahko pogovarjajo o konfliktu, ne da bi pri tem konflikt dodatno eskaliral. Kot pravi Uletova, je na »odnosu treba delati« (Ule 2009, 375). Opolnomočenje pa je razumeti kot antipod marginalizaciji, torej kot »dajanje glasu«. Cilj mediatorjevega komuniciranja je, da omogoči strankam, da se »opolnomočijo«, kar pomeni, da izvaja obliko podpornega komuniciranja (Ule 2009, 297–301). Z opolnomočenjem stranke dobijo oziroma izkoristijo možnost, da same odločajo o

---

<sup>30</sup> Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS) Ur. l. RS, št. 97/2009.

<sup>31</sup> V angl.: »relationship« in »empowerment«.



svoji usodi in da pri tem ne ostanejo nemi opazovalec, kako drugi odločajo o za njih pomembnih vprašanjih.

Mediacija ima izrazita zlasti naslednja temeljna načela (Betetto 2003; Ristin 2003; Kociper 2003; Betetto in drugi 2011):

- *Prostovoljnost* zagotavlja, da se vsak sam odloča za mediacijo. Traja od začetka, do konca postopka. Stranka, pa tudi mediator, lahko v kateremkoli trenutku od mediacije odstopi oziroma umakne soglasje in posledic ne sme biti ter naj se spor nadaljuje tako, kot bi se, če bi mediacije ne bilo.
- *Zaupnost* zagotavlja, da se lahko stranke prosto pogovarjajo, ne da bi se bale, da bodo njihove izjave, razkritja ali celo dokumenti (npr. pisne ponudbe ali stališča) uporabljena ali zlorabljeni v morebitnih nadaljnjih postopkih po neuspešni mediaciji. Zaupnost veže vsakega udeleženca, če sodeluje kot stranka, mediator ali ekspertni sodelavec. O podatkih, pridobljenih v mediaciji, je udeleženec oproščen pričanja pred sodiščem. Ločena srečanja mediatorja izmenično z eno in drugo stranko, brez prisotnosti nasprotne stranke, je pomembna tehnika mediatorjevega dela, s katero mediator doseže zaupnost strank do njega oziroma njegovega dela. Prav iz tega razloga smo zgoraj opozorili na pomen podpisovanja izjav o zaupnosti, saj stranke s tem psihološko dodatno utrdijo prevzeto obveznost po molčečnosti.
- *Nepristranost* mediatorja zagotavlja, da nima interesa nad izidom mediacije in da bo z obema strankama razgovore vodil pošteno in korektno. To je verjetno najpomembnejše načelo mediacije<sup>32</sup>.
- *Avtonomija strank* pomeni, da stranke same odločajo o tem, ali se želijo dogovoriti o konfliktu in na kakšen način to želijo. To pomeni, da odločajo ne samo o vsebini svojih spornih razmerij (v materialnem smislu), temveč tudi o načinu mediacije v formalnem – procesnem smislu. Nihče jih pri tem ne more omejevati ali jih v to siliti, razen kolikor so vezane na pravni red.
- *Hitrost in ekonomičnost* pa zasleduje cilj, da bi stranke kar najhitreje in najceneje dosegle vzajemno ugodno rešitev spora. Zaradi mediacij ne sme priti do odlašanja sodne odločitve, do povečevanja sodnih zaostankov ali dopuščati zlorab dolžnikov, ki bi želeli zavlačevati.

---

<sup>32</sup> Morebiti bi veljalo na tem mestu opozoriti, da za mednarodna posredovanja oz. mediacije to načelo ni pomembno in je možno, da v sporu posreduje npr. država, ki je celo zavezniška v razmerju do ene stranke.

- *Neodvisnost in kompetentnost mediatorja*: mediator ne odgovarja za to, da bo dogovor o ureditvi spornega razmerja sklenjen in ga vežejo le pravila stroke in kodeksa mediatorske etike. Kompetentnost pa je pomembna za zagotavljanje optimalnih rezultatov. Mediatorji napravijo razmeroma kratko, a učinkovito izobraževanje, v katerem se preizkusi kandidatovo osebno primernost in pridobljene tehnike in veščine.
- *Druga načela*, ki so v mediacijskem postopku prav tako pomembna, pa so načelo učinkovitosti (mediacija naj zagotovi, da se bodo stranke dogovorjenega držale in ne, kot pri sodbah, ko je pogosto potreben postopek prisilne izterjave), zakonitosti (postopek in dogovor morata biti skladna s pravnim redom), načelo pomoči prava neuki stranki in enakosti strank v postopku (da se lahko dogovori za rešitve, ki tudi njej optimalno koristijo, ravnanje v primeru neravnovesja moči in podobno).

Navedena načela so navzoča v vseh *fazah* mediacijskega postopka (Ristin 2003; Betetto in drugi 2011), ki jih prikazuje spodnji graf:

Graf 2.4: Grafični (procesni) prikaz faz mediacijskega postopka



*Pogodba o mediaciji* je začetna faza mediacijskega postopka. Z njo se mediacija vzpostavi in začne. Namenjena je ureditvi in utrditvi vrste pravil, katerih namen je zlasti edukativen za stranke, ki se mediacije udeležujejo prvič. Znotraj tega je namen seveda opredeliti komunikacijska pravila, ki bodo omogočala tvorno delovanje in napredek v pogovorih. Sicer je mediacija neformalen postopek in stranke o razgovorih, ponudbah, predlogih in podobno ne pišejo nobenih zapisnikov. Zelo pomembno pa je, da se držijo pravil o komuniciranju – kje se

bodo sestajale, kako pogosto, na čigave stroške. Opredeliti je treba čas trajanja srečanj (število ur na posamezno srečanje in skupno število srečanj oziroma celotno obdobje mediacijskega postopka), način komuniciranja – tako medsebojnega, kot denimo komuniciranja z javnostmi. Včasih je potrebno opredeliti, kdo sploh so stranke mediacije (to je ekspliciten pravni problem pri raznih civilnih iniciativah, kjer se pogovarjajo vsi, odgovornosti za dogovor pa ne prevzame nihče kot oseba, subjekt z imenom in priimkom) ter vrsto drugih vprašanj, ki so izrazito procesne narave. Mediacija stremi k temu, da bi bila neformalen, pač pa zelo strukturiran postopek. Žal je v evropskem prostoru mediacija kljub vsemu zašla v občuten okvir pravne formalnosti<sup>33</sup>.

*Uvodni nagovor mediatorja* je druga faza postopka. Mediator se predstavi, povzame pogodbo<sup>34</sup>, obnovi načela in pravila mediacijskega postopka. Pomembno je, da se predstavi in razkrije strankam svoje podatke, za katere meni, da bi pri strankah lahko vplivale na njihovo zaznavo ne/pristranosti mediatorja<sup>35</sup>. Sam bi pri tem še posebej izpostavil, da vzpostavi mediator z uvodnim nagovorom avtoriteto nad postopkom, kar je izjemno pomembno, da mu postopek v kasnejšem stadiju zaradi čustvenih reakcij strank ne spolzi izpod nadzora in da se konflikt ne razraste. Pravimo, da imajo stranke v mediaciji v lasti svoje pravice, mediator pa postopek.

*Uvodna izjava strank* je tretja faza postopka. Stranke neovirano pojasnjujejo svoja stališča, razloge za spor, stiske. Večkrat je bila izrečena misel, da je to verjetno v celotnem pravosodnem sistemu (če gre za mediacijski postopek) edina možnost, da nekdo prisluhne strankam v sporu, da le-te neovirano in neselekcionirano izpovedo svoje videnje<sup>36</sup>. Ta faza je namenjena v prvi vrsti olajšanju strank, da povedo nasprotniku in mediatorju kot nepristrani

---

<sup>33</sup> V enem od razgovorov z Gordano Ristin, predsedujočo Jugovzhodnemu evropskemu forumu mediatorjev (South Eastern European mediation Forum: SEEMF) v letu 2011, nam je le-ta povedala, da poslovneži z daljnega vzhoda odklanjajo udeležbo v evropskih mediacijskih postopkih, ker so le-ti po njihovem videnju preveč formalizirani.

<sup>34</sup> Pri sodišču priključeni mediaciji je pogodba sklenjena tako, da vsaka stranka s pisnim soglasjem pristopi k pravilom, ki so posredovana strankam v brošuri. To prejmejo stranke skupaj s povabilom sodišča, naj se stranke udeležijo postopka mediacije.

<sup>35</sup> V Sloveniji je zaradi majhnosti države to še posebej pomembno, saj se praktično vsi, ki delamo v pravosodju, poznamo. Do strank je korektno, da jim pojasnimo odnose med odvetniki, mediatorji (npr. sošolci, kolegi s pravosodnega pripravljanja etc), da se stranke opredelijo do tega vprašanja in sklenejo psihološko pogodbo ter da zaznajo razkritje mediatorja in se s tem začne graditi zaupen odnos.

<sup>36</sup> Sodišče dopusti v sodnih postopkih podajanje le pravno relevantnih dejstev, to je tistih, ki so tako ali drugače pomembna za odločitev. Nasprotno pa se v mediaciji stranke vzpodbuja, da spregovorijo o svojih željah, potrebah, strahovih. Samo poznavanje (Fisher, 1998) interesov omogoča iskanje kreativnih rešitev, na katere so stranke pripravljene pristati. Sami večkrat opozorimo, da je »stranka samo v mediaciji slišana, na sodišču pa samo zaslišana«.

osebi vse svoje videnje in občutke. Uletova (2009) govori o terapevtskem učinku komuniciranja. Verjetno gre pri tem za uresničitev človeške potrebe po tam, da smo slišani, razumljeni, sprejeti. To po moji presoji na podlagi dosedanjih izkušenj omogoči, da se med strankama vzpostavi tvorno komunikacijsko ozračje – stranka lahko v tem času odprtega izpovedovanja zazna, da nasprotnik ni »hudoben«, ampak prizadet oziroma se počuti prikrajšanega. Smiselno podobno izpostavljata Baruch Bush in Folger (2010). Ta faza pa je zelo pomembna tudi za mediatorja: zazna stališča, razloge, čustvene in kognitivne sheme ter referenčne okvire strank, kar omogoča prehod v naslednjo fazo, poimenovano raziskovanje.

*Raziskovanje:* Kot pove že beseda, se v tej fazi ugotavljajo vse okoliščine, ki bi lahko bile pomembne za rešitev spora – od čustev, ekonomskih interesov konkretnega spora, odnosnih interesov, pa do nadaljnje usode konfliktnega odnosa, kot jo zasledujeta stranki. Mediator z zastavljanjem vprašanj na skupnih in ločenih srečanjih pridobiva dragocene podatke in sočasno s tem izziva stranke, da vedno znova evaluativno presojujejo svoja pričakovanja in da razmišljajo o tem, kaj bi zahtevale od nasprotne stranke na način, ki upošteva tudi zadovoljitev nasprotnikovih interesov.

*Pogajanja* se navadno prepletejo z raziskovanjem. Shematsko so faze sicer ločene, vendar je v praksi meja med eno in drugo fazo zabrisana. Lahko bi celo rekli, da »mediator potiska stranke od pogajanj nazaj k raziskovanju«. Izkušeni mediatorji opozarjajo, da lahko včasih pride v tej fazi do »čarobnega trenutka«, od katerega naprej začutijo svojo nadaljnjo navzočnost za nepotrebno, saj stranki vzpostavita korektno in konstruktivno komunikacijo, v kateri iščeta vzajemno ugodno rešitev spora brez slehernih očitkov druga do druge. Na podlagi izkušenj in razmišljanj o razlogih za takšno spremembo v odnosu med do tedaj sprtima stranema zaključujem, da je to pravzaprav *cilj* mediacijskega postopka: vzpostavitev varnega komunikacijskega prostora, ki je ciljno usmerjen in ki preseže spiralni, v preteklih odnosih vzpostavljen način negativne komunikacije (Ule 2009, 265–267). Pogajanja vedno privedejo do zadnje faze, tj. do zaključka mediacijskega postopka.

*Zaključek mediacijskega postopka.* Cilj medicije je seveda ureditev medsebojnih spornih razmerij. Ta so lahko povsem problemska, ali pa globlja – odnosna. V sodišču pridruženi mediciji je to zaključek sodnega postopka, v drugih vrstah medicije<sup>37</sup> pa je to lahko že

---

<sup>37</sup> Zlasti denimo v šolski mediciji, kjer pride do konflikta med dvema učencema ali učencem in učiteljem.

poenotenje gledišč o ne/primernosti odziva posameznika na določen dogodek, dražljaj ipd. Seveda ni nujno, da je mediacija uspešna, to je, da privede do sporazuma strank o tem, kako naj se konfliktno razmerje uredi. Avtor naj na tem mestu pripomnim, da imam sam kot mediator izjemno pozitiven občutek tudi, če se stranki v sodnem sporu sicer ne poravnata, a gledata na sodno rešitev spora kot na tehnični problem, ki sta ga oddvojili od odnosnega razmerja, oziroma, kot to poimenujejo Fischer, Ury in Patton (1991), *ločita ljudi od problema*. Ta pogled je lasten zagovornikom o *transformativnosti mediacije*, ki poudarjajo (ob siceršnji vrsti prednosti mediacij) njen transformativni značaj. Pri tem se transformativnost pojasnjuje kot sposobnost predrugačiti pogled strank na skupen konflikt, pri čemer naj bi bila ta odnosna komponenta najpomembnejša, pravni sporazum pa le nujna posledica transformiranega odnosa (Baruch Bush in Folger, 2010).

## 2.3 DETERMINANTE UDELEŽBE V MEDIACIJSKEM POSTOPKU IN POTENCIALNE KORISTI MEDIACIJSKEGA POSTOPKA

### 2.3.1 Pregled razpoložljivih raziskav na področju determinant

Teorija se veliko ukvarja s tipologijo in opisovanjem strank, zadev, ki so primerne za mediacijo, z mediacijsko pogodbo, pristopi mediatorjev (tehnikah in veščinah) ter z zaključki mediacij. Obenem pa ugotavlja, da so determinante, torej pojasnitve, zakaj se kdo odloči za mediacijo, zakaj se uporabljajo posamezni pristopi ali kaj določi uspešnost mediacije, le delno podkrepjene s teorijo (Wall 2001, 371). Podobno ugotavljajo tudi Reich in drugi (2007), da se raziskave osredotočajo na mediatorjeva ravnanja, zadovoljstvo uporabnikov z izidom mediacije, manj pozornosti pa se namenja faktorjem, ki vplivajo na odločitev za udeležbo v mediaciji.

V številni literaturi smo odkrili le tri prispevke, ki se ukvarjajo z dejavniki za udeležbo v mediacijskem postopku. Charkoudian in Wilson (2006, 878–881) sta v okviru Maryland Association of Community Mediation Center izvedli raziskavo, v kateri sta zaključili, da:

- je čas trajanja spora nelinearno povezan z udeležbo strank v mediacijskem postopku, in sicer sprva z daljšanjem obdobja spora verjetnost za udeležbo v mediacijskem postopku narašča, potem pa začne na neki točki stagnirati in padati tako, da je za ekstremno dolge konflikte malo verjetno, da se bodo stranke odločile spor reševati v mediacijskem postopku;
- odnos med sprtima strankama bistveno vpliva na odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku. Poslovni spori in spori, v katerih se udeleženci verjetno ne bodo več srečevali, se bodo manj verjetno reševali v mediacijskih postopkih, kot pa spori, pri katerih so stranke na nek način bolj osebno povezane;
- je različna percepcija sprtih strank o trajanju spora prav tako ključno povezana z verjetnostjo, da bodo stranke svoj spor podvrgle reševanju v mediacijskem postopku. Pri majhnih stopnjah različnosti je povezanost pozitivna in z naraščanjem različnosti verjetnost udeležbe v mediaciji raste. Ko pa je dosežena neka stopnja različnosti, pa se krivulja obrne navzdol tako, da nadaljnje naraščanje razlike v percepciji trajanja konflikta negativno vpliva na možnost mediacijskega reševanja spora.

Reich in drugi (2007, 628) ugotavljajo, da je odločitev za mediacijo še vedno »znatno bolj umetnost kot znanost tudi za izkušene odvetnike«. Analizirali so vprašalnike, namenjene presoji odvetnikom, ali je zadeva primerna za mediacijo, in z dihotomizacijo spremenljivk po HICLAS metodi razvrstili vse odgovore, ki so bili napovedali udeležbo v mediacijskem postopku (vzorec jih je namreč obsegal le 34), v 4 skupine. Ugotovili so, da sta ključni dve skupini dejavnikov, in sicer:

- primernost spora, da je lahko razrešen v postopku mediacije (kar so označili kot situacijski faktor) in
- potencialne koristi mediacije (kar so označili kot osebni faktor).

Pri raziskavi Reicha in kolegov je nujno potrebno opozoriti, da so raziskavo izvedli na vprašalnikih, pri katerih so jih kar 94,6 % izpolnili odvetniki in ne stranke same. Od vseh vprašanih (N=185) jih je le 18 % podalo soglasje za mediacijo, medtem ko so ostali udeležbo v mediacijskem postopku zavrnili. Ocenjujemo, da so tako dobljeni podatki bistveno drugačni od naših, ker:

- analizirajo poklicni pogled profesionalnih odvetnikov na mediacijo. Odvetnik spor zagotovo vidi drugače, kot stranka, saj ga presoja zlasti z vidika prognoze uspeha v sodnem postopku, v spor pa praviloma ni čustveno vpleten<sup>38</sup>. Naslednji pomislek je sicer le teoretične narave, saj je takšno ravnanje odvetnikov popolnoma nezaželeno in z vidika odvetniške poklicne etike nedopustno, pa vendar; iz članka namreč ne izhaja, kako se je izločal morebiten osebni interes odvetnikov – respondentov pri odgovarjanju (npr. želja po večjem zaslužku z zastopanjem v sodnem postopku);
- je le manj kot petina udeležencev podala soglasje za mediacijski postopek, kar pomeni, da je 82 % rezultata tistih, ki se mediacije niso hoteli poslužiti. Vpliv slednjih bi morali izločiti pri obravnavanju tistih determinant, ki so odločilno vplivale **za** odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku;
- je drugačen pristop rezultiral tudi drugačne spremenljivke, za katere sodimo, da jih je potrebno izmeriti – vsaj v našem kulturnem okolju, v tem času in danosti. Analiza Reicha in kolegov meri korelacijo, medtem ko smo si sami zadali cilj, da bi ugotovili regresijsko zvezanost med posameznimi determinantami in odločitvijo za mediacijski postopek.

---

<sup>38</sup> Prim. ibidem, opomba 3, str. 634: avtorji ugotavljajo, da je od desetih neodvetnikov respondentov kar 6 respondentov označilo pomembnost odnosnega razmerja z nasprotno stranko.

Jedrnata, vendar zelo zanimiva je tudi Pelova (2010), ki v drugem, teoretskem delu knjige determinantam udeležbe v mediacijskem postopku namenja kratko podpoglavje<sup>39</sup>. V njem obravnava tako dejavnike za mediacijo, kot tudi dejavnike proti njej.

Po mnenju Pelove so vzgibi odločitve za mediacijo naslednji:

- pripravljenost za pogajanje (strank in odvetnikov);
- hitrost postopka;
- nadzor nad postopkom in rešitvijo;
- z mediacijo dosežena rešitev, prilagojena konkretnemu sporu;
- pravni okvir ne reši težave dokončno;
- finančno ugodna rešitev;
- postopek je usmerjen v prihodnost in ne v preteklost;
- skupen prihodnji interes;
- utrujenost zaradi postopka;
- ohranitev odnosa ali previdno dokončanje trajnega odnosa (družina, sosedje, poslovni odnos, partnerstvo, dolgotrajna pogodba itd.);
- več postopkov ali sporov med istima strankama;
- interes za zaupno ravnanje;
- priložnost za ločene razprave;
- v sporu je udeleženih več strank kot v postopku;
- nujna prožna rešitev;
- omejevanje stroškov;
- dolgotrajna rešitev, ki jo bosta stranki spoštovali.

Vzgibi odločitve proti mediaciji pa so po njenem mnenju:

- pomanjkanje vsakršnega pogajalskega prostora (to je pogosto napačna presoja);
- spor je preveč stopnjevan;
- prejšnja mediacija ni bila uspešna;
- potreba po precedensu;
- potreba po javni odločitvi;
- bližajoči se zastaralni rok ali odpovedni rok;
- preveliko neravnotežje moči;

---

<sup>39</sup>Na str. 183 podpoglavje 6.2.3 z naslovom "Zakaj mediacija: najpogostejši vzgibi in odločitve za in proti".



- vsaj ena stranka ne more braniti svojih interesov;
- strankino kulturno okolje ni naklonjeno mediaciji;
- spor, v katerem lahko le sodna odločba na pravni podlagi zagotovi rešitev;
- stranka želi zavlačevati postopek;
- ugajanje napotitelju;
- zaznavanje mediacije kot znamenja šibkosti;
- popona nezmožnost ene od strank zaupati drugi, da bo spoštovala dogovor;
- čustvena potreba ene od strank, da bi prizadela drugo ali ji škodovala.

Pelova nadaljuje s prikazom praktičnih razlogov, zakaj se predlaga mediacija na Nizozemskem (2010, 185). Na raziskavah<sup>40</sup> naj bi bili oprti izsledki, da se stranke najpogosteje odločajo za mediacijo v naslednjih primerih:

- boljše izhodišče za prihodnje odnose z nasprotno stranko (61 %);
- mediacijo je predlagalo sodišče (59 %);
- pričakovanje zadovoljivejše rešitve, kot bi jo prinesla sodna odločba (56 %);
- pričakovanje hitrejšega izida kot pri čakanju na sodno odločbo (54 %);
- pričakovanje, da bo mediacija cenejša kot sodni postopek (27 %).

Pri tem doda, da odvetnike prepriča mediacija takrat, kadar tako meni sodnik ali pričakujejo v mediaciji hitrejšo rešitev. Sodišče pa mediacijo priporoča (po vrstnem redu), kadar predvideva bodoči odnos med strankama, kadar sodna odločba ne bo prinesla trajne rešitve, ko bi bila mediacija hitrejša in kadar stranki sami predlagata mediacijo.

V prvi vrsti razmišljamo, da je dejavnik odločitve za mediacijski postopek praviloma tudi dejavnik proti mediacijskemu postopku, če ima druga stranka nasproten interes. Gre torej za isti dejavnik, ki ima pri strankah različen predznak. Kar pomeni upniku hitro poplačilo, pomeni dolžniku nadaljnje izogibanje. Kar je eni stranki finančno bolj ugodno, je drugi manj ugodno in tako dalje. Seveda ni nujno, da je tako in imata lahko obe stranki interes, da izboljšata medsebojni odnos (npr. oče in mati otroka po razpadu njune skupnosti); zagotovo pa menimo, da antipoda iste determinante pomenita eno determinanto in ne dveh.

Z veliko večino naštetih determinant se strinjamo; nekatere pa žal za nas niso uporabne ali pa ne merljive. Tek zastaralnih ali odpovednih rokov v Sloveniji zagotovo ni determinanta, ker

---

<sup>40</sup> Žal vira ne navede, čeprav sem jo avtor naloge za to prosil pred meseci po elektronski pošti. V knjigi zapisana spletna stran ne omogoča dostopa do raziskav.

mediacija zadrži tek zastaralnih in prekluzivnih rokov, kar pomeni, da odločitev za/proti mediaciji iz tega aspekta ne poslabša oziroma izboljša položaja strank. V našem primeru sodišču pridruženih mediacij pa žal ne moremo meriti utrujenosti zaradi postopka, saj sodišče ponudi mediacijo praviloma na začetku samega postopka, ko o »utrujenosti« oziroma naveličanosti še ne moremo govoriti; vsaj ne v tistem smislu, kot pri sodnih postopkih, ki trajajo več kot deset let.

Glede nekaterih dejavnikov pa ne delimo mnenja z avtorico. Kot vzgib odločitve proti mediaciji denimo ponuja ugajanje napotitelju. Menimo, da gre pri tem dejavniku za stopnjo prilagoditvene pripravljenosti<sup>41</sup>, ki pa deluje pozitivno v smeri pripravljenosti za udeležbo v mediacijskem postopku in ne proti njej. Na primer: če želim ugajati<sup>42</sup> sodnici ali odvetniku, ki me napotita (nagovorita) na mediacijo, potem se bom odzval(a) na sugestijo pozitivno in se bom udeležil(a) mediacije. Strinjamo pa se, da lahko to vpliva negativno na rezultat mediacije, če stranka nima svoje izrazite volje, da bi uredila spor v mediaciji, temveč to napravi samo zaradi prilagoditvene pripravljenosti. Vendar rezultata mediacije ne bi smeli mešati z dejavniki udeležbe v mediacijskem postopku.

### ***2.3.2 Nabor možnih koristi v mediacijskem postopku***

Na podlagi navedenih prispevkov, ostale literature, lastnih spoznanj ter ob pomoči odgovorov, ki smo jih pridobili pri ekspertni skupini, smo oblikovali naslednje potencialno možne koristi – ali pa koristim nasproti stoječe pasti, slabosti<sup>43</sup> mediacijskega postopka. V nadaljnjem besedilu bomo govorili le o koristih, kar pa ne sme zavesti in se moramo ves čas zavedati, da so koristi le ena skrajnost, ki ima na drugi strani svojo zrcalno podobo v obliki slabosti. Glede na navedeno smo izluščili naslednje možne koristi mediacijskega postopka:

- Premoženjska korist: veliko teorij, zlasti ekonomsko oprtih, ponuja, da smo ljudje racionalna bitja, ki se odločamo glede na koristi, za katere mislimo, da jih bomo deležni ob določenem ravnanju v določeni situaciji. V času, v katerem živimo (postmoderna,

---

<sup>41</sup> Prim. Ajznov model v nadaljevanju, tč. 3.2. in 3.3. te naloge.

<sup>42</sup> V psihologiji po transakcijski analizi (TA) se prilagoditvena pripravljenost imenuje tudi "please you".

<sup>43</sup> Kar je za enega korist, je v očeh nasprotnika lahko slabost. Če si upnik želi, da bi se spor hitro rešil in da bi prejel svoj denar od dolžnika, si dolžnik lahko želi, da bi se postopek še malo zavlekel in da bi plačal dolg kasneje.

informacijska družba) je celotni družbeni ustroj še vedno v interesu (koncentriranega) kapitala in tudi »mali ljudje« imamo žal aksiomatično vgrajeno prepričanje, da je denar vrednota in pot do sreče. Izhajajoč iz zgornjih podlag verjamemo, da je možno, da se nekateri odločajo za mediacijo, ker verjamejo, da bodo v mediaciji dobili več ali pa dali manj, kot bi prejeli oziroma izgubili brez mediacijskega postopka v sodnem postopku.

- Manj stresna oblika reševanja spora: poznavajoč, da je udeležba na sodišču neprijetna in stresna, je eden od možnih dejavnikov zagotovo tudi izogibanje sodnemu postopku in preizkušanje drugačnih alternativ, vse z namenom, da se posameznik izvije iz stiske, ki jo stimulira sodni postopek.
- Sporazumna rešitev spora: ta možni dejavnik odločitve za mediacijski postopek ima za sabo »skritih« celo vrsto dejavnikov<sup>44</sup>. V osnovi je respondentom ponujen kot »sporazumni zaključek razmerja«, torej kot antipod sodni (vsiljeni) odločitvi. Danes, s časovne distance, lahko kritično ocenimo, da ne predstavlja najboljšega indikatorja in je slej ko prej z odvisno spremenljivko lahko deloma celo v odnosu del – celota. Sporazumna rešitev je lahko sama po sebi širša oblika sporazumov kot metod alternativnega reševanja spora, katere del je tudi mediacija. Ker pa je teoretsko ta prednost zelo izpostavljena, smo jo vključili v nabor indikatorjev v zgoraj predstavljenem pomenu kot »sporazumni zaključek sodnega postopka«<sup>45</sup>.
- Pomen krivde pri reševanju spora: včasih se ljudje odločajo za spor zato, da bi prejeli iz nekega razmerja, kar jim pripada v premoženjskem smislu (preživnino, kupnino itd.), spet drugič pa je namen sodnega postopka kaznovanje nasprotnika, ki naj na simbolni ravni prevzame krivdo, sodišče pa v teh primerih nastopa kot rešitelj v dramskem trikotniku, ki pomaga žrtvi – tožniku – in mu pritrjuje (več o dramskem trikotniku v Betetto in drugi 2011, 49). Simbolična obsodba nasprotne strani v mediaciji ni mogoča; vsaj ob predpostavki, da se posameznik tega zaveda in je sodišče edini forum, ki omogoča takšno zadostitev interesov. Po drugi strani pa se večina (lahko) zaveda, da bo učinkoviteje dosegla svoj prejemek iz spornega razmerja, če se zanj dogovori z nasprotno stranjo, saj je v tem primeru manj verjetno, da bo potrebna prisilna izterjava v izvršilnem postopku.
- Zmanjšano tveganje, da bo sodba neugodna: stranke se zavedajo, da so v različnih primerih njihovi zahtevki oziroma ugovori različno utemeljeni. V soodvisnosti od prognoze lastnega uspeha so najbrž tudi različno motivirani za ureditev spornega razmerja

---

<sup>44</sup> To lahko pomeni, da naj nasprotnik končno popusti, lahko, da sem sam pripravljen popustiti, lahko pomeni, da se zavedam pomena sporazumnega reševanja zadeve, lahko pa je za tem preprosto skrita kombinacija želje po hitrem postopku, izogibanju stresu in drugih številnih možnih dejavnikih.

<sup>45</sup> Prim. vprašanja 7) in 29) vprašalnika v prilogi A.

mimo sodišča. Tisti, ki imajo močno pravdno pozicijo, vsaj s tega vidika niso posebej zainteresirani za popuščanje in približevanje stališč. Tisti pa, ki imajo v sodnem postopku slabe izgleda za uspeh, se verjetno hitreje odločijo za urejanje spornega razmerja v postopku mediacije.

- Stroškovno učinkovito reševanje spora: navadno se ljudje (kot pri premoženjski koristi) odločamo tako, da poskušamo doseči z enakimi sredstvi čim boljši rezultat ali pa za določen rezultat vložiti kar najmanj sredstev. Iz tega sklepamo, da bo zaradi stroškovne prijaznosti mediacija zanimiva za potencialne stranke.
- Mediacija omogoča preverjanje kvalitete procesnega gradiva in pravne čvrstosti primera (testiranje realnosti): včasih mediatorji zaznavajo, da želijo stranke pridobiti njihovo mnenje o uspehu v morebitni pravdi. Mediatorji naj bi se od tega distancirali in o tem ne smejo zavzemati stališč. V tem smislu lahko generalno gledano označimo takšna pričakovanja strank za zmotna.<sup>46</sup>
- Spoznavanje in razumevanje interesov nasprotne stranke: včasih ravnanje nasprotne strani v sporu razumemo v celoti, včasih ga nikakor ne moremo razumeti. Ker je rezultat mediacije praviloma izboljšana komunikacije (vsekakor pa ne poslabšana), nas je zanimalo, ali je ta korist zaznavana tudi pri strankah, in zlasti, ali deluje v smeri sprejemanja odločitve za udeležbo v mediacijskem postopku.
- Časovno učinkovito reševanje spora: hitrost mediacijskega postopka je ena ključnih prednosti, ki se izpostavljajo, kadar odvetniki, sodniki ali drugi z izkušnjami iz mediacije nagovarjajo/-mo stranke k temu, da bi poskusile spor rešiti s pomočjo mediatorja. Na pamet rečeno (torej s poljudnim znanjem) je večina prepričana, da je to eden ključnih dejavnikov, nas pa je zanimalo, kako se bodo na to odzvali respondenti.
- Lovljenje informacij od nasprotnika: to je ena od oblik zlorabe mediacijskega postopka. Stranka se v takih primerih udeleži mediacijskega postopa med drugim tudi z namenom, da se ne bo dogovorila z nasprotno stranko, temveč da bo mediacijo uporabila za pridobivanje zaupanja in podatkov od nasprotne strani in mediatorja. Običajno je taka zloraba kombinirana z zavlačevanjem (časovna učinkovitost) in stroškovnim izčrpavanjem nasprotnika. Zlasti je ta dejavnik navzoč pri gospodarskih sporih.

---

<sup>46</sup> Priznati pa je potrebno, da tudi za mediatorje velja Watzlavickov »man cannot not communicate« in na drugi strani avtor sam kot odvetnik zaznavam mediatorjeva stališča in več kot enkrat se mi je primerilo, da sem jih izrabil kasneje za ključne odločitve o nadaljnjem postopanju in so mi predstavljali ključno oporo. Vendar je to vidno izključno odvetnikom in ne strankam, na katere smo usmerjeni v naši raziskavi, zato naj velja zgoraj zapisano.

- V mediaciji ni tveganja za izgube: ker je mediacija prostovoljen postopek, se seveda ne more primeriti, da bi se zaključila z odločitvijo, ki bi bila nesprejemljiva za kogarkoli. Za nameček je v času raziskave vse stroške dela mediatorja nosilo sodišče in stranke s samo mediacijo niso imele stroškov. Po drugi strani pa je potrebno priznati, da so morale ves čas plačevati svoje pooblaščenke, kar ni zanemarljiv strošek. Če se torej mediacija zaključi neuspešno, pa so poleg (objektivno) nepotrebnih stroškov odvetnika v tem času izgubile najmanj še svoj čas in energijo (lastne vire) za neuspeh poskus razrešitve spora v mediaciji. Nenazadnje so tu še možni (sicer zelo redki) zapleti glede uhanja informacij ali celo težav z delnimi sporazumi, ki so bili namenjeni postopnosti reševanja sporov, vendar so pustili na odnosu med strankama trajne, tudi pravne posledice.
- Pospeši reševanje drugih konfliktov, ki so odvisni od predhodne rešitve predmetnega spora (predhodno vprašanje): pri tej koristi gre za postopkovno rešitev, zaradi katere se ne morejo razrešiti drugi ključni (pravilom pomembnejši) postopki. Takšen primer je pogosto situacija, ko zakonca razrešujeta vprašanje razdelitve skupnega premoženja, a ker se v tem posebnem nepravdnem postopku sporne pravice ne obravnavajo, jih sodišče napoti na posebno pravdo glede vprašanj, kot so delež posameznega zakonca na skupnem premoženju ali glede obsega premoženja (kaj je skupno in kaj je premoženje enega od njiju). Dokler pravdo sodišče ne odloči (ali se stranki ne sporazumeta o teh *predhodnih vprašanjih*, nepravdo sodišče ne more razdeliti skupnega premoženja. Metodološko gledano gre za parcialno postopkovno oviro, ki onemogoča globalno razrešitev celotnega konfliktnega odnosa.
- Bolj upoštevanji interesi: če zanemarimo Milivojevičev tehtni pomislek o tem, kaj so interesi, in pristanemo na poljudni pomen tega termina, nas je zanimala primerjava, ali je zaznana korist večje mere upoštevanja interesov v sodnem ali v mediacijskem postopku. Objektivno gledano smo že zgoraj pojasnili, da sodišče ne razrešuje konflikta v celoti, temveč le pravni spor in ga zanimajo le dejstva, ki so neposredno v pravni podlagi določena kot pravno relevantna. Ostala vprašanja sodišča ne zanimajo in o njih sodišče niti ne dovoli razpravljati (podobno Betetto in drugi 2011). Po drugi strani pa mediatorja zanimata vsa razsežnost in globina konflikta, kar pomeni, da je njegova pozornost ključno usmerjena v interese strank, ne da bi jih poprej filtriral skozi prizmo kakšne relevantnosti.
- Boljša slišnost in upoštevanje čustev: kot smo omenili pri prejšnjem interesu, sodišče niti ne dovoli razpravljanja o nerelevantnih vprašanjih. Že odvetniki pripravimo stranke na zaslišanje tako, da jim pojasnimo, kaj je za odločitev sodišča pomembno in kaj ne, prav tako pa sodniki (bolj ali manj intenzivno) strankam ne dopuščajo izpovedovanja njihovih

čustev ali okoliščin spora, ki so za sodno odločitev nepomembne. Interakcija sodnika s stranko je namenjena ugotavljanju spornih dejstev (tj. raziskovanju vprašanja, kaj se je v resnici zgodilo) in brezosebnost postopka je namenjena temu, da se prepreči čustveno energijo v sodnem postopku, saj bi to oteževalo delo vseh strokovnjakov v postopku, zlasti pa sodnikov. Poleg tega bi se odločitve, če bi se vzpodbujalo čustvovanje in širšo debato na sodišču, še dodatno zavleklo, ker vse navedeno terja dodaten čas. Komunikacija sodnika s strankami je izrazito nepodporna, čedalje bolj procesna in usmerjena v ugotavljanje »suhih« dejstev. Seveda nas je zanimalo, ali tudi stranke to vidijo na enak način.

- Zaupanje v mediatorja in mediacije: ker je zaupnost temeljno načelo mediacijskega postopka, nas je zanimalo, ali stranke to tako zaznavajo in ali je to v njihovih očeh koristno za odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku.
- Reševanje več odprtih vprašanj hkrati: kot smo ugotovili pri predhodnih vprašanjih, je postopkovno pravo in celoten sistem naravnano tako, da se iz enega spornega razmerja ustvari več sodnih postopkov<sup>47</sup>. Še bolj je to izrazito, kadar se prepletata kazenski in premoženjskopравни vidik, ki isti dogodek obravnavata povsem z različnimi očmi<sup>48</sup>. V mediaciji pa lahko bodisi umetelno razdeljen (edini) konflikt), bodisi več konfliktov obravnavamo kot celoto. Saj je vendar odnos med sprtima stranema eden, čeprav ga je oblikovala cela vrsta dogodkov, od katerih je verjetno nekaj konfliktnih (če sta v sodnem sporu).
- Podaja soglasja za mediacijo je/ni znak šibkosti: na podlagi razgovora z uslužbenkami službe za alternativno reševanje spora pri Okrajnem sodišču v Ljubljani smo prišli do spoznanja, da je tudi vtis, ki ga dajejo stranke z določenim ravnanjem nasprotni stranki, pomembne. Stranke namreč po navedbi uslužbenk pogosto sprašujejo, ali so nasprotni stranke že podale soglasje, in pri tem uslužbenkam pojasnijo, da bi si lahko nasprotniki

---

<sup>47</sup> Pri tem se verjetno sploh ne sprašujemo več, zakaj je temu tako, ampak nekritično prenašamo iz roda v rod tradicionalizem pravnega razrezovanja konflikta na več postopkov. Vsekakor bi bila konkretna analiza tega vprašanja še kako dobrodošla svežina na našem področju; pri čemer nikakor ne sugeriramo partizanske spremembe zakonodaje, temveč samo resno analizo.

<sup>48</sup> Npr. pri pretepu pride do lahke telesne poškodbe: kazenski oddelek bi vodil postopek zaradi obravnave poškodovalca z vidika, ali je storil kaznivo dejanje in ali naj ga obsodi. Utrpljene poškodbe so samo znak kaznivega dejanja, ki ga ugotovi sodišče kot element na poti presoje storilčeve kazenske odgovornosti. Po drugi strani pa se odgovornost storilca v odškodninskem postopku domneva in bo sodišče pri odmeri zanimalo zlasti, kolikšno škodo je utrpel oškodovanec, da mu bo prisodilo pravično in primerno odškodnino. Iz navedenega izhaja, kako različna je pozornost sodnikov, pri čemer vodi vsak postopek na podlagi docela različnih postopkovnih predpisov in vsak ima povsem svoj focus obravnave enega konflikta kot življenjskega historičnega dogodka.

njihovo soglasje razlagali kot znak njihove (soglasodajalčeve) šibkosti. Če stranka to tako vidi, potem je to dejavnik, ki ovira odločitev za podajo soglasja v mediacijskem postopku.

- Omogoča zaupnost brez navzočnosti javnosti: o tem smo govorili že v teoretskem delu pri pojasnjevanju temeljnih načel mediacijskega postopka.
- Omogoča sodelovanje drugih zainteresiranih oseb: v sodnem sporu so stranke le tiste, ki so udeležene. Praviloma so to tožeča/-e in tožena/-e stranke. Sodišče pozna tudi možnost udeležb drugih oseb v pravnem postopku (t. i. intervenienti), vendar le, če imajo za udeležbo v sporu drugih oseb izkazan pravni interes in jim sodišče dovoli takšno intervenco. Seveda je takšna opredelitev interesa zelo ozka in je v praksi precejšnja izjema. Po drugi strani pa iz lastnih izkušenj vemo, da se v konfliktu ljudje na različen način vpletajo in je krog zainteresiranih oseb lahko zelo širok. To so lahko podporniki od doma, lahko imajo lastne interese (npr. da bi sporno stanovanje, glede katerega teče pravda, potreboval otrok tožnika/-ce), lahko so le mnenjski voditelji iz ozadja itd. Mediacijska teorija uči (prim. Betetto in drugi 2011), da je koristno te ljudi pritegniti v mediacijski postopek, ker lahko mediator na ta način vpliva tudi na njih in s tem razbremeni osebo, ki je formalno nosilec spora, ne pa ekonomsko ali psihološko.
- Omogoča izboljšanje odnosa z nasprotno stranko: prav vsi sami od doma dobro vemo, da si v konfliktu želimo izboljšanja odnosa z »nasprotno stranko«. Seveda ta naša želja ni absolutna v kraju in času, temveč je omejena na določen krog ljudi, pa tudi na različne stopnje konflikta (Glasl 1999).
- Omogoča nedistributivna pogajanja oziroma »povečanje pogače«<sup>49</sup>: zanima nas, ali je tudi prepričanje, da je mogoče zadovoljiti interese ene stranke samo v škodo druge, zaznano kot ovira za udeležbo v mediacijskem postopku. Kot že omenjeno, se v teoriji pogajanj t. i. distributivna pogajanja označujejo kot »win – loose« pogajanja, po katerih lahko ena stranka uspe samo v škodo druge stranke. V psihologiji se ta fenomen imenuje »*zabloda ničelne vsote*« (Milivojević 2011, 384). Kolikor pa stranke zaznavajo nasprotno (tj. rekodiran pomen), pa to pomeni, da stranke vidijo priložnost, da bi z nedistributivnimi, to je sodelovalnimi (win – win) pogajanjmi v mediaciji lahko presegle svoj spor.
- Omogoča ustrezno in primerno obliko pogajanj: verjamemo, da je ključna prednost mediacije, da (lahko) mediator ustvari primeren komunikacijski prostor in strankama pomaga, da izboljšata svojo komunikacijo in medsebojno razumevanje. Seveda je

---

<sup>49</sup> Vrsta pogajanj, ki jih Fisher in drugi (1991) označujejo kot sodelovalna pogajanja in presegajo (so antipod) distributivna pogajanja.

vprašanje, ali stranki to tako tudi zaznata in ali jima to ustreza. Vendar je to zagotovo ena ključnih teoretskih koristi mediacijskega postopka, o čemer smo uvodoma obširneje pisali.

V teoriji omenjajo še nekatere druge prednosti, ki jih nismo obravnavali posebej, ker menimo, da so vsebovane že v koristih (oziroma slabostih) mediacijskega postopka, kot smo jih opredelili zgoraj. Naj jih navedemo nekaj:

- Nadzor strank nad postopkom ali pa iskanje kreativnih (ali ustrežnejših) rešitev. Ta korist je po našem mnenju zajeta v koristi »ustreznosti in primernosti pogajanj«, ker kaže na ustreznost postopka mediacije.
- Nadzor strank nad izidom mediacije smo zajeli v indikatorju »ustrezna in primerna oblika pogajanj«, ker brez sporazuma, torej volje vsake od strank, ni rešitve oziroma izida mediacije.
- Priložnost za kanaliziranje jeze in priložnost za opravičilo smo zajeli pri »slišnosti in čustveni upoštevanosti«.
- Priložnost za ločene razprave/srečanja je zajeta tako v »zaupnosti mediacije (brez javnosti)« kot v »zaupanju mediatorju«. Dodatno menimo, da gre pri vprašanju ločenih srečanj za metodo dela in ne za korist.
- Edukacija nosilcev odločitve je zelo pomembna korist, ki pa jo ljudje težko ocenjujejo, dokler je ne izkusijo. Ker bi z enostavnim merjenjem te koristi načeli vprašanje veljavnosti, se odločimo, da jo (hočemo ali ne) pokriva splošna »primernost pogajanj v mediacijskem postopku« in dodatno »testiranje realnosti«.

Poleg primeroma navedenih koristi se v literaturi pojavlja še vrsta drugih tako ali drugače poimenovanih koristi, ki so bolj ali manj skladne, vendar v bistvenem zajete z zgoraj podanim naborom mediacijskih koristi.

Posebej želimo izpostaviti dva parametra, ki ju literatura občasno ponuja kot potencialno korist mediacijskega postopka:

- »primerljiv stil nasprotnega odvetnika« po našem mnenju ni korist mediacije, temveč vpliv relevantnih drugih, o čemer bo govora v nadaljevanju;
- »primernost spora za reševanje v mediacijskem postopku« pa ni po svoji vsebini s stališča posameznika nič drugega kot presoja potencialnih koristi. Če posameznik oceni, da je zadeva takšna, da ni primerna za mediacijo, potem pač v tem postopku ne vidi koristi, ker ocenjuje, da bo takšna mediacija neuspešna. Vprašanje primernosti zadeve za mediacijski postopek je na drugem mestu še kako pomembno vprašanje,



menimo pa, da pri določanju determinant za udeležbo v mediacijskem postopku ni prav nobene potrebe, da bi merili percepcijo možnosti za doseganje sporazuma. To pa še posebej iz razloga, ker bomo merili in analizirali le tiste, ki so se opredelili, da so se pripravljene udeležiti mediacijskega postopka. To pa pomeni, da nas stranke s spori, za katere mislijo, da so neprimerni za mediacijo, ne zanimajo. Če pa menijo, da je spor primeren za mediacijo, imajo to ugotovitev za predpostavko, na podlagi katere lahko določajo ključne determinante oziroma faktorje za udeležbo v mediacijskem postopku.

Še beseda o trajanju spora v času do sprejemanja odločitve za udeležbo v mediacijskem postopku. Prav gotovo smo ljudje v neki fazi bolj naveličani dolgotrajnosti postopka in pripravljene popuščati pri svojih zahtevah, drugič pa, ko smo še tako sveže prizadeti, nismo pripravljene popuščati, ker si nasprotnik zasluži, da sodišče njegovo ravnanje obsodi. Za nas relevanten segment je torej časovna učinkovitost mediacijskega postopka, ki jo bomo merili, in sicer le kot subjektivno percipirano korist. Objektivno trajanja ne bomo merili, ker nam samo po sebi ne pove ničesar, še posebej z vzročno posledičnega (regresijskega) odnosa ne. Če posamezniku časovno hitra rešitev njegovega spora ne pomeni nič, je podatek o mesecih trajanja spora lahko samo zavajajoč.

Drug, enako pomemben razlog pa je v tem, da ponujajo sodišča strankam mediacijo v fazi postopka po prejemu odgovora na tožbo. To pa pomeni, da so vsi udeleženci, ki so bili merjeni v naši raziskavi, imeli postopek v približno isti fazi postopka in da bi bila variabilnost te spremenljivke praktično zanemarljiva. Tako bi tudi podatki, ki bi bili eventualno pridobljeni, v ničemer ne pripomogli k boljšemu razumevanju vprašanja, zakaj se ljudje odločamo za reševanje našega konflikta v postopku mediacije.

Preden začnemo ugotavljati determinante mediacije, ali z drugo besedo, ugotavljati, kateri so tisti razlogi, zaradi katerih stranke sprejmejo ali pa ne odločitev (namero) za udeležbo v mediacijskem postopku, moramo nujno postaviti analitski okvir.

### **3 RAZISKAVA DETERMINANT MEDIACIJSKEGA POSTOPKA**

Do tu smo spoznali mediacije in mediacijski postopek in nekaj osnovnih pojmov o konfliktih. Na podlagi spoznanja obojega smo primerjali, kako lahko mediacija poseže v konflikt, in spoznali, da nima le vloge ohranjanja miru (peacekeeping), temveč kreativnega tvorca miru (peacemaking). Za razliko od sodnega postopka ne vpliva le na vedenje in ravnanje strank v konfliktu, temveč neposredno omogoča, da se z vplivanjem na (A) – stališča, zaznave, čustva ter ob iskanju kreativnih rešitev preseže (C) – nasprotovanje in tako konflikt več ali manj popolnoma preseže. Poznavajoč, da koristi tako preseženega konflikta niso le v tem, kaj kdo dobi (B), torej gola premoženjska korist, temveč tudi spoznanje (A) ter nasprotovanje (C), kar ima neposredne vplive na odnos do nasprotne stranke, pa tudi do relevantnih drugih (glej poglavje 2.1).

Zato smo morali najprej ugotoviti, katere psihološke teorije so primerne, da nam odgovorijo na splošnejše vprašanje, zakaj se ljudje odločamo za posamezne aktivnosti, vedenja, ravnanja. Za raziskavo dejavnikov za odločanje za udeležbo v postopku mediacije potrebujemo torej širšo teorijo o načrtovanih človeških vedênjih. Na njeni podlagi in na podlagi preteklih spoznanj in ugotovitev pa bomo lahko oblikovali analitski okvir za našo raziskavo.

#### **3.1 OSNOVNI RAZISKOVALNI CILJ**

Kot smo izpostavili uvodoma, poskušamo v pričujočem delu raziskati fenomen odločanja za udeležbo v mediacijskem postopku in ponuditi osnovne znanstvene odgovore na temeljna vprašanja glede tega fenomena.

Ko smo se v pravosodju po letu 2002 srečali z možnostjo, da bi spore razreševali še po drugi, alternativni poti, to je v mediacijskem postopku, smo bili sprva skoraj vsi odvetniki do te novote zadržani. V nadaljnjih letih pa smo bili priča različnim odzivom na mediacijske izkušnje. Nekateri smo bili navdušeni nad eleganco, s katero je bilo mogoče še tako zapleten in dolgotrajen spor razrešiti na sestanku ali dveh, kjer smo si udeleženci prisluhnili na drugačen način. Drugi so bili še naprej zadržani in so opisovali negativne izkušnje. Spet tretji so menili, da so v minulih letih nabrali toliko pogajalskih izkušenj, da jim mediator ne more prav nič pomagati pri poskusih, da se doseže sporazumna rešitev spora, in mediacij niti niso preizkusili.

Vprašanja so se nam zastavljala kar sama od sebe. Zakaj smo nekateri zadovoljni in drugi ne? Zakaj nekateri mediacij sploh niso pripravljene poizkusiti? Kdo odloča o udeležbi v mediacijskem postopku: stranka ali odvetnik? Na podlagi česa? Kakšna so pričakovanja pri udeležbi in kakšne realne možnosti?

Oprtani z vsemi temi vprašanji smo se odločili, da omejimo svoje delo na eno ključno in najpomembnejše vprašanje: kateri so tisti dejavniki, ki neposredno določijo, da se bo stranka odločila za udeležbo v mediacijskem postopku?

### 3.2 TEORIJA O NAČRTOVANEM VEDĚNJU<sup>50</sup>

Pri izbiri teorije, ki bi nam bila v pomoč pri oblikovanju raziskave, smo torej izhajali iz osnove, da nas zanima vedenje strank v sporu oziroma pri nameri razreševanja spora. Zakaj se nekatere stranke odločijo in podajo soglasje za mediacijo in zakaj druge vztrajajo v sporu in pri sodnem epilogu?

Behavioristične teorije nam niso ponujale ustrezne opore za oblikovanje modela, saj pri odločanju za udeležbo v mediacijskem postopku ne gre za dražljaje, ki bi povzročali odziv z (ne)udeležbo v mediaciji. Tudi v okviru neobehaviorizma, ki vpelje upoštevanje mišljenja, motivacije in čustvovanja (Ule 2005, 40), nismo našli potrebnega odgovora.

Primernejša in bližja se nam je zdela psihologija stališč. S stališči smo se neposredno srečali pri Galtungu (A), zato smo razmišljali o modelu, ki bi morebiti slonel na stališčni psihologiji. Stališča so *predispozicije ljudi za pozitiven ali negativen odgovor na določeno dogajanje ali situacijo v socialnem svetu* (Rosenberg in Hovland v Ule 2005, 117). Za stališča so značilni dispozicijski karakter stališč, njihova pridobljenost, da *delujejo na vedenje*, in da so sestavljena iz treh osnovnih duševnih funkcij: kognitivne, čustvene in aktivnostne (prav tam).

Wall (2001, 374) ponuja razmišljanje z vidika pričakovanih koristi<sup>51</sup>. Opozarja, da ljudje primerjajo pričakovane koristi interakcije, ki je v teku,<sup>52</sup> s koristmi, ki jih pričakujejo (op. Z.

---

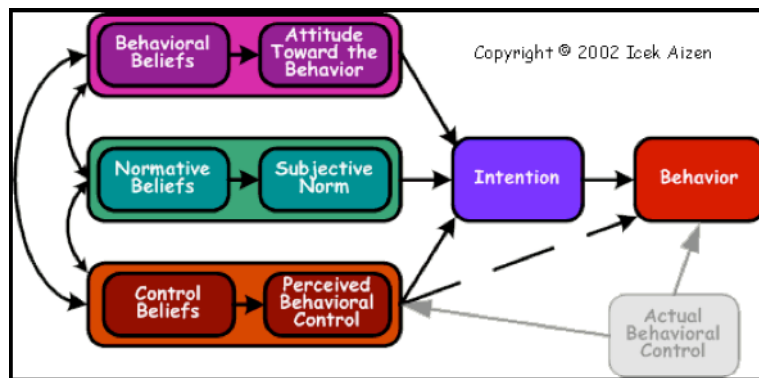
<sup>50</sup> (Ajzen 2006)

<sup>51</sup> Sicer sugerira Thibaut – Kelleyevo teorijo pričakovanj.

H. – *stališča*) od mediacijskega postopka in se odločajo glede na oceno, kje bodo deležni ugodnejše rešitve konflikta.

Teorija o načrtovanem vedênju je nadgradnja modela, ki ga je Ajzen zasnoval s Fischbeinom kot teorijo razumne akcije (Ule 2005, 142–144). Iz modela teorije o načrtovanem vedênju izhaja, da določajo namero posameznika za določnim načrtovanim ravnanjem trije sklopi dejavnikov, kot prikazuje Graf 3.1.

Graf 3.1: Grafični prikaz TPB



Vir: Ajzen, 2006

VEDÊNJSKO STALIŠČE je sestavljeno iz dveh delov. Prvi je *vedênjsko prepričanje* (*behavioral beliefs*) in ga definira kot subjektivno (zaznano) verjetnost, da bo vedênje rezultiralo dani izid (korist). Uletova (2005, 143) ga slikovito poimenuje tudi »pričakovanje izida«. Primer vedênjskega prepričanja je prepričanje o tem, ali je udeležba v mediacijskem postopku način hitrejšega razreševanja sporov. Vedênjsko prepričanje neposredno določa vedênjsko stališče. Drugi del pa je *vrednotenje atributa oziroma izida*. Če smo pri vedênjskem prepričanju povezovali vedênje in izid, v tem drugem delu zavzemamo stališče do tega izida ali atributa. Na našem primeru je to vrednotenje hitrega reševanja sporov. Nekateri želimo konflikte razreševati hitro, drugi pa tega ne želimo. Skupno je *vedênjsko stališče* določeno kot vsota vseh (torej za vse indikatorje) relevantnih produktov med vedênjskim prepričanjem in vrednotenjem (Uletova ga na istem mestu poimenuje »vrednost izida«). Matematično izrazi Ajzen skupno vedênjsko stališče kot:  $A = \sum b_i e_i$ .<sup>53</sup>

<sup>52</sup> V naši raziskavi je to sodni postopek, sicer pa bi lahko to primerjali z BATNA (Fisher in drugi 1998).

<sup>53</sup> Pri tem je  $b_i$  vedenjsko prepričanje,  $e_i$  pa vrednotenje atributa oz. izida.

SOCIALNI PRITISK je drugi dejavnik, ki ga tvorita del, ki zadeva normativno prepričanje (n), in del, ki predstavlja motivacijo za podreditev temu prepričanju (m). *Normativno prepričanje* so zaznana vedénjska pričakovanja relevantnih drugih. Z drugo besedo, kako zaznam (tj., kaj mislim, kakšna so) pričakovanja drugih o tem, kako naj se sam vedem. Primer je denimo prepričanje stranke v sodnem sporu o tem, da sodnik meni, da naj se stranka udeleži mediacijskega postopka. *Motivacija za podreditev temu prepričanju* pa je pripravljenost ravnati v smeri zaznanega pričakovanja relevantnih drugih oziroma kot to poimenuje Uletova (2005, 143) »pripravljenost za podrejanje«. Iz danega primera je podreditvena pripravljenost posameznika denimo to, da ima na stranko stališče sodnika zelo velik vpliv. Podobno kot pri vedénjskih stališčih, je tudi tu skupen socialni pritisk vsota zmnožkov posameznih normativnih prepričanj (n) in motivacij za podreditev temu prepričanju (m):  $SN = \sum n_i m_i$ .

VEDÉNJSKA KOTROLA je v teoretskem modelu zastavljena bolj zapleteno. Model loči zaznano vedénjsko kontrolo in dejansko vedénjsko kontrolo. Bistvena razlika med njima je, da zaznana vedénjska kontrola vpliva na odločitev oziroma na namen posameznika, da se bo vedel v načrtovani smeri. Če je ta zaznava skladna z dejanskostjo, potem ni potrebe po ločevanju zaznane in dejanske vedénjske kontrole. Če pa posameznik ne zazna ovire ali stimulatívne okoliščine in so njegovi nameni zaradi napačne zaznave drugačni, kasneje pa se aktualno (dejansko) izkaže drugače, lahko pride do razkoraka med nameni in dejanskim vedénjem. Ob predpostavki torej, da ni razlike med zaznano in dejansko vedénjsko kontrolo, nam zaznana vedénjska kontrola služi kot približek dejanske vedénjske kontrole. Tudi zaznano vedénjsko kontrolo definira Ajzen dvostopenjsko: kot posamezno *kontrolno prepričanje* (c) o obstoju dejavnikov (kontrolnih faktorjev), ki lajšajo ali otežujejo nameravano izvedbo ravnanja in *zaznana moč kontrolnega faktorja* (p), ki ponderira prepričanje o obstoju ali neobstoju tega faktorja. Podobno kot pri prejšnjih dveh determinantah je rezultat *vedénjske kontrole* izražen kot seštevek zmnožkov kontrolnih prepričanj in zaznane moči kontrolnih faktorjev:  $SN = \sum c_i p_i$ .

Pojasneni trije dejavniki (vedénjsko stališče, socialni pritisk in vedénjska kontrola) določajo *namen* ravnati v smeri načrtovanega vedénja. Med namenom in *dejanskim vedénjem* je možna določena stopnja neskladnosti oziroma konkretnije med zaznano vedénjsko kontrolo in dejanskim vedenjem. Odvisna je od dejanske vedénjske kontrole. Če neskladja ni (torej če zaznavamo našo sposobnost v enaki meri, kot smo dejansko sposobni načrtovano ravnanje

izvršiti), bo praviloma prišlo od namenov tudi do dejanskega vedênja in obratno – večje, ko je neskladje, težje bomo z ugotovljenimi nameni napovedali dejansko vedênje.

Model se ukvarja samo z *načrtovanim vedenjem* in ne napoveduje nenačrtovanega vedenja kot denimo afektivnega vpitja v knjižnici ali žalitve tujcev na uličnih vogalih, kolikor to vedenje ni načrtovano.<sup>54</sup>

Strnjeno torej lahko povzamemo, da bo po Ajznovem modelu načrtovano vedenje vzročno determinirano z zaznanimi koristmi, zaznanim socialnim pritiskom in zaznano vedenjsko kontrolo.

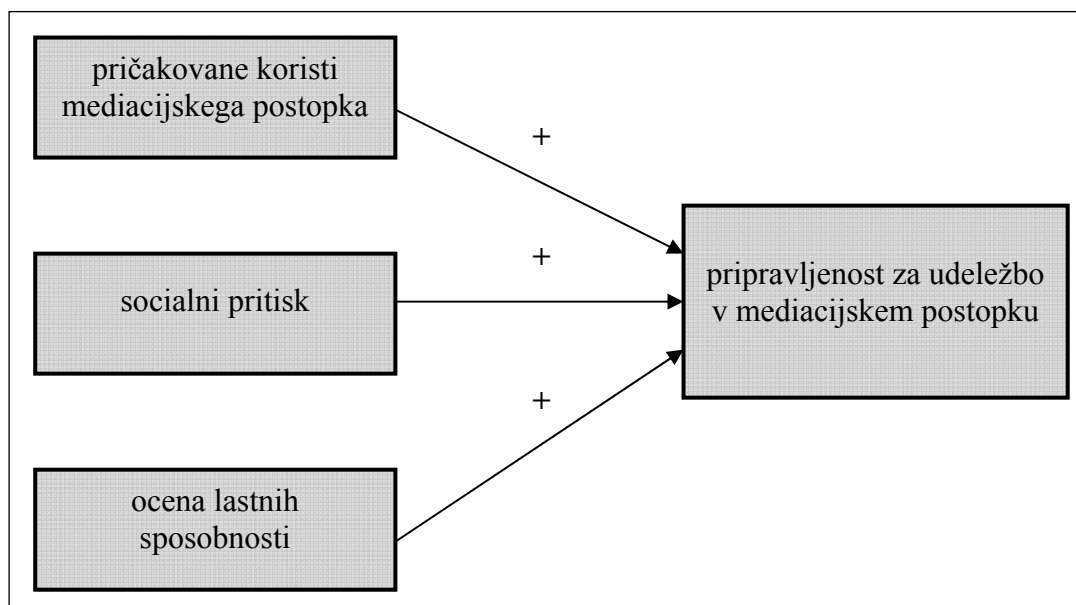
### **3.3 MODEL IN HIPOTEZE**

Ocenjujemo, da je Ajznova teorija načrtovanega vedenja primerna za konceptualiziranje konkretnega raziskovalnega modela in nadalje za raziskavo determinant mediacijskega postopka. Udeležba v mediacijskem postopku je gotovo načrtovano vedenje, saj se oseba odloča o tem, kako bi razreševala svoj konflikt. Mediacijski postopek je s svojo racionalno in strukturirano podlago bolj zahteven in terja večjo stopnjo razmisleka kot denimo vložitev tožbe, ki je lahko samo po sebi nasprotniku sovražno, hipno storjeno ali pa maščevalno dejanje (pa vseeno načrtovano). Ker pri pridobivanju podatkov nismo mogli kontrolirati, ali so osebe v resnici podale soglasje ali ne, in še zlasti, ker bi z dejanskim ravnanjem pridobili dihotomno odvisno spremenljivko, smo se odločili, da bo naša odvisna spremenljivka »pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku«. Z ugotavljanjem namena oziroma pripravljenosti za udeležbo v mediacijskem postopku obdržimo (vsaj razmeroma) več variabilnosti. Determinante, ki so po Ajznu vedênjsko stališče, socialni pritisk in vedênjska kontrola, so za potrebe naše raziskave konkretizirane, kot izhaja iz modela:

---

<sup>54</sup> Če pa je tudi to ravnanje načrtovano, potem seveda tudi za to ravnanje model velja – v tem delu se ne moremo strinjati z avtoricama Eagly in Chaiken (1993, 189) s kritiko zaznane vedênjske kontrole in bo prišlo do vpitja v knjižnici samo, če bo posameznik ocenil, da je sposoben v knjižnici vpiti in da ni drugih okoliščin, ki bi mu otežile njegovo načrtovano vpitje do te mere, da bi opustil namen.

Graf 3.2: Grafični prikaz raziskovalnega modela



Ker na podlagi teoretsko podprtega modela domnevamo, da bodo večje koristi, večji socialni pritisk in višja ocena lastnih sposobnosti za mediacijsko interakcijo povečali pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku, podamo v tej smeri tudi hipoteze. Tako oblikujemo naslednje tri **hipoteze** v zvezi z dejavniki za udeležbo v mediacijskem postopku:

**H1:** Pričakovane koristi mediacijskega postopka povzročijo pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku.

**H2:** Socialni pritisk povzroči pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku.

**H3:** Ocena lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku povzroči pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku.

Za zagotovitev veljavnosti in zanesljivosti je potrebno pred nadaljevanjem opredeliti definicije pojmov, ki jih bomo merili kot spremenljivke:

- Pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku (odvisna spremenljivka –  $V_d$ ) je stopnja pozitivnega namena za udeležbo (interakcijo) v postopku mediacije.

Vedenjska posledica tako izraženega namena se manifestira s podpisom pogodbe ali soglasja za uvedbo mediacijskega postopka.

- Pričakovane koristi mediacijskega postopka (prva pojasnjevalna spremenljivka –  $V_{p1}$ ) so stališča o skupni stopnji različnih pozitivnih koristi in neželenih negativnih posledic, ki bi nastale stranki z udeležbo v mediacijskem postopku.
- Socialni pritisk (druga pojasnjevalna spremenljivka –  $V_{p2}$ ) je skupek zaznanih vedenjskih pričakovanj referenčnih oseb (relevant others) o tem, ali naj se posameznik (ne)udeleži mediacijskega postopka. Sooblikuje ga uskladivena pripravljenost – torej posameznikov odnos do zaznanega socialnega pritiska – in je stopnja njegove motiviranosti uskladiti svoje vedenje z zaznanimi vedenjskimi pričakovanji pomembnih referenčnih oseb.
- Ocena lastnih sposobnosti (tretja pojasnjevalna spremenljivka –  $V_{p3}$ ) je skupna ocena različnih drugih zaznanih dejavnikov, ki podpirajo ali ovirajo posameznikovo oceno o njegovi lastni sposobnosti udeleževanja v mediacijskem postopku.

Model temelji na predpostavki, da je načrtovanje udeležbe v mediaciji načrtovano vedenje, saj ne meri hipnih, čustvenih in impulzivnih podlag za odločanje. Slednje po našem prepričanju ni problematično, saj se ljudje po pričakovanju in izkušnjah za mediacijo odločajo na podlagi razumskega premisleka in primerjave z drugimi oblikami reševanja sporov.

### **3.4 ANALITSKI OKVIR**

#### **3.4.1 Osnovno**

Za namen naše raziskave smo se odločili, da bomo raziskavo opravili pri sodišču pridruženih mediacijah pri obeh prvostopenjskih nespecializiranih sodiščih na območju Ljubljane: pri Okrajnem sodišču v Ljubljani in pri Okrožnem sodišču v Ljubljani. Raziskave nismo omejili na vzorec, ampak smo raziskovali populacijo v določenem časovnem obdobju: to so vse fizične osebe, ki so jim imenovani sodišči v času od 15. 4. 2009 do 15. 7. 2009 ponudili izvedbo mediacije med sodnim postopkom, ki je bil že v teku. V raziskavo smo vključili:

- vse vprašalnike, ki so jih v navedenem časovnem obdobju stranke izpolnjene vrnilo na sodišče in
- vse tiste, v katerih so odgovorile, da so se bolj pripravljene udeležiti mediacijskega postopka, kot ne.



Ker je raziskava potekala še pred uveljavitvijo ZARSS, za slovenska sodišča ponudba mediacij strankam takrat še ni bila obvezna. Zato smo od Okrajnega sodišča v Ljubljani prejeli vprašalnike le od strank, ki so bile v pravnih postopkih (ne pa tudi od tistih, ki so bile v izvršilnih ali nepravnih oziroma zapuščinskih postopkih), medtem ko smo pri Okrožnem sodišču v Ljubljani pridobivali vprašalnike od strank v pravnih, gospodarskih in družinskih sporih.

Vprašalniki so se pošiljali samo fizičnim osebam, ne pa tudi pravnim. Pri pravnih osebah so lahko nekatere potencialne determinante manj pomembne, ker je poslovna logika nekoliko drugačna od individualnega reševanja konfliktov. Zato smo tudi sprejeli odločitev, da bomo raziskavo izvajali le pri fizičnih osebah. Vprašalniki so bili strankam poslani hkrati in skupaj s ponudbo mediacijskega postopka. To pomeni, da so vse fizične osebe, ki so v časovnem obdobju od 15. 4. 2009 do 15. 7. 2009 dobile ponudbo za udeležbo v postopku mediacije pri Okrajnem in Okrožnem sodišču v Ljubljani, hkrati prejele v izpolnitev tudi vprašalnik. Ta trenutek ni bil izbran naključno: s tem so bile stranke prisiljene sočasno, ko so razmišljale o mediacijskem postopku, podajati odgovor na vprašalnik in so odgovori bolj kredibilni, kot bi bili v katerikoli drugi fazi spora. Na ta način smo dosegli kar najvišjo možno veljavnost.

### **3.4.2 Zbiranje podatkov**

Merili smo torej samo sodišču pridruženo mediacijo. V času od 15. 4. 2009 do 15. 7. 2009 je Okrajno sodišče razposlalo respondentom 500 anket s spremnimi dopisi, Okrožno sodišče pa 670, skupaj je bilo tako razposlanih 1170 anketnih vprašalnikov. Na Okrajno sodišče v Ljubljani se je vrnilo 35 izpolnjenih vprašalnikov (odstotek odziva komaj 7 %), na Okrožno sodišče v Ljubljani pa enkrat več, torej 70 izpolnjenih anket (kar predstavlja 10,45 % odzivnost). Tako slaba odzivnost močno preseneča, saj smo posebej z elektronskim pismom vse odvetnike območnega ljubljanskega zbora Odvetniške zbornice Slovenije zaprosili, da bi pri strankah podprli projekt raziskave in se zavzeli, da nagovorijo svoje stranke, da izpolnijo vprašalnike in jih vrnejo na sodišče<sup>55</sup>. Skupno smo zbrali torej 105 izpolnjenih anket, od katerih jih v pričujočem delu analiziramo 104<sup>56</sup>.

---

<sup>55</sup> In nekateri odvetniki so svojo podporo celo izrecno izrekli oziroma jo zapisali.

<sup>56</sup> En respondent se ni odločil za mediacijo.

V analizo smo vključili le odgovore strank, ki so se odločile za postopek mediacije. Vprašalnikov od strank, ki se za mediacijo niso odločale, praktično nismo prejeli in tako celotne analize dejavnikov za in proti udeležbi v mediaciji nismo mogli napraviti, ker bi to počeli na sistematično pristranskem vzorcu. Zato smo izločili vprašalnike tistih, ki se za mediacijo niso odločili in analizirali le dejavnike za udeležbo v mediacijskem postopku. Zanima nas torej, zakaj se ljudje odločajo za mediacijski postopek, kaj so torej tisti neposredni razlogi, zaradi katerih so podali soglasje.

### ***3.4.3 Nekatere predpostavke in omejitve***

Navedeno pomeni, da so v raziskavi podane nekatere predpostavke, ki jih ne smemo zanemariti pri analizi in še posebej ne pri morebitnem nadaljnjem raziskovanju povezanih vprašanj, ki bi se jih raziskovalci lotili v bodoče. Iz narave sodišču pridružene mediacije izhaja namreč naslednje:

- stranke, ki so odgovarjale (enote), so že v sodnem sporu in njihov konflikt je znatno eskaliran;
- so razmeroma dobro seznanjene s postopkom mediacije: ob ponudbi so prejele informativno gradivo sodišča, ki jih seznanja s postopkom mediacije. Poleg tega so zaradi lastnih interesov visoko motivirane, da razmislijo o načinu razreševanja spora;
- anketa je bila izvedena v času popolnoma brezplačne mediacije: edini strošek strank je bil strošek prevoza na srečanje zase in plačilo svojih odvetnikov, medtem ko jim mediatorjev ni bilo potrebno plačevati. Danes, po uveljavitvi ZARSS, so mediacije brezplačne le v sporih iz razmerij med starši in otroki ter glede prenehanja delovnega razmerja, ostale mediacije pa so brezplačne le prve tri ure, po tem pa znaša strošek za stranko 17,00 EUR na začete pol ure, zvišano za morebitni davek na dodano vrednost. Mediacije v gospodarskih sporih so plačljive v celoti.

## 3.5 METODOLOGIJA

### 3.5.1 Konstruiranje vprašalnika

Za  $V_{p1}$  (pričakovane koristi) smo najprej po preučitvi literature in praktičnih izkušenj napravili seznam vseh prednosti in negativnih učinkov mediacije, ki smo si jih lahko zamislili. Za  $V_{p2}$  (socialni pritisk) smo napravili seznam vseh oseb, ki bi po našem prepričanju lahko sodile v krog referenčnih oseb. S tem smo poskušali kar najizčrpnije zajeti vse možne pojavne oblike pričakovanih koristi in socialnega pritiska, da bi bili spremenljivki ustrezno prekrite.

Hkrati smo po elektronski pošti zaprosil veliko število mediatorjev (ekspertno skupino), da navedejo prednosti in slabosti ter drugo, na kar pomislijo ob razmišljanju o udeležbi v mediacijskem postopku. Prosili smo jih, da nam posredujejo vse možne koristi mediacijskega postopka ( $V_{p1}$ ), nadalje vse osebe, ki bi jih podpirale, ki bi jim odsvetovale udeležbo in še druge osebe, na katere pomislijo ob razmišljanju o udeležbi v mediacijskem postopku ( $V_{p2}$ ), ter tudi dejavnike in okoliščine, ki bi jim lajšali, oteževali udeležbo v mediacijskem postopku ter še kakšne druge faktorje, na katere pomislijo ob možnostih za reševanje spora v mediacijskem postopku ( $V_{p3}$ ). Tako dobljene indikatorje smo primerjali, jih poenotili (da bi ne merili podobnih stvari večkrat) in napravili končni izbor.

Pri pričakovanih koristih udeležbe v mediacijskem postopku ( $V_{p1}$ ) smo z anketo tako merili naslednja prepričanja<sup>57</sup> in stališča oziroma indikatorje:

- premoženjska korist (izplen),
- izpostavljenost stresu,
- sporazumna rešitev spora,
- pomen krivde strank pri reševanju spora,
- tveganje za lastno neugodno sodbo,
- stroškovno učinkovito reševanje spora,
- možnost v mediaciji preveriti pravilnost svojih pravnih stališč,
- spoznavanje in razumevanje interesov nasprotne stranke,

---

<sup>57</sup> Primerjaj oddelek Nabor možnih koristi v mediacijskem postopku (2.3).

- časovno učinkovito reševanje spora,
- lovljenje informacij nasprotnika,
- v mediaciji ni tveganja za izgube,
- pospeši reševanje drugih konfliktov, ki bodo rešeni v soodvisnosti od predmetnega (t. i. predhodno vprašanje),
- možna skrb za lastne interese,
- boljša slišnost in upoštevanje čustev,
- zaupanje v mediatorja in mediacije,
- reševanje več konfliktov hkrati,
- podati soglasje za mediacijo je znak šibkosti,
- omogoča zaupnost brez navzočnosti javnosti,
- omogoča sodelovanje drugih zainteresiranih oseb,
- omogoča izboljšanje odnosa z nasprotno stranko,
- omogoča »povečanje pogače« (nedistributivnost pogajanj),
- omogoča ustrezno in primerno obliko pogajanj.

Pri socialnem pritisku ( $V_{p2}$ ) smo merili stališča (in prilagoditveno pripravljenost) naslednjih oseb:

- svojega pooblaščenca (odvetnika),
- svojega življenjskega partnerja (zakonski ali izvenzakonski partner),
- najožjih sorodnikov (starši, otroci in bratje ter sestre),
- najboljši prijatelji,
- sodelavci,
- sodnik/sodnica,
- nasprotnik in njegov odvetnik/ca.

Pri določanju kroga relevantnih drugih smo po začetnem oklevanju opustili merjenje npr. stališč sosedov, ker so, če so v krogu relevantnih oseb, zajeti v rubriki prijateljev. Seveda je možna še vrsta drugih vplivnih oseb, ki vplivajo na voljo posameznika (župnik, psihoterapevt, zdravnik, učitelj/profesor...), vendar je njihova vloga v splošnem (torej v povprečju) manj pomembna. Z današnjimi očmi pa je potrebno priznati, da bi bilo primerno razmisliti o

vklučitvi t. i. »napotiteljev« v raziskavo<sup>58</sup>. Kot izhaja iz zaključnega dela naloge, je Jernej Šoštar<sup>59</sup> pojasnil, da uslužbenci pogosto z dodatnimi pojasnili neposredno vplivajo na odločitve strank za udeležbo v mediacijskem postopku.

Lastna spoznanja, pa tudi odgovori ekspertne skupine so nas privedli do zaključka, da je ostalih okoliščin, ki tako ali drugače vplivajo na  $V_{p3}$  (ocena lastnih sposobnosti) toliko, da bi s še tako obširnim naštevanjem teh okoliščin (dejavnikov) ne pokrili relevantnega deleža variabilnosti. Ocena lastnih sposobnosti so po Ajznu vse tiste okoliščine, ki lajšajo ali otežujejo udeležbo v mediacijskem postopku. Tega je preprosto preveč: od novozapadlega snega, do bolezn, vulkanskega prahu, nadalje višje sile in podobno. Zdi se, da je to nekako rubrika »ostalo« v smislu, da česar ne moremo uvrstiti med koristi in socialni pritisk, obravnavamo v tej najsplošnejši kategoriji. Zato smo se odločil, da smo merili tretjo pojasnjevalno spremenljivko le direktno, prvi dve neodvisni spremenljivki ( $V_{p1}$  in  $V_{p2}$ ) pa tudi indirektno. Pač pa smo vprašalnik zasnovali tako, da smo na koncu večine sklopov vprašanj za posamezno spremenljivko (ki smo jih namenoma pustili v skupini, vendar pomešali med seboj tako, da sta bila prepričanje in vrednotenje narazen) respondenta z odprtim vprašanjem pozvali k dopolnjevanju posameznih prepričanj.

Odvisno spremenljivko – pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku ( $V_d$ ) – smo merili direktno s štirimi vprašanji.

Od sociodemografskih vprašanj smo pridobivali podatke o spolu, starosti, izobrazbi, številu otrok, zakonskem statusu, plači. Za preverjanje zanesljivosti smo izmeril tudi čas, ki ga je respondent porabil za izpolnjevanje ankete.

### **3.5.2 Metodološki pristop<sup>60</sup>**

Pojasnjevalne spremenljivke  $V_{p1}$  (koristi),  $V_{p2}$  (socialni pritisk) in  $V_{p3}$  (lastne sposobnosti) je mogoče meriti tako direktno, kot indirektno. Direktno merjenje prvih dveh napovedovalnih

---

<sup>58</sup> Morebitnim nadaljnjim raziskovalcem priporočam, da o tem temeljito razmislijo, saj obstaja velika nevarnost, da bodo s samo skupino »napotiteljev« merili tudi nekatere druge, že merjene indikatorje (sodnik, odvetnik), ki so tipologija širše skupine napotiteljev (gre torej lahko za odnos celote in dela).

<sup>59</sup> Intervjujanec kvalitativnega dela raziskave, vodja službe za alternativno reševanje sporov pri Okrožnem sodišču v Ljubljani.

<sup>60</sup> V celoti oprto na metodologijo, ki so jo razvili Francis in kolegi (Francis in drugi 2004).

spremenljivk ( $V_{p1}$  – koristi in  $V_{p2}$  – socialni pritisk) se mogoče zdi pretirana poenostavitev, vendar smo se za to odločili zlasti zaradi samokontrole rezultatov, ki jih lahko na ta način primerjamo in ugotavljamo ali sta metodi merili iste spremenljivke s podobnimi rezultati, kar se je v nadaljevanju pokazalo kot pravilna odločitev.

Direktno merjenje smo izvedli s sklopom stališčnih vprašanj z visoko notranjo konsistentnostjo, v katerih respondent neposredno odgovarja na to, kako zazna vpliv pojasnjevalnih spremenljivk<sup>61</sup>.

Odvisno spremenljivko  $V_d$  smo merili samo direktno, prav tako pa smo v skladu s sugestijami vseh navodil za opravo raziskave merili direktno tudi vse tri pojasnjevalne spremenljivke. Uporabili smo stališčno lestvico od 1 do 7 in rezultat direktnega merjenja je povprečje odgovorov za posamezno spremenljivko. Vsa direktna merjenja smo izvajali s štirimi vprašanji<sup>62</sup>.

Indirektno merjenje smo izvedli dvodelno v skladu z Ajznovim teoretskim modelom. Za vsako pojasnjevalno spremenljivko smo najprej izbrali čimveč posameznih pojavnih oblik spremenljivke, ki pokrivajo kar največji delež raziskovane spremenljivke, ki smo jih predstavili v točki 3.5.1. Gre torej za indikatorje, ki predstavljajo različne koristi oziroma socialne pritiske; torej smo stremeli k vsoti, ki tvori celoto posamezne pojasnjevalne spremenljivke. Pri »pričakovanih koristih mediacijskega postopka« naj prepričanja kar najbolj pokrivajo vse možne koristi (in tegobe), ki so jih stranke (zaznano) lahko deležne z udeležbo v mediacijskem postopku. Pri »socialnem pritisku« pa je cilj pokriti vse osebe, ki sodijo v krog relevantnih drugih, torej tistih, ki imajo vpliv na posameznika v smeri vzpodbude oziroma oteževanja odločitve za udeležbo v mediacijskem postopku.

Vsakemu posamičnemu prepričanju<sup>63</sup> (levi deli neodvisnih spremenljivk v grafu 3.1) se nato priredi še vprašanje o oceni oziroma vrednotenju<sup>64</sup> (desni deli neodvisnih spremenljivk v grafu 3.1). Potem se za vsako takšno posamezno prepričanje zmnoži izmerjeno vrednost prepričanja (od 1 do 7) in njegovo vrednotenje (prav tako sedemstopenjsko od -3 do +3). Tak

---

<sup>61</sup> Prim. vprašanja 1–4, 64–74 vprašalnika v prilogi A.

<sup>62</sup>  $V_{p1}$  smo merili z vprašanji 1–4,  $V_{p2}$  z vprašanji 63–66,  $V_{p3}$  smo merili z vprašanji 67–70,  $V_d$  pa smo merili z vprašanji 71–74.

<sup>63</sup> Npr. že omenjeno prepričanje: »udeležba v mediacijskem postopku je način hitrejšega razreševanja sporov«.

<sup>64</sup> Npr. pri  $V_{p1}$  glede (ne)koristnosti: »zame je hitrost postopanja pri razreševanju sporov ... lestvica od nekoristna z vrednostjo -3 do zelo koristna z vrednostjo +3«.

zmnožek je vrednost prepričanja na posameznem indikatorju, katerega razpon sega od – 27 do + 27.

Vzemimo zavoljo boljšega razumevanja primer socialnega pritiska sodnika, ki ga občuti posameznik v smeri udeležbe v mediacijskem postopku:

- Prilagoditvena pripravljenost, desni del socialnega pritiska na grafu 3.1 (m) meri stopnjo, koliko vpliva sodnikova sugestija na posameznika v smeri ravnanja oziroma ali bo posameznik zelo, srednje, ali ne bo upošteval sodnikovega stališča. Meri torej *ponder*, utež pritiska v smeri ravnanja, ki naj bi ga relevantni drugi vzpodbujal. Svojo motivacijo za prilagoditev prepričanju sodnika (oziroma poenostavljeno za podreditev sodniku) ocenjuje respondent na lestvici od 1 do 7, pri čemer je vpliv 1 majhen, vpliv 7 pa velik.
- Normativno prepričanje (n) pa je predstava respondenta o tem, ali sodnik vzpodbuja udeležbo v mediaciji ali jo odsvetuje. Predstavlja mero ocene sodnikovega *prepričanja* (levi del socialnega pritiska na grafu 3.1). Vpliv sodnikove sugestije v smeri za ali proti mediaciji pa ocenjuje med + 3 in – 3.

Vpliv socialnega pritiska sodnika (na enoto) smo nato izračunali. Če ima sodnik močno željo, da se zadeva reši (+3), vendar to na posameznika ne vpliva (1), bo zmnožek enak 3 in na seštevek in na končno vrednost spremenljivke bo vplival minimalno. Če bo sodnik do udeležbe v mediaciji (glede na zaznavo stranke) indiferenten, (0), pa bo ne glede na vpliv, ki ga ima na stranko, zmnožek nič in na končno spremenljivko »socialni pritisk« ne bo imel vpliva. Če pa je vpliv največji (+7) in bi sodnik zelo vzpodbudil stranko, naj se udeleži mediacijskega postopka (+3), pa bi bil tako ponderiran vpliv sodnika na končni socialni pritisk največji (+21).

Seštevek vrednosti vseh ponderiranih prepričanj (prepričanja krat stališča) pri posamezni enoti pa je vrednost indirektno zmerjene pojasnjevalne spremenljivke na enoti. Obstaja metodološko odprta izbira stopenjskosti lestvice in njeno vrednotenje; Ajzen (2006) meni, da je bolj primerno tako prepričanja, kot vrednotenje izvesti z lestvico od 1 do 7. V naši raziskavi smo se odločil drugače in vrednotenje ocenjevali s predznaki in sredinsko vrednostjo 0, ker na ta način respondent lažje razume predznak poleg besedila, v izhodišču rezultata pride do odštevanja negativno vrednotenih posameznih prepričanj, pa še nerelevantna prepričanja nimajo nobenega vpliva, ker se prepričanje množi z 0.

### 3.5.3 Veljavnost in zanesljivost

Na vzorcu 16 oseb smo preverili prvi osnutek vprašalnika in za direktno merjene spremenljivke preizkusili notranjo konsistenco s Crombachovim  $\alpha$ . Glede na pojasnjeno metodo pri indirektnem merjenju pojasnjevalnih spremenljivk konsistentnosti ni mogoče meriti. Pri respondentih preizkusne skupine smo preverili razumevanje vprašanj in njihovo jasnost ter izmerili čas, ki je bil potreben za odgovore. Glede na ugotovitve smo vprašalnik popravljali in dopolnjevali, dokler nismo dosegli naslednjih rezultatov zanesljivosti<sup>65</sup> za direktno merjene spremenljivke:  $\alpha$  pri  $V_{p1} = 0,811$ ,  $\alpha$  pri  $V_{p2} = 0,551$ ,  $\alpha$  pri  $V_{p3} = 0,609$  in  $\alpha$  pri  $V_d = 0,908$ . Za prvo pojasnjevalno in odvisno spremenljivko smo bili v celoti zadovoljni, za drugo pa s spremembo vprašanj boljše zanesljivosti nismo mogli doseči, a je takšna, kot je, še v mejah sprejemljive zanesljivosti. Glede na to, da verjamemo, da je model dobro razvit pri indirektnem merjenju, smo se odločili preveriti zanesljivost pri rezultatih in primerjati rezultate direktnega in indirektnega merjenja.

Pri tretji pojasnjevalni spremenljivki se nam je že uvodoma pri oblikovanju operacionalizacije porajalo vprašanje veljavnosti. Po eni strani zato, ker so objektivne pojavnosti vseh situacij, ki lajšajo/otežujejo udeležbo v mediaciji tako raznolike, da so nepregledne in bi jih bilo potrebno teoretsko urediti, za kar pa sam teoretski model ne ponuja oprijemljivega izhodišča. Po drugi strani pa je predstava o oceni lastnih sposobnosti do neke mere lahko sistemsko neadekvatna (kot primer: večina strank se mediacije udeležuje s pomočjo odvetnika in kljub lastni slabi oceni sposobnosti, lahko prevlada ocena odvetnikove sposobnosti za udeležbo v mediaciji). Zato smo se odločili, da model obdržimo tudi s to spremenljivko, ki jo, kot rečeno, merimo le direktno. Izmerili smo lastne sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku, a je bila pri tej spremenljivki previdnost še toliko bolj potrebna.

## 3.6 REZULTATI

Ko smo zbrali vse vrnjene vprašalnike in jih analizirali, smo najprej preverili zanesljivost direktno merjenih spremenljivk. Pri pregledu zanesljivosti smo ugotovili, da lahko občutno

---

<sup>65</sup> dne 23.2.2009



izboljšamo zanesljivost direktno merjenih neodvisnih spremenljivk s tem, da pri vsaki izločimo eno vprašanje, in sicer: pri *koristnosti mediacijskega postopka*  $V_{p1}$  smo izločili 3. vprašanje<sup>66</sup>, pri *socialnem pritisku*  $V_{p2}$  prvo vprašanje<sup>67</sup>, pri *oceni lastnih sposobnosti*  $V_{p3}$  pa četrto vprašanje<sup>68</sup>. Tako smo po korekciji oziroma izločitvi vprašanja, ki je najbolj izstopalo, izmerili za  $V_{p1}$  (koristi)  $\alpha = 0.711$ , za  $V_{p2}$  (socialni pritisk)  $\alpha = 0.807$ ,  $V_{p3}$  (ocena lastnih sposobnosti)  $\alpha = 0.531$  in za  $V_d$  (pripravljenost za udeležbo)  $\alpha = 0.693$ . Razen glede  $V_{p3}$  (ocena lastnih sposobnosti) smo lahko z zanesljivostjo razmeroma zadovoljni.

V tabeli 3.1 smo analizirali<sup>69</sup> osnovne karakteristike direktno opravljenih meritev vseh treh neodvisnih spremenljivk in ene odvisne:

Tabela 3.1: Opisna statistika direktno merjenih spremenljivk

		Statistics			
		DIREKTNO MERJENE PRIČAKOVANE KORISTI MEDIACIJSKEGA POSTOPKA	DIREKTNO MERJENI ZAZNANI SOCIALNI PRITISK	DIREKTNO MERJENA OCENA LASTNIH SPOSOBNOSTI	DIREKTNO MERJENA PRIPRAVLJENOST ZA UDELEŽBO V MEDIACIJSKEM POSTOPKU
N	Veljavni	84	91	98	102
	Manjkajoči	21	14	7	3
Povprečje		5,9563	4,6154	5,1463	6,5760
Standardna napaka		,11260	,19462	,14848	,06354
Standardni odklon		1,03199	1,85654	1,46987	,64177
Varianca		1,065	3,447	2,161	,412
Koeff. asimetrije		-,753	-,528	-,639	-1,717
Koeff. sploščenosti		-,448	-,544	-,234	2,553
Minimum		3,33	1,00	1,00	4,25
Maximum		7,00	7,00	7,00	7,00

Iz navedene tabele izhaja, da je na sedemstopenjski lestvici od 1 do 7 povprečna pripravljenost za udeležbo kar 6,57 in je porazdelitev z minimalno vrednostjo 4,25 močno asimetrična v levo, kar pomeni, da so vprašalnike izpolnjevale izključno osebe, ki so se nameravale udeležiti mediacijskega postopka. Več kot polovico respondentov je obkrožilo največjo vrednost (7).

<sup>66</sup> Vprašanje številka 3) v vprašalniku, priloga A.

<sup>67</sup> Vprašanje št. 63) v vprašalniku, priloga A.

<sup>68</sup> Vprašanje št. 70) v vprašalniku, priloga A.

<sup>69</sup> Celotno statistično analizo smo izvajali s pomočjo programskega paketa SPSS 15.0.

Če bi želeli analizirati vse dejavnike, tako za, kot proti odločitvi za mediacijski postopek, bi bil pridobljeni vzorec sistematično pristranski. Ker pa smo v našem analitskem okvirju določili, da nas zanimajo samo dejavniki, ki pojasnjujejo, zakaj se odločamo za mediacijski postopek, pa nas takšni rezultati ne motijo.

Z regresijskim modelom smo ocenili, ali direktno merjene pojasnjevalne spremenljivke pojasnjujejo kaj variabilnosti pripravljenosti za udeležbo v mediacijskem postopku.

Tabela 3.2: Regresijski koeficienti direktno merjenih spremenljivk

Model		Nestandardizirani koeficienti		Standardizirani koeficienti	t	Sig.
		B	Standardna napaka	Beta		
1	Konstanta	4,537	,390		11,648	,000
	DIREKTNO MERJENE PRIČAKOVANE KORISTI MEDIACIJSKEGA POSTOPKA	,255	,065	,430	3,912	,000
	DIREKTNO MERJENI SOCIALNI PRITISK	,077	,039	,207	1,985	,051
	OCENA LASTNIH SPOSOBNOSTI ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU	,030	,049	,067	,614	,541

Tabela 3.3: Delež pojasnjene variance regresijskega modela direktno merjenih spremenljivk

Model	R	R kvadrat	Prilagojeni R kvadrat	Standardna napaka regresijske ocene
1	,543	,294	,264	,53900

Tabela 3.4: Signifikančna smiselnost modela

#### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Vsota kvadratov	df	Povprečni kvadrat	F	Sig.
1	Regresija	8,361	3	2,787	9,594	,000 <sup>a</sup>
	Reziduum	20,046	69	,291		
	Skupaj	28,408	72			

a. Napovedovalne spremenljivke (direktno merjene): LASTNE SPOSOBNOSTI ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU (brez 4. vprašanja), DIREKTNO ZAZNANI SOCIALNI PRITISK (brez 1. vprašanja), KORISTNOST MEDIAC. POSTOPKA (brez 3. vprašanja)

b. Odvisna spremenljivka: PRIPRAVLJENOST ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU (vsa 4 vprašanja direktno merjena)

Direktno merjene spremenljivke pokažejo smiselnost regresijskega modela, s katerim pojasnimo 29,4 % variabilnosti odvisne spremenljivke. Statistično značilno vplivata na pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku ( $V_d$ ) prva neodvisna spremenljivka, **pričakovane koristi mediacijskega postopka**, katere  $\beta_1$  znaša 0,43 in druga neodvisna spremenljivka, **socialni pritisk**, z vrednostjo  $\beta_2 = 0,207$ . Tretja pojasnjevalna spremenljivka iz modela, **ocena lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku**, statistično ni značilno povezana z odvisno spremenljivko.

Za prvi dve odvisni spremenljivki je raziskava izdelana tudi z veliko zanimivejšim posrednim merjenjem preko indikatorjev, katerih ponderirane vrednosti so seštete<sup>70</sup>. Opisna statistika za obe posredno merjeni spremenljivki (že izračunani iz indikatorjev kot končna vrednost spremenljivke) je prikazana v tabeli 3.5:

Tabela 3.5: Opisna statistika indirektno merjenih spremenljivk  $V_{p1}$  in  $V_{p2}$

	N		Povprečje	Stand. napaka	Stand. odklon	Kof. asimetrije	Kof. sploščenosti	Minimum	Maksimum
	Veljavni	Manjkajoči							
INDIREKTNO MERJENA PRICAKOVANA KORIST MEDIACIJSKEGA POSTOPKA	86	19	238,40	7,915	73,403	-,547	,093	38	379
INDIREKTNO MERJEN SOCIALNI PRITISK	90	15	29,04	3,379	32,059	1,264	1,413	-15	144

Opisna statistika posameznih indikatorjev<sup>71</sup> posredno merjenih pojasnjevalnih spremenljivk  $V_{p1}$  (koristi) in  $V_{p2}$  (socialni pritisk) pa se nahaja v naslednji tabeli 3.6:

Tabela 3.6: Opisna statistika za indikatorje posredno merjenih pojasnjevalnih spremenljivk (na naslednji strani)

<sup>70</sup> Primerjaj zgoraj metodološka pojasnila, podana pri točki 3.5.2.

<sup>71</sup> Indikatorji so že ponderirani, in sicer je pri *koristih* prepričanem o koristnosti (b) pridano vrednotenje (e), pri *socialnem pritisku* pa je prepričanem (n) že priračunana oz. zmnožena motivacija (m). Primerjaj oddelek 3.2 o Teoriji o načrtovanjem vedenju zgoraj.

Statistics

	N		Povprečje	Standardna napaka	Standardni odklon	Varianca	Koef. asimetrije	Koef. sploščenosti	Minimum	Maksimum
	Veljavni	Manjkajoči								
PONDERIRANE KORISTI PREMOŽENJSKE	95	10	3,3474	,71455	6,96460	48,506	,748	1,454	-15,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI IZOGIBANJE STRESU	101	4	9,9901	,96918	9,74012	94,870	-,767	-,036	-18,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI DOSEŽEN SPORAZUM	104	1	13,5673	,71704	7,31240	53,471	-1,561	3,403	-18,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI OBSODBA NASPR. RAVNANJA	98	7	,2857	,84962	8,41084	70,742	,040	1,014	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI LASTNO TVEGANJE	103	2	5,7379	,61765	6,26844	39,293	,883	,110	-9,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI IZOGIBANJE STROŠKOM	104	1	15,8269	,72772	7,42136	55,077	-1,398	,749	-7,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI PREVERJANJE PRAVNIH ARGUMENTOV	102	3	15,0980	,71448	7,21592	52,070	-1,573	3,267	-18,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI SPOZN. NASPR. INTERESOV	102	3	13,0392	,76188	7,69457	59,206	-,564	-1,026	-6,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI HITROST REŠEVANJA SPORA	104	1	12,8173	,93364	9,52132	90,656	-1,542	2,607	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI LOV NA NASP. PODATKE	103	2	8,8447	,82586	8,38154	70,250	-,138	-,871	-12,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI NIČ NE IZGUBIM	103	2	16,1359	,58163	5,90289	34,844	-1,048	,005	,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI REŠIM PREDHODNO VPRAŠANJE	101	4	13,2376	,86804	8,72370	76,103	-1,533	3,088	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI MOJI INTERESI BODO UPOŠTEVANJ	104	1	11,9038	,61253	6,24658	39,020	-,235	-,767	,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI BOM SLIŠAN	104	1	11,9423	,64653	6,59336	43,472	-,325	-,903	,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI ZAUPNOST MEDIATORJA	102	3	14,8627	,56409	5,69704	32,456	-,712	-,207	,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI REŠIM VSA ODPRTA VPRAŠANJA	104	1	14,3558	,57485	5,86237	34,367	-,738	-,163	-3,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI Z UDELEŽBO POKAŽEM ŠIBKOST	102	3	5,5784	1,41019	14,24220	202,840	-,475	-1,055	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI IZOGNEM SE JAVNOSTI	103	2	13,7573	,81281	8,24914	68,048	-1,238	1,686	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI PRITEGNEM ŠE TRETJE OSEBE Z INTERESOM	103	2	8,8544	,70669	7,17212	51,439	,205	-,836	-8,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI ODNOS Z NASPROTNIKOM	104	1	8,7308	,73586	7,50434	56,315	-,219	,972	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI KORISTI ENEGA V ŠKODO DRUGEG	103	2	7,6990	1,04367	10,59211	112,193	-,635	,242	-21,00	21,00
PONDERIRANE KORISTI USTREZNA OBLIKA POGAJANJ	101	4	14,4851	,70439	7,07900	50,112	-,804	-,692	,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - ODVETNIK	102	3	6,7059	,85239	8,60875	74,111	,346	-,327	-21,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PARTNER/KA	103	2	6,1456	,79481	8,06640	65,067	,732	-,736	-12,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SORODNIKI	98	7	5,9694	,79625	7,88245	62,133	,935	-,686	-3,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PRIJATELJI	100	5	4,3200	,67881	6,78811	46,078	1,136	,593	-12,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SODELAVCI	96	9	2,3542	,54611	5,35081	28,631	2,445	5,060	-3,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SONDIK/CA	92	13	2,9565	,68461	6,56650	43,119	2,098	2,873	,00	21,00
PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - NASPROTNIK/CA	97	8	1,6804	,68340	6,73075	45,303	,761	4,535	-21,00	21,00

Pričakovane koristi so se veliko bolj normalno porazdelile, medtem ko se je socialni pritisk iz prejšnje rahle asimetrije v levo (pre)oblikoval kot izrazito asimetričen v desno. Ta razlika pri rezultatu, ki je posledica drugačne metodologije<sup>72</sup>, pa se pozna tudi na regresijskem modelu, napravljenem za prvi dve pojasnjevalni spremenljivki, izmerjeni na indirektni način v tabeli 3.7:

Tabela 3.7: Regresijski koeficienti indirektno merjenih spremenljivk

Model	Nestandardizirani koeficient		Standardizirani koeficient	t	Sig.
	B	Stand. napaka	Beta		
1 (Constant)	5,320	,321		16,562	,000
INDIREKTNO MERJENA PRIČAKOVNA KORIST MEDIACIJSKEGA POSTOPKA	,003	,001	,382	3,599	,001
INDIREKTNO MERJEN SOCIALNI PRITISK	,002	,002	,086	,811	,420
OCENA LASTNIH SPOSOBNOSTI ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU	,073	,047	,163	1,539	,128

Tabela 3.8: Delež pojasnjene variance z regresijskim modelom

Model	R	R kvadrat	Prilagojeni R kvadrat	Standardna napaka regr. ocene
1	,447 <sup>a</sup>	,200	,167	,57385

a. a. Neodvisne spremenljivke: OCENA LASTNIH SPOSOBNOSTI ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU, INDIREKTNO MERJEN SOCIALNI PRITISK, INDIREKTNO MERJENA PRIČAKOVANA KORIST MEDIACIJSKEGA POSTOPKA

Tabela 3.9: Ocena smiselnosti regresijskega modela

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Vsota kvadratov	df	Povprečje kvadratov	F	Sig.
1	Regresija	6,003	3	2,001	6,077	,001 <sup>a</sup>
	Reziduum	24,039	73	,329		
	Skupaj	30,042	76			

a. Prediktorji: OCENA LASTNIH SPOSOBNOSTI ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU, INDIREKTNO MERJEN SOCIALNI PRITISK, INDIREKTNO MERJENA PRIČAKOVANA KORIST MEDIACIJSKEGA POSTOPKA

b. Odvisna spremenljivka: PRIPRAVLJENOST ZA UDELEŽBO V MEDIACIJSKEM POSTOPKU

<sup>72</sup> To pojasnimo v nadaljevanju naloge, ko se ukvarjamo z vprašanjem metodološke konsistentnosti operacionalizacije, ki jo ponujajo Francis in kolegi. Direktne merjene spremenljivke merijo namreč le stališča, ne pa tudi vrednotenja pri  $V_{p1}$  oz. prilagoditvene pripravljenosti pri  $V_{p2}$ , kar seveda pomeni, da ne merimo iste spremenljivke in je razkorak med merjenjema ravno v ponderjih, ki so ključni.

Regresijska analiza posredno merjenih spremenljivk (razen tretje pojasnjevalne – ocene lastnih sposobnosti, ki se ponovi kot direktno merjena) tokrat pojasni le 20 % vse variabilnosti odvisne spremenljivke, kar pomeni 6,4 % manj kot pa ob direktnem merjenju. Statistično značilen vpliv še vedno z izrazito stopnjo signifikance ohranja prva neodvisna spremenljivka – pričakovane koristi. Pač pa posredno merjen socialni pritisk statistično ni značilno povezan (oziroma vzrok) variabilnosti odvisne spremenljivke. Kljub tako slabemu pojasnjevanju variabilnosti z drugo neodvisno spremenljivko in slabšem s prvo, ostaja ugotovitev o statistično neznačilnem vplivu za tretjo neodvisno spremenljivko v veljavi. Za koristi mediacijskega postopka ( $V_{p1}$ ) znaša  $\beta_1 = 0,382$ , kar je še vedno izrazit vpliv. Regresijski model je kljub slabšemu rezultatu še vedno statistično smiseln.

Tabela z osnovno statistiko za sociodemografske podatke je v prilogi H.

### 3.7 ANALIZA

**Prve hipoteze H1:** »Pričakovane koristi mediacijskega postopka povzročijo pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku«, ne moremo zavrnila. Sklep o njeni veljavnosti sledi iz dejstva, da se je tako pri direktnem kot indirektnem načinu merjenja vpliva pričakovanih koristi izkazalo, da statistično značilno vplivajo na udeležbo posameznika v mediacijskem postopku. V povprečju obeh metod ima  $\beta$  vrednosti okrog 0,4 (povprečje obeh meritev znaša 0,406), kar predstavlja utež vpliva pričakovanih koristi na udeležbo v mediacijskem postopku. Očitno pa to ni edini vpliv in ne pojasni absolutne večine povzročene namena za udeležbo v mediacijskem postopku. Kljub temu je vpliv pričakovanih koristi nedvoumen in ključno prispeva k smiselnosti modela in hipotez, ki smo jih postavili v pričujočem delu. Vsaka stranka namreč deluje v konfliktni situaciji z namenom, da bi dosegla neko korist, neko zadovoljitev interesa<sup>73</sup>. V sodnih postopkih ti interesi niso trivialni, temveč po Burtonovi (1990) delitvi<sup>74</sup> najmanj vrednote, če ne že potrebe. Motivacija za doseg teh zelo izraženih interesov je visoka. Ko se konflikt razvije in eskalira – denimo do sodnega epiloga, se začetnim interesom pridružijo še novi interesi – zlasti želja po razbremenitvi bremena konflikta in njegovih negativnih vplivov, ki so številni (od psihološkega neugodja, nadalje

<sup>73</sup> Prim. definicijo konflikta zgoraj: prav zato pa je v konfliktu, ker tega interesa ne more uresničiti.

<sup>74</sup> Utemeljuje, da je potrebno ločevati v okviru »Teorije o človeških potrebah« med *interesi*, ki so negociabilni, *vrednotami*, ki so trdne in *potrebami*, ki morajo biti zadovoljene ontološko – tukaj in zdaj.

stroškov, ki jih terja reševanje konflikta, obremenjen odnos z nasprotno stranjo, in tako dalje). Ko je v takšnih okoliščinah stranki v sporu ponujena alternativa: nadaljevati konflikt po sedanji poti ali pa poskusiti z novo obliko reševanja konflikta, ki je manj formalna in bolj obvladljiva, se v skladu s številnimi teorijami (Thibaut – Kelleyeva teorija pričakovanj, Fishbein – Ajznova teorija razumne akcije, pa tudi s teorijo načrtovanega vedenja) ljudje odločamo za izbiro, ki je za nas ugodnejša, torej za tisto, v kateri dosežemo več koristi. Ker se seveda odločamo na nivoju zaznanih koristi, nam predstava o koristih<sup>75</sup>, ki jih ima ena ali druga izbira znotraj alternative določi, kaj bomo izbrali. Tako nam tudi predstava o obsegu koristi, ki jih prinaša mediacijski postopek, povzroči odločitev za (ne)udeležbo v mediacijskem postopku. Raziskava seveda implicira dejanski kontekst respondentov, da je druga izbira v alternativni sodni postopek oziroma njegovo nadaljevanje in so bile stranke ob odločanju dejansko izpostavljene »pritisaku« te alternative, kar je potrebno vključiti v vsa naša razmišljanja o tem, kaj nam predstavljajo dobljeni rezultati.

S primerjavo Pearsonovih korelacijskih koeficientov korelacije indikatorjev z odvisno spremenljivko (tabela v prilogi B) ugotovimo, da signifikantno izstopajo naslednje koristi:

- možnost, da se v mediaciji spor preseže s sporazumom (torej mirna rešitev spora;  $r = 0,474$ ),
- prepričanje, da je možno skleniti dogovor, ki ni nujno v škodo ene od strank (nedistributivnost pogajanj;  $r = 0,425$ ),
- stališče, da z udeležbo v mediaciji stranke lahko samo dobijo in ničesar ne morejo izgubiti ( $r = 0,311$ ),
- možnost, da v postopku mediacije hkrati rešijo vsa medsebojno odprta vprašanja ( $r = 0,3$ ),
- ocena stroškovne učinkovitosti mediacije ( $r = 0,296$ ) ter
- prepričanje, da nudi mediacijski postopek primeren komunikacijski prostor ( $r = 0,279$ ).

Pri preizkušanju **druge hipoteze H2**, »Socialni pritisk povzroči pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku«, je statistični rezultat direktno merjenega zaznanega socialnega pritiska na meji, a je še mogoče sprejeti veljavnost hipoteze (Gl. Tabela 3.2). Sig = 0,051,  $\beta = 0,207$ . Naj pojasnimo, da smo zastavili za direktno merjenje socialnega pritiska 4 vprašanja

---

<sup>75</sup> Pri odločanju torej ne igra vloge absolutna, "zunanja" resnica o tem, kaj je koristno in kaj ni, temveč ljudje sprejemamo odločitve na podlagi svoje lastne predstave o tem, ali bo neko vedenje za nas koristno ali ne.

(63, 64, 65 in 66 v Prilogi A1 – str. 5, Vprašalnika), a je bila zanesljivost razmeroma nizka (Cronbachov  $\alpha = 0,673$ ). Ko pa smo prvo vprašanje (63) izločili, smo samo z vprašanji 64, 65 in 66 dosegli boljši  $\alpha = 0,807$ . Regresijska ocena za direktno merjeni socialni pritisk ob upoštevanju vseh 4 vprašanj ostaja praktično enaka (Sig = 0,051,  $\beta = 0,214$ ) in izločitev enega vprašanja ne vpliva na rezultat.

Od kod tako očitna razlika v rezultatih pri merjenju med obema metodama: direktno in indirektno? Prepričani smo, da je potrebno odgovor iskati v dejstvu, da vsa direktno merjena vprašanja sprašujejo po zaznanem pričakovanju, nagovarjanju, mnenju in željah relevantnih drugih. S tem so dejansko merjena le prepričanja teh relevantnih drugih, ne pa tudi lastna uskladitvena pripravljenost respondenta<sup>76</sup>. Pri indirektnem (posrednem) merjenju pa je vsak respondent vprašan ne le po prepričanju relevantnih oseb (kaj meni odvetnik, sodnik, žena, družina, prijatelji itd.), ampak tudi, ali se je respondent pripravljen tem pričakovanjem tudi prilagoditi (tj. uskladitvena pripravljenost). Žal moramo ugotoviti, da metodološki model operacionalizacije, ki so ga razvili Francis in drugi (2004) in ga je podprl tudi sam Ajzen, ni povsem dosledno razvit, ker ne meri identične spremenljivke. Če primerjamo frekvenčno distribucijo direktno in indirektno merjene druge pojasnjevalne spremenljivke, ugotovimo, da je direktno merjena spremenljivka razporejena od absolutnega minimuma (1) do absolutnega maksimuma (7) s povprečno vrednostjo okrog 4,61 – kar pomeni rahlo zaznan socialni pritisk. Stopnja asimetrije je -0,5 kar pomeni razmeroma normalno porazdelitev. Po drugi strani pa je posredno merjena spremenljivka z najmanjšo vrednostjo praktično 0 (samo trije respondenti imajo minimalne negativne rezultate) pri razponu spremenljivke od -147 do +147. To pomeni, da je minimalna vrednost praktično 0 (dejansko -15), povprečna +29 in stopnja asimetrije v desno 1,3. To pa pomeni občutno drugačno porazdelitev in seveda korelacija in regresija se ne ponovita. Če primerjamo medsebojno korelacijo med posameznimi osebami zaznanega socialnega pritiska (že preračunani produkti socialnega pritiska  $(n)$  in uskladitvene pripravljenosti  $(m)$ ), ugotovimo, da v dveh skupinah kar močno medsebojno korelirajo, in sicer na eni strani odvetnik, prijatelji in partner ter nekoliko manj tudi sorodniki, na drugi strani pa so signifikantne korelacije sodnik/-ca, nasprotna stranka in sodelavci.

Navedena dejstva intepretiramo na naslednji način: zaznana stališča relevantnih drugih (torej njihova vedenjska prepričanja do ravnanja respondenta) so relevantna in povzročajo odločitev

---

<sup>76</sup> torej iz Ajznove teorije in enačbe  $SN = \Sigma n_i m_i$  le »n«-ji in ne »m«-ji



za udeležbo v mediacijskem postopku. To ne izhaja samo iz dejstva, da je pri direktno merjenem socialnem pritisku regresijsko vzročna povezava za drugo pojasnjevalno spremenljivko statistično značilna, ampak zlasti tudi iz dejstva, da so vsa stališča relevantnih oseb v visoki in statistično značilni korelaciji z direktno merjenim socialnim pritiskom, razen stališč nasprotnika in njegovega odvetnika. Če še dodatno upoštevamo, da večina respondentov ne pozna mnenja sodnika o tem, ali naj se udeleži mediacijskega postopka, ker jim je mediacija ponujena pred prvo obravnavo, je še bolj razumljivo, da je ta posredno merjeni socialni pritisk edini, ki je signifikanten na stopnji 0,05, medtem ko so vsi drugi signifikantni na stopnji 0,01!

Ostane nam vprašanje, zakaj hipoteza ni potrjena oziroma izgubi veljavo, ko dodamo stopnjo pripravljenosti prilagoditi se pričakovanjem relevantnim drugim (uskladitvena pripravljenost). Vprašanja, ki merijo stopnjo prilagoditvene pripravljenosti (od 49 do 55) so bila zastavljena tako, da je respondent označil zaznano stopnjo ne/vpliva relevantnega drugega na respondenta. Pri slehernem vprašanju je modus prepričljivo na vrednosti (1) – name nima vpliva. Težko je na podlagi razpoložljivih podatkov zanesljivo oceniti, razmišljamo pa zlasti o naslednjih argumentih za tak rezultat.

- Že po teoriji o načrtovanem vedenju velja, da vse tri modelne determinante namere za udeležbo v mediacijskem postopku (vedenjska stališča, socialni pritisk in vedenjska kontrola) vplivajo druga na drugo<sup>77</sup>. Do enakega zaključka bi nas privedlo razmišljanje skozi prizmo Festingerjeve teorije o kognitivni disonanci, saj mora oseba razloge, ki govorijo na eni strani za ravnanje in na drugi strani proti (v mojem primeru načrtovani podaji soglasja za udeležbo v mediaciji) konsonirati ter uskladiti svoja stališča in prepričanja tako, da so harmonična in preprečujejo notranje napetosti.
- Naslednje odprto vprašanje ostaja, koliko je uskladitvena pripravljenost ozaveščena ali koliko ostaja neozaveščena. To vprašanje po našem mnenju ključno vpliva na odgovore, ki jih posamezniki podajajo. Če naj avtor kot odvetnik pojasnim paradoks na podlagi svoje, skoraj desetletne izkušnje na področju mediacije: vsega enkrat se mi je primerilo, da sem stranki odsvetoval udeležbo v mediaciji, pa je stranka želela udeležbo in je podala soglasje. V ostalih nekaj sto primerih pa je stranka dosledno upoštevala sugestijo svojega odvetnika. Iz neposredno zaznanih izkušenj, ki jih sistematično spremljamo lahko zagotovimo, da sugestija pooblaščenca in udeležba v

---

<sup>77</sup> V Ajznovem modelu glej prepletene puščice na levem delu modela.

postopku zelo korelirata. Če povežemo prvi pomislek (medsebojni vpliv koristi in socialnega pritiska) ter pomislek iz te alineje (vprašanje ozaveščenosti vpliva drugih), je dosti lažje razumeti, da nimamo enoznačnega odgovora na vprašanje »kaj pa povzroči udeležbo v mediacijskem postopku?«. Je to dober argument, ki stranki pojasni prednosti ene ali druge odločitve, ali argument moči, ker je pač »odvetnik tako rekel?«. Na tehtnici sta moč argumenta in argument moči. Prepričani smo, da odgovora na to vprašanje ne poznajo niti stranke same. Težko, če že ne nemogoče je analitično razkosati vpliv mnenja na del, ki odpade na prilagajanje osebi (npr. odvetniku), in na del, ki odpade lastnim koristim. Navadno gresta oba vpliva v isto smer, z roko v roki.

- K navedenima dvema razlogoma lahko dodamo še zanikanje. Ne smemo namreč spregledati, da si ljudje zlepa ne bomo priznali, da smo se za nekaj odločili, ker so to tako rekli drugi. Zlasti tudi sami potrebujemo občutek o lastni veljavi in potrditvi, zato bomo zagotovo v dvomu uveljavljali, da je odločitev naša lastna, da je imel (npr. naš odvetnik) le svetovalno funkcijo. Do neke mere to zagotovo drži, do neke mere pa je prilagoditvena pripravljenost s tem v celoti prezrta, zanikana. Če si priključimo v spomin raziskavo Reicha in drugih<sup>78</sup> (2007) ugotovimo, da lahko prav s socialnim pritiskom pojasnimo dilemo, na katero avtorji niso našli prepričljivega odgovora: avtorji se sprašujejo, kako da so drugo skupino tvorile osebe, ki od mediacije niso pričakovale koristi, a se jim je zdelo primerno, da spor razrešijo v mediacijskem postopku. Odgovor, ki ga ponujamo, je, da so to napravili zaradi socialnih pritiskov: pričakovanj relevantnih drugih in njihove pripravljenosti, da se tem pričakovanjem podvržejo.
- Zadnji argument pa je po naši sodbi ta, da teoretski Ajznov model ne ločuje različnosti odnosnega nivoja med udeleženci interakcije. Prilagoditvena pripravljenost ne more biti konstanta v vseh načrtovanih vedenjih. Čeprav ima metodološko vgrajen način ponderiranja prilagoditvene pripravljenost (s ponderjem, ki uteži prepričanje relevantnega drugega), so nekatera ravnanja odnosno zelo občutljiva in odvisna od želje po odnosnem komuniciranju, druga ravnanja pa ne. Denimo: mož, ki razmišlja o tem, ali bi ženi, ki si vrsto let želi plesnega tečaja, kupil za darilo vpisnino na tečaj, lahko v celotnem modelu obkroži prepričanje o potrebnosti tečaja +3 (razpon +/-3) in težo ženinega mnenja 7. Tudi stranka v sporu se verjetno doma z ženo pogovori o tem, ali je koristno udeležiti se mediacije in kaj žena misli. In če spoštuje ženino mnenje,

---

<sup>78</sup> Gl. točko 2.3.1.

bo obkrožil enako<sup>79</sup>. Empirični rezultat bo enak ob v bistvenem enako nastavljenem modelu, ker *zanemarja težo in pomen odnosa* med osebama pri takšnem načrtovanem vedenju. Posledice za odnos bodo v naših primerih povsem drugačne, če se bo mož z ženo posvetoval o njenem mnenju, in na eni strani ne bo podpisal soglasja za mediacijo, na drugi strani pa ne kupil plesnega tečaja. Torej kljub enakemu zmnožku prepričanja relevantne osebe z uskladitveno pripravljenostjo, bo pripravljenost (namera) povsem drugačna. Menim, da je odgovor potrebno poiskati v zaznani koristi posameznega načrtovanega ravnanja – preprosto ima včasih večjo, drugič pa manjšo težo. Prav to pa tudi dokazuje analiza regresije predmetne raziskave. Model torej nima (dodatno) ponderiranih medsebojnih vplivov med socialnim pritiskom na eni strani, v razmerju do ostalih pojasnjevalnih spremenljivk na drugi<sup>80</sup>. Ker v mediaciji s sporom nenačeti odnosi največkrat niso načeti zaradi dileme ali spor nadaljevati v začetem sodnem postopku ali poskusiti rešitev z mediacijo, je verjetno ta spremenljivka (socialni pritisk) zastopana bolj šibko – še posebej, če se meri tudi uskladitveno pripravljenost.

- Kritično lahko zaključimo, da ravno pri eskaliranih konfliktih očitno (torej dokazno) socialni pritisk že v preteklosti ni uspel sam opraviti svojega dela v celoti, saj bi sicer konflikt ne prispel na sodišče, temveč bi bil s pogovorom razrešen že prej.

**Tretjo hipotezo H3:** »Ocena lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku povzroči pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku«, zavrnamo. Ocena lastnih sposobnosti statistično značilno ne vpliva na pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku oziroma se to s pričujočim raziskovalnim modelom in na pridobljenem vzorcu ni moglo potrditi. Težavo vidimo v tem, da je tipologija možnih okoliščin (dejavnikov), ki lajšajo ali otežujejo namero za udeležbo v mediacijskem postopku tolikšna, da jih posredno (indirektno) ni mogoče izmeriti. To je lahko oddaljenost od kraja, kjer naj bi se mediacija odvijala, to je lahko časovna stiska, to je lahko numerološko neprimeren datum ali pa druga tisoč in ena ovira ali prednost, pri kateri ima domišljija lahko prosto pot. Naj navedemo nekaj okoliščin, ki so jih respondenti navedli pri odprtih vprašanjih, in s katerimi so odlično ponazorili kompleksnost problema: šola, delo, treningi, šport (enota 93), zdravstveno stanje, občutek pristranosti, stres, neresnica, provokacije (enota 55), pa službena odsotnost ali letni

---

<sup>79</sup> (+3 x 7 = + 21 pri socialnem pritisku zakonca, merjenem indirektno)

<sup>80</sup> V mislih imamo puščice na levi strain Ajznovega modela, ki nakazujejo medsebojne vplive pojasnjevalnih spremenljivk druga na drugo.

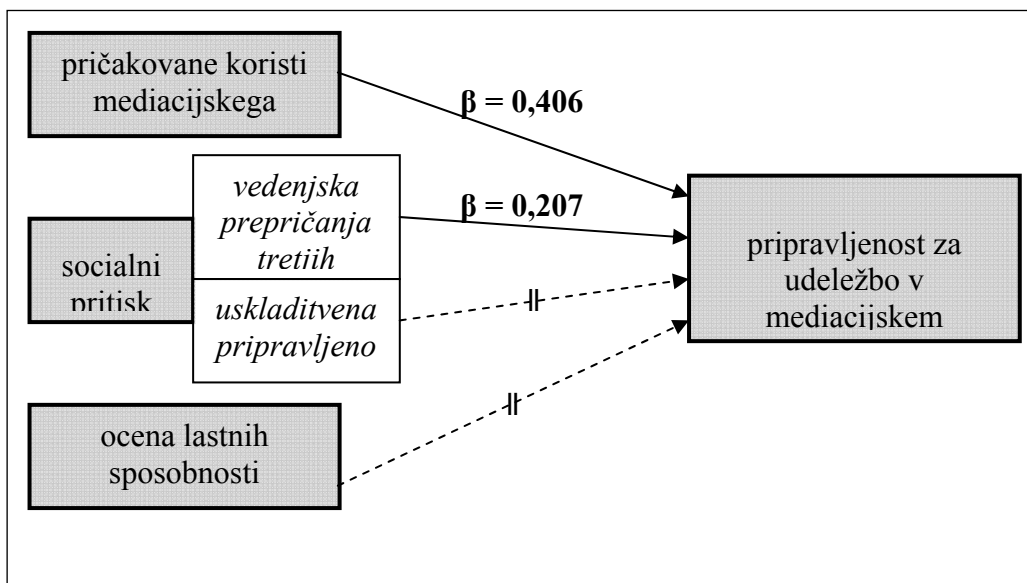
dopust, bojazen, da nasprotna stranka ne bo prevzela pošte (enota 45), ali pa smrtni slučaj v družini, nesreča (prometna, elementarna), bolezen (enota 7). Iz odgovorov izhaja, da je sam koncept veljavnosti pri tej neodvisni spremenljivki še kako vprašljiv, saj so imeli različni respondenti pred očmi zelo različne situacije, ker je pač tudi samo življenje raznobarvno in meritev ni merila ene konsistentne spremenljivke. Težave s to spremenljivko smo imeli že na začetku, saj zanesljivosti ni bilo mogoče popraviti preko  $V_{p3} = 0,609$ . Problem je namreč v tem, da je veliko »dejavnikov, ki lajšajo ali otežujejo udeležbo« zajetih že pri prvih dveh spremenljivkah (čas, stres, ne/pristranost mediatorja). Pri tolikšnem številu vprašanj (95) je težko zastaviti vprašanje, ki bi opisno v celoti izključevalo že zajeta (izmerjena) stališča, ker obseg povprečnemu respondentu ne omogoča, da je ves čas enako zbran. Vidimo namreč, da so respondenti ravno pri odprtih vprašanjih izpostavljali teme, ki so bile ustrezno pokrite z vprašanji. Že v fazi operacionalizacije smo se odločili zgolj za direktno merjenje in tudi danes, ko smo podrobneje seznanjeni z razmišljanji respondentov, ne vidimo možnosti za drugačen izhod. Del teh »ocenjenih lastnih sposobnosti« bi sicer lahko pokrili s širšimi pojmi (denimo: zdravstveni zadržki, družinski zadržki, druge poslovne in redno prevzete periodične obveznosti, nesreče ...), a bi še vedno ostal največji delež možnih situacij nepopisan. Deloma na zagato nakazuje že Ajzen, ker spremenljivko razdeli na dva dela: na zaznano in dejansko vedenjsko kontrolo. Tako bi bilo mogoče razbiti vsako od navedenih pojasnjevalnih spremenljivk: na zaznano navzočnost spremenljivke, ki vpliva na dejansko navzočnost spremenljivke, in na namero za načrtovano ravnanje ter na dejansko navzočnost spremenljivke, ki vpliva na ravnanje med vedenjem in namero ter povratno na zaznano navzočnost spremenljivke. Namreč: tudi zaznana korist udeležbe v mediacijskem postopku ni dejanska korist in s spoznavanjem dejanske koristi se bodo skupna stališča posameznika spremenila, lahko pa tudi vedenje (odvisno od predznaka »razodetja«). Popolnoma identično velja za socialni pritisk in denimo našega moža, ki bo spoznal, da si žena ni abstraktno želela, da bi se udeležila plesnega tečaja, ampak je to pričakovala.

Zato bi pri tej zadnji spremenljivki zaključili kritično misel, da zaznana oziroma dejanska vedenjska kontrola že na nivoju teoretskega modela ne ponujata dovolj konsistentno razdelanega pojasnjevalnega mehanizma, ki bi omogočil konsistentno dedukcijo na konkretne operacionalizacijske probleme. Ne moremo si kaj, da bi zadnje pojasnjevalne spremenljivke ne razumeli podobno kot točke »razno« v dnevnem redu sestanka, kar pa nima zadostne pojasnjevalne, pa tudi ne napovedovalne vrednosti, ker ji manjka splošno veljavna zakonitost.

Še dodatno pa je potrebno zastaviti kritično vprašanje, ali je Ajznov teoretski model primeren tudi za ravnanja, ki pravzaprav nimajo manifestne oblike delovanja navzven, ampak predstavljajo le podajanje izjave volje<sup>81</sup>? Ali ni privolitev (v mediacijski postopek) izvršeno dejanje oziroma dokončana izvedba načrtovanega vedênja, in ne le namera? Pri ravnanjih, katerih izvršitev je le pravnoposlovno podajanje volje, je najbrž zelo težko najti dejavnike<sup>82</sup>, ki lajšajo ali otežujejo ravnanje, ker je izvedbeni del praktično sočasen s trenutkom odločitve. Trenutek namere je praviloma tudi trenutek izvršitve namere. Ko človek prebere mediacijsko gradivo in ima pred seboj soglasje, ki čaka na podpis, je le malo dejavnikov, ki lajšajo ali otežujejo podpis mediacijskega soglasja: ni potrebna nobena resna fizična aktivnost, ni potrebno dolgotrajno ravnanje ali nekaj dni vožnje ali leta z letalom, temveč le razmislek in beseda oziroma podpis. In tudi s te strani je mogoče utemeljiti razloge za zavrnitev tretje hipoteze.

Zaključke osnovne statistične analize z regresijsko oceno podajamo v Grafu 3.3.

Graf 3.3: Grafični prikaz raziskovalnega modela z vnesenimi parcialnimi korelacijskimi koeficienti



<sup>81</sup> Kadar je načrtovano vedenje podajanje soglasja oziroma, kot rečemo pravniki, podajanje pravnoposlovne volje.

<sup>82</sup> Teoretično bi to pomenilo, da mi v tistem kritičnem trenutku zmanjka glasu, da nam zataji pisalo in nimamo nadomestnega in podobno.

### 3.8 DODATNI KVANTITATIVNI POGLED NA ZAZNANE KORISTI ( $V_{p1}$ ) ZA UDELEŽBO V MEDIACIJSKEM POSTOPU

Zgornja statistična analiza je napravljena na podlagi operacionalizacijskih napotkov avtorjev Francis in drugi (2004) ter upošteva temeljno Ajzново formulo, po kateri se meri pričakovane koristi tako, da se vse posamezne pojavne oblike možnih koristi oziroma slabosti (tj. indikatorji) seštejejo in ta vsota predstavlja eno enovito spremenljivko na posamezno enoto:  $A = \sum b_i e_i$ .

V želji, da bi naše ugotovitve nadgradili in odkrili še kaj več, smo predpostavili, da nam naši indikatorji, oziroma natančneje povedano, posamezne pojavne oblike možnih koristi oziroma slabosti mediacijskega postopka pokrivajo domala vse koristi oziroma slabosti. Na ta način smo vsako posamezno korist ali slabost obravnavali kot samostojno pojasnjevalno spremenljivko. Pri tem smo izhajali iz naslednjega prepričanja: če vse te determinante skupaj, v seštevku vplivajo na odločitev za ne/udeležbo v mediacijskem postopku, potem jih je mogoče tudi samostojno obravnavati kot posamezne vzroke za ali proti udeležbi v mediacijskem postopku.

Izhajajoč iz tega smo ponovno napravili regresijsko analizo in kot odvisne spremenljivke vnesli vse posamezne indikatorje za neodvisno spremenljivko *koristi mediacijskega postopka* in za neodvisno spremenljivko *socialni pritisk*<sup>83</sup>. Za tretjo neodvisno spremenljivko smo na podlagi zgornjih analitskih spoznanj domnevali, da ni relevantna in je nismo vključevali<sup>84</sup>. Iz tabele v prilogi C izhaja, da je model statistično smiseln in pojasni več kot polovico, natančneje kar 53,96 % variance odvisne spremenljivke (sig. = 0,017). Izjemno zanimivo postane, da sta od vseh številnih le dva dejavnika sama po sebi statistično verjetno neposredni vzrok za udeležbo v mediacijskem postopku (prim. Tabela v prilogi C3). Prvi dejavnik je zaznana korist, da bo spor z nasprotnikom urejen sporazumno, na miren način. Ta indikator je obtežen z regresijskim koeficientom  $\beta = 0,377$ . Drugi dejavnik/indikator, ki je neposredno statistično značilno povzročitelj odločitve za udeležbo v mediaciji, pa je, da je v mediaciji mogoče doseči dogovor, ki ne pomeni, da lahko ena stranka zadovolji svoje interese le v

---

<sup>83</sup> Razmišljali smo o tem, da bi napravili regresijo samo iz indikatorjev za koristi mediacijskega postopka ( $V_{p1}$ ), a menimo, da to ne bi bilo pravilno, ker štejemo, da je tudi druga odvisna spremenljivka ( $V_{p2}$  – socialni pritisk) relevantna in bi napravili metodološko netočnost.

<sup>84</sup> Tretje spremenljivke, kot že večkrat poudarjeno, nismo merili indirektno.

škodo druge stranke, ampak da se lahko stranki dogovorita nedistributivno, s sodelovanjem oziroma z vzajemnim »povečanjem pogače«. Regresijski koeficient te zaznane koristi znaša  $\beta = 0,451$ . Zelo blizu statistično značilni povezavi je tudi časovna učinkovitost mediacij kot zaznana korist (sig. = 0,084), vendar je presenetljivo negativno povezana z odločitvijo za reševanje spora v mediacijskem postopku:  $\beta = -0,225$ . Prva dva dejavnika (sporazum in nedistributivnost) tudi na korelacijski matriki (Priloga B) močno medsebojno korelirata z  $r = 0,310$ , podobno tudi tretji (hitrost), vendar za nianso manj, oba pa tudi izrazito z odvisno spremenljivko.

Tako so se še dodatno, torej v tretje potrdile zgornje ugotovitve, da so ključne determinante za udeležbo v mediacijskem postopku koristi, ki jih zaznavajo stranke, ko so soočene z dilemo, ali naj se udeležijo sodišču pridruženega postopka mediacije. Regresijska analiza dokazuje, da sta statistično značilno ključna naslednja dejavnika:

- možnost razrešitve spora z nasprotnikom po mirni poti, s sporazumom, torej brez posredovanja sodišča in
- zavest, da je dogovor mogoč na način, ki ne izključuje koristi ene stranke, kadar si druga izgovori korist zase.

Z rezultatom v tej fazi še vedno nismo zadovoljni iz dveh vzrokov:

- ker ne pojasni, kaj se dogaja z ostalimi številnimi dejavniki, za katere je malo verjetno, da je vzročni vpliv zanemarljiv;
- še bolj pa moti medla statistična potrditev socialnega pritiska, ki je v praksi vendarle močno zastopan dejavnik udeležbe v mediacijskem postopku.

Da bi natančneje razjasnili pomen determinant, ki smo jih statistično raziskali, smo podatke o zaznanih koristih za udeležbo v mediacijskem postopku ( $V_{p1}$ ) analizirali še s **faktorsko analizo**.

Najprej smo uporabili metodo glavnih komponent in z njo določili število faktorjev. Iz priloge Č.1 izhaja, da nam 7 komponent, ki jih v nadaljevanju določimo tudi za faktorje, pojasnjuje preko 5 % variabilnosti in ima lastno vrednost večjo od 1, s katerimi pojasnimo skoraj 64 % variance. Na tem mestu smo imeli nekaj zadrege, saj se scree diagram lomi za drugim faktorjem in je možno, da nam naslednji faktorji interpretirajo tudi veliko šuma. Ker pa so nam ostali hevristični kriteriji (najmanjši delež skupno pojasnjene variance, lastne vrednosti,

varianca zadnje komponente) narekovali analizo več faktorjev, smo se odločili za 7 faktorjev. Pri tem se zavedamo potrebe po previdni interpretaciji.

Na podlagi te odločitve smo nadaljevali s faktorsko analizo, in sicer po metodi glavnih osi. Ker nam poševna rotacija ni ponudila dovolj velike korelacije med faktorji, smo izvedli še pravokotno rotacijo, s katero smo glede na statistiko zadovoljni (Tabela 3.7). Indikatorji se nam po pravokotni rotaciji razdelijo med 7 faktorjev po naslednjih skupinah:

#### PRVI FAKTOR:

- sklenitev sporazuma namesto sodbe,
- preverjanje lastnih pravnih argumentov,
- rešitev vseh odprtih vprašanj naenkrat,
- spoznavanje nasprotnikovih interesov.

#### DRUGI FAKTOR:

- lov za nasprotnikovimi podatki,
- rešitev predhodnega vprašanja,
- premoženjske koristi,
- ni tveganja za lastne izgube v mediacijskem postopku.

#### TRETJI FAKTOR:

- ohranjanje odnosnega razmerja z nasprotnikom,
- hitra rešitev spora,
- presežena distributivnost,
- ustrezna oblika za pogajanja,
- nepomembnost obsodbe nasprotnika, ter
- korist, da je mogoče v mediaciji pritegniti k reševanju spora tudi tretje osebe, ki imajo glede konflikta interes.

Glede zadnjega indikatorja je potrebno opozoriti, da ima prešibko utež oziroma koeficient z vrednostjo komaj 0,248, kar je precej pod pragom sprejemljivosti, ki naj se giblje najmanj okrog 0,40. Ko razmišljamo o razlogih za to, je potrebno ugotoviti, da bi bilo metodološko primerneje, če bi respondente vprašali, ali obstajajo tretje osebe, ki so zainteresirane za izid spora do te mere, da bi se želele vanj aktivno vključiti. Tiste respondente, ki takšnih tretjih z



močnim interesom nimajo, bi veljalo izločiti. Tako pa smo priča situaciji, ko so respondenti brez teh tretjih vplivali na vrednost indikatorja in smo merili pri skupini respondentov, za katero celo menimo, da je večinska, nekaj, česar ni (šum). Večina konfliktov na sodišču je namreč enostavnih medosebnih konfliktov (dve osebi in en izključujoč interes) in tej večini je pri njihovem sporu vseeno, ali mediacija teoretično omogoča, da se lahko tretji z interesom pridružijo reševanju konflikta; čeprav je to za druge pomembna, včasih ključna prednost.

#### ČETRTI FAKTOR:

- uresničena potreba »biti slišan«.

#### PETI FAKTOR:

- izogibanje stresu,
- zaupanje v mediatorja in
- zaupnost – izogibanje javnosti.

#### ŠESTI FAKTOR:

- želja po mediaciji je pogajalski znak lastne šibkosti,
- večje upoštevanje lastnih interesov,
- stroškovna učinkovitost (ki ima zelo šibko utež z vrednostjo 0,293).

#### SEDMI FAKTOR:

- lastno tveganje neugodne sodbe.

Tabela 3.10: Rotirana faktorska matrika sedmih faktorjev z utežmi

	Faktor						
	1	2	3	4	5	6	7
KORISTI DOSEŽEN SPORAZUM	<b>,724</b>	,064	,263	,013	,068	-,166	,032
KORISTI PREVERJANJE PRAVNIH ARGUMENTOV	<b>,709</b>	,136	,044	,081	,026	,074	-,053
KORISTI REŠIM VSA ODPRTA VPRAŠANJA	<b>,634</b>	,079	,174	,248	,150	-,063	,254
KORISTI SPOZN. NASPR. INTERESOV	<b>,592</b>	,312	-,073	,012	,201	,001	-,084

KORISTI LOV NA NASP. PODATKE	,336	<b>,764</b>	-,145	,022	-,012	,011	-,027
KORISTI REŠIM PREDHODNO VPRAŠANJE	,283	<b>,565</b>	,113	,343	,038	,167	,078
KORISTI PREMOŽENJSKE	-,062	<b>,539</b>	,118	,010	,082	-,041	,101
KORISTI NIČ NE IZGUBIM	,347	<b>,383</b>	,261	,359	,111	,239	,037
KORISTI ODNOS Z NASPROTNIKOM	,004	,156	<b>,632</b>	,183	,170	-,135	,124
KORISTI HITROST REŠEVANJA SPORA	,134	,061	<b>,568</b>	-,121	,171	-,059	-,084
KORISTI KORISTI ENEGA V ŠKODO DRUGEGA	,378	-,094	<b>,424</b>	,130	-,102	,188	-,035
KORISTI USTREZNA OBLIKA POGAJANJ	,365	-,060	<b>,411</b>	,197	,208	,171	-,160
KORISTI OBSODBA NASPR. RAVNANJA	,066	-,064	<b>,373</b>	,024	-,141	-,138	,270
KORISTI PRITEGNEM ŠE TRETJE OSEBE Z INTERESOM	,076	,190	<b>,248</b>	,002	,221	,093	,114
KORISTI BOM SLIŠAN	,136	,123	,027	<b>,913</b>	,106	-,060	,168
KORISTI IZOGIBANJE STRESU	,029	,015	,231	-,128	<b>,609</b>	-,125	,224
KORISTI ZAUPNOST MEDIATORJA	,150	,109	-,003	,225	<b>,602</b>	,048	-,054
KORISTI IZOGNEM SE JAVNOSTI	,170	,008	,161	,296	<b>,361</b>	,205	,022
KORISTI Z UDELEŽBO POKAŽEM ŠIBKOST	-,078	,038	-,095	-,022	-,033	<b>,639</b>	-,022
KORISTI MOJI INTERESI BODO UPOŠTEVANI	,088	,260	-,160	,254	,347	<b>,433</b>	,334
KORISTI IZOGIBANJE STROŠKOM	,289	-,139	,167	,005	,217	<b>,293</b>	,187
KORISTI LASTNO TVEGANJE	-,022	,118	,029	,115	,114	,052	<b>,630</b>

Ekstrakcijska metoda: Metoda glavnih osi.

Rotacijska metoda: Varimax

Rotacija izvedena v 10 iteracijah.

V nadaljevanju poskušamo ugotoviti, ali se morebiti za posameznimi faktorji skrivajo nove, prikrite spremenljivke, ki jih indicirajo naši raziskovani indikatorji.

PRVI FAKTOR je po našem mnenju prikrita spremenljivka »**odprava negotovosti**«. Indikator »koristi s preverjanjem lastnih pravnih stališč« v teoriji ni podprta, temveč je to iz prakse neposredno zaznana zmeta nekaterih uporabnikov mediacijskih postopkov. Slednji včasih vstopajo v mediacijo v iluziji, da jih bo mediator podprl v njihovem stališču, tj. »jim dal prav«. Mediator seveda s svojo nepristrano držo tega ne počne. Ostaja razumevajoč, vendar pravnih stališč ne zavzema, temveč jih kvečjemu testira<sup>85</sup>. Potreba, ki jo stranka zasleduje s tem zmotnim vstopom v odnos z mediatorjem pa je odprava lastne negotovosti oziroma potreba po potrditvi stališča. Drugi indikator je »sporazumna rešitev spora«. Priznati je, da je kot korist definirana precej enozvočno, ko pa se sprašujemo, katero potrebo tešijo stranke pri tej koristi, ugotovimo, da nam prav veliko ne pove. To je lahko želja po mirni ureditvi konflikta (ki je v naši družbi, kot izpostavljeno že na začetku naloge, neželeno stanje) kot »pravilno« ravnanje (tj. kot splošna prilagoditvena pripravljenost). Po drugi strani je lahko to beg pred stisko, ki jo povzroča konflikt. Lahko je želja po pravični ureditvi razmerja (npr. slaba vest dolžnika), ali pa preprosto finančna stiska, saj je sodno urejanje konfliktov povezano z visokimi stroški (kar merimo sicer posebej, vendar je možno, da je to ključni motiv respondenta). Zato naj ta determinanta ostane razumljena v kontekstu, v katerem je ponujena tudi respondentom<sup>86</sup>, to je kot splošni antipod sodni, tj. oblastni ureditvi spornega razmerja<sup>87</sup>. Zagotovo pa drži, da označuje tudi ta determinanta potrebo po odpravi lastne, **subjektivne** negotovosti, ki jo oseba občuti v sodnem sporu. Naslednji indikator tega faktorja je »korist v spoznavanju nasprotnikovih interesov«. Ta je lahko bodisi dobroverna in si jo želi respondent spoznati z namenom, da bi spor razrešil v obojestransko korist, lahko pa tudi pogajalsko strateška v smislu spoznavanja nasprotnikovih šibkih točk (v tem delu se ponovno lahko prekriva z determinanto lova na nasprotnikove informacije). Zagotovo pa želja po spoznavanju nasprotnikovih interesov ni izključno altruistična, temveč je to v konfliktu potreba zaradi lastnih interesov (pri čemer se je lahko različno zavedamo). Ti pa so – ne glede na dobro/zlonamernost – namenjeni utrjevanju lastne pogajalske pozicije in v službi želje, da

---

<sup>85</sup> T. i. objektivizacija ali testiranje realnosti.

<sup>86</sup> Vprašanji 7) in 29) ponujata respondentom "sporazumni zaključek sodnega postopka", priloga A.1.

<sup>87</sup> Pri tej determinant si ne smemo dovoliti posplošitve, da je na sodišču podana (**objektivna**) negotovost rešitve, ker to mogoče sploh ne drži. Lahko da gre za preprost pravni (npr. dolžniško – upniški) spor, a je stranki pomembnejše, da sklene z nasprotno stranjo dogovor namesto da pridobi sodno odločitev.

se v konfliktu (vsaj deloma) doseže lastne interese. Iz tega predpostavljamo, da je želja po poznavanju nasprotnikovih interesov logična metoda, ki odpravlja določeno stopnjo lastne negotovosti. Sorodno vidimo tudi naslednji indikator v tem faktorju, to je »korist od sočasne ureditve vseh odprtih spornih vprašanj«. Seveda si je mogoče predstavljati, da se nekdo posluži multipliciranja odprtih spornih vprašanj, da bi zaradi tega pridobil določene prednosti, vendar je gotovo, da se ljudje počutimo v konfliktu neprijetno (Milivojević 2001) in si zato gotovo slej ko prej želimo konflikte urediti. Gotovo ne tvegamo preveč, če ocenimo, da je v našem kulturnem prostoru želja po »absolutnem miru« skupna večini od nas in da se pri večjem številu stimulusov, ki jih zaznavamo kot neprijetne, ne počutimo prijetno ter da posledično stremimo k temu, da bi stimulse odstranili oziroma se jih ubranili. Strnemo lahko, da se v prvem faktorju skriva »*interes po odpravi negotovosti*« v konfliktu, pri katerem naj dodamo, da predpostavlja določeno mero aktivnosti oziroma proaktivnosti udeleženca v sporu. Ta faktor pa je nujno povezan s povezovanjem z nasprotno stranko, nekakšnim previdnim napredkom. Opredeľjuje:

- cilj (sporazum z rešitvijo odprtih vprašanj) in
- metodo (preverjanje lastnih argumentov in spoznavanje nasprotnikovih interesov).

DRUGI FAKTOR, ki ga poimenujemo »*gospodarnost*«, razkrivajo štirje indikatorji, in sicer:

- korist možnega pridobivanja podatkov o nasprotniku,
- razrešitev predhodnih vprašanj, ki pravzaprav pomeni odstranjevanje zastoja/ev za urejanje drugih odprtih vprašanj,
- želja po povečanju premoženjskih koristi v mediaciji ter
- prepričanje, da v mediaciji ni izrazitih tveganj za izgube.

Pri tem faktorju je vsem indikatorjem, ki jih je statistika združila, skupno, da so predstavniki gospodarnega, ekonomičnega, tehničnega pristopa k reševanju spora. Tak pristop k razreševanju konfliktov uporabljajo po izkušnjah tisti, ki stremijo k optimizaciji izplena v pogajanjih oziroma drugih načinov razreševanja konfliktov. Njihov moto je doseči čim več, s čim manj stroški. Na podlagi dolgoletnih izkušenj v odvetništvu si ne moremo kaj, da bi navedenih indikatorjev ne prepoznali kot ključnih, ki jih imajo podjetniki in menedžerji pred očmi, ko se odločajo o postopanju v razreševanju konfliktov. Njihovo temeljno vodilo je vsekakor izplen v situaciji, tj. pridobiti kar največ takšnih in drugačnih prednosti (kamor

zagotovo sodi »information hunting«<sup>88</sup>). Tudi termina »tehničnosti« nismo zapisali brez razloga: v postopkih sprejemanja poslovnih odločitev je značilno, da se praviloma preizkuša in analizira več možnosti, ki se jih medsebojno primerja in izloča slab(š)e. V tem tehničnem smislu vidimo zlasti tudi indikator oziroma korist iz tega faktorja, ki potrebuje razrešitev predhodnih vprašanj, ki pomenijo nujen pogoj za nadaljnje razreševanje teh ali pa drugih zvezanih vprašanj. Tudi želja po povečanju premoženjske koristi in ocena tveganja, ali so možne izgube v mediacijskem postopku, delujeta natančno v smeri, ki jo predlagamo za drugo prikrito spremenljivko. Zato lahko strnemo, da se za tem drugim faktorjem skriva širša spremenljivka »*gospodarnost*«.

Pri oceni, da v mediacijskem postopku ni mogoče ničesar izgubiti, je potrebno sicer opozoriti, da temu ni vedno tako. Izguba ni problematična, če se stranki dogovorita oziroma poravnata, ker se je s tem stranka odločila, da bo raje sprejela sporazum, čeprav z njim nekaj »izgubi«. Kadar pa je mediacija neuspešna, pa utrpijo stranke v prvi vrsti strošek plačila mediatorja, v drugi strošek svojih pooblaščenec (odvetnikov), nadalje so v zadevo vlagale lastno energijo in nenazadnje tudi čas, ki so ga same posvetile mediaciji, ter čas, v katerem sodišče zadeve ni obravnavalo. Možne so tudi druge »izgube«, ki so redkejšje (zlasti posredovanje informacij, ki so v pravdi lahko izrabljene, lahko pa tudi čisto pravne posledice delno sklenjenih dogovorov, ki se kasneje niso uveljavili tako, kot so bili zamišljeni). Opozorilo na tem mestu naj prepreči nesporazume, sicer pa je naš namen pojasniti, da nas pri odgovorih respondentov v tem delu, bolj kot njihova skladnost s teoretskimi spoznanji, zanima razkrivanje motivov in dejavnikov za odločitev za mediacijo. In v tem smislu je njihova možna iluzija o neškodljivosti mediacijskega postopka pravzaprav izkaz neke ekonomske ocene, ki potrjuje drugo skrito spremenljivko.

TRETI FAKTOR, ki ga poimenujemo »*miroljubno sodelovanje*«, tvorijo naslednji indikatorji:

- možnost izboljšanja odnosa z nasprotno stranko,
- hitrost rešitve spora v mediaciji,

---

<sup>88</sup> Po drugi strani pa pri zelo osebnih sporih, kot denimo razveza ali določitev preživnine med otroci in starši, tega praktično ni. Seveda je mogoče teoretsko najti potrebo po lovu za informacijami tudi v teh postopkih (npr. pri prikrivanju premoženja), vendar se v splošnem pri osebnih sporih stranke zelo dobro poznajo in vedo veliko ena o drugi in – celo kakšne pikantne podrobnosti o nasprotni stranki praviloma na sodišču ne prinesejo nobene prednosti (kar pa ni rečeno za siceršnje okolje in pridobivanje zavezništev v njem).

- možnost, da se spor ne razreši na način, da lahko pridobi ena stranka korist le v škodo druge stranke (nedistributivnost pogajanj oziroma »povečanje kolača«),
- ustreznost mediacijskega prostora za pogajanja,
- odsotnost potrebe po obsodbi nasprotnikovega ravnanja ter
- možnost, da se k reševanju konflikta pritegne še tretje osebe z interesom, pri čemer smo za ta indikator opozorili, da ima nizko utež in je potrebno biti pri interpretaciji previden.

Vse navedene zaznane koristi predstavljajo nekoliko zadrege pri interpretaciji in menimo, da naša analiza ne more in ne sme predstavljati zadnje izrečene besede na tem področju. Takoj je potrebno ugotoviti, da so indikatorji v tej skupini nekoliko podobni indikatorjem prvega faktorja in da je možno, da se do neke mere prekrivata. Oba faktorja namreč stremita k dokončanju konflikta, pri čemer menimo, da je ključna razlika med njima v tem, da pri prvem faktorju (odprava negotovosti) udeleženci odpravljajo lastno stisko in jim je jasno, kaj želijo, ne vedo pa še, kako. Metoda, ki jo zasledujejo, je v preverjanju lastnih argumentov in v spoznanju nasprotnikovih ciljev. Ta dva koraka sta bolj ali manj usmerjena v lastno krepitev moči, ne pa k zblíževanju z nasprotno stranjo. Ne merita torej k izboljššanju odnosnega razmerja, za razliko od indikatorjev pri tej tretji prikriti spremenljivki, ki so naravnani izrazito sodelovalno. Tako so prvi usmerjeni k sebi, tretji pa k odnosu, nasprotniku. Pri tem tretjem faktorju (miroljubno sodelovanje) je udeležencem jasno, da mora biti rešitev usmerjena vnaprej, v izboljšanje odnosa, da tega ni mogoče doseči z obsojanjem, temveč s hitro rešitvijo, ki ne bo škodovala nobeni strani.

Mediatorji smo si edini, da so v tej skupini stranke, ki bi jih bil vesel vsak mediator, ker je izgled, da se bodo dogovorile, z naskokom najobetavnejši. Stališča v tem faktorju, v tej prikriti spremenljivki, zagotavljajo netekmovalen, do nasprotnika uvideven in sodelovalen odnos, ki je usmerjen k rešitvi problema in predstavlja nasprotje tekmovalno-premagovalnemu odnosu. Seveda je tudi pri teh indikatorjih predpostavljati nelagodje pri udeležencu konflikta in željo po ureditvi tega nelagodnega stanja. Ta želja je hitro se umakniti iz spora, izboljšati odnos z nasprotnikom, kar je oboje prijetneje. Vsaka pogajanja so manj stresna od sodnega postopka in mediacija še posebej. Enako tudi pogajanja, v katerih ni premagovanja, temveč sodelovanje, pri čemer ni potrebe po obsojanju druge strani. Idealno pa bi bilo, če se zadeva uredi celovito. Po drugi strani pa so respondenti (za razliko od prvega faktorja) z vidika odnosnega razmerja naravnani jasno in nedvomno konstruktivno in jim ne

ustreza načet odnos z nasprotno stranko. Na nek način nasprotniku ponujajo roko. Ključni indikator z največjo utežjo (odnos do nasprotne stranke) nam že sam po sebi opredeljuje ta odnosni segment, podpirajo pa ga tudi ostali indikatorji, pri katerih je ta odnosni vidik impliciran. Zato poimenujemo prikrito spremenljivko tega tretjega faktorja kot *»želja po miroljubnem sodelovanju«*.

ČETRTI FAKTOR je sicer zelo zanimiv, vendar ne more predstavljati prikrite spremenljivke, ker ga tvori en sam indikator, in sicer korist, ki jo respondenti vidijo v tem, da »bo mediator stranki prisluhnil in upošteval čustva v večji meri kot sodišče« v mediacijskem postopku. Gre za osnovno psihološko potrebo po podpornem komuniciranju (Ule 2009), s katerim posameznik utrjuje svojo samopodobo ter pridobiva podporo, da je (bilo) njegovo ravnanje sprejemljivo. S tem pridobi občutek, da je razumljen, da je upoštevan, da je »O.K.«<sup>89</sup>; to pa je predpogoj, da se ustvari zaupanje. Vprašanje, na katerega ne znamo odgovoriti, je, ali je mogoče, da je to samo naključje, ali pa je potrebno vsebinsko povezati dejstvo, da je naslednji, peti faktor prav *»zaupanje«* in da je obravnavani (četrti) ne le statistični, temveč tudi njegov vsebinski predhodnik.

Kot izhaja iz tabele v prilogi Č.1, so vsi nadaljnji faktorji oziroma prikrite spremenljivke manj relevantni, ker pojasnjujejo komaj 5 % variance in se je v skladu s teorijo potrebno zavedati, da obstaja pri interpretaciji velika nevarnost, da bomo pri njih interpretirali šum. Tega se zavedamo pri nadaljnji analizi, bralcu pa priporočamo, da pri prebiranju naslednjih treh faktorjev to upošteva.

Pri PETEM FAKTORJU, ki nakazuje na skrito spremenljivko *»zaupanje«*, so združeni naslednji indikatorji:

- ocena, da je mediacijski postopek manj stresen od sodnega reševanja sporov,
- zaupanje v mediatorja in mediacijo in
- korist urediti spor stran od oči javnosti.

Če si najprej ogledamo zadnji indikator, ugotovimo, da je zanj značilno, da se z njim utemeljuje načelo zaupnosti mediacijskega postopka (Betetto in drugi 2011, str. 81). Tudi drugi indikator je že sam po sebi označen kot zaupanje v mediatorja in mediacijo. Prav tako pa je tudi pripisovanje manjše stresnosti mediacijskemu postopku (ob drugih sporočilnih

---

<sup>89</sup> V transakcijski analizi (TA) se uporablja ta izraz kot terminus tehnikus za označevanje življenjskih pozicij.

vrednostih tega indikatorja) element zaupanja. Milivojević (2004, 500–504) pravi, da se »zaupanje občuti, kadar subjekt ocenjuje objekt kot dober, sposoben in dosleden«. To utemeljuje v nadaljevanju z benevolentnostjo objekta (pri nas mediacije), sposobnostjo, da uresniči svoje obete in da jih bo tudi v resnici uresničil (doslednost). Zaupanje v mediacijo torej predpostavlja tudi predvidljivost in sposobnost, da se v mediaciji spor razreši manj stresno in je zaupanje v tem indikatorju implicirano. Ljudje se seveda v konfliktu ne počutijo dobro in si želijo, da bi tako neprijetne izkušnje, kot jih prinaša s seboj konflikt, urejali v varnem, *zaupnem* okolju. Izkustveno faktorju pripisujemo veliko večji pomen, kot ga potrjuje statistika, saj je zaupanje predpostavka za delo mediatorja, ki od strank ne bo dobil občutljivih podatkov, če mu stranke ne bodo zaupale in verjele, da jim bo mediator pomagal.

ŠESTI FAKTOR tvorijo naslednji indikatorji:

- ocena vpliva podajanja soglasja za mediacijo na predstavo nasprotnika o moči oziroma šibkosti stranke,
- koristi upoštevanja strankinih interesov v mediacijskem postopku in
- korist stroškovno učinkovitega postopka, za katero je potrebno ponovno opozoriti, da ima prešibko utež (0,293) in da je potrebno biti previden pri interpretaciji.

Iskanje prikrite spremenljivke pri tem faktorju je vse prej kot lahko in predstavlja nedokončano opravilo ter izziv nadaljnjim raziskovalcem. Prav iz tega razloga namenjamo temu faktorju, kljub možni interpretaciji šuma, kakšno besedo več.

Prvi indikator v tem faktorju je ocena vpliva podanega soglasja za mediacijo na nasprotnikovo predstavo o moči oziroma šibkosti soglasodajalca. Nakazuje na pomen, ki ga respondentu predstavlja manifestacija ne/moči nasprotni stranki. Soglasodajalcu, ki mu predstavlja ta indikator pomembno vprašanje, je pomembno, kakšna bo manifestacija njegove moči v sporu. To mu je najverjetneje pomembno prav iz razloga, da bo lahko sorazmerno s predstavo o moči tudi vplival na izid morebitnega dogovora o mirni ureditvi spora. Velika želja po sporazumu je lahko v očeh nasprotnika znak slabe BATNE, kar bi lahko nasprotniku dalo vedeti, da mu ni treba veliko popuščati. Zato se pogajalci včasih pretvarjajo, da jim je vseeno, ali dosežejo dogovor. Dobra prognoza rezultata sodnega postopka nudi pogajalcu namreč moč v pogajanjih, ker mu ni treba popuščati, saj bo v vsakem primeru dosegel svoje. Stranke je potrebno, kadar soglasja nočejo dati ali pa vsaj ne prve v sporu, razumeti v kontekstu želje prikazati moč: bodisi dejansko, ali pa samo vplivati na nasprotnika v smeri, da



bi ta tako mislil. Ti znaki oziroma sporočila o slabosti ali moči so torej manifestacija moči, ki jo ima pogajalec, ali pa to sporočajo z namenom manipulacije.

Drugi indikator meri oceno stranke, ali bodo v mediacijskem postopku njeni interesi bolj upoštevani kot v sodnem sporu. Komur je pomembno, da bodo njegovi interesi upoštevani (kar je pravilo v konfliktu), se bo mediacije udeležil, če mu bo predstava o mediaciji to zagotavljala, če pa mu tega ne bo zagotavljala, mediacije ne bo videl kot možnega foruma za razreševanje svojih sporov. Respondenti so ocenjevali primernost mediacijskega postopka v trenutku, ko so se odločali med nadaljevanjem sodne poti in udeležbo za<sup>90</sup> mediacijo, in v tej alternativni so bolj zaupali mediaciji. Skupno temu in prejšnjemu indikatorju je torej skrb za sebe, manifestacijo svoje moči in uresničevanje svojih interesov.

Skrb zase je nedvomno skupni imenovalec tudi tretjega indikatorja (ki ima sicer šibko utež 0,293) in ga v tem smislu lahko kljub vsemu priključimo skupini, ki jo predstavlja šesti faktor. Tretji indikator meri stroškovno učinkovitost mediacijskega postopka: osebam je pomembno, da gredo v mediacijo, če je stroškovno učinkovit forum za reševanje konfliktov<sup>91</sup>. Po tem indikatorju se ljudje razvrščajo od tistih, ki se bodo pogovarjali ne glede na ceno, do tistih, ki se bodo pogovarjali o konfliktu v mediaciji samo, če se jim to splača.

Predstavljajmo si tako udeleženca, ki ima potrebo po manifestiranju moči, ima jasno opredeljene interese, ki jih zasleduje, in gre v pogovor le, če ocenjuje stroškovno smiselnost takšnega početja. Na prvi pogled se zdi, da gre za osebo, ki izkazuje neko prevlado, dominanco, vendar je takšna opredelitev lahko krivična zaradi negativnega predznaka. Na drugi strani smo razmišljali o asertivnosti, ki prav tako jasno opredeljuje zavest o svojih potrebah, vendar je označena pozitivno. Asertivnost namreč predpostavlja upoštevanje in spoštovanje drugih in njihovih. Naša prikrita spremenljivka pa ne sme biti definirana niti negativno (dominanca, egoizem ...), niti pozitivno (asertivnost), ker bi s temi predznaki izločili pomemben del variabilnosti, ki jo spremenljivka ponuja. Zdi se, da je še najbližje ideja, da imamo opravka z lastnostjo, ki leži na ordinatni osi pri modelu pogajalskih stilov

---

<sup>90</sup> Čeprav tega ne moremo dovolj jasno poudariti, je potrebno ves čas imeti pred očmi, da nas zanimajo le determinante za udeležbo v mediacijskem postopku in ne proti njej.

<sup>91</sup> Tu ne smemo pomešati indikatorja z drugim faktorjem »gospodarnost« (s katerim ima indikator po naravi stvari precej skupnega, saj je definicija gospodarnosti povezana prav s stroški in končno koristjo). Zanimivo je, da zadnji indikator drugega faktorja – ocena, da v mediaciji ni kaj izgubiti, visoko korelira ( $r = 0,303$  pri sig. 0,02) prav s stroškovno učinkovitostjo mediacije, ker bi morala biti indikatorja v odnosu dela in celote: če nič ne izgubim v mediaciji, je torej logično stroškovno prijazna. In obratno – če so stroški visoki, so del tveganja izgub (celote) v mediaciji. In oba indikatorja imata v svoji skupini zadnje mesto po utežeh.

Thomasa in Killmana in jo Tavčar (2007, 180) poimenuje »moč, lastni interes«, kar je pravzaprav identično s stili soočanja Trenholmove in Jensna (Ule 2009, 382), ki imata na ordinati »(komunikacijske) cilje«. Vendar je naša spremenljivka širša, kot le cilj ali moč. Moč je namreč po naši presoji zgolj ena od strategij za doseg interesa. Zdi se, da bi lahko bila prikladna opredelitev, da gre pri tem faktorju za »lastne interese«. Sicer pri tem trčimo na problem, da je interese težko definirati (Milivojević 2004, 225). Vendar je ključno, da bodo pri tej spremenljivki podobno odgovarjali ljudje, ki so pri indikatorjih močno zasledovali svoje interese, na drugi skrajnosti pa tisti, ki jim ti interesi niso bili tako zelo pomembni (in jim je bilo odnosno razmerje pomembnejše). Zato bomo, z nekoliko »tresočo roko«, ta faktor označili za »*lastne interese*« v upanju, da bo nekoč na drugem mestu faktor bolje pojasnen.

SEDMI FAKTOR pa ponovno tvori en sam indikator, in sicer možne koristi izognitve neugodni sodbi z udeležbo v mediacijskem postopku. Ker imamo v faktorju le en indikator, ne moremo govoriti o prikriti spremenljivki. Sedmi faktor nam sporoča, da se ljudje odločamo o tem, da se udeležimo mediacijskega postopka tudi v soodvisnosti od tega, ali ocenjujemo, da bomo v sporu uspeli ali ne, oziroma kako verjetna sta uspeh oziroma poraz v sodnem postopku. To je pravzaprav »*prognoza sodne odločitve*«.

Kljub temu pa smo lahko nadvse zadovoljni z rezultati, ki so nam postregli s petimi novimi prikritimi (latentnimi) spremenljivkami koristi za udeležbo v mediacijskem postopku. Če jih povzamemo skupaj s 4. in 7. faktorjem, ki nista latentni spremenljivki in sta označena z zvezdico, smo po faktorjski analizi dobili naslednje spremenljivke:

- (1) *odprava negotovosti (v konfliktu)*,
- (2) *gospodarnost*,
- (3) *miroljubno sodelovanje*,
- (4) *potreba »biti slišan« (\*)*,
- (5) *zaupanje*,
- (6) *lastni interesi* in
- (7) *prognoza sodne odločitve (\*)*.

Z navedenimi spremenljivkami ponovno izdelamo regresijsko oceno. Najprej ugotovimo, da je regresijski model v celoti statistično smiseln s sig. = 0,00. Z njim pojasnimo 30,3 % celotne variance.

Tabela 3.11: Smiselnost regresijskega modela s sedmimi novimi spremenljivkami

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Vsota kvadratov (SS)	df	Povprečni kvadrat	F	Sig.
1	Regresija	10,005	7	1,429	4,774	,000 <sup>a</sup>
	Reziduum	23,056	77	,299		
	Skupaj	33,062	84			

Tabela 3.12: Delež pojasnjene variance z regresijskim modelom

Model	R	R kvadrat	Prilagojeni R kvadrat	Std. napaka regresijske ocene
1	,550 <sup>a</sup>	,303	,239	,54720

Delež pojasnjene variance z novimi spremenljivkami nam dokazuje, da lahko več pojasnimo z novimi spremenljivkami, kot pa smo lahko pojasnili doslej. Pojasnjene variance je namreč več kot pri direktnem merjenju (29,4 %) in bistveno več kot pri indirektnem merjenju z indikatorji (20 %).

Oglejmo si, katere nove spremenljivke so statistično značilno prediktorji odvisne spremenljivke:

Tabela 3.13: Regresijski koeficienti sedmih novih spremenljivk

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Nestandardizirani koeficienti		Standardiz. koeficienti	t	Sig.
		B	Std. napaka	Beta		
1	(Constant)	6,551	,059		110,295	,000
	REGR (1) odprava negotovosti	,225	,067	,322	3,340	,001
	REGR (2) gospodarnost	,056	,069	,077	,805	,423
	REGR (3) miroljubno sodelovanje	,219	,072	,294	3,050	,003
	REGR (4) potreba biti slišan *	-,028	,064	-,042	-,439	,662
	REGR (5) zaupanje	-,037	,076	-,047	-,485	,629
	REGR (6) lastni interesi	,228	,075	,292	3,045	,003
	REGR (7) prognoza sodne odločitve *	,072	,080	,088	,911	,365

a. Odvisna spremenljivka: PRIPRAVLJENOST ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU (vsa 4 vprašanja)

Iz Tabele 3.13 izhaja, da vplivajo na pripravljenost ljudi, da bi se udeleževali mediacijskega postopka, s statistično značilnostjo v skoraj 100 % intervalu zaupanja (sig. = 0,00), naslednje prikrite spremenljivke:

- odprava negotovosti v konfliktu (prvi faktor),
- miroljubno sodelovanje (tretji faktor) in
- lastni interesi (šesti faktor).

ŽELJA PO ODPRAVI NEGOTOVOSTI V KONFLIKTU je očitno največji ključni dejavnik koristi za udeležbo v mediacijskem postopku, ki povzroči ( $\beta$ ) kar za 32,2 % večjo pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku s statistično signifikanco 0,001. Konfliktna situacija je stimulus, ki povzroči različne odzive, in ti rezultirajo različne posledice. Osnovno je to mogoče prikazati že z Newcombovim ABX modelom (Fiske 2005, 44–45). Glede na to, da je konflikt neprijetna izkušnja, ki rezultira različne konsekvence, na katere lahko imamo vpliv, lahko pa tudi ne, je negotovost ob konfliktu razumljiva. Lahko si predstavljamo, da se nam z naraščanjem pomembnosti osebe v sporu ali pa vrednosti objekta (bodisi, da gre za skrbništvo nad otrokom, bodisi za eksistenčno pomembni obseg premoženja), krepiti tudi občutek negotovosti, izgubljenosti. Bolj ko se počutimo negotove, bolj si ljudje želimo, da bi se vzpostavilo »normalno«, nekonfliktno stanje s predvidljivo prihodnostjo. Ta interes je zelo blizu opolnomočenju, ki smo ga omenili oziroma obravnavali pri Galtungovem ABC modelu (podobno Donohue 2006) ali pri deskripciji mediacijskega

modela (Baruch in Folger 2010). Z drugo besedo je to impulz, ki motivira posameznika, da se aktivno loti upravljanje konflikta, da bo manj izpostavljen lastni negotovosti in se bo bolje počutil.

MIROLJUBNO SODELOVANJE nam statistično signifikantno (0,003) kar za  $(\beta)$  29,4 % poveča verjetnost, da se bo posameznik odločil za sodelovanje v mediacijskem postopku. Miroljubno sodelovanje je sestavljena spremenljivka, ki ima dva elementa: željo po miru oziroma uklonitvi konflikta (z indikatorji: nemaščevalnost, hitra rešitev spora, izboljšanje odnosa) in zavest o potrebi po sodelovanju, torej sprejemanju druge strani (odnos, neškodovanje nasprotnikovim interesom, ustreza oblika pogajanj, pa tudi nemaščevalnost). Zanimivo bi bilo, ali bi bilo mogoče to spremenljivko razdeliti na oba elementa, na vsakega posebej.

LASTNI INTERESI pa nam določajo parcialni korelacijski koeficient  $\beta = 0,292$ , kar pomeni, da zvečanje vrednosti na lastnih interesih za ena povzroči zvečanje pripravljenosti za udeležbo v mediacijskem postopku za 0,292 variabilnosti. Prikrita spremenljivka lastni interesi nam skupaj s prikrito spremenljivko gospodarnosti (ki pa statistično ni značilna) zagotovo znatno vplivata na percepcijo koristi mediacijskega postopka. Domnevamo, da delujeta v isto smer, ker oba zasledujeta racionalni izplen konflikta, po Galtunogovo »B«.

V grobem bi lahko sklepno ocenili regresijski model latentnih spremenljivk odpravljanja negotovosti, miroljubnega sodelovanja in lastnega vpliva tako, da so vse tri statistično relevantne nove latentne pojasnjevalne spremenljivke enako »močne«. Z regresijsko oceno pojasnimo, kot rečeno, 30,3 % variabilnosti, kar pomeni, da bo naš statistični model pri enem od treh udeležencev z:

- željo po odpravi negotovosti (ON);
- z željo po miroljubnim sodelovanjem (MS) in
- z željo po zadovoljitvi lastnih interesov (LI)

z zanemarljivo statistično napako (torej z gotovostjo) napovedal podajo soglasja za mediacijski postopek. Dveh tretjih variabilnosti ne znamo pojasniti, v pojasnjeni vsoti kvadratov (SSR) pa se bodo udeleženci po formuli:

$$Y_{SSR} = 0,322*ON + 0,294*MS + 0,292*LI$$

udeležili mediacijskega postopka, seveda ob predpostavki, da pri določanju latentnih spremenljivk nismo napravili napake.

Rezultate smo kontrolirali tudi s stepwise regresijsko metodo, ki nam ponudi povsem primerljive rezultate, ki se nahajajo v Prilogi G.

STATISTIČNO NEPOVEZANE LATENTNE SPREMENLJIVKE zgolj zaradi pomanjkljive signifikance same po sebi še niso nepomembne in nam lahko kljub temu nudijo določeno vrednost – če že ne pojasnilno, pa vsaj izhodiščno za nadaljnja razmišljanja. Sklenemo lahko, da

- gospodarnost,
- potreba »biti slišan« (\*),
- zaupanje in
- prognoza sodne odločitve (\*)

niso statistično značilno napovedovalci odvisne spremenljivke oziroma odločitve posameznika, da bo poskusil spor razrešiti v mediaciji. Kljub temu jim ni mogoče pripisati, da »niso relevantni«.

GOSPODARNOST je zelo pomemben dejavnik pri sprejemanju odločitve o tem, na kakšen način razrešiti konflikt. Del pravosodnih strokovnjakov nas trdno verjame, da je boljši slab dogovor, kot dobra sodba, zlasti tudi z vidika gospodarnosti. Prepričani smo, da je gospodarnost velik dejavnik za poznavalca mediacije. Po drugi strani pa je možno, da povprečen uporabnik pravosodja razmišlja med »golobom na strehi« (za katerega v današnjem sodstvu nima prav nobenega jamstva) in mediacijskim »vrabcem v roki« in si to razlaga, da je odločitev za takšno ureditev spora sicer miroljubna, vendar pa ne gospodarna. Zanesljivo je, da pri presoji gospodarnosti stranke pogosto zanemarijo nedenarne vloške, ki imajo lahko čisto denarne posledice. Navadno računajo o tem, koliko so »popustile<sup>92</sup>«, včasih pri tem vračunajo še stroške odvetnika in taks ter morebitnih izvedencev. Praktično nikoli pa ne računajo svojega časa, energije, ki jo posvetijo sporu, in drugih bremen (vključno s stresom), ki so jim na sodišču izpostavljene. In vendar imajo tudi ta bremena neko denarno vrednost, ki je bodisi v tem, da stranke v tem času ne opravljajo pridobitne dejavnosti, ali pa jo drugič s povečanim naporom, ki lahko terja celo dodatni oddih (ki si ga je kot dopust

---

<sup>92</sup> V mislih imajo seveda "goloba na strehi".

nenazadnje potrebno plačati). Nenazadnje je 10 dni dopusta, ki ga mora stranka vzeti za 10 dni obravnave že vrednost pol mesečne plače, dopust pa bo, kot se nakazuje v teh časih, še bolj omejena dobrina. Z gospodarnostjo je močno povezana tudi PROGNOZA SODNE ODLOČITVE, saj je pričakovati, da bo povzročila mehanizme za večje ali manjše prilagoditve nasprotni strani.

POTREBA BITI SLIŠAN je strokovna potreba, ki jo ima vsak človek, a ima le malokdo ozaveščeno. Ne sme presenečati, da ljudje te potrebe ne prepoznajo vedno; nenazadnje smo lahko zadovoljni, da je ne prepoznajo, saj to do neke mere kaže, da je dovolj uresničena. Če bi ostala frustrirana, bi se jo še preveč zavedali. Človeštvo še vedno zelo veliko pojavov ne razume, ne ve o sebi in ne zna pojasniti, in vendar kaj od teh nepojasnjenih, neznanih pojavov oziroma pojmov zagotovo potrebujemo za svoj obstoj. In podobno je s potrebami. Teoretsko pa je razumevanje posameznikovega problema temeljni korak na poti k diagnozi – prognozi – terapiji razreševanja konflikta (Galtung, 1996).

ZAUPANJE je prekompleksen pojem (in potreba), da bi ga lahko celovito obravnavali na tem mestu, kar tudi ni naš namen. Verjamemo pa, da je eno od gonil sveta in človeštva, s tem posredno pa je zagotovo (že kot temeljno načelo) tudi ključni dejavnik presoje o udeležbi za mediacijski postopek. Statistika tega verjetno ne potrди iz enakega razloga kot prejšnje spremenljivke: zaradi neozaveščenosti. Iz prakse pa lahko zagotovimo, da brez zaupanja ni napredka v reševanju konflikta.

Kot pravkar omenjeno, je zaupnost temeljno načelo mediacijskega postopka. Enako je z ekonomičnostjo, pa tudi nepristranostjo, ki terja, da se mediator vsaki stranki posveti enako in jo poskuša enako razumeti. Če torej primerjamo s faktorsko analizo izluščene latentne spremenljivke, lahko ugotovimo, da so temeljito povezane s temeljnimi načeli mediacijskega postopka in se z njimi v pretežni meri prekrivajo: zaupnost, ekonomičnost, prostovoljnost, nepristranost, sodelovanje ter učinkovitost. Temeljna načela v zelo veliki meri poudarjajo tudi interese, ki jih predstavljajo latentne spremenljivke. To je nenazadnje tudi razumljivo, saj imajo načela deskriptivno interpretativno vlogo in na eni strani opisujejo, kaj mediacija nudi, na drugi strani pa nudijo oporo strankam in izvajalcem, da jo lažje razumejo tekom njenega vodenja. Poleg tega jim zagotavlja izvedbo mediacij v doktrinarno utemeljenih okvirjih. To pa spet preprosto pomeni, da se ljudje odločajo za mediacijo zato, ker jo zaznavajo kot primerno za zadovoljevanje svojih interesov pri upravljanju tega sodno že eskaliranega konflikta. Ta

ugotovitev pa nam omogoča, da smo preverili argumentacijski krog in hipotezo glede  
zaznanih koristi mediacijskega postopka tudi prepričljivo potrdili.



### 3.9 DODATNI KVALITATIVNI POGLED NA SOCIALNI PRITISK ( $V_{p2}$ ) ZA UDELEŽBO V MEDIACIJSKEM POSTOPU

Pri točki 3.7 smo uvodoma napravili regresijsko analizo modela in preverili hipoteze. Pri drugi neodvisni spremenljivki smo naleteli nekoliko na zadrego, saj so rezultati pokazali drugačno sliko, če smo merili socialni pritisk neposredno ali posredno. Zaključili smo, da je pričakovanje tretjih statistično značilno povezano z namero za udeležbo v mediacijskem postopku. Uskladitvena pripravljenost pa je ostala statistično nepotrjena, glede česar smo zastavili naslednje domneve, da model ne omogoča merjenja »suhega vpliva« uskladitvene pripravljenosti, ker:

- spremenljivke tudi neposredno medsebojno vplivajo druga na drugo,
- sta spremenljivki »zaznane koristi« ( $V_{p1}$ ) in »socialni pritisk« ( $V_{p2}$ ) do neke mere v odnosu »kokoši in jajca« in je nemogoče opredeliti, kaj je vzrok in kaj posledica in
- se ljudje ne zavedajo obsega socialnega pritiska v celoti in zanikajo svojo uskladitveno pripravljenost.

Izhajajoč iz ugotovitve, da nam je kvantitativni del naše raziskave omogočil vpogled v psihološke mehanizme odločanja o načrtovani participaciji v mediacijskem postopku tudi glede socialnega pritiska, vendar nam ne omogoča pojasnitve prilagoditvene pripravljenosti, smo se odločili, da bomo našo raziskavo dopolnili še s kvalitativno raziskavo – polstrukturiranim intervjujem. Za nestrukturirani intervju se nismo odločili iz razloga, da ne bi obremenjevali raziskave s preveč balastnimi podatki, za strukturiranega pa ne zato, da smo lahko pridobili avtonomna stališča, s čim manjšim vplivom raziskovalca na odgovore intervjuvancev. Raziskavo smo zastavili v decembru 2011 in jo izvedli v januarju 2012. Kot opora nam je služil zapis osnovnih vprašanj, ki so v Prilogi I.6. Intervju smo izvajali tako, da smo sogovornike spraševali sprva odprto in splošno, s čemer smo želeli onemogočiti lasten vpliv na prejete odgovore<sup>93</sup>. Za tem, ko so sogovorniki odgovorili v prostem, nevodenem obsegu, smo jim zastavljali nadaljnja vprašanja, s katerimi smo jih postopno usmerjali k odgovorom (oceni) o vplivu socialnega pritiska na namero za udeležbo v mediacijskem postopku in nazadnje tudi o njihovih zaznavah glede uskladitvene pripravljenosti strank. Nekaterih o tem nismo spraševali ali pa ne tako globoko, kot bi si želeli, če so bila njihova stališča dovolj jasna že tekom samega intervjuja; odvisno od posameznega intervjuvanca.

---

<sup>93</sup> Že s tem, da nismo naštevali, kdo so relevantni drugi, smo iz odgovorov razbirali, kako so intervjuvanci zaznavali pomen relevantnih drugih: kdo je bil naštet prvi in koga so kot relevantnega drugega spoznali na koncu intervjuja, ko so bili o njem konkretno povprašani.

Ker so stranke, torej osebe, ki se odločajo za udeležbo v mediacijskem postopku, že same v vprašalniku podale odgovore na ključna vprašanja, smo se odločili, da bomo intervjuje opravili s strokovnjaki, ki tako ali drugače sodelujejo v fazi, ko se stranke odločajo za udeležbo (oziroma proti) v mediacijskem postopku. Odločili smo se, da opravimo razgovor z naslednjo strukturo strokovnjakov:

- z osebo, ki jo osebno štejem za največjega mediacijskega eksperta in ima poleg te lastnosti še poglobljena psihološka znanja, to je Gordana Ristin<sup>94</sup>. Kot vrhunska poznavalka mediacij tako v teoriji kot praksi in vodja oddelka za mediacije pri Višjem sodišču v Ljubljani je prvovrsten vir znanja in izkušenj na področju mediacij, tudi v fazi odločanja za udeležbo v mediacijskem postopku;
- z izkušeno prvostopenjsko sodnico, prav tako mediatorko, Martino Lepoša Hajtnik<sup>95</sup>. Za pravnike je sodnik prve stopnje poseben sodnik, saj je »judex facti«, torej tisti, pred katerim stranke neposredno vodijo svoj spor, ker na višjih inštancah neposrednosti praviloma ni več;
- z Jernejem Šoštarjem, izkušenim strokovnim sodelavcem v mediacijski pisarni, ki je v službi Okrožnega sodišča v Ljubljani za alternativno reševanje sporov (katere vodja je) in ki ima vsakodnevne stike s strankami, ki jih mediacije zanimajo, ker se odločajo za (ne)udeležbo v mediacijskem postopku;
- z vrhunsko klinično psihologinjo, mag. Špelo Strniša Tušek, ki je prav tako mediatorka pri Okrožnem sodišču v Ljubljani in Višjem sodišču v Ljubljani in ima v tej svoji vlogi dragocen nepravniški pogled na stranke, za katerega ocenjujem, da je lahko drugačen od Gordane Ristin, ki je v prvi vrsti pravnica z dodatnimi znanji psihologije, in

---

<sup>94</sup> Z mediacijami se je srečala s prvo skupino oseb, ki so se leta 2001 izobraževali v Bostonu, je ena najboljših mediatorskih trenerjev. Od ustanovitve je bila predsednica Društva mediatorjev Slovenije, po poteku dveh mandatov je zaradi nezmožnosti reelekcije pridobila naziv častne predsednice društva. Je vodja oddelka za alternativno reševanje sporov pri Višjem sodišču v Ljubljani, kjer je tudi višja sodnica. Prav tako sourednica in soavtorica najtemeljitejše publikacije o mediaciji pri nas (Betetto in drugi 2011). Na področju psihologije je pridobila naziv svetovalke po metodi transakcijske analize (TA) pri dr. Milivojeviću. V letu 2011/12 je predsedujoča Forumu mediatorjev Jugovzhodne Evrope (SEEMF) in je v tej vlogi organizirala mednarodno konferenco mediatorjev v Sloveniji in slovensko mediacijo in mediatorje popeljala v mednarodnem merilu v sam vrh. Je redna vabljen predavateljica na mednarodnih srečanjih mediatorjev. Večkrat jo označijo kot "mamo mediacije" pri nas.

<sup>95</sup> Kot soproga avtorja pričujoče naloge je hkrati dovolj kritična, po desetletnem stažu okrajne sodnice pri Okrajnem sodišču v Ljubljani pa obenem izvrstna poznavalka tako dogajanja v sodni dvorani kot v mediacijah. Namenoma sem se odločil (tudi) za soprogo, ker na ta način pokrijem vso tipologijo relevantnih drugih in o stališčih soproge razmišljam z obeh vidikov; tako družinskega člana, kot strokovnjaka.

- z odvetnikom Miho Kozincem, predsednikom Odvetniške zbornice Slovenije v času izvedbe intervjuja, katerega stališče do mediacije je *zadržano in kritično*. Z izborom odvetnika smo želeli preveriti tudi drugačne poglede na isto materijo glede na različnost apriornih stališč do mediacije. Ker so vsi ostali strokovnjaki *afirmativno* razpoloženi do mediacije, smo ocenili, da je prav, da je odvetnik predstavnik bolj zadržanega stališča.

Opravljenе intervjuje smo zvočno posneli na tablični računalnik in jih kar najbolj verodostojno prepisali. Prepisi se nahajajo v Prilogi I. Vsi intervjuvanci so soglašali s tem, da uporabimo v nalogi njihova polna imena in priimke.

Iz razgovorov smo izluščili naslednja stališča oziroma prepričanja:

Vsi intervjuvanci brez izjeme menijo, da relevantni drugi lahko pomembno vplivajo na posameznika, ko se ta odloča o ponujeni mu udeležbi v mediacijskem postopku. Strokovnjaki smo tako soglasni glede teze, da imajo bližnje osebe določen vpliv na posameznika pri oblikovanju namere oziroma sprejemanju odločitve za uporabo mediacijskega postopka kot sredstva razreševanja spora. Nekateri intervjuvanci (Martina L. Hajtnik, Gordana Ristin, Špela S. Tušek) opozarjajo, da smo ljudje različni in smo se različno pripravljene podvreči sugestijam, ki smo jih deležni iz okolice. To je lahko posledica različnih osebnosti (Špela S. Tušek) ali pa koristi oziroma slabosti, ki jih posameznik vidi pri udeležbi ali neudeležbi v mediacijskem postopku.

Intervjuvanci tudi neposredno ali posredno potrjujejo, da je presoja koristi samega postopka prepletena z vplivom relevantnih drugih. Martina L. Hajtnik meni, da »... je bila večina ljudi pripravljena na to, da zadevo uredijo, da tega niso storili, ker je odvetnik tako rekel«, kar kaže njeno stališče, da se ljudje odločajo zlasti na podlagi presoje prednosti in slabosti, ki jih pri sebi prognozirajo ob razmišljanju o tem, ali naj se udeležijo mediacijskega postopka. Gordana Ristin imenuje to prognozo kot »predstavo« in pravi: »Odvisno je torej, kakšna je moja predstava o tem, kaj to je in kaj mi še kdo drugi reče in ali pride iz okolja do mene neka informacija. Vse to konec koncev vpliva na to, ali se bom odločila ali ne. Zdi se mi, da se včasih odločamo povsem intuitivno in tu neka predstava, nezavedna mogoče, lahko vpliva na to. Lahko je prišla (ta predstava – op. avtorja Z. H.) tudi od drugih ali iz medijev.« Zdi se, da so prognoze oziroma predstave pravzaprav *kognitivni konstrukti*, s katerimi si posamezniki

pomagajo interpretirati pomen mediacije na njihovi poti uresničevanja interesov (Ule 2009, 55).

Priznati moramo, da smo šele po izvedbi intervjujev spoznali, da obstajajo še druge relevantne osebe, ki jih v indirektnem merjenju pri naši kvantitativni raziskavi nismo zajeli. Gre namreč za tako imenovane *napotitelje* (Pel 2010). To so osebe, s katerimi se stranka v sporu kot s svetovalcem pogovarja o možnosti oziroma primernosti udeležbe v mediacijskem postopku. Jernej Šoštar je opozoril, da so pogosti osebni, še bolj pa telefonski stiki strank, ki v fazi odločanja o mediacijskem postopku poiščejo dodatne informacije glede mediacije v službi sodišča za alternativno reševanje sporov. Strokovno osebje, pravi Jernej Šoštar, »pojasni mediacijo in prepusti odločitev stranki ...«. Zagotovo lahko izključimo medosebni, odnosni vpliv strokovnjakov službe za alternativno reševanje sporov pri sodiščih v tem smislu, da bi bili »ad personam« relevantni drugi za stranke v sporu. Stranke lahko te strokovnjake zaznavajo kot relevantne druge le z vidika zaupanja v sistem, ki ga predstavljajo, to je pravosodni sistem oziroma podsistem alternativnega (drugačnega) razreševanja sporov. Prav to spoznanje iz opravljenega intervjuja nas potrjuje v prepričanju, da so zaznane koristi posameznika veliko bolj neposredni dejavnik, sprožilec odločitve za udeležbo v mediacijskem postopku kot pa socialni pritisk sam po sebi.

Da bi lahko kritično presodili vpliv spregledane kategorije »relevantnih drugih« na veljavnost indirektnega merjenja vpliva le-teh na odvisno spremenljivko, moramo najprej presoditi, v kolikšni meri bi napotitelji lahko vplivali<sup>96</sup> na stranke. Intervjuvance smo spraševali (tudi) o tem, koga vidijo kot relevantnega drugega, ki najbolj vpliva na posameznika pri odločanju za udeležbo v mediacijskem postopku. Brez izjeme so si bili vsi intervjuvanci edini, da je to strankin odvetnik. Zanimivo pa je respondente intervjujev razdeliti v dve skupini: Jernej Šoštar in Špela Strniša Tušek sta takoj za odvetnika postavila domače bližnje (družino). Na drugi strani pa so Martina L. Hajtnik, Gordana Ristin in Miha Kozinc na drugo mesto postavili sodnika/co oziroma sodišče. V prvi skupini sta osebi, ki nista pravnik in ne sodelujeta v sodnem postopku, v drugi skupini pa so pravniki, ki neposredno sodelujejo v sodnem postopku (sodnica na prvi stopnji, sodnica pritožbenega sodišča in odvetnik). Kot je v psihologiji znano, pri razmišljanju vsakdo izhaja iz sebe, iz svojega referenčnega okvirja, iz svojih kognitivnih shem in struktur (Ule 2009). Šoštar in Tuškova nimata izkušenj glede

---

<sup>96</sup> V mislih imamo suhi, neto vpliv, brez vpliva koristi oziroma slabosti mediacijskega postopka, ki se, kot smo že večkrat ugotovili, prepletajo z vplivom relevantnih drugih.

dogajanja v sodni dvorani oziroma v zvezi z njo in ne zaznavata socialnega pritiska, ki se v zvezi s sodno dvorano oziroma v njej nedvomno dogaja. Ta socialni pritisk je tako močan, da ga pravniki, ki ga zaznavamo, postavljamo pred domače (družino) in pripisujemo tako odnosu stranka – odvetnik, kot ostalim odnosom v tem sodnem triadnem razmerju<sup>97</sup> velik pomen. Kot je na svojem predavanju leta 2009 na Hrvaški odvetniški zbornici (Hrvatska odvetniška komora – HOK) slikovito predstavil Jeremy Lack, znani mediator in arbiter iz Švice, je pogled sprtih strani na spor različen tako, kot pogled na kos torte, ki ima v tlorisu, narisu in stranskem risu tri povsem različne oblike. Podobno je z vsemi pogledi na življenjske dogodke in odnose in tudi interpretacija naših respondentov je adekvatna njihovemu gledišču na konflikt in dogajanja v njem. Pri tem pa se nam zdi izredno pomembno, da respondenti niso zanikali vpliva ostalih relevantnih in je tudi denimo Strniša Tuškova zaznala celo vpliv nasprotne stranke in odvetnika. Razlika med njimi je pomembna le v segmentu ponderiranja vpliva oziroma določanja drugega najpomembnejšega relevantnega drugega.

Najpomembnejši relevantni drugi je tako nedvomno odvetnik. Kot smo omenili zgoraj, se to v celoti sklada z našimi osebnimi izkušnjami domala dvajsetletne odvetniške prakse, v kateri zaznavam samo eno osamljeno odločitev stranke, ki ni sledila oceni odvetnika in je želela z udeležbo v mediacijskem postopku sporočiti svojo načelno pripravljenost, da je zavezana k reševanju sporov z dialogom, kljub temu da sva se stranka in pooblaščen odvetnik strinjala, da praktično ni možnosti za rešitev spora v mediacijskem postopku. Verjamemo, da je sama izpostavljenost sporu za stranke stresna in neprijetna izkušnja. Špela Strniša Tušek pravi, da »... se ljudje, ki nismo iz sodniških, pravniških krogov, počutimo zelo ... prestrašeni ali ... nevarno, kadar pomislimo na sodišče, odvetnike, na spore.« Praviloma se ljudje v takšnih okoliščinah poslužijo profesionalne pomoči, ki jo v institucionalizirani obliki nudimo praktično le odvetniki. Odnos med odvetnikom in stranko je zaupen odnos (6. člen Zakona o odvetništvu – ZOdv Uradni list RS, št. 18-817/1993) in med stranko in odvetnikom mora

---

<sup>97</sup> Triaden zato, ker je med dve stranki v sporu postavljen tretji, sodnik. Poleg omenjenega odnosa so v grobem vsaj še odnosi stranka – sodnik in stranka – nasprotna stran. Situacija je v resnici še bolj kompleksna, saj stranke in odvetnika ne moremo enačiti, ker imata vsak od njiju svojo vlogo, svojo zgodbo in navadno v majhni predalpski deželi še svoje odnose (večinoma se pravniki v pravosodju med seboj poznajo). Tako se odnosi ločijo še na odnos odvetnik1 – odvetnik2, odvetnik1 – svoja stranka, odvetnik1 – sodnik/ca, stranka – odvetnik1, stranka – nasprotna stranka, stranka – odvetnik2, stranka – sodnik/ca in enako še za drugega odvetnika in drugo stranko. Kot zanimivost naj pri tem navedem, da je idealiziran odnos med profesionalci ta, da bi v sporu brezkompromisno odigrali svoje vloge, izven spora pa se od vlog distancirali. Zato se pogosto dogaja, da se poskušamo odvetniki ob odsotnosti strank v kolegialnem vzdušju dogovoriti za možne korektno rešitve konfliktno situacije, pri čemer ni redko, da so to tudi le pogajalske taktike in da odvetniki tudi v kolegialnem razmerju na prvo mesto postavljajo svojo poklicno vlogo. Sam ocenjujem, da se obratno ne dogaja (da bi bil kolegialni odnos pred poklicno zvestobo stranki).

vladati zaupanje. Odvetniki pričakujemo, da nam bodo stranke zaupale, saj lahko le na podlagi polnega zaupanja in vseh podatkov dobro opravimo svoje delo. Miha Kozinc v zvezi s tem na vprašanje, ali stranke sledijo njegovemu priporočilu glede mediacije, pravi. »Če ji to tako svetujem, a ima stranka do mojega nasveta odklonilen odnos, jo vprašam, če mi potem ne zaupa, da pravilno ocenjujem njeno zadevo, in je v taki situaciji bolje, da gre k drugemu odvetniku.« Z drugo besedo odvetniki zaupanje nudimo in tudi recipročno pričakujemo. Če smo na tem mestu samokritični, ni mogoče v celoti negirati, da tudi sami do neke mere strankam s pozicije moči postavljamo, da sledijo naši sugestiji. Kaj hitro se lahko zgodi, da se v nasprotnem sprašujemo o zaupanju in o naši (ne)vrednosti v očeh stranke, kar pa lahko stranka razume kot neke vrste pogojevanje: če naj bo še naprej moj odvetnik, mu moram slediti. Nenazadnje si stranke že s tem, ko angažirajo odvetnika, priznajo, da konfliktu v pojavnih oblikah sodnega spora niso več kos same in da potrebujejo pomoč od nekoga, ki je tovrstnega reševanja konfliktov vešč. In konfliktov večši odvetniki imamo seveda veliko znanja in izkušenj, ki jih strankam posredujemo, da se lahko odločajo o tem, ali vidijo možnosti, da bi svoj spor poizkusile razrešiti v mediacijskem postopku. Iz navedenega lahko izluščimo tri pod/faktorje odvetnikovega vpliva na stranke v fazi odločanja o mediaciji:

- informiranje o prednostih in slabostih mediacijskega postopka,
- vpliv ad personam kot zaupna oseba in relevantni drugi in
- vpliv moči pod bolj ali manj navzočo pretnjo, ki je bolj ali manj manifestirana o tem, da se lahko odnos oslabi ali celo preneha, če sugestija ne bo upoštevana (argument moči).

Zanimivo bi bilo zastaviti raziskavo o razdelitvi navedenih vplivov in njihovem suhem vplivu na stranko. To vprašanje sicer presega ambicije naše naloge, vendar bi nam lahko ključno pomagalo pri nadaljnjem razumevanju dejavnikov odločanja za mediacijski postopek, pa tudi razumevanja odnosa med odvetnikom in stranko ter dinamike tega odnosa. Nam pa ne le utrjuje, temveč dokončno in nesporno dokazuje, da imamo odvetniki velik vpliv na stranke, ko se le-te odločajo o udeležbi v mediacijskem postopku, in da bo beseda odvetnika, če bo pravilno predstavil prednosti in slabosti mediacije, ključno vplivala na stranko v smeri, da bo podala soglasje za mediacijski postopek.

Na tem delu bi se še krajši čas pomudili pri vprašanju vpliva sodnikov/-c na stranke. Med vsemi intervjuvanci ni dvoma, da so sodniki relevantni drugi, ki pomembno vplivajo na odločitve strank za udeležbo v mediacijskem postopku. Pri tem je potrebno opomniti, da se večina strank odloča za vstop v mediacijo še pred začetkom glavne obravnave, torej v fazi, ko

s sodnikom/-co še ni vzpostavljen osebni stik. V tej večinski praksi sodnik/-ca zagotovo nima neposrednega vpliva na mediacijo. Sicer smo v lastni praksi doživeli razmišljanje stranke, da se je priporočljivo udeležiti mediacijskega postopku (tudi) iz razloga, da s tem sodniku/-ci kasneje stranka sporoča, da je pristaš dialoga in sporazumevanja (tj. mirnega reševanja sporov), ker naj bi to po mnenju stranke verjetno slednji doprineslo nekakšno splošno naklonjenost sodnika/-ce do stranke in s tem neko prednost v pravnem postopku<sup>98</sup>. Kadar pa v fazi postopka pred prvo obravnavo (oziroma poravnalnim narokom) ne pride do mediacije (ne glede na razlog), se ne tako redko primeri, da nekateri sodniki<sup>99</sup> strankam ponudijo, da bi lahko spor poskusili razrešiti v mediacijskem postopku. V tem primeru delujejo sodniki kot napotitelji (Pel, 2010). Zelo zanimivo in v celoti signifikantno je, kako se razlikuje pogled na vprašanje, ali sodniki pritiskajo na stranke, da bi se udeležile mediacijskega postopka oziroma ali stranke tak pritisk zaznavajo (ne glede na to, da sodniki mogoče ali verjetno nimajo namena pritiskati). Miha Kozinc, ki gleda na vprašanje z očmi odvetnika, opozarja, da stranke to občutijo kot pritisk, in izpostavlja, da je že samo dejstvo, da se mediacija odvija v sodnih prostorih, določen ritual, določena formalnost, ki se je stranka ne more znebiti in ima že prostorski kontekst mediacijskih srečanj na stranke vpliv. Po drugi strani sodniki tega pritiska sploh ne zaznavajo in se mu celo čudijo. Lepoša Hajtnikova je na vprašanje, naj oceni vprašanje zavesti strank glede socialnega pritiska odgovorila: »Ne vem, ali ti (Z. H.) sedaj to dojameš kot prisilo? Meni se ne zdi, da se vrši pritisk na ljudi. Ponudimo jim možnost, potem pa naj se odločijo.« Izhajajoč iz prakse so naše lastne izkušnje zelo različne. Nekateri sodniki/-ce so pri ponujanju mediacije zelo nevtralni in njihovega stališča do mediacije iz samega podajanja praktično ni zaznati (razen seveda dejstva, da predlagajo mediacijo kot možnost in da že to samo po sebi pomeni, da ocenjujejo, da obstaja možnost, da bi bil poskus v mediaciji smiseln). Spet drugi sodniki, ki žal niso posamične izjeme, pa ne le, da ponujajo mediacijo kot skorajda edino možnost, ampak so pri tem precej brezkompromisni in ni redko, da imamo stranke oziroma odvetniki celo občutek, da bi sodniki odklonitev ponujene mediacije razumeli kot osebno zoperstavljanje in nespoštovanje. K sreči tak odnos sodnikov ni pravilo, vendar žal tudi ne izjemna redkost<sup>100</sup>. Če torej strnemo, so sodniki tudi relevantni drugi, ki lahko vplivajo na odločitev strank za udeležbo v mediacijskem postopku; včasih s

<sup>98</sup> Ob strani puščamo vprašanje, ali je to prepričanje zmotno ali pa bi celo včasih lahko imelo nekaj podlage.

<sup>99</sup> Ristinova ocenjuje, da je mediaciji naklonjena polovica sodnikov, Lepoša Hajtnikova pa ocenjuje, da je pri Okrajnem sodišču v Ljubljani večina sodnikov/-ic naklonjenih mediaciji.

<sup>100</sup> Še bolj pa je tak pritisk zaznati, kadar si sodniki prizadevajo, da bi mimo mediacije kar sami poravnali stranke; bodisi na poravnalnem naroku, bodisi vmes med samim pravnim postopkom. Analiza tega početja bi bila izjemno zanimiva za samostojno raziskavo in nalogo, vendar na tem mestu tega ne bomo počeli. Žal je takšen pritisk za razliko od obravnavanega glede mediacije izredno pogost in navzoč zagotovo v več kot polovici primerov (kar je sicer le ocena, vendar smo o tem prepričani).

tem, da predočijo možnost in prednosti mediacijskega postopka, spet drugič pa z avtoriteto ali pa kombinacijo obojega.

Večina intervjuvancev se je nadalje strinjala, da so zelo pomembni relevantni drugi še: družina oziroma sorodniki, drugi domači oziroma najbližji prijatelji. Jernej Šoštar in Špela Strniša Tušek sta jih izpostavila na drugo mesto takoj za odvetnika oziroma Šoštar glede materialne vsebine spora celo na prvo mesto. To stališče je pričakovano in nas ne preseneča. V Tabeli v Prilogi D smo primerjali korelacijo med direktno merjenim zaznanim socialnim pritiskom in posmeznimi stališči relevantnih drugih do mediacije. Signifikanca se pojavi na stopnji 0,000 izključno pri sorodnikih<sup>101</sup> in prijateljih<sup>102</sup>, torej tistih relevantnih drugih, kjer je stopnja osebne povezanosti in zaupanja najmočnejša.

Zadnji pomemben segment, ki so ga izpostavili nekateri intervjujanci (Ristin, Strniša Tušek, Šoštar) pa je splošno družbeno pričakovanje, naj si bo kot splošna socialna norma, bodisi kot medijski vpliv. V kvantitativnem delu raziskave smo ta segment pokrili le z direktnim merjenjem, medtem ko pri indirektnem merjenju splošne družbene klime oziroma odnosa do udeležbe v mediacijskem postopku žal nismo merili. Vsekakor smo že uvodoma v nalogi v splošnem uvodnem delu pri konfliktu izpostavljali pomen splošnega družbenega odnosa do konflikta in s tem je neločljivo povezan tudi odnos do mediacije oziroma zaželenosti, da bi mediacije postale splošnejši, priporočljivejši način razreševanja konfliktov. Kot opozarja Šoštar, je vpliv medijev precejšen, saj se je število soglasij za mediacijski postopek občutno povečalo po vsakem odmevnejšem medijskem poročanju o mediaciji.

Kvalitativni del raziskave vpliva socialnega pritiska na odvisno spremenljivko (pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku) lahko sklenemo z naslednjimi ugotovitvami:

- Socialni pritisk vpliva na pripravljenost posameznika za udeležbo v mediacijskem postopku. Ta pritisk učinkuje na posameznike različno, odvisno od njihove osebnosti. Nekateri so bolj pripravljeni na prilagoditev socialnemu pritisku, drugi manj in se odločajo za mediacijski postopek bolj racionalno z vidika neposrednih pričakovanih koristi mediacijskega postopka.
- Posamezniki zaznavajo in interpretirajo vedenjska pričakovanja relevantnih tretjih kot socialni pritisk. Vpliv tako zaznanega socialnega pritiska deloma zanikajo, saj

---

<sup>101</sup>  $r = 0,477$

<sup>102</sup>  $r = 0,416$



verjamejo, da je končna odločitev glede udeležbe v mediacijskem postopku njihova lastna. To je seveda deloma tudi res, le da je zaradi zanikanja dejavnik prilagoditvene pripravljenosti praviloma podcenjen.

- Socialni pritisk je kot dejavnik oziroma pojasnjevalna spremenljivka močno povezan in prepleten z drugo neodvisno spremenljivko, to je zaznanimi koristmi mediacijskega postopka. Zaznane koristi mediacijskega postopka vplivajo na splošno oceno (socialno normo) v družbi o primernosti udeležbe in s tem tudi na mnenjske voditelje in relevantne druge. Relevantni drugi izpostavljajo tako zaznane koristi posameznikom v sporu, ki se s temi relevantnimi osebami posvetujejo o možnosti udeležbe v mediacijskem postopku. Na tak način relevantni drugi hkrati postreže z lastnimi in splošnimi prepričanji glede koristi, kot tudi glede pričakovanega vedenja. V skladu s prvo alinejo zgoraj posameznik odbere enega ali več razlogov, jih ovrednoti še dodatno z vidika vpliva njegove odločitve na odnos z relevantnim drugim in to ga privede do odločitve. Vprašanje interesov posameznika vsebuje tako tudi odgovor na predikcijo o sprejeti odločitvi. Če je posamezniku relativno najpomembnejši odnos, bo sprejel odločitev, ki bo krepila odnos. Če pa mu bodo najpomembnejše koristi, bo ravnal v skladu s koristmi, ki jih pričakuje od mediacijskega postopka.

Glede na navedeno menimo, da so intervjuji s strokovnjaki potrdili naše domneve iz analize kvantitativnega dela raziskave v točki 3.7.

## 4 ZAKLJUČNA RAZPRAVA IN SKLEP

### 4.1 ODGOVORI NA TEMELJNA VPRAŠANJA NALOGE IN DISKUSIJA

#### 4.1.1 *Neposredni dejavniki za udeležbo v mediacijskem postopku*

V zadnjem delu naloge želimo pregledno in razumljivo strniti razmišljanja o obravnavani temi. Lotili smo se je namreč z namenom, da bi za razliko od številnih deskripcij značilnosti, postopka, učinkov, priporočil in drugega s področja mediacij prispevali vsaj majhen korak k razumevanju determinant oziroma neposrednih dejavnikov, ki povzročijo kakšno od faz mediacijskega postopka. Izbrali smo sam začetek postopka in se spraševali, kateri so neposredni ključni dejavniki, ki bistveno prispevajo k odločitvi posameznika, da sprejme odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku. Izrecno smo se omejili in smo bili pri naši raziskavi le polovični, saj nismo ugotavljali dejavnikov, ki stranke odvrnejo od mediacijskega postopka. Naš temeljni cilj je bil analizirati ključne neposredne dejavnike, ki stranke sodnega spora privedejo do odločitve, da poskusijo svoj spor urediti v postopku sodišču pridružene mediacije. V nadaljevanju povzemamo izvedbo in rezultate naše raziskave skupaj s ključnimi sklepnimi mislimi.

Na podlagi spoznanja, da gre pri odločanju za mediacijski postopek za segment iz obširnega področja psihologije odločanja, smo uporabili Ajznov model iz teorije o načrtovanem vedenju (TPB), ki je bil podlaga za zastavljene tri hipoteze, iz katerih izhaja naša domneva, da je odločitev (za mediacijski postopek) posledica zaznanih koristi, socialnega pritiska in ocene lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku:

**H1:** Pričakovane koristi mediacijskega postopka povzročijo pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku.

**H2:** Socialni pritisk povzroči pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku.

**H3:** Ocena lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku povzroči pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku.

Analizo smo napravili najprej z uporabo kvantitativne raziskave z anketnim vprašalnikom. Kvantitativne raziskave nismo opravili le na podlagi direktnega merjenja pojasnjevalnih spremenljivk, ampak smo jih (prvi dve neodvisni variabli) razgradili v kar največ možnih pojavnih oblik (bodisi koristi, bodisi zaznanega socialnega pritiska, ne pa tudi tretje  $V_{p3}$ , tj. ocene lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku) in jih merili tudi indirektno. Ne le da se nismo hoteli zadovoljiti z enostavnimi in preprostimi ugotovitvami o veljavnosti hipotez, ampak smo zlasti s tem želeli razumeti odzadno dinamiko odločanja posameznikov. Hipoteze (natančneje prvi dve hipotezi) smo torej preizkušali z dvojno meritvijo: direktno in indirektno.

### **H1:**

Prvo hipotezo H1 smo statistično značilno (sig. = 0,00) potrdili z regresijsko analizo, pri čemer nam zaznane oziroma pričakovane koristi mediacijskega postopka pojasnijo med 20 % in 30 % variance odvisne spremenljivke, odvisno od uporabljene metode. Regresijsko izstopajo naslednje posamične koristi:

- možnost oziroma verjetnost doseganja sporazumnega zaključka sodnega postopka v mediacijskem postopku,
- sodelovalna pogajanja, ki jih stranke lahko dosežejo v mediacijskem postopku kot antipod distributivnim pogajanjem, na meji oziroma nekoliko pod njo pa je še
- zaznana časovna učinkovitost reševanja sporov v mediaciji.

S pripravljenostjo za udeležbo v mediacijskem postopku korelirajo poleg navedenih (pri čemer se možnost doseganja sporazuma in sodelovalnost pogajanj izrecno ponovita) še naslednje koristi:

- stališče, da z udeležbo v mediacijskem postopku stranke lahko samo dobijo in ničesar ne morejo izgubiti,
- možnost, da v postopku mediacije hkrati rešijo vsa medsebojno odprta vprašanja,
- želja po stroškovno učinkovitem reševanju sporov ter
- prepričanje, da nudi mediacijski postopek primeren komunikacijski prostor.

Z izvedeno multivariatno statistično analizo smo tako ugotovili pretežni vpliv zaznanih koristi pri odločanju posameznika, izluščili tri ključne neposredne povzročitelje odločitve in ugotovili, katere koristi s korelacijo indicirajo (ne pa povzročajo) verjetno udeležbo v mediacijskem postopku.

Ker nas je zanimalo, ali se za neodvisno spremenljivko oziroma posameznimi neposrednimi koristmi (indikatorji) skrivajo tudi kakšni faktorji, smo se odločili še za faktorsko analizo, ki nam je razkrila, da so za prvo neodvisno spremenljivko prikrite naslednje spremenljivke za udeležbo v mediacijski postopek<sup>103</sup>, ki so:

- (1) *interes po odpravi negotovosti (v konfliktu)*,
- (2) *gospodarnost*,
- (3) *miroljubno sodelovanje*,
- (4) *potreba »biti slišan« (\*)*,
- (5) *zaupanje*,
- (6) *lastni interesi* in
- (7) *prognoza sodne odločitve (\*)*.

S ponovno regresijo teh dejavnikov smo ugotovili, da so statistično močno značilno povezane (sig. = 0,00) nove pojasnjevalne spremenljivke (1) »odprava negotovosti«, (3) »miroljubno sodelovanje« in (6) »lastni interes«, katerih  $\beta$  je približno 0,30 oziroma vsak od le-teh pojasni približno tretjino z regresijskim modelom pojasnjene variance odvisne spremenljivke.

Pridobljeni rezultati nam omogočajo boljše razumevanje mehanizmov odločanja posameznika, ki se odloča za udeležbo v mediacijskem postopku. Pridobili smo nekatere dejavnike, ki neposredno povzročijo udeležbo, nekatere koristi oziroma značilnosti mediacijskega postopka pa napovedujejo verjetno odločitev na podlagi korelacije. Skupaj z ugotovljenimi prikritimi dejavniki nam to omogoča:

- privlačnejše seznanjanje potencialnih uporabnikov o lastnostih mediacij,
- odpravo neskladij med zaznanimi in dejanskimi koristmi, ki jih je mogoče zasledovati v mediacijskem postopku. To lahko zniža nezadovoljstvo oziroma presenečenja strank, ko (če) v mediacijskem postopku ugotovijo, da niso prejele v mediaciji tistega, kar so pričakovale,
- načrtovanje aktivnosti za učinkovitejše napotitve v mediacijski postopek (ali odsvetovanja le-tega) in tudi
- boljšo pripravo na sam mediacijski postopek, ki bi ga lahko z izbiro mediatorja bolje prilagodili potrebam strank (Pel 2010).

---

<sup>103</sup> Z izjemo 4. in 7., ki nista latentni spremenljivki, temveč samostojna indikatorja – označena sta z zvezdico.

### **H3:**

Tretjo hipotezo H3 zavrnamo, ker ni statistično značilna, pa tudi njena znanstvena vrednost je vsaj vprašljiva. Že metodološko gledano je »ocena lastnih sposobnosti« podobna definiciji komunikacijskega šuma in nam niti ne pojasnjuje določenega mehanizma odločanja niti nam ne pojasnjuje variabilnosti, temveč je podobna točki »razno«, v katero brez prepričljive sistematične utemeljitve uvrščamo vse ovire oziroma pospeševalce določenega ravnanja, ki jih ne moremo uvrstiti k prvima dvema pojasnjevalnima spremenljivkama, niti smiselno urediti (vsaj še ne do današnjega dne). Podatki, pridobljeni za oceno lastnih sposobnosti, niso pokazali ničesar in so neprimerni za znanstveno analizo.

### **H2:**

Direktna in indirektna meritev statistične značilnosti vpliva socialnega pritiska ( $V_{p2}$ ) na proces odločanja posameznika za udeležbo v mediacijskem postopku (H2) pa sta pokazali statistično značilno drugačno sliko. Ugotovili smo, da je Ajznov model z vidika sugerirane operacionalizacije nekoliko nedosleden in da lahko zaznana stališča relevantnih oseb z načrtovano udeležbo v mediacijskem postopku statistično značilno povežemo z načrtovano udeležbo, ne pa tudi (zaznane) prilagoditvene pripravljenosti.

Zato smo drugo hipotezo še dodatno preizkusili z izvedbo kvalitativne raziskave, z izvedbo intervjujev s strokovnjaki, ki neposredno sodelujejo s strankami v situacijah odločanja za mediacijski postopek. Ugotovili smo, da je tudi socialni pritisk zagotovo dejavnik udeležbe za mediacijski postopek.

Navedeno pomeni, da potrjujemo tudi drugo hipotezo in da statistično in strokovno izkustveno značilno socialni pritisk povzroča pripravljenost udeležencev sodnega spora za udeležbo v mediacijskem postopku. Kot smo že izpostavili, je pri tej drugi odvisni spremenljivki ( $V_{p2}$ ) izredno močan vpliv odvetnikov, na drugem mestu pa je vpliv najbližjih relevantnih drugih (družina, prijatelji). Izredno pomemben je tudi vpliv sodnikov, kadar se odnos stranke s sodnikom vzpostavi do trenutka, ko se stranka odloča o udeležbi v mediacijskem postopku. Velika metodološka težava je, da ne znamo natančno določiti, koliko druga odvisna spremenljivka ( $V_{p2}$ ) sama neposredno povzroči odločitev posameznika, koliko pa predstavlja samo *proces spoznavanja koristi mediacijskega postopka*. Iz intervjujev namreč izhaja, da je pretežno stališče stroke, da se stranke za mediacijo ne odločajo zgolj

zato, ker jim nekdo to tako svetuje, torej zaradi avtoritete relevantnega drugega, temveč razmišljajo stranke zlasti o tem, *kaj* jim relevantni drugi povedo, in iz tega sklepajo o koristih (Lepoša Hajtnik 2012). Seveda ni mogoče ovreči stališča nekaterih (Kozinc 2012), da občutijo stranke določene pritiske v smeri udeležbe v mediaciji (ali samega poravnavanja) tako iz konteksta samega, kot npr. odločanja v sodni palači ali ob sodniku, kot tudi iz samega sporočila, ki ga prejmejo od sodnika (ali pa koga drugega, ki sodi v krog relevantnih drugih). Vendar smo prepričani, da je tudi v teh primerih odločitev stranke posledica tehtanja koristi (ali slabosti), če sledijo ali zavrnejo sugerirano odločitev s strani relevantnega drugega. Posameznik, ki bi bil izpostavljen neposrednemu nagovarjanju sodnika, naj se udeleži mediacije, se je ne bo udeležil *eo ipso*, ker mu nekdo tako reče, temveč z namenom, da se izogne slabostim morebitne zavrnitve, ki se lahko manifestira bodisi v bolj odklonilnem odnosu sodnika do te stranke, ali pa kot krivdni stroški, ki jih lahko sodnik naprti stranki, ki odkloni udeležbo v mediacijskem postopku. Seveda pa ima določen vpliv na odločitev tudi samo dejstvo, da relevantni drugi k temu nagovorijo. Na tem mestu ne moremo mimo tehtnega opozorila Strniša Tuškove (2012), da nekateri ljudje radi prepuščajo breme odgovornosti odločitve drugim; bodisi da se sami izognejo neprijetni odgovornosti, bodisi da lahko kasneje najdejo krivca v primeru, da se odločitev kasneje izkaže za slabo.

Če natančneje razmislimo o lastnih izkušnjah, se prepričanje v navedeno samo še dodatno utrjuje. Praviloma odvetniki predstavimo strankam možnost udeležbe v mediacijskem postopku takoj, ko se ta pojavi. V pisarni avtorja predmetne naloge se povabilo za udeležbo v mediacijski postopek že rutinsko pošlje strankam, brez da bi vnaprej stranka ob povabilu prejela kakršnokoli sugestijo odvetnika. Včasih se stranke odločijo o mediaciji povsem same, včasih pokličejo administrativno – podporno osebje odvetniške pisarne in se z njim posvetujejo o možnostih, pogosto pa se o tem stranke pogovorijo z odvetnikom. Odvetnik nima vedno na voljo toliko časa, da bi stranki izčrpno pojasnil vse prednosti in tveganja mediacijskega postopka. Če je razgovor o udeležbi v mediacijskem postopku bolj rutinski in površen, je možno, da stranka samo preverja pravilnost že sprejete odločitve ali pa morebiti izhaja iz nekritičnega zaupanja in prepušča odločitev odvetniku. V tem slednjem primeru prepusti, kot pravi Strniša Tuškova, breme odločitve in odgovornosti za rezultat razreševanja konflikta odvetniku. Kolikor pa je stranka bolj zvedava ali kritična in o ponujeni možnosti sprašuje, pa ji odvetniki o mediaciji sporočamo to, kar o mediaciji vemo, izkusimo, zaznamo iz različnih dosedanjih izkušenj, ki so lahko lastne ali pa tudi ne. V tem primeru ima stranka gotovo veliko informacij o samih koristih oziroma tveganjih mediacijskega postopka in je

manj pomembno, kakšno je stališče odvetnika do mediacije, temveč stranka bolj sama ocenjuje, kaj ji ustreza, kaj si želi. V takšnih primerih nastopa odvetnik kot strokovni partner, sogovornik, svetovalec, s katerim stranka pridobiva relevantne podatke o prednostih in tveganjih mediacijskega postopka in v tej interakciji skupaj pretresata razloge za in proti nameravani odločitvi<sup>104</sup>. Vsekakor pa odvetnik s svojimi stališči vpliva na to, kako bo stranki predstavil prednosti in tveganja mediacijskega postopka. Kot relevantni drugi si je o mediaciji in njenih karakteristikah napravil sliko, ki jo (bolj ali manj natančno) predstavi klientu. Z drugimi besedami: odvetnik, ki verjame v koristnost mediacije, jo bo gotovo praviloma priporočal strankam, in na drugi strani zadržani odvetnik, ki ne verjame v koristi mediacijskega postopka, bo strankam praviloma odsvetoval to, »načeloma nerazumno početje«. Ta vzajemni vpliv zaznanih koristi na socialni pritisk in obratno (kako socialni pritisk vpliva na zaznane koristi) je v Ajznovem modelu (Graf 3.1) lepo in prepričljivo prikazan. Obe prvi pojasnjevalni spremenljivki vzajemno vplivata druga na drugo in se sooblikujeta. Zdi se, da v razmerju, ki ga je potrdila tudi kvantitativna raziskava, to je približno 40 : 20. Zagotovo pa je vpliv zaznanih koristi mediacijskega postopka bistveno večji, močnejši kot sam suhi vpliv relevantnih drugih oziroma socialnega pritiska<sup>105</sup>.

#### ***4.1.2 Skladnost predstav udeležencev s teoretskimi spoznanji in diskusija o potrebi po javnem komuniciranju glede mediacij***

Zanimalo nas je tudi, ali so predstave (bodočih) udeležencev mediacijskega postopka skladne s teoretskimi spoznanji in ali je javno informiranje o tej obliki razreševanja sporov zadostno. Iz neposredne kvantitativne raziskave izhaja regresijska analiza neposredno zaznanih koristi mediacijskega postopka (Tabela C3 v Prilogi) po naslednjem vrstnem redu:

- največja zaznana korist je z največjim naskokom, da je v mediaciji mogoče doseči »dogovor, ki ne pomeni, da lahko ena stranka zadovolji svoje interese le v škodo

---

<sup>104</sup> Uveljavljen je izraz "brainstorming", kar pomeni intenzivno pretresanje možnih alternativ (prim. tudi v Fisher in drugi, 1998, enako Betetto in drugi, 2011). Izraz so slovenili tudi kot "možganjenje", do česar smo zadržani.

<sup>105</sup> Razmišljamo pa tudi, ali je primerno, da je vpliv zaznanih koristi in socialnega pritiska ponazorjen vzajemno enakopravno. Kot se zdi na podlagi pravkar zapisanega, je možno, da je vpliv relevantnih drugih na odkrivanje koristi lahko zelo velik, medtem ko je vpliv koristi na socialni pritisk vprašljiv. Povratni vpliv na relevantne druge je zagotovo navzoč pri nastajanju stališč relevantnih drugih do primernosti mediacijskega postopka (normative beliefs oziroma  $n_i$  iz formule Ajznovega modela), česar ni mogoče apriorno trditi za sam socialni pritisk. Prilagoditvena pripravljenost ni neposredno povezana s koristmi, ampak z odnosom do relevantnega drugega. Povezava s prilagoditveno pripravljenostjo je zgolj samo posredna, kolikor spet relevantni drugi povratno vplivajo na zaznavo koristi mediacijskega postopka. Na vprašanje v okviru te naloge seveda ne moremo odgovoriti, je pa zanimivo.

druge stranke»<sup>106</sup>, ampak da se lahko stranki dogovorita nedistributivno, z vzajemnim »povečanjem pogače«. Regresijski koeficient te zaznane koristi znaša kar  $\beta = 0,451$  (pri sig. = 0,00);

- drugi dejavnik oziroma korist je samo »doseganje sporazuma« ( $\beta = 0,37$  pri sig. = 0,02);
- sledi jima že s precej nezanesljivim intervalom zaupanja (sig. = 0,084) še »hitrost razreševanja konflikta« ( $\beta = 0,225$ ).

Preden nadaljujemo z odgovori, ki jih obravnavamo, je potrebno ponovno opozoriti na omejitve, ki jo imamo pri naši raziskavi in posledično rezultatih. Odgovore imamo samo od oseb (strank), ki so se odločile za udeležbo v mediacijskem postopku in je za splošno veljavnost ocene pravilnosti predstave o mediacijskem postopku potrebno poudariti, da je naš vzorec statistično pristranski in neveljaven. Zagotovo lahko potrdimo, da so osebe, ki so se odločile za mediacijski postopek, poudarile tri zelo pomembne prednosti, ki se kažejo kot statistično značilni dejavniki za udeležbo v mediacijskem postopku. Samo dejstvo sporazumne rešitve se nam potrdi tudi kot meta dejavnik oziroma odzadni skriti dejavnik v faktorski analizi, ki smo ga izluščili kot *interes po odpravi negotovosti v konfliktu* in se pojavlja kot prvi faktor, katerega  $\beta$  znaša kar 0,322 %. Tudi druga zaznana korist je izredno pomembna: kot antipod sodnemu postopku, v katerem ena stranka vedno zgubi ali pa vsaj vsaka stranka en del in je odločitev sodišča vedno najmanj distributivna, če ne celo procesna in od odločitve včasih nobena stranka nima nič, pa je v mediaciji teoretično možna rešitev, po kateri vsaka stranka prejme tisto, kar iz spora potrebuje<sup>107</sup>. V teoriji in praksi je v resnici tudi časovna učinkovitost reševanja sporov v mediaciji zelo privlačen argument za stranke, ki pa je v resnici lahko dvorezen. Če se stranki v mediaciji sporazumeta o rešitvi konflikta, se ta korist empirično nedvomno tudi potrdi. Če pa stranki dogovora ne dosežeta, pa je na čas trajanja mediacije možno gledati tudi kot na čas, ki je bil »izgubljen«, ker v tem času sodišče ni obravnavalo zadeve. Zakonodajalec je zato predpisal, da mora biti mediacija rešena v treh

---

<sup>106</sup> To korist označujemo tudi kot "nedistributivnost" pogajanj.

<sup>107</sup> Naj pojasnimo namišljen primer: v mejnem sporu lahko sodišče odloči samo tako, da določi, kje je meja. Druge stvari sodišča ne smejo zanimati. Življenjsko pa je lahko stranka A zaskrbljena, da bo poprava meje v njeno škodo onemogočala vožnjo po obstoječi trasi makadamske poti, stranka B pa je zaskrbljena, da ne bo mogla graditi prizidka in reševati stanovanjske stiske mlade družine. Distributivnost pomeni, da bo sodišče določilo mejo na neki liniji, ki bo neustrezna vsaj eni od strank: ena stranka bo svoj interes uresničila v škodo interesa druge stranke. Stranki pa se lahko s pomočjo mediatorja dogovorita, da bo imel A pot zagotovljeno kot služnost na zemljišču B-ja ali pa da A soglašajo s postavitvijo objekta na samo posebno mejo in se odpoveduje predpisanemu odmiku pri gradnji do sosedovega zemljišča. Na tak sporazumni način lahko stranki očitno zagotovita vse svoje vitalne interese in samo vprašanje lastništva manjšega pasu ni več ključno in strank ne "deli" (od tod tudi termin *ne-distributivnost*).



mesecih (15. in 19. člen ZARSS), kar je razumno tveganje za stranke, da v primeru neuspešnosti ne izgubijo preveč časa, če mediacija ne bi bila uspešna. Podobno je tudi s stroški mediacijskega postopka, ki pa se statistično sploh ne izkazujejo kot dejavnik (sig. = 0,567): če je mediacija uspešna, je zagotovo vsak cent, namenjen mediaciji, dobra naložba, ker je mediacija praviloma bistveno cenejša od sodnega postopka. Če pa bo mediacijski postopek neuspešen, so vloženi stroški praktično v celoti izgubljeni, saj so koristi neuspešnega mediacijskega postopka omejene na boljše razumevanje konflikta, in sicer ključno povečujejo možnosti za kasnejšo poravnavo v teku sodnega postopka. Vendar je spor še vedno nerazrešen in konflikt traja naprej. Teorija uči in poudarja, da mora biti temeljno vodilo mediatorja, da odnos med strankama po mediaciji ne sme biti poslabšan, in če je le mogoče, naj se poskuša izboljšati razumevanje med strankami. Iz tega vidika bi težko rekli, da je zaradi mediacije odnos po neuspešni mediacij poslabšan ali bolj napet, kot je bil prej. Priznati pa je treba, da je neuspešna mediacija zelo neprijetna izkušnja, zlasti za stranke, ki so si resnično želele doseči dogovor o mirni rešitvi svojega spora. Neke stopnje frustracije po neuspešni mediaciji zato nikakor ne smemo zanikati.

Na tem mestu moramo poudariti še nekatere koristi, ki smo jih merili in za katere smo veseli, da se niso izkazali kot statistično značilni dejavniki (regresijska tabela C3 v Prilogi). To so zlasti naslednje koristi:

- Lov na nasprotnikove informacije: kot smo že pojasnili v delu naloge, kjer smo predstavljali zaznane koristi, je eno od tveganj mediacijskega postopka tudi to, da se lahko nekdo udeleži mediacije (tudi) zato, da bi izvedel kakšne podatke o nasprotni strani, ki bi jih želel izkoristiti za svojo korist. Z Watzlavickovim aksiomom o nezmožnosti ne-komuniciranja je to eno resnejših tveganj mediacijskega postopka. Statistika<sup>108</sup> ne potrjuje, da bi se ljudje odločali za mediacijo zato, da bi pridobili informacije. Vendar je potrebno biti pri tem previden, saj je splošno gledano takšno ravnanje nezaželeno in kljub anonimnosti vprašalnika nimamo nobenih zagotovil, da so respondenti odgovarjali pošteno. Poleg tega nam za bolj poglobljeno analizo manjkajo odgovori tistih, ki se mediacije ne udeležijo, in je možno, da je to tveganje potencialni negativni dejavnik; čeprav iz prakse ocenjujemo, da je to malo verjetno. Vedno je mogoče nivo komuniciranja obvladovati na tistem nivoju, ki je za sodni spor

---

<sup>108</sup> Mimogrede naj omenimo zanimivost, da smo moški bolj nagnjeni k lovu na informacije od žensk in je statistično značilna razlika (sig. = 0,07) več kot pol na vrednosti od 1 do 7. Kot je razvidno iz vprašalnika, smo merili in obdelali tudi nekatere spremenljivke, ki so znanstveno metodološke sicer nerelevantne, praktiku pa na moč zanimive.

tako ali tako potreben in kar bo nasprotnik izvedel na sodišču, bo izvedel v vsakem primeru in menimo, da to tveganje ni neobvladljivo. Je pa seveda potrebna previdnost pri različnih značajih strank. Nekatere stranke preprosto niso sposobne v pogajanjih slediti dogovorjeni strategiji in si z lahkovernostjo in z njo zvezanim nekontroliranim razkrivanjem podatkov očitno škodijo. Pri takšnih strankah velja razmisliti, ali je primerno, da se same neposredno udeležijo mediacije.

- Večje premoženjske koristi: mediacijski postopek gotovo ni forum, katerega osnovni namen bi bil povečati premoženjsko korist, čeprav je to lahko kolateralna korist, ki bi jo bilo gotovo možno izpeljati tudi matematično<sup>109</sup> ali vsaj empirično skozi diskurz o razliki med distributivnimi in sodelovalnimi pogajanja (prim. zgoraj). Kot smo ugotovili na podlagi factorske analize, je gospodarnost sicer drugi faktor (latentna spremenljivka), katerega vpliv na odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku statistično ni potrjen. Aljaž Ule<sup>110</sup> pravi, da se ljudje ne odločamo vedno najbolj optimalno z vidika racionalne ekonomike in verjetnosti (Kučić 2010). Seveda so situacije različne in gotovo je včasih temeljni motiv ravno pridobivanje gospodarske koristi; niso redki primeri, ko se dolжник upre neposredni izvršbi (na podlagi verodostojne listine)<sup>111</sup> samo zato, da bo v postopku dosegel odlog plačila in upal na komercialno ugodnejši dogovor. V celoti pa se strinjamo s kvantitativnimi rezultati, da to ni vodilni odločujoči dejavnik za udeležbo v mediacijskem postopku. Ker pa smo merili v naši raziskavi le fizične osebe in ne gospodarskih subjektov, je slika tem bolj radikalna in je gospodarska korist manj izpostavljena, kot bi se verjetno izkazovala v gospodarskih sporih.
- Obsodba nasprotnikovega ravnanja: kot smo že pojasnili zgoraj, smo ljudje včasih maščevalni in želimo nasprotniku v konfliktu pokazati, da ne počne prav. V tem primeru bi bila lahko potreba posameznika, da sodišče obsodi nasprotnika in mu kot državna oblast manifestira nedopustnost njegovega ravnanja (stališča, pasivnosti ...) negativni dejavnik za udeležbo v mediacijskem postopku. Z drugo besedo, se strinjamo, da potrebe po maščevalnosti, po kaznovanju nasprotnikovega početja v mediacijskem postopku ni mogoče uresničiti. Mediator namreč ne sodi in ne zavzema

---

<sup>109</sup> V mislih imamo Johna F. Nasha, matematika in nobelovega nagrajenca, ki je matematično izpeljal zahtevne probleme teorije iger in utemeljil Nashevo ravnovesje, po katerem je bil posnet tudi znan film Beautiful mind.

<sup>110</sup> Eksperimentalni ekonomist, ki se ukvarja prav z vprašanji odločanja in povezuje matematiko in psihologijo.

<sup>111</sup> Gre za poseben postopek, urejen v že omenjenem Zakonu o izvršbi in zavarovanju (ZIZ-1), ko upnik na podlagi računa ali druge verodostojne listine predlaga neposredno izvršbo in lahko upnik z ugovorom preprosto prepreči neposredni rubež sredstev in se zadeva nadaljuje tako, kot bi bil izvršilni predlog tožba, to je v navadnem postopku (gospodarskega) spora. V gospodarskih mediacijskih postopkih so takšne procesne situacije večinske, vendar ni večina ugovorov namenjena zavlačevanju, čeprav odstotek ni zanemarljiv.

stališč o tem, ali je kdo počel prav oziroma spet drugi narobe. Mediator poskuša stranki razumeti, razkriti njuno notranjo naracijo (Cloke 2000) in logiko ter stranki, pokazati to razumevanje. Iz razumevanja sledi možnost, da si stranki prisluhneta in pričneta s konstruktivno komunikacijo (Betetto in drugi 2011). Veseli nas, da respondenti niso ocenili, da bi lahko potrebo po maščevanju oziroma kaznovanju nasprotnika prepoznali kot uresničljivo prav v postopku mediacije in da tudi ni statistično značilno povezana z namero udeležiti se mediacijskega postopka.

Kot zanimive bi izpostavili rezultate in se do njih opredelili še pri naslednjih potencialnih koristih mediacijskega postopka:

- Ocena tveganja izgube z udeležbo v mediacijskem postopku se je pokazala za statistično neznačilno (sig. = 0,202) in še to z minimalnim vplivom ( $\beta = 0,094$ ). Seveda korist ni tako nedvoumna, kot je označena, saj posameznik z vstopom v mediacijo vendarle tvega stroške, čas in lastno energijo, ki ne bodo doprinesli bistvenega rezultata, če mediacija ne bo uspešna. In vendar je tri mesece časa relativno malo, če upoštevamo, da sodnega (pravdnega) postopka praviloma ni mogoče razrešiti prej kot v dveh, treh letih, pri čemer je povprečno trajanje bistveno daljše, čeprav se zaostanki odločno zmanjšujejo. Tudi stroški dveh, treh ali štirih mediacijskih srečanj<sup>112</sup> ne morejo dosegati občutnega deleža pravnih stroškov kljub temu, da mora stranka nagrado odvetniku plačati sama, ne glede na uspeh mediacijskega postopka. Zato smo pričakovali, da bo ta korist statistično značilno in odločilno vplivala na udeležbo v mediacijskem postopku. Strokovnjaki s področja pravosodja in mediacije<sup>113</sup> namreč sodimo, da je tveganje v mediacijskem postopku ne le razumno, temveč minimalno. Res pa je, da v to ne gre verjeti brezpogojno in nekritično. V praksi beležijo nekaj primerov, kjer so stranke po neuspešni mediaciji spoznale, da bi bilo zanje ugodneje, če bi ne poskusili reševati spora v mediaciji. Kljub vsemu pa so to absolutno manjšinske situacije in za večino drži, da je tveganje vložka v mediacijo razumno.
- Korist biti slišan: zagotovo je to ena največjih koristi in predpostavka, da se ljudje začnejo medsebojno poslušati namesto braniti oziroma napadati (Tavčar v TV Slovenija 2012, Betetto in drugi 2011). Korist je statistično neznačilni dejavnik odločitve za mediacijo (sig. = 0,317) s skromnim vplivom ( $\beta = 0,149$ ). Domnevamo,

---

<sup>112</sup> Več o povprečju trajanja mediacijskih postopkov pri Okrožnem sodišču v Ljubljani v Kociper (Betetto in drugi, 2011).

<sup>113</sup> Kumulativno – z obeh področij.

da se respondenti ne zavedajo potrebe biti slišani, ki je specifična psihološka kategorija, katere vpliva se zavemo šele, ko se s temi vprašanji začnemo podrobneje ukvarjati.

- Gotovo eno največjih neprijetnih presenečenj pa je rezultat ankete pri koristih možnega izboljšanja odnosa z nasprotno stranko. To je ena od najbolj izpostavljenih koristi mediacijskega postopka v številni literaturi<sup>114</sup> in prav zaradi tega učinka jo strokovnjaki še posebej priporočajo v sporih, ki so odnosno povezani, kot denimo zakonski spori in spori staršev z otroki (t. i. družinski spori). Ponujeno korist možnega izboljšanja odnosa so respondenti zaznali s sig. = 0,493 in  $\beta = 0,095$ , kar je povsem drugače od teoretskih spoznanj, ki so praktično enotna pri tej koristi, ki je tudi povsem enozvočno definirana. Slika se nekoliko izboljša z vključitvijo latentne spremenljivke *miroljubnega sodelovanja*, katere sestavni del je tudi obravnavani indikator izboljšane odnosa.
- Zelo zanimivo je tudi, da ni mogoče statistično prepričljivo potrditi, da bi respondenti mediacijo videli kot okolje, ki bi bilo ustrezno za pogajanje (sig. = 0,187 in  $\beta = 0,451$ ), čeprav določena večina ljudi temu pripisuje velik pomen in bi z vsako naslednjo stopnjo, ko vidijo mediacijo kot varno pogajalsko okolje, svojo pripravljenost udeležiti se mediacijskega postopka povečali za pomembnih 45 %.

Ugotavljamo torej, da so zaznane koristi mediacijskega postopku občutno percipirane drugače, kot jih opisuje stroka. Vprašanje, ki se kar samo od sebe ponuja, je torej, kaj je mogoče storiti, da bi omogočili pravilno obveščenost javnosti o možnosti, da lahko spore razrešujejo na drugačen način, po poti, ki ni tako zelo tradicionalna v našem prostoru. Beseda *pravilno obveščenost* pri tem ni izbrana naključno, saj bi bilo mediacijo potrebno predstaviti:

- *stvarno*: na način, ki ne lepša in ne obljublja panaceje. Kot možnost z nadpolovično učinkovitostjo, ki je v celoti v rokah strank samih in ki ni najlažja, saj terja udeležba v mediaciji odgovoren odnos in odgovorne odločitve v upravljanju in razreševanju konflikta;
- *izčrpno*: pomembno je, da poznajo možni uporabniki mediacijskega postopka večino pomembnejših prednosti in tveganj. Samo na ta način jim omogočimo, da ocenijo stopnje tveganja, napravijo analizo situacije in izberejo ustrezne strategije za upravljanje in razreševanje konflikta;

---

<sup>114</sup> Tako denimo Baruch Bush in drugi 2010; Betetto in drugi 2011; Donohue 2006; Reich in drugi 2007; ter še številni drugi.

- *permanentno oziroma trajno*: ljudje se resda ves čas soočamo s konflikti. Vendar so stopnje konfliktov in pomen dobrin, zaradi katerih smo v konfliktu, različno intenzivni in je konflikt tako intenziven, da bi razmišljali o sodni intervenciji, k sreči zelo redek. Na tako izjemno konfliktno situacijo se lahko odzovemo tudi nepremišljeno, prenaplo ali preintenzivno. Zato bi bilo primerno, da je mediacija z ustrežno dinamiko trajno navzoča v medijih, da se lahko osebe v skrajnih konfliktnih situacijah sploh zavedo, da imajo na voljo še dodatno možnost in da začnejo o njej resno razmišljati.

Navada je železna srajca in tradicionalni odzivi na konfliktno stimuluse, ki jih z vzgojnimi in izobraževalnimi mehanizmi na nas prenašajo naši starši in relevantni drugi (mi pa naprej na naše zanamce), niso lahko zamenljivi. V našem prostoru se zdi, da vodi tradicionalna pot razreševanja konflikta »mimo župana do cesarja«, če lahko s tem karikiramo dve fazi njegovega razreševanja od trenutka, ko duh konflikta zapusti steklenico:

- z županom smo imeli v mislih lokalnega veljaka, pri katerem Slovenci iščemo podporo v konfliktu. Po Glaslovi (1999) 9-stopenjski lestvici razreševanja konflikta gre za situacijo prehoda iz lažje triade v srednjo triado konflikta, konkretno v 4. stopnjo, v kateri stranka v konfliktu z osebami, ki niso akterji konflikta »oblikuje zaveznitva«;
- in če tudi oblikovanje zaveznitva ne spametuje ali ustrahuje nasprotne strani, je pot k sodniku, pretorju oziroma »cesarju« edina preostala pot razreševanja konflikta.

Gotovo je pot k sodniku zadnja pot, ne pa edina, in želimo si, da bi lahko ljudje še pravočasno, v zgodnejših razvojnih fazah konflikta (Glasl 1999) razmislili o mediaciji ali pa kateri drugi obliki mirnega, alternativnega razreševanja spora. Prepričano smo, da je najboljša pot k temu cilju ukoreninjanje zavesti o možnosti mediacije (ali pa drugih oblik alternativnega razreševanja sporov), ki ga je potrebno začeti že v osnovnih šolah. Na svoji izobraževalni poti, ki je trajala in še vedno traja, preko 20 let, se do znanstvenega študija nismo srečali z nobenim predmetom, v katerem bi lahko spoznali osnovne principe in mehanizme konflikta, lastne ujetosti v konflikt in načina razreševanja konflikta. Če bi bili ljudje od malih nog vzgojeni, da je konflikt dejstvo, konstanta in bi nas naučili, kako se v njem odzivati, bi ga lahko neprimerno večkrat izkoristili za napredek, za boljše medsebojno razumevanje in nenazadnje za pravičnejše in polnejše življenje. Do tedaj, ko bo konfliktologija postala v tej ali oni pojavnih oblikah predmet rednega in sistematičnega poučevanja v osnovnih šolah, s tem pa sestavni del naše skupne kulture in družbene zavesti, je pred nami trnovo delo ozaveščanja,

da imamo ljudje poleg klasičnih reakcij na konflikt, kot sta pobeg in spopad (Betetto in drugi 2011, 158), na voljo še druge možnosti. In v postmoderne družbi, v kateri nam vsem primanjkuje časa, zgibanke in spletno dostopna pojasnila preprosto niso dovolj. Zakonodaja je gotovo prava, ne pa edina pot za doseg zadane cilja. Ta pa ne sme biti v tem, da se ljudje morajo udeležiti mediacije (ki je, nenazadnje, prostovoljna, in naj taka tudi ostane), temveč v tem, da se morajo ljudje zavedati, da imajo v konfliktu več možnosti, kot so jih poznali njihovi očetje in matere. Do tega pa jih lahko privede zlasti tudi »univerzalizacija pogojev dostopa do univerzalnega« (Bourdieu 1996, 59).

#### **4.1.3 Vpliv minulih izkušenj na zaznavo koristi mediacijskega postopka**

Da bi lahko kritično ocenili naše razmišljanje o potrebi po informiranju glede drugačnih poti pri razreševanju konfliktov in še posebej zavesti glede mediacije, smo preverili, ali obstajajo kakšne statistično značilne razlike med osebami, ki so se že udeležile mediacijskega postopka in se vračajo v mediacijski postopek na eni strani, in osebami, ki se bodo udeležile mediacijskega postopka prvič, na drugi strani. Od respondentov se jih je 17 že udeležilo mediacijskega postopka, 86 pa se jih namerava udeležiti mediacijskega postopka prvič<sup>115</sup>.

**Razlike med povratniki in debitanti mediacijskega postopka** so pri zaznavi naslednjih koristi (tabela T-test v Prilogi E):

- Stroškovna učinkovitost mediacijskega postopka je statistično najznačilnejša razlika (sig = 0,000) z razliko povprečij v vrednosti 0,926, kar pomeni, da ocenjujejo tisti, ki so mediacijo izkusili, v povprečju za 13,228 % kot stroškovno prijaznejšo od debitantov v mediacijskem postopku. Navedeno je mogoče interpretirati z dveh gledišč: prvo, verjetno optimističnejše, je na strani povratnikov v mediacijski postopek, ki so na podlagi lastnih izkušenj spoznali, da je mediacijski postopek stroškovno zanimiv forum za reševanje konfliktov. Drugo, bolj zadržano gledišče pa je z vidika debitantov, ki postopka ne poznajo iz lastnih neposrednih zaznav, zato so verjetno tudi pri stroškovni prognozi bolj zadržani. Ugotovitev, da povratniki bolje ocenjujejo stroškovno privlačnost mediacijskega postopka, je tako na vsak način (statistično značilno) posledica izkušenj, ki so jih oz. jih niso izkusile stranke v

---

<sup>115</sup> Na posamezne odgovore niso odgovarjali vsi respondenti, zato je med merjenimi stališči nekoliko različno število respondentov.

mediaciji, kar nas lahko veseli, saj so se teoretsko obravnavane prednosti mediacijskega postopka potrdile tudi v praktičnih zaznavah udeležencev.

- S signifikanco 0,001 sledi indikator manifestacije šibkosti oziroma moči s podajanjem soglasja za mediacijski postopek. Razlika med povprečnimi vrednostmi obeh skupin znaša 0,741, kar pomeni, da so debitanti<sup>116</sup> za navedeno vrednost bolj zaskrbljeni, da bi s tem, ko podajajo soglasje, nasprotniku razgrinjali lastno pogajalsko šibkost. Tudi pri tem indikatorju so očitno izkušnje strankam pokazale, da na pogajanja ne vpliva, kdo je prvi podal soglasje oziroma izrazil željo, da se spor zaključi v mediacijskem postopku.
- Ustreznost mediacijskega foruma za pogajanja je tretja statistično najznačilnejša razlika med strankami z izkušnjami iz mediacije in debitanti mediacijskega postopka (sig. = 0,028). Negativni predznak povprečij obeh skupin (= - 0,489) nakazuje, da je novincem predstava o primernosti foruma za skoraj pol točke (od sedmih) ugodnejša, kot povratnikom. Upoštevati je potrebno, da je povprečna vrednost 5,29 (povratniki) oziroma 5,78 (novinci) obeh skupin visoka in da so tako oboji mnenja, da je mediacija ustrezno mesto za pogajanja. Vendar izkušnje nakazujejo pol stopnje bolj zadržano prepričanje.
- Možnost pridobivanja povratnih informacij o pravilnosti lastnih pravnih stališč (argumentov) v mediacijskem postopku pa je zadnji indikator, ki se nahaja znotraj 5% stopnje tveganja (sig. = 0,043). Pri tej zaznani koristi sta skupini v povprečju odgovarjali za - 0,521 stopnje drugače, pri čemer predznak (-) pove, da je povprečna vrednost pri debitantih višja in pri mediacijskih povratnikih nižja. Tudi ta podatek je skladen z veljavno doktrino, ki mediatorje uči, da svojega pravnega naziranja ne smejo deliti s strankami. Zaskrbljujoča pa ni le povprečna vrednost indikatorja pri debitantih z vrednostjo kar 5,70, temveč še posebej pri povratnikih s kar 5,18. Pričakovali bi, da bodo povratniki opremljeni z izkušnjo, da jim mediator ni potrjeval oziroma omajeval njihovih pravnih argumentov za sodni postopek. Mediator se mora namreč osredotočati na skupne interese strank in naj ne bi izdajal pravnih naziranj, ker s tem stranko, ki bi ji lahko dal prav, vzpodbuja k pogajalski togosti in s tem posredno k sodnemu reševanju spora. Tako jo odvrča od dogovora. Zato naj na tem mestu odločno izpostavimo, da se morajo mediatorji zavedati, da svojega dela ne smejo opravljati na način, ki bi izdajal njihovo prepričanje v trdnost pravnih stališč strank, ne

---

<sup>116</sup> Zanalizo rekodirane vrednosti.

glede na to, da stranke od njih to očitno celo do neke mere pričakujejo. Možno je, da v okviru testiranja realnosti oziroma pomoči strankam, da preigrajo t. i. »črne scenarije«, stranke to razumejo kot opredeljevanje mediatorja, vendar je posebna pozornost pri tako visokem povprečju vsekakor potrebna.

- Sicer izven 95% intervala zaupanja, a znotraj 90% statistične značilnosti, naj izpostavimo še naslednje značilne razlike povprečnih zaznav posameznih indikatorjev koristi, in sicer:
  - o Nejavnost (zaupnost) pogovorov se tudi statistično značilno utrdi v smeri doktrinarnih znanj, da je mediacija zaupna (sig. = 0,063, razlika povprečij obeh skupin pa – 0,541). Zanimivo je, da debitanti več kot polovico bolj verjamejo v zaupnost od ocen udeležencev z minulimi izkušnjami. Če je takšna razlika posledica izkušenj strank, da niso bile deležne zaupnosti, ki jo zagotavljata doktrina in predpisi, je lahko to zaskrbljujoče. Zato predlagamo (podobno, kot zgoraj), da posvetijo izvajalci mediacij temu vprašanju vso potrebno pozornost in poskrbijo za korekcijo morebitnih negativnih praks. Tolaži dejstvo, da sta obe vrednosti z visokimi povprečji in da se obe skupini dobro zavedata zaupne narave mediacijskega postopka.
  - o V mediaciji se izognemo tveganju neugodne sodbe (sig. = 0,067, razlika povprečij obeh skupin pa 0,869) je prav tako statistično doživela potrditev tega, kar zagovorniki mediacije izpostavljajo kot prednost: debitanti za skoraj eno točko (od sedmih) podcenjujejo to korist, ki jo kot večjo prednost mediacije (ali pa celo kot lastno potrebo) izkušajo povratniki.
  - o V mediaciji bodo interesi upoštevani bolj kot na sodišču (sig. = 0,074, razlika povprečij obeh skupin pa komaj 0,129) pa so na meji tako z vidika statistične značilnosti, kot tudi vsebinske razlike. Vendar lahko tudi za navedeni indikator zaključimo, da se ponovni udeleženci mediacij (za razliko od novincev) nekoliko bolj zavedajo možnosti, da bodo njihovi interesi v mediaciji bolj slišani kot pa na sodišču.

Podobno analizo, kot smo jo naredili pri respondentih o različnih odgovorih glede na predhodno udeležbo v mediacijskih postopkih, smo naredili tudi po kriteriju **minulih izkušenj v sodnih postopkih**, kar je razvidno iz Tabel (T-testov) v Prilogi F. Od vseh respondentov jih je 37 že izkusilo sodni parket, 66 pa je debitantov v hramu pravice. S številko 1 smo označili prve (poznavalce), in s številko dva novince, kar pomeni, da je



pozitivna razlika srednje vrednosti višja vrednost pri povratnikih na sodišču, negativna razlika pa višja vrednost pri debitantih. Statistično značilno so izpostavljene le razlike srednjih vrednosti pri naslednjih treh koristih:

- Pri manifestaciji šibkosti oziroma moči s podajanjem soglasja za mediacijski postopek, kjer je pri signifikanci 0,001 razlika med povprečema skupin 0,817, kar pomeni, da je tudi pri tistih, ki že imajo sodne izkušnje, manj pomembno manifestirati svoj položaj pri soglašanju z mediacijskim postopkom, kot je to pomembno udeležencem, ki so na sodišču prvič. Trend je pri tem indikatorju še močnejši od tistega, ki smo ga zaznali ob testiranju razlik glede na minule mediacijske izkušnje (razlika srednjih vrednosti je tokrat višja za cca 0,07). Ob tem naj opozorimo, da je iz narave stvari zelo verjetno, da so vsi, ki so povratniki v mediaciji, hkrati tudi povratniki na sodišču. Na to sklepamo iz dejstva, da so pri nas razvite zlasti sodišču pridružene mediacije in je tistih, ki s sodiščem niso povezane, zanemarljivo malo. To pa pomeni, da so respondenti, ki niso povratniki v mediaciji, so pa ponovno na sodišču, tem bolj prispevali k povečanju razkoraka povprečnih vrednosti med obema skupinama, torej, da jim je manifestacija moči skozi ne/podajanje soglasja še manj pomembna. Ne moremo si kaj, da bi ne tvegali ocene o tem fenomenu na način, da je bilo verjetno minulo izkustvo sodnih klopi (brez mediacije) tako neprijetno, da manifestiranje ne/moči v fazi podpisovanja soglasja sploh ni pomembno, ampak je tem osebam zlasti odločilno, da se spor zaključi v mediaciji.
- Naslednja razlika srednjih vrednosti pa je podana pri indikatorju nedistributivnosti pogajanj (t. j., da je možno interes enega v mediaciji zadovoljiti tudi tako, da se ne poseže v interes drugega). S preko 98% intervalom zaupanja je statistično značilna razlika med srednjima vrednostma skupin, razdeljenih po minulih sodnih izkušnjah, več kot 0,5 točke (od sedmih), pri čemer je povprečna vrednost sodnih novincev 2,22, povprečna vrednost sodnih povratnikov pa 2,73. Z drugo besedo pričakovati je, da osebe, ki se vračajo na sodišče, bolje razumejo, da v mediaciji pogajanja ne temeljijo samo na popuščanju nasprotni stranki. Z dobrim dogovorom lahko včasih pridobita obe stranki v konfliktu.
- Pod pragom 95% intervala zaupanja je vendarle potrebno omeniti še različnost videnja tveganja izgub z udeležbo v mediacijskem postopku (sig. = 0,070) . Z razkorakom, ki ni zelo velik, je pa značilen, so do možnih izgub v mediacijskem postopku sodni povratniki bolj kritični od novincev na sodnem parketu (razlika povprečij = - 0,223); prvi imajo povprečno vrednost 5,84, drugi pa 6,06. Obe vrednosti sta visoki in

(pre?)optimistično prognozirata, da ni velikih tveganj. Kot smo že zapisali, so tveganja majhna, vendarle pa obstajajo in jih ne gre spregledati. Razliko pojasnjujemo na eni strani s tem, da so med povratniku tudi tisti, ki so mediacije že izkusili in vedo, da nekaj lastnih virov v primeru neuspešne mediacije stranke vendarle porabijo in so tako deležne izgub. Po drugi strani pa je verjetno še prepričljivejši argument, da tisti, ki so bili na sodišču, iz izkušenj vedo, kaj lahko v sodnem postopku izgubijo in koliko sredstev, energije, skrbi, stresa, vložijo v sodni postopek. V primerjavi s temi izkušnjami se jim verjetno zdi mediacija »nič tveganja/izgub«.

Če strnemo našo analizo vpliva minulih izkušenj na zaznavo koristi oziroma dejavnikov za mediacijski postopek, ugotovimo, da nas statistična analiza ni presenetila, kar je dobro. Pokazalo se je, da so bolj izkušeni udeleženci bolje seznanjeni z dejanskim potekom mediacijskega postopka, ker ga seveda poznajo. Veseli pa nas tudi, da so njihove izkušnje praviloma skladne z doktrino mediacij, kar pomeni, da praksa svoje delo v splošnem opravlja dobro in da so stranke deležne tistega, kar postavlja doktrina kot deontologijo.

Izpostavimo pa lahko, da smo vendarle dokazali določene statistične razlike, ki kažejo:

- hkrati na razmeroma dobro seznanitev tistih, ki bi se prvič radi udeležili mediacijskega postopka, saj razlika povprečij v razmerju do udeležencev z izkušnjami nikjer ni preseгла ene cele točke (oz. ene sedmine vse variabilnosti), s čemer smo lahko zadovoljni in
- hkrati na možnosti, da se z določenimi ukrepi uporabnike še bolje seznanijo s pravo naravo mediacijskega postopka in se jim ta postopek približa tako, da ga bodo lahko v primernem trenutku, čeprav še brez izkušenj, uporabili za urejanje svojih konfliktov. Statistika je namreč pokazala kar nekaj statistično različnih pojmovanj mediacijskih koristi, v soodvisnosti od tega, ali so uporabniki mediacijo spoznavali z lastnimi izkušnjami, ali pa drugače.

## **4.2 SUGESTIJE PRAKSI PRI NADALJNJEM DELU IN NAPOTITVAH V MEDIACIJO**

Diskusijo zaključujemo z razpravo na (prav tako v uvodu) izpostavljeno vprašanje, ali je mogoče na podlagi pričujočega dela in ugotovitev, ki iz njega izhajajo, zastaviti model, ki bi

omogočal prognoziranje in analizo, kdaj je udeležba v mediacijskem postopku smiselna in kdaj ne.

Na prvem mestu je potrebno takoj ponovno opozoriti, da so zaznave potencialnih uporabnikov mediacije v širšem pomenu deloma neskladne s tem, kaj mediacije v resnici so, ali pa bi morale biti<sup>117</sup>. Zato ni mogoče dovolj poudariti potrebe po obsežni informacijski kampanji, v kateri bi se intenzivno in sistematično obveščalo posameznike o možnostih in lastnostih mediacijskega postopka, ki ga je potrebno na dolgi rok vpeljati tudi v osnovno izobraževanje kot del širšega znanja in veščin ter tehnik upravljanja in razreševanja konfliktov.

Sodišča izvajajo svojo informativno dolžnost korektno in dobro. Imajo izdelane spletne strani s predstavitvijo mediacij, vsem strankam so praviloma dolžna ponuditi mediacijo in vabilu predložijo brošuro z osnovnimi informacijami<sup>118</sup>. Stranke žal včasih tega niti ne pogledajo oziroma preberejo. V mediacijskih pisarnah so uslužbenci strankam na voljo in jim dnevno pojasnjujejo potek mediacij s prednostmi in tveganji, ki jih mediacije prinašajo s seboj (Šoštar 2012). Sodiščem bi lahko na dolgi rok svetovali kvečjemu, da bi namesto, ali pa vsaj dodatno, poleg pisnega brezosebnega ponujanja mediacijskih soglasij uredila možnost osebnega sprejema strank in osebnega razgovora s stranko, ki se jo vabi v mediacijski postopek. Razgovor bi lahko (najbolje v vabljenih terminih) vodili uslužbenci in strokovni sodelavci in na njem oziroma ob njem zagotovili strankam in s tem učinkovitosti mediacijskega postopka naslednje izboljšave:

- Temeljno predstavili mediacijski postopek in statistične rezultate dosedanjih mediacijskih postopkov, kar bi bil prvi stik s stranko, na katerem bi stranka dobila uvodna pojasnila, če bi jih potrebovala.
- Stranki bi ponudili v reševanje vprašalnik o okoliščinah spora, razlogih za in proti udeležbi v mediacijskem postopku, v vprašalniku bi bila številna vprašanja, tako o prednostih in tveganjih, o relevantnih drugih in stališčih le-teh, o sporu, o strankah, o okoliščinah, kakšne vrste mediatorja bi želeli, podatki o dosedanji dinamiki pogajanj,

---

<sup>117</sup> Vsekakor presega namen te naloge, in vendar si želimo opozoriti, da nekateri izvajalci mediacij ne sledijo doktrini, ki je večinska in je zajeta denimo v knjigi *Mediacija v teoriji in praksi* (Betetto in drugi 2011). Zato so možna odstopanja in da posamezni uporabniki na podlagi ne najbolj doktrinarno doslednih izkušenj iz posameznih mediacijskih postopkov nimajo predstave, ki bi bila v celoti skladna z modernimi učenji o mediaciji. Vendar verjamemo, da je pretežna večina mediatorjev v sodišču pridružni mediaciji takih, da je njihov mediatorski pedigre na zavirljivem nivoju, saj so odzivi uporabnikov zelo vzpodbudni.

<sup>118</sup> Včasih brošure izostanejo, vendar je to le izjema in tehnična pomota, razen kolikor ni primanjčevanje brošur posledica proračunskih omejevanj, kar obžalujemo.

vprašanja o tem, kaj bi strani pomenilo, če ji uspe skleniti dogovor, in kaj, če ji ne uspe, in še vrsto drugih vprašanj, ki bi:

- omogočala stranki, da temeljito razmisli o svojih interesih in možnih poteh iz konflikta;
- omogočila strokovnim službam, da dodelijo mediatorja z ustreznimi znanji in lastnostmi, ki jih stranke potrebujejo;
- omogočila mediatorjem, da dobijo osnovne kontaktne podatke o strankah in temeljni vpogled v spor s strani, ki ga sodni spis ne razkriva (npr. kdo so še relevantni drugi, ki jih spor zadeva, kakšna so njihova stališča do mediacije, kakšna je dosedanja dinamika pogajanj med strankami, ali ima stranka rezervni scenarij, kakšna so predvidevanja stranke o možnih izidih, trajanju in stroških sodnega postopka in vrsto drugih, pomembnih vprašanj).

Pri oblikovanju vprašalnika in dinamike njegovega ponujanja bi bilo potrebno temeljito razmisliti in ga mogoče celo razdeliti na dva dela ali celo na dva ločena vprašalnika. V enem delu bi vprašanja poizvedovala o sami dinamiki konflikta in možnostih udeležbe v mediaciji, torej o procesni materiji. V drugem delu pa o vsebini spora, torej o materialnih pričakovanjih strank. Najmanj glede slednjih bi moral biti vprašalnik izključno prostovoljne narave in bi stranke nanj odgovarjale, samo če bi to želele, in ga tudi oddale, če bi tako same želele. Iz lastnih izkušenj domnevamo, da je ta del vprašalnika veliko koristnejši med samo mediacijo, ko je zaupanje z mediatorjem že vzpostavljeno, in da se stranke pred tem (torej v fazi odločanja o mediaciji) bojijo razkrivati svoje pogajalske šibkosti<sup>119</sup>. Vendar po drugi strani ne moremo mimo dejstva, da je prav razmislek o šibkosti lahko ključni dejavnik za udeležbo v mediacijskem postopku in tudi vsebinskim vprašanjem se ne bi veljalo odpovedati brez tehtnega razmisleka.

- S stranko se temeljito pogovorili o vprašanjih<sup>120</sup>, na katera vprašalnik ne bi nudil popolnega odgovora, naj si bodo to vprašanja o tem, ali naj se stranka udeleži mediacije ali ne, kateri so razlogi, kdaj bi ji mediacijska srečanja ustrezala, česa se boji ... skratka karkoli, kar bi stranko puščalo negotovo in v zadregi glede samega mediacijskega postopka (ne pa tudi vsebine spora). Pomembne okoliščine bi se vpisale

---

<sup>119</sup> Včasih pa se celo zdi, da niti še niso pripravljene razmišljati o lastnih tveganjih in da morebitne neprijetne teme raje konformistično zanikajo.

<sup>120</sup> V skladu s pojasnilom iz prejšnje alineje imamo v mislih seveda izključno procesna, postopkovna vprašanja. V vsebinska naj napotitelj ne zahaja, ker 1) ni mediator in 2) stranka še ni podala soglasja in mediacija sploh še ni začeta.

v evidenco, da bi se mediator lahko z njimi še pravočasno seznanil. Ta del preizkusa bi izvajalcem mediacije omogočal, da bi pri strankah spoznali zmotna in napačna prepričanja, ki vodijo do razočaranj in preprečujejo izboljšanje odnosa in doseganje sporazuma. Tako bi lahko strokovna služba že pravočasno ugotovila, da je zadeva neprimerna za mediacijo, in državi in strankam prihranila dragoceni čas, pa tudi nekaj svojih lastnih sredstev in energije.

Morebiti se zdi na prvi pogled takšno postopanje preveč zamudno in neracionalno, vendar menimo, da bi z ustrezno organizacijo dela en mediacijski spis pripravili vsaj tako hitro, kot sodnega, vključujoč razgovor z obema vpletenima strankama. Do strank je na drugi strani mogoče pristopati bolj formalistično, vendar je praviloma v takšnem primeru tudi pričakovati, da bo odziv strank prav tako bolj formalen. Če pa bi se uporabnikom omogočilo dobro, iskreno seznanitev s tem, kaj jim sodišče nudi, bi tudi kasneje mediacijski postopek tekel veliko bolj gladko, ker bi ne prišlo do nesporazumov in napačnih pričakovanj, kot jih nakazuje naša raziskava, ali pa vsaj ne do nepotrebnih razjasnjevanj stvari, ki jih mora mediator vršiti med postopkom, čeprav bi bilo zaželeno, da bi bili taki nesporazumi v fazi mediacije že preseženi<sup>121</sup>. Prepričani smo, da je še vedno najbolj racionalno in primerno, da si vzamemo ljudje za reševanje primerov dovolj časa in da je to na koncu najučinkovitejša varianta z vidika trajnosti in trdnosti rešitve zadeve.

Praksa že pozna tovrstne vprašalnike, ki so oblikovani za potrebe mediatorja v začetnem delu mediacije, ki je že v teku, torej v fazi raziskovanja. Eden takšnih je vprašalnik Mednarodnega inštituta za mediacije (IMI 2012a), vendar so ti vprašalniki bolj kot v pomoč sami odločitvi za mediacijo namenjeni razmišljanju o tem, kakšna so tveganja sodnega postopka, kolikšna je verjetnost (ne)uspeha in iz tega izhajajoča ekonomika odločanja v procesu mediacije oziroma konkretnije v fazi pogajanj. Obsežni vprašalnik terja kar nekaj ur izpolnjevanja in s svojo natančnostjo sili stranke k temeljitemu razmisleku, ali je smiselno spor zaostrovati ali pa je mogoče poravnalna ponudba nasprotnika, ki se sprva ni zdela vredna presoje, vendarle vredna temeljitega razmisleka. Menimo, da je vprašalnik preobsežen (kar je ob priliki priznal tudi avtor Jeremy Lack osebno), vendar omogoča strankam, da vodeno odgovorijo samo na nekatere dele. Zagotovo se bo mogoče zelo resnih in kompleksnih primerov lotiti samo s temeljito pripravo in zato so tovrstni vprašalniki nepogrešljivi v težjih sporih. Kot odvetnik in

---

<sup>121</sup> Naj opozorimo, da se tudi nekoliko razočarani udeleženci mediacije vrnejo v mediacijski postopek in da to pomeni njihovo načelno zadovoljstvo.

pooblaščenec strank v naši odvetniški pisarni še nikoli v Sloveniji nismo doživeli, da bi mediator pripravil vprašalnik, na katerega bi morala s stranko odgovarjati, kar pa je bila naporna, a nadvse zanimiva in koristna izkušnja v mednarodni mediaciji, ki smo se je udeležili pod okriljem švicarske gospodarske zbornice. Zato predlagamo, da bi se tovrstni vprašalniki uporabljali, ko mediatorji presodijo, da bi morala stranka temeljito razmisliti o posamezni odločitvi. Pri tem naj prepustijo stranki odločitev, ali bo izpolnjeni vprašalnik delila z mediatorjem ali ne. Ponudba takega vprašalnika, ko stranka je (ali bi morala biti) v dilemi, stranko prisili k razmišljanju in včasih tudi računanju. Podobno, kot so stranke v dilemi pri vprašanju, kaj se jim splača med pogajanja, so v dilemi tudi na križpotju odločitve, ali naj se poslužijo mediacijskega postopka ali ne. Zato kot povsem novo priporočilo praksi, ki je neposredna posledica naše raziskave, predlagamo, da bi z (enostavnejšim) vprašalnikom izmerili pripravljenost stranke za udeležbo v mediacijskem postopku, po možnosti takoj za temeljnimi pojasnili o mediacijskem postopku. Iz vprašalnika bi lahko izluščili naslednje koristi za prakso:

- Razbrali bi, ali so motivi stranke kompatibilni z mediacijskimi nameni (sklenitev dogovora, varno okolje, ohranjanje odnosa) ali pa ne (maščevalnost, lov za informacijami, zavlačevanje). O teh motivih bi se naknadno s stranko tudi pogovorili in ji od/svetovali mediacijo. Priporočamo, da bi imela mediacijska pisarna oziroma strokovnjak, ki bi to počel, pooblastilo, da oceni zadevo za neprimerno za mediacijo in vrne spis v redni postopek. Na ta način bi se privarčevalo izredno veliko energije in sredstev, ker bi se preprečilo delo z udeleženci, ki se udeležujejo mediacije iz drugih, neželenih razlogov<sup>122</sup>.
- Preverili bi skladnost predstave strank o mediacijskem postopku: če bi ugotovili, da je predstava stranke neskladna in bi se denimo stranka odločila za mediacijo zlasti, da bi mediator potrdil pravilnost njenih pravnih stališč oziroma podlag, bi napotitelj po pregledu vprašalnika preveril stopnjo skladnosti predstave stranke (kar bi bilo lahko v celoti računalniško podprto in bi analiza trajala komaj kakšno minuto) in se s stranko dodatno pogovoril o mediaciji na način, da bi stranka bolje razumela, kaj mediacija v resnici je in kaj nudi.
- Prav tako bi napotitelj iz vprašalnika razbral, katerih prednosti ali tveganj stranka ni videla kot dovolj pomembnih in bi v razgovoru s stranko lahko razjasnil, ali stranki

---

<sup>122</sup> Eden takih je npr. udeležba oseb, ki so deležni brezplačne pravne pomoči, saj ob neudeležbi v mediacijskem postopku izgubijo pravico do brezplačne pravne pomoči. Štelo bi se, da se je udeležil mediacijskega postopka na podlagi razgovora z mediacijskim napotiteljem, po drugi strani pa bi se strank in mediatorjev ne izčrpavalo po nepotrebnem z jalovim početjem.

konkretna prednost v resnici ni pomembna, ali pa stranka te prednosti ni razumela. Če smo pri skladnosti predstave opazovali napačen predznak (torej, ali stranka vidi koristi, ki jih ni, ali pa slabosti, ki niso slabosti), nas tu dodatno zanima, zakaj so določene koristi in tveganja spregledani ali podcenjeni v očeh stranke. Mogoče stranka preprosto ne razume, zakaj je zanjo recimo zelo ugodno, da jo bo mediator poskušal razumeti in ga bodo zanimali vsi interesi te stranke, ki jih zasleduje, vendar ne bo mogel zagotoviti, da se uresničijo, bo pa poskušal stranki voditi v postopku mediacije na način, da se bosta bolje razumeli in da bosta imeli možnost spoznati, da npr. stališče nasprotnika ni usmerjeno *zoper* stranko, temveč *za* zaščito lastnih interesov tega nasprotnika (Stone in drugi 1999). In če bosta stranki uvideli, da se ne izključujeta iz slabih namenov, lahko začneta iskati vzajemno sprejemljivo rešitev, ki temelji na interesih obeh strank (Fischer in drugi 1998).

- Na podlagi ugotovljenih želja in interesov stranke bi napotitelj lahko predlagal strankam določeno vrsto mediatorja: mediatorji smo različni ljudje, naše izkušnje in zgodbe so različne in tudi naš način dela je različen. Nekateri so bolj evolutivni, drugi bolj facilitativni, spet tretji zelo izkušeni pri družinskih ali gospodarskih sporih in tako dalje. Iz odgovorov, prejetih v vprašalniku, in razgovora, ki bi ga napotitelj opravil s strankami, bi se lahko napotitelj s strankami odkrito pogovoril o možnih tipih mediatorjev in jim tudi predstavil svoj pogled na tip, ki bi strankam ustrezal, seveda pa bi stranke pri tem imele zadnjo besedo. Pelova (2010) močno izpostavlja tudi potrebo po izbiri mediatorja, kar nekatere prakse tudi že upoštevajo, denimo pri International Mediation Institute so celo razvili spletno aplikacijo za iskanje primerne mediatorja (IMI, 2012b).
- Pri tem je zelo pomembno, da v komunikaciji napotitelj ni le oddajnik, stranka pa sprejemnik, ampak je proces vzajemno obraten: tudi napotitelj bi na ta način prejel celo vrsto pomembnih informacij o tem, kako se stranke na mediacijo odzivajo, kaj pričakujejo od mediacije in od mediatorja in izvajalci mediacij bi tako dobili povratni odziv strank, glede na katerega bi lahko korigirali svoje delo in ga še približali strankam ter s tem izboljšali. Glede na razočaranje strokovnjakov v oddelku sodišč za alternativno reševanje sporov (Šoštar 2012), da komaj 5 % strank vrne izpolnjene vprašalnike o zadovoljstvu v mediacijskem postopku, se zdi predlagana rešitev primerna in univerzalno uporabna.

Zgornji predlogi, ki smo jih oblikovali kot predloge za izboljšavo odločanja o vstopu v mediacijski postopek in hkrati pripravo le-tega glede na pričakovanja strank, so podani zlasti za sodišču pridružen mediacijski postopek. Vendar se je potrebno zavedati, da velika večina naših ugotovitev ne velja samo za mediacijski postopek, temveč tudi za vse mediacije v širšem pomenu<sup>123</sup>. Zato so priporočila iz te točke 4.2 praktično univerzalna in jih je mogoče in priporočljivo uporabiti tudi v vseh oblikah mediacij, ki s pravom nimajo dosti skupnega, kot npr. vrstniška mediacija.

Če zaključimo nekoliko hudomušno, je verjetno razumljivo, da terja razreševanje konfliktov več razumevanja in priprave kot uporaba novega LCD televizorja, a kaj, ko nam trde znanosti (z elektroniko in IT tehnologijo) dokazujejo, da imajo na voljo več sredstev in boljše vire in so navodila za TV popolnejša, temeljitejša, pa še napravo uporabljamo vsak dan. O najresnejših konfliktih pa razmišljamo le nekajkrat v življenju, ali pa še celo to ne. Zato se je potrebno zavedati, da terja spopad s konfliktom veliko priprav in razumevanja, če želimo, da ga bomo lahko uporabili v svojo korist – kot nov televizor. V tej luči priporočamo tudi razumevanje Glaslovega (1999) dovtipa v izpostavljeni dilemi »ali imamo mi konflikt, ali ima konflikt nas?«.

---

<sup>123</sup> Kot smo ga definirali v začetnem delu naloge.



## 5 LITERATURA

- 1) Ajzen, Icek. 2006. *Theory of Planned Behaviour*. Dostopno prek: <http://www.people.umass.edu/aizen/> (8.1.2010).
- 2) Andrassy, Juraj. 1990. *Međunarodno pravo*. Zagreb: Školska knjiga.
- 3) Baruch Bush, Robert A. in Joseph P. Folger. 2010. *Obljuba mediacije*. Ljubljana: Zavod RAKMO.
- 4) Betetto, Nina. 2003. Interno gradivo za izobraževanje mediatorjev pri Okrožnem sodišču v Ljubljani.
- 5) Betetto, Nina, Zoran Hajtnik, Valerija Jelen Kosi, Alenka Klemenčič, Maša Kociper, Mateja Končina Peternel, Zoran Milivojević, Janez Novak, Maja Ovčak Kos, Bojana Ozimek, Gordana Ristin in Rudi Tavčar. 2011. *Mediacija v teoriji in praksi – veliki priročnik o mediaciji*. Ljubljana: Društvo mediatorjev Slovenije.
- 6) Bourdieu, Pierre. 2001. *Na televiziji*. Ljubljana: Krtina.
- 7) Burton, John in Frank Dukes. 1990. *Conflict: Practices in management, settlement, and resolution*. New York: St. Martin's Press.
- 8) Charkoudian, Lorig, Carrie Wilson. 2006. *Factors Affecting Individuals' Decision to Use Community Mediation*. Review of Policy Research, Volume 23, Number 4. The Policy Studies Organisation.
- 9) Cloke, Kenneth in Goldsmith Joan. 2000. *Resolving Personal and Organisational Conflict – Stories of Transformation & Forgiveness*. San Francisco: Jossey-Bass.
- 10) Deacon, David, Michael Pickering, Peter Golding in Graham Murdock. 2007. *Researching Communications, Second Edition*. London: Hodder Arnold.
- 11) Direktiva o nekaterih vidikih mediacije v civilnih in gospodarskih zadevah št. 2008/52/ES Evropskega Parlamenta in Sveta. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:136:0003:0008:SL:PDF> (14.2.2012).
- 12) Donohue, William A. 2006. *Managing Interpersonal Conflict – The Mediation Promise*. V *The Sage Handbook of Conflict Communication* ur. John G. Oetzel in Stella Ting – Toomey. 211–233. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
- 13) Društvo mediatorjev Slovenije. 2011. *Članstvo*. Dostopno prek: <http://www.slo-med.si/494/536.html> (25. avgust 2010).

- 14) Durham, Meenakshi Gigi, Douglas M. Kellner (ur.). 2001. *Media and Cultural Studies. Key Works*. Oxford: Blackwell.
- 15) Eagly, Alice H. in Shelly Chaiken. 1993. *The Psychology of Attitudes*. Orlando, ZDA: Harcourt Brace College Publishers.
- 16) Ferligoj, Anuška. 1995. *Osnove statistike na prosojnicah*. Ljubljana: Samozaložba Zenelj Batagelj.
- 17) Ferligoj, Anuška in Meta Gnidovec. 2008. Študijsko gradivo in vaje pri statističnem delu predmeta Metode komunikoloških raziskav. Ljubljana: FDV.
- 18) Fischer, Roger, William Ury in Bruce Patton. 1998. *Kako doseči dogovor*. Ljubljana: Gospodarski vestnik. Zbirka Manager.
- 19) Fiske, John. 2005. *Uvod v komunikacijske študije*. Ljublja: FDV.
- 20) Francis, Jillian J., Martin P. Eccles, Marie Johnston, Anne Walker, Jeremy Grimshaw, Robbie Foy, Eileen F. S. Kaner, Liz Smith, Debbie Bonetti. 2004. *Constructing Qusetionnaires based on the Theory of Planned Behavior*. Dostopno prek: <http://www.people.umass.edu/aizen/pdf/Francis%20etal.TPB%20research%20manual.pdf> (8.1.2010).
- 21) Galtung, J. 1996. *Peace by Peaceful means: Peace and Conflict, Development and Civilisation*. London: Sage publications LTD.
- 22) --- 2008. *Toward a conflictology*, v *Handbook of Conflict Analysis and Resolution*. USA in Kanada: Routledge.
- 23) Glasl, Friederich. 1999. *Confronting Conflict*. Glouchetershire, Velika Britanija: Hawthorn House.
- 24) Greenhouse, Carol L. 1985. *Mediation: A Comparative Approach*. Man, New Series, Vol. 20, No. 1 (Mar., 1985). 90–114. Dostopno prek: <http://www.jstor.org/stable/2802223> (7. september 2010).
- 25) Hocker, Joyce L., William W. Wilmot. 2003. Collaborative negotiation. V *Making Connections* ur. Kathleen M. Galvin in Pamela J. Cooper. 237–244. LA: Roxbury Publ. Comp.
- 26) IMI – International mediation institute. 2012a. *On line evaluation form – OLE*. Dostopno prek <http://imimediation.org/ole> (31.1.2012).
- 27) --- 2012b. *IMI Launches 'Find The Right Mediator' Web App*. Dostopno prek <http://imimediation.org/index.php?cID=44&cType=news> (16.2.2012)

- 28) Keresteš, Tomaž. 2008. *Možnosti alternativnega reševanja sporov v povezavi s pravnim postopkom*. Dostopno prek: [http://www.pf.uni-mb.si/datoteke/KERESTES/kerestes\\_-\\_arbitraza/adrporavnavna.pdf](http://www.pf.uni-mb.si/datoteke/KERESTES/kerestes_-_arbitraza/adrporavnavna.pdf) (23. september 2010).
- 29) Kraljević, Suzana. 2008. *Mediacija kot metoda reševanja družinskopravnih sporov*. Doktorska disertacija. Pravna fakulteta Univerze v Mariboru.
- 30) Kociper, Maša. 2003. Interno gradivo za izobraževanje mediatorjev pri Okrožnem sodišču v Ljubljani.
- 31) Kociper, Maša. 2010. Elektronski odgovori na zastavljena vprašanja o razvoju mediacije pri Okrožnem sodišču v Ljubljani. Okrožno sodišče v Ljubljani, Služba za alternativno reševanje sporov: Ljubljana, 11. oktober 2010.
- 32) Kozinc, Miha. 2012. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 12. januar 2012.
- 33) Kučić J., Lenart. 2010. *Aljaž Ule, eksperimentalni ekonomist*. Intervju z Aljažem Uletom, 20.2.2010. Dostopno prek: <http://www.lenartkucic.net/2010/02/20/aljaz-ule-eksperimentalni-ekonomist/> (30. januar 2012).
- 34) Lepoša Hajtnik, Martina. 2012. Intervju z avtorico. Šmartno, 2. januar 2012.
- 35) Markova, Ivana. 1992. *Znanstveno in poljudno znanje o Aidsu: problem njune integracije*, V *Predsodki in diskriminacije* str. 253 - 260, ur. Mirjana Nastran Ule, Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana, 1999.
- 36) McQuail, Denis. 2005. *McQuail's Mass Communication Theory*. Fifth edition. London: Sage publications Ltd.
- 37) Milivojevič, Zoran. 2001. *Emocije*. Novi Sad: Prometej.
- 38) Okrožno sodišče v Ljubljani. 2009. *Letno poročilo o sodnem postopku pridruženem programu mediacij za leto 2009*. Dostopno prek [www.sodisce.si/mma\\_bin.php?static\\_id=20100702113242](http://www.sodisce.si/mma_bin.php?static_id=20100702113242) (25. avgust 2010).
- 39) Pearson, Frederic S. in Olson Lounsbury Marie. 2008. *The challenge of operationalizing key concepts in conflict resolution theory in international and subnational conflicts*, v *Handbook of Conflict Analysis and Resolution*, Routledge, USA and Canada.
- 40) Pečar, Janez. 1967. *Poravnalni sveti*. *Pravnik* 22, št. 11–12, str. 501–509.
- 41) Pel, Machteld. 2010. *Napotitev na mediacijo: Kako do učinkovitega predloga za mediacijo*. Ljubljana: GV Založba.
- 42) Praper, Peter. 2003. Interno gradivo za izobraževanje mediatorjev pri Okrožnem sodišču v Ljubljani.

- 43) Pravilnik o mediatorjih v programih sodišč. Ur. l. RS, št. 22/2010. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=201022&stevilka=965> (15.2.2012).
- 44) Pravilnik o nagradi in povračilu potnih stroškov mediatorjem, ki delujejo v programih sodišč. Ur. l. RS, št. 22/2010. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=201022&stevilka=966> (15.2.2012).
- 45) Putnam, Linda L. 2006. *Definitions and Approaches to Conflict and Communication* V The Sage Handbook of Conflict Communication ur. John G. Oetzel in Stella Ting – Toomey. 1–32. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
- 46) Ragin, C. Charles. 2007. *Družboslovno raziskovanje – enotnost in raznolikost metode*. Ljubljana: Založba FDV.
- 47) Rant, Mateja. 2008. *Sporazumna rešitev za Tenetiše*. Gorenjski glas, 29. februar 2008. Dostopno prek: <http://www.gorenjskiglas.si/novice/gorenjska/index.php?action=clanek&id=17972> (5. oktober 2010).
- 48) Reich, Warren A., Kenneth Kressel, Kathleen M. Scanlon, Gary A. Weiner. 2007. *Predicting The Decision to Pursue Mediation in Civil Disputes: A Hierarchical Classes Analysis*. The Journal of Psychology, 2007, str. 627–635. Heldref Publications.
- 49) Ristin, Gordana. 2003. Interno gradivo za izobraževanje mediatorjev pri Okrožnem sodišču v Ljubljani.
- 50) --- 2012. Intervju z avtorico. Ljubljana, 6. januar 2012.
- 51) Sekirnik, Tanja. 2007. Dejavniki uspešnosti mediacije v sodnih sporih: primer Okrožnega sodišča v Ljubljani. Magistrsko delo, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper.
- 52) Slovar slovenskega knjižnega jezika (SSKJ). 2008. Ljubljana: DZS in ZRC SAZU.
- 53) Splichal, Slavko. 2008. Metodologija komunikoloških raziskav, Študijsko gradivo.
- 54) Stone, Douglas, Bruce Patton in Sheila Heen. 1999. *Difficult Conversations*. Penguin Books.
- 55) Strniša Tušek, Špela. 2012. Intervju z avtorico. Kranj, 13. januar 2012.
- 56) Šoštar, Jernej. 2012. Intervju z avtorjem. Ljubljana, 6. januar 2012.
- 57) Tavčar, Rudi. 2007. *Psihologija pogajanj*. Ljubljana: Planet GV.
- 58) Trstenjak, Katarina. 2009. *Mediacija rešila 15-letni spor*. Večer, 2. december 2009. Dostopno prek: <http://web.vecer.com/portali/vecer/v1/default.asp?id=2009120205491039&kaj=3> (5. september 2010).
- 59) TV Slovenija, 1. program. 2012. *Polnočni klub*. Ljubljana, 27.1.2012. Dostopno prek: <http://www.rtv slo.si/polnocniklub/> (30.1.2012).

- 60) Ule, Mirjana. 2005. *Socialna psihologija*. Ljubljana: Založba FDV.
- 61) --- 2009. *Psihologija komuniciranja in medosebnih odnosov*. Ljubljana: Založba FDV.
- 62) Vidmajer, Saša. 2009. *Obrisi nerešljivega*. Delo, sobotna priloga, 7. marec 2009. Dostopno prek: <http://www.delo.si/clanek/77071> (5. september 2010).
- 63) Wall, James A. jr. 1981. *Mediation: an analysis, review and proposed research*, Journal of Conflict Resolution Vol. 25 No. 1, 157-180, March 1981 Sage Publications Inc.
- 64) --- 2001. *Mediation: a current review and the theory development*. Journal of Conflict Resolution Vol. 45 No. 3, 270-391, June 2001. Sage Publications Inc.
- 65) Zakon o alternativnem reševanju sodnih sporov (ZARSS) Ur.l. RS, št. 97/2009. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200997&stevilka=4248> (15.2.2012).
- 66) Zakon o mediacijah v civilnih in gospodarskih zadevah (ZMCGZ) Ur.l. RS, št. 56/2008. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200856&stevilka=2339> (15.2.2012).
- 67) Zakon o pravnem postopku (ZPP) Ur. l. RS, št. 83/2002 Skl. US: U-I-21/02-6, 96/2002, 12/2003-UPB1, 58/2003 Odl. US: U-I-255/99-28, 73/2003 Skl. US: U-I-137/00-21, 2/2004, 2/2004-ZDSS-1 (10/2004 popr.), 36/2004-UPB2, 69/2005 Odl. US: U-I-145/03-9, 90/2005 Odl. US: Up-258/03-14, U-I-74/05, 43/2006 Odl. US: U-I-55/04-10, Up-90/04-15, 69/2006 Odl. US: Up-236/04-16, U-I-314/06, 52/2007, 73/2007-UPB3, 101/2007 Odl. US: Up-679/06-66, U-I-20/07, 102/2007 Odl. US: Up-2089/06-31, U-I-106/07, 45/2008-ZArbit, 45/2008, 62/2008 Skl. US: U-I-275/06-7, Up-811/07-7, 111/2008 Odl. US: U-I-146/07-34, 116/2008 Skl. US: U-I-253/07-6, Up-2118/06-6, 121/2008 Skl. US: U-I-279/08-8, 47/2009 Odl. US: U-I-54/06-32 (48/2009 popr.), 57/2009 Odl. US: U-I-279/08-14, 12/2010 Odl. US: U-I-164/09-13, 49/2010 Odl. US: U-I-8/10-10, 50/2010 Odl. US: U-I-200/09-14. Dostopno prek: [http://zakonodaja.gov.si/rpsi/r02/predpis\\_ZAKO1212.html](http://zakonodaja.gov.si/rpsi/r02/predpis_ZAKO1212.html) (5. oktober 2010).
- 68) Žagar, Mitja, 2008. *Strategies for prevention, management and/or resolution of (ethnic) crisis and conflict*, v Handbook of Conflict Analysis and Resolution. USA and Canada: Routledge.

## PRILOGE

### Priloga A: Kvantitativna raziskava

#### Priloga A1: Vprašalnik

## V P R A Š A L N I K

### V PRVEM SKLOPU VPRAŠANJ VAS SPRAŠUJEMO O TEM, KAKŠNE VRSTE KORISTI VIDITE, OZIROMA KAKŠNE POMISLEKE IMATE GLEDE MEDIACIJE

Pri vprašanju 1.0. se v vsaki vrstici obkroži eno možnost (ne več, ne manj).

Mislím, da je udeležba v mediacijskem postopku zame:

- 1) škodljiva:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : koristna
- 2)  dobra:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : slaba
- 3)  prijetna:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : neprijetna
- 4) brez vrednosti:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : uporabna
- 5) Z udeležbo v mediacijskem postopku lahko dosežem večjo premoženjsko korist kot v sodnem postopku.  
neverjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 6)  Udeležba v mediacijskem postopku je bolj stresna od sodnega postopka.  
neverjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 7) Udeležba v mediacijskem postopku privede do sporazumnega zaključka sodnega postopka.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 8)  Če pristanem na mediacijo, se lahko nasprotna stranka izmakne pred sodno obsodbo njenega/njegovega početja.  
to mi ni pomembno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : to bi bilo zelo nezaželeno
- 9) Z udeležbo v mediacijskem postopku se lahko izognem tveganju, da bi sodišče odločilo z zame neugodno sodbo.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 10)  Z udeležbo v mediacijskem postopku bi se stroški celotnega reševanja spora samo še povečali.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 11) V mediacijskem postopku lahko preverim trdnost svojih pravnih stališč (argumentov).  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 12) Z mediacijo lahko dodatno spoznam in razumem interese nasprotne stranke v sporu.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 13)  Mediacijski postopek bo končno rešitev spora samo še dodatno zavlekel.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 14) V mediaciji lahko dobim informacije o nasprotniku/ci, ki mi lahko koristijo.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno
- 15) Z udeležbo v mediaciji lahko samo pridobim in nimam česa izgubiti.  
malo verjetno :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo verjetno

- 16) Udeležba v mediaciji lahko pospeši tudi reševanje drugih vprašanj, ki so odvisna od predhodne rešitve tega konkretnega spora.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 17)  V sodnem sporu bodo moji interesi bolj upoštevani kot v postopku mediacije.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 18) Mediator mi bo dobro prisluhnil in bo moja čustva upošteval v večji meri kot sodnik/ca.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 19)  Mediatorju ne morem zaupati v celoti in bi se mi zaupnost do mediatorja oz. mediacijskega postopka kasneje lahko maščevala.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 20) V mediacijskem postopku lahko razrešim vsa odprta vprašanja z istim nasprotnikom naenkrat.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 21)  Če podpišem soglasje za mediacijo, bom s tem nasprotniku pokazal svojo šibkost.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 22) Mediacijski postopek nudi možnost zaupnih pogovorov brez navzočnosti javnosti.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 23)  V mediacijskem postopku je oteženo sodelovanje drugih oseb, ki sicer niso neposredne stranke spora, so pa vanj vpletene.  
ne drži :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo drži
- 24) V mediaciji se lahko moj odnos z nasprotno stranko izboljša.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 25)  V mediaciji je možno zadovoljiti interese ene stranke samo v škodo druge stranke.  
malo verjetno :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo verjetno
- 26) Oblika pogajanj v mediacijskem postopku je zame ustrezna in primerna.  
ne drži :  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo drži
- 27) Da lahko rešujem spor z nasprotnikom na način, da dosežem večjo premoženjsko korist, je zame:  
zelo nezaželeno:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo dobrodošlo
- 28)  Izpostavljenost stresu v postopkih reševanja sporov nasploh, je zame:  
zelo nezaželjena:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo dobrodošla
- 29) Sporazumni zaključek spornega razmerja je zame:  
zelo nezaželen:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo dobrodošel
- 30)  Sodna obsodba nasprotnikovega ravnanja je zame:  
zelo nezaželjena:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo dobrodošla

- 31) **®** Tveganje, da bi v sodnem postopku sodišče odločilo v mojo škodo ter v korist nasprotnika/ce je zame:  
zelo nezaželjeno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošlo
- 32) Če so stranke v sporu obremenjene z visokimi stroški, je zame:  
zelo dobrodošlo: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo nezaželjeno
- 33) Možnost, da pred razsodbo sodišča dobim povratno informacijo o pravilnosti mojih pravnih stališč (argumentov), je zame:  
zelo nezaželjena: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošla
- 34) Možnost, da se med reševanjem spora dodatno seznanim z interesi nasprotne stranke je zame:  
zelo nezaželjena: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošla
- 35) **®** Dolgotrajnost postopkov, v katerih se razrešujejo spori, je zame:  
zelo nezaželjena: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošla
- 36) Možnost pridobivanja informacij o nasprotniku/ci, ki mi lahko koristijo, je v času spora zame:  
zelo nezaželjena: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošla
- 37) Da lahko rešujem spor na način, ki ne ogroža mojih interesov in mi lahko samo pomaga, je zame:  
zelo nezaželjeno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošlo
- 38) Če se z rešitvijo konkretnega spora pospeši razreševanje drugih vprašanj, ki čakajo predhodno rešitev tega spora, je zame:  
zelo nezaželjeno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošlo
- 39) Da se med sporom upošteva moje interese je zame:  
zelo nezaželjeno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošlo
- 40) Da mi pri reševanju konfliktov kdo prisluhne in upošteva moja čustva, je zame:  
zelo nezaželjeno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošlo
- 41) Da lahko zaupam nepristranski osebi, ki sodeluje v razreševanju spora je zame:  
nepomembno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo pomembno
- 42) Možnost, da naenkrat razrešim vsa odprta vprašanja z nasprotno stranko, je zame:  
zelo nepotrebna: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo dobrodošla
- 43) Če nasprotnik v sporu moja ravnanja ocenjuje kot znak šibkosti, je zame:  
skrajno neugodno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : povsem nepomembno
- 44) Da lahko razrešim svoj spor v zaupnem okolju, stran od javnosti, je zame:  
zelo neugodno: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo ugodno
- 45) Možnost, da razrešim sporno razmerje z vsemi vpletenimi osebami, ne glede na to, ali so stranke konkretnega sodnega spora, je zame:  
zelo neugodna: -3 : -2 : -1 : 0 : +1 : +2 : +3 : zelo ugodna



46) V slabem odnosu z nasprotno stranko se počutim:

zelo dobro:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo neugodno

47) Da se uredi sporno razmerje zgolj v škodo interesov ene stranke, je zame:

zelo zaželeno:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo nezaželeno

48) Da rešujem spor na način, ki ima ustrezno in primerno obliko za pogajanja z nasprotnikom, je zame:

zelo neželena:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : zelo dobrodošla

- Prosim, če naštejete še kakšne druge prednosti, ki jih po vašem mnenju nudi mediacijski postopek:

- 
- Prosim, če naštejete še kakšne druge slabosti, ki jih po vašem mnenju prinaša mediacijski postopek:

---

**NAVODILO ZA REŠEVANJE DRUGEGA SKLOPA VPRAŠANJ: če posamezniki oz. skupine oseb ne obstajajo ali pa ne poznate njihovega stališča, obkrožite 1 (njihovo stališče na vas ne vpliva)**

49) Stališče mojega pooblaščenca (odvetnika oziroma druge osebe, ki nudi pravno pomoč v konkretnem sporu) o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : ima name zelo velik vpliv

50) Stališče mojega življenjskega partnerja (zakonec, izvenzakonski partner...) o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : ima name zelo velik vpliv

51) Stališče mojih najožjih sorodnikov (starši, otroci in ev. bratje in sestre) o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : ima name zelo velik vpliv

52) Stališče najboljših prijateljev o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : ima name zelo velik vpliv

53) Stališče mojih sodelavcev o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : ima name zelo velik vpliv

54) Stališče sodnika / sodnice o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : ima name zelo velik vpliv

55) Stališče nasprotnika/ce in njegovega odvetnika/ce o tem, ali naj se udeležim mediacijskega postopka, ima zame naslednjo stopnjo pomembnosti:

name nima vpliva:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : name ima zelo velik vpliv.

**NAVODILO ZA REŠEVANJE TRETJEGA SKLOPA VPRAŠANJ: če posamezniki oz. skupine oseb ne obstajajo ali pa ne poznate njihovega stališča, obkrožite 0 (njihovo stališče je nevtravno – niti ja, niti ne)**

- 56) Moj pooblaščenec (odvetnik, če ga nimate pa tisti, ki vam nudi pravno pomoč v sporu) meni, da:  
naj se ne:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : naj se udeležim mediacijskega postopka.
- 57) Moj življenjski partner (zakonec, izvenzakonsko partner...) meni, da:  
naj se ne:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : naj se udeležim mediacijskega postopka.
- 58) Moji najožji sorodniki (starši, otroci in ev. bratje in sestre) menijo, da:  
naj se ne:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : naj se udeležim mediacijskega postopka.
- 59) Moji najboljši prijatelji menijo, da:  
naj se ne:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : naj se udeležim mediacijskega postopka.
- 60) Moji sodelavci menijo, da:  
naj se ne:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : naj se udeležim mediacijskega postopka.
- 61) Sodnik/sodnica v moji zadevi meni, da:  
naj se ne:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  : naj se udeležim mediacijskega postopka.
- 62) Zdi se mi, da bi nasprotnik in njegov odvetnik s tem, da bi me rada pridobila za udeležbo v mediacijskem postopku, rada dosegla:  
:  -3  :  -2  :  -1  :  0  :  +1  :  +2  :  +3  :  
izigranje mojih interesov v korist njunih: : vzajemno korekten dogovor
- 63) **Ⓡ** Večina meni pomembnih oseb meni, da  
naj se:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : naj se ne udeležim mediacijskega postopka.
- 64) **Ⓡ** Zame pomembne osebe me nagovarjajo, da naj se udeležim mediacijskega postopka.  
zelo drži:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : sploh ne drži
- 65) Od mene moje okolje v splošnem pričakuje, da se udeležim mediacijskega postopka.  
sploh ne drži:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo drži
- 66) Pomemben krog meni bližnjih oseb si želi, da naj poskusim spor rešiti s pomočjo mediacijskega postopka:  
sploh ne drži:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo drži
- 67) Moja predstava, da imam znanja in sposobnosti za kvalitetno udeležbo v mediacijskem postopku, je:  
zelo majava:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : zelo trdna.
- 68) **Ⓡ** Mediatorju bom zmožem učinkovito predstaviti svoje pogoje sodelovanja in sklenitve dogovora z nasprotno stranko:  
gotovo drži:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : močno dvomim
- 69) Odločitev o moji ne/udeležbi v mediacijskem postopku je v celoti odvisna od nasprotne stranke, njegovega odvetnika(ce) in njunih vplivov:  
zagotovo drži:  1  :  2  :  3  :  4  :  5  :  6  :  7  : sploh ne drži.

70) **®** Ali se bom odločil za udeležbo v postopku mediacije ni odvisno le od mene, ampak na to vplivajo tudi druge okoliščine.

zelo se ne strinjam:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zelo se strinjam

Prosimo, opišite katere so okoliščine iz zadnjega vprašanja, ki vplivajo na vašo odločitev o udeležbi v mediaciji (od najbolj pomembnih, do najmanj pomembnih): \_\_\_\_\_

• Ali so navzoče še kakšne druge okoliščine (faktorji, dejavniki), ki po vašem mnenju povečujejo oceno vaših lastnih sposobnosti za udeležbo v mediacijskem postopku? Prosimo, če jih naštejete.

• Ali so navzoče še kakšne druge okoliščine (faktorji, dejavniki), ki po vašem mnenju zmanjšujejo vašo oceno o lastnih sposobnostih za udeležbo v mediacijskem postopku? Prosimo, če jih naštejete.

71) Kolikšna je vaša pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku za rešitev konkretnega spora?

nikakršna:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : popolna

72) Kolikšna je vaša pripravljenost za splošno udeležbo v mediacijskih postopkih za rešitev ev. drugih sporov?

nikakršna:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : popolna

73) Ali bi svetovali osebam, ki ste jim naklonjeni, da poskusijo rešiti svoj spor v mediacijskem postopku?

zagotovo ne:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zagotovo da

74) **®** Če bi imeli šest različnih sporov, koliko od njih bi nameravali rešiti v mediacijskem postopku?

nobenega:  0 :  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 : vseh šest

75) Kolikšna je vaša pripravljenost za sklenitev poravnave z nasprotno stranko v konkretnem sporu mimo mediacijskega postopka?

nikakršna:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : popolna

76) Če se v mediaciji pokaže, da poravnava ni mogoča, ali bi to vplivalo na vašo nadaljnjo pripravljenost za sporazumno rešitev spora z nasprotno stranko?

zagotovo ne:  1 :  2 :  3 :  4 :  5 :  6 :  7 : zagotovo da

V ZADNJEM SKLOPU VAS PROSIM ZA ODGOVORE T.I. SOCIODEMOGRAFSKEGA ZNAČAJA. Zagotavljamo, da so odgovori anonimni, zasnovani tako, da ste kot posameznik nerazpoznavni in v celoti zaščiteni. Namenjeni so ugotavljanju pravilnosti oz. lastnosti vzorca in ev. iskanju skupnih značilnosti glede na spol, izobrazbo, premoženjski status, pogled na svet in podobno.

77) Prosimo obkrožite vaš spol:  M :  Ž

78) Prosimo navedite letnico svojega rojstva: \_\_\_\_\_ (vpišite)

79) Katera je najvišja dosežena stopnja vaše javno priznane izobrazbe? Prosimo obkrožite črko pred ustrezno skupino:

01. osnovna šola (ali manj)

04. srednja šola ali  
gimnazija

06. visoka šola

02. poklicna šola

05. višja šola

07. fakulteta

03. strokovna šola

08. znanstveni magisterij

09. znanstveni doktorat

80) Koliko otrok imate?  (vpišite število)

81) Kakšen je vaš zakonski status? (če sta možna dva odgovora, izberite samo enega, za vas ustrenejšega)

01. samski/a

04. ločen/a

02. partnerska (izvenzakonska skupnost)

05. vdovec / vdova

03. zakonska zveza

82) Kolikšna je vaša približna povprečna mesečna neto plača v zadnjem letu?

01. pod 500 €

06. od 900 € – manj kot 1000 €

11. od 2.000 € – manj kot 3.000 €

02. od 500 € – manj kot 600 €

07. od 1.000 € – manj kot 1.100 €

12. od 3.000 € – manj kot 4.000 €

03. od 600 € – manj kot 700 €

08. od 1.100 € – manj kot 1.300 €

13. od 4.000 € – manj kot 5.000 €

04. od 700 € – manj kot 800 €

09. od 1.300 € – manj kot 1.600 €

14. 5.000 € ali več

05. od 800 € – manj kot 900 €

10. od 1.600 € – manj kot 2.000 €

83) Ali ste se že kdaj udeležili kakšnega mediacijskega postopka?  DA  NE

84) Ali ste se že kdaj reševali svoj spor pred sodiščem (pred tem konkretnim postopkom)?  DA  NE

Prosim, da pri spodaj naštetih vrednotah k vsaki vrednoti podate oceno njene pomembnosti za vas osebno:

85) družina in otroci: nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

86) pridobivanje novega premoženja, dodane vrednosti in poslovne priložnosti  
nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

87) tradicija in ohranjanje izročila in premoženja prednikov  
nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

88) spoštovanje človekovih pravic nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

89) popustljivost in omahljivost nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

90) trdnost, klenost, odločnost, vztrajnost  
nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

91) sebičnost in grabežljivost nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

92) zmagovalnost in maščevalnost nezaželeno:  1  2  3  4  5  6  7 : najpomembnejše

93) Ocenite, koliko ste tedensko izpostavljeni prebiranju časopisov in spremljanju elektronskih in drugih medijev (časopis, RA, TV, internet, WAP, oglasna pošta ...) in sicer izraženo v številu ur:

01. pod 3 urami

02. od 3 ur – manj kot 5 ur

03. od 5 ur – manj kot 7 ur

04. od 7 ur – manj kot 10 ur

05. od 10 ur – manj kot 12 ur

06. od 12 ur – manj kot 15 ur

07. od 15 ur – manj kot 20 ur

08. 20 ur ali več

94) Ocenite, kolikšen delež spremljanja medijev iz prejšnjega vprašanja predstavlja spremljanje informativnih oddaj:

ne gledam inf. oddaj:  1  2  3  4  5  6  7 : spremljam samo inf. oddaje

95) Prosim, če na koncu ocenite še, koliko minut ste porabili za reševanje predmetnega vprašalnika?

Za prebiranje vprašalnika in odgovore sem potreboval/a približno  min.

**Na koncu se vam ponovno zahvaljujemo za vaš trud in potrpežljivost pri izpolnjevanju tega anketnega vprašalnika. Vaši odgovori bodo ključno soprispevali, da bomo lahko bolje razumeli stranke pri odločanju o pristopu k mediaciji in njihove pomisleke v zvezi s tem.**

## Priloga A2: Dopis – nagovor respondentov k vprašalniku

### SPOŠTOVANI,

Okrajno sodišče v Ljubljani<sup>124</sup> že več kot dve leti izvaja program sodnemu postopku pridruženih mediacij in sedaj bi želeli dobiti povratno informacijo o našem delu.

Namen priloženega vprašalnika je dobiti kar najbolj kredibilno sliko o tem, kateri so Vaši pomisleki na eni in razlogi na drugi strani, da se kot stranke udeležujete oziroma ne udeležujete mediacijskih postopkov. Le tedaj, ko vas bomo bolje razumeli, Vam bomo lahko poskusili mediacijo še bolj približati in vam ponuditi še bolj prijazno obliko tega načina alternativnega reševanja sporov.

Da pa bi lahko poglobljeno analizirali Vaša razmišljanja, jih moramo najprej spoznati. Pred Vami je vprašalnik, na katerega ni pravih ali napačnih odgovorov. So samo vaša stališča, ki se razlikujejo od posameznika do posameznika, od vrste spora, od različnih okoliščin spora, posameznega udeleženca in tako dalje. Različnost je pravzaprav na dlani prav zato, ker je vsak spor – tudi Vaš – posledica različnih pogledov strank na isti dogodek. In prav to različnost v naši analizi najbolj potrebujemo in jo želimo spoznati.

Zato vas prosimo, da skrbno preberete vprašalnik in si vzamete razmeroma precej časa (v povprečju približno 20 minut), da o vprašanih razmislite in nanje odgovorite po svojih najboljših močeh. Zanima nas prav vsako Vaše stališče, naj si bo povprečno, ali pa izrazito svojsko. Namen ankete ne bo dosežen, če bi prejeli odgovore, ki bi samo površno odražali Vaše razmišljanje, saj bomo iz takega gradiva tudi mi lahko samo »površno spoznali vaše potrebe«. Razumemo, da bo prenekateremu podajanje odgovorov odveč. Seveda je odločitev o tem, ali boste vprašalnik izpolnili ali ne, v celoti Vaša in prostovoljna. Morebiti pa je zajeten kup vprašanj, ki so pred Vami, dobra podlaga za razmislek o Vašem sporu – morda tudi z vidika, ki doslej ni bil deležen vaših razmišljanj. Nenazadnje gre za Vaš spor in verjamemo, da si želite njegovo rešitev.

Nekatera vprašanja se zdijo na prvi pogled nesmiselna. Za druga vprašanja se vam bo zdelo, da se večkrat po nepotrebnem pojavljajo. Tudi sami smo imeli takšno mnenje do anketnih vprašanj, dokler nas družboslovna metodološko-raziskovalna znanost ni prepričala, da je tako prav. Kljub vsemu – četudi so torej vprašanja nenavadna, Vas prosimo, da jih preberete natančno in na njih dosledno odgovorite in da ne spuščate odgovorov.

Na *vsako* vprašanje odgovorite samo *enkrat*, in sicer tako, da obkrožite ustrezno možnost oz. številko, ki to možnost označuje. Velika večina vprašanj je t. i. stališčnih lestvic, kjer je zapisana trditev, Vi pa označite ustrezno stopnjo strinjanja oz. nestrinjanja s to trditvijo. Če se s trditvijo zelo močno ne/strinjate, obkrožite ustrezno skrajno vrednost. Če trditev niti ne drži,

---

<sup>124</sup> Identičen nagovor je pošiljalo tudi Okrožno sodišče v Ljubljani, le da so bili spremenjeni kontaktni podatki

niti drži, obkrožite sredinsko vrednost (ki je bodisi 4, bodisi 0). Če pa trditev delno ne/drži, pa se glede na intenziteto strinjanja pomikate med sredino in skrajnostjo.

Naj predstavimo primer ocene vremena v Ljubljani:

Vreme v Ljubljani danes je:

dobro:   1   :   2   :   3   :   4   :   5   :   6   :   7   : slabo  
ekstremno    precej    razmeroma    niti-niti    razmeroma    precej    ekstremno

Če menite, da je ekstremno dobro, obkrožite številko 1. Če menite, da je ekstremno slabo, obkrožite 7. Če menite, da ni niti dobro, niti slabo, obkrožite številko 4. Če pa je vreme slabo, a ni ekstremno slabo, pa se odločite, ali je precej slabo (in obkrožite št. 6), ali pa je razmeroma slabo in obkrožite št. 5. Razmeroma slabo je, ko je slabo, a je lahko še dva razreda slabše. Precej slabo pa je, ko je slabše samo, če je ekstremno slabo.

Pri nekaj izjemah se odgovori podajajo z obkrožanjem oznak pred možnimi odgovori – tudi tu je možen en sam odgovor, ki ga podate z obkrožitvijo oznake pred odgovorom, ki je najbolj prikladen vašim naziranjem oz. lastnostim. Izjemoma je potrebno dvakrat vpisati številko.

Niti z vprašanji, niti s samim anketiranjem ne želimo nikakor vplivati na vas – ravno nasprotno: naši nameni so ugotoviti različnost, to pa je možno samo, če boste odgovarjali po svojih osebnih prepričanjih in stališčih – ne glede na naše namene.

Na koncu naj ponovimo, da je namen anketnih vprašalnikov izključno v pridobivanju stališč in so iz tega razloga anonimni, torej jih prosimo ne podpisujete.

Vljudno vas prosimo, da vprašalnike izpolnite in jih izpolnjene ter seveda nepodpisane vrnete na naslov Službe za alternativno reševanje sporov pri Okrajnem sodišču v Ljubljani, Miklošičeva 10-12, Ljubljana.

Hvala za vašo pomoč in prispevek!

Okrajno sodišče v Ljubljani  
Služba za alternativno reševanje sporov

**Priloga B: Korelacijska tabela dejavnikov Vp1 (koristi mediacijskega postopka) z odvisno spremenljivko (na naslednji strani)**





## Priloga C: Regresija modela in tabela regresijskih vseh indikatorjev $V_{p1}$ in $V_{p2}$ v razmerju do odvisne spremenljivke

### Priloga C1: Tabela pojasnjene variance regresijskega modela

Model Summary

Model	R	R kvadrat	Prilagojeni R kvadrat	Std. napaka regresijske ocene
1	,735 <sup>a</sup>	,540	,267	,53306

a. Predictors: (Constant), PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - NASPROTNIK/CA, PONDERIRANE KORISTI PRITEGNEM ŠE TRETJE OSEBE Z INTERESOM, PONDERIRANE KORISTI SPOZN. NASPR. INTERESOV, PONDERIRANE KORISTI HITROST REŠEVANJA SPORA, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SORODNIKI, PONDERIRANE KORISTI IZOGIBANJE STROŠKOM, PONDERIRANE KORISTI BOM SLIŠAN, PONDERIRANE KORISTI OBSODBA NASPR. RAVNANJA, PONDERIRANE KORISTI PREMOŽENJSKE, PONDERIRANE KORISTI KORISTI ENEGA V ŠKODO DRUGEGA, PONDERIRANE KORISTI ZAUPNOST MEDIATORJA, PONDERIRANE KORISTI LASTNO TVEGANJE, PONDERIRANE KORISTI UDELEŽBO POKAŽEM ŠIBKOST, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SONDIK/CA, PONDERIRANE KORISTI USTREZNA OBLIKA POGAJANJ, PONDERIRANE KORISTI IZOGNEM SE JAVNOSTI, PONDERIRANE KORISTI IZOGIBANJE STRESU, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SODELAVCI, PONDERIRANE KORISTI DOSEŽEN SPORAZUM, PONDERIRANE KORISTI REŠIM PREDHODNO VPRAŠANJE, PONDERIRANE KORISTI ODNOS Z NASPROTNIKOM, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PARTNER/KA, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - ODVETNIK, PONDERIRANE KORISTI MOJI INTERESI BODO UPOŠTEVANI, PONDERIRANE KORISTI REŠIM VSA ODPRTA VPRAŠANJA, PONDERIRANE KORISTI NIČ NE IZGUBIM, PONDERIRANE KORISTI LOV NA NASP. PODATKE, PONDERIRANE KORISTI PREVERJANJE PRAVNIH ARGUMENTOV, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PRIJATELJI

## Priloga C2: Tabela statistične smiselnosti regresijskega modela vseh indikatorjev $V_{p1}$ in $V_{p2}$ v razmerju do odvisne spremenljivke

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Vsota kvadratov	df	Povprečje kvadratov	F	Sig.
1	Regresija	16,320	29	,563	1,981	,017 <sup>a</sup>
	Reziduum	13,923	49	,284		
	Skupaj	30,244	78			

- a. Predictors: (Constant), PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - NASPROTNIK/CA, PONDERIRANE KORISTI PRITEGNEM ŠE TRETJE OSEBE Z INTERESOM, PONDERIRANE KORISTI SPOZN. NASPR. INTERESOV, PONDERIRANE KORISTI HITROST REŠEVANJA SPORA, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SORODNIKI, PONDERIRANE KORISTI IZOGIBANJE STROŠKOM, PONDERIRANE KORISTI BOM SLIŠAN, PONDERIRANE KORISTI OBSODBA NASPR. RAVNANJA, PONDERIRANE KORISTI PREMOŽENJSKE, PONDERIRANE KORISTI KORISTI ENEGA V ŠKODO DRUGEGA, PONDERIRANE KORISTI ZAUPNOST MEDIATORJA, PONDERIRANE KORISTI LASTNO TVEGANJE, PONDERIRANE KORISTI Z UDELEŽBO POKAŽEM ŠIBKOST, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SONDIK/CA, PONDERIRANE KORISTI USTREZNA OBLIKA POGAJANJ, PONDERIRANE KORISTI IZOGNEM SE JAVNOSTI, PONDERIRANE KORISTI IZOGIBANJE STRESU, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SODELAVCI, PONDERIRANE KORISTI DOSEŽEN SPORAZUM, PONDERIRANE KORISTI REŠIM PREDHODNO VPRAŠANJE, PONDERIRANE KORISTI ODNOS Z NASPROTNIKOM, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PARTNER/KA, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - ODVETNIK, PONDERIRANE KORISTI MOJI INTERESI BODO UPOŠTEVANI, PONDERIRANE KORISTI REŠIM VSA ODPRTA VPRAŠANJA, PONDERIRAN KORISTI NIČ NE IZGUBIM, PONDERIRANE KORISTI LOV NA NASP. PODATKE, PONDERIRANE KORISTI PREVERJANJE PRAVNIH ARGUMENTOV, PONDERIRAN SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PRIJATELJI
- b. Dependent Variable: POVPREČNA SAMOOCENA PRIPRAVLJENOSTI ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU (vsa 4 vprašanja)

**Priloga C3: Tabela regresijskih koeficientov vseh indikatorjev  $V_{p1}$  in  $V_{p2}$  v razmerju do odvisne spremenljivke**

**Coefficients(a)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta	Zero-order	Partial	Part	B	Std. Error
1	(Constant)	5,820	,284		20,484	,000			
	KORISTI PREMOŽENJSKE	-,011	,012	-,119	-,892	,377	-,043	-,126	-,086
	KORISTI IZOGIBANJE STRESU	,005	,009	,081	,589	,559	,041	,084	,057
	KORISTI DOSEŽEN SPORAZUM	,034	,014	,377	2,399	,020	,318	,324	,233
	KORISTI OBSODBA NASPR. RAVNANJA	,002	,010	,022	,166	,869	,121	,024	,016
	KORISTI LASTNO TVEGANJE	,015	,014	,145	1,076	,287	,146	,152	,104
	KORISTI IZOGIBANJE STROŠKOM	,006	,011	,072	,577	,567	,232	,082	,056
	KORISTI PREVERJANJE PRAVNIH ARGUMENTOV	-,015	,014	-,182	-1,110	,273	,183	-,157	-,108
	KORISTI SPOZN. NASPR. INTERESOV	,001	,013	,009	,058	,954	,138	,008	,006
	KORISTI HITROST REŠEVANJA SPORA	-,014	,008	-,225	-1,761	,084	,093	-,244	-,171
	KORISTI LOV NA NASP. PODATKE	,014	,012	,190	1,181	,243	,205	,166	,114
	KORISTI NIČ NE IZGUBIM	-,010	,017	-,094	-,588	,559	,202	-,084	-,057
	KORISTI REŠIM PREDHODNO VPRAŠANJE	,009	,013	,118	,682	,498	,146	,097	,066
	KORISTI MOJI INTERESI BODO UPOŠTEVANI	-,006	,016	-,055	-,358	,722	,210	-,051	-,035
	KORISTI BOM SLIŠAN	-,015	,014	-,149	-1,011	,317	-,030	-,143	-,098
	KORISTI ZAUPNOST MEDIATORJA	,019	,015	,163	1,269	,210	,099	,178	,123
	KORISTI REŠIM VSA ODPRTA VPRAŠANJA	-,027	,017	-,260	-1,635	,109	,172	-,227	-,158
	KORISTI Z UDELEŽBO POKAŽEM ŠIBKOST	,008	,006	,174	1,342	,186	,161	,188	,130
	KORISTI IZOGNEM SE JAVNOSTI	-,001	,010	-,011	-,079	,937	,190	-,011	-,008
	KORISTI PRITEGNEM ŠE TRETJE OSEBE Z INTERESOM	,013	,011	,146	1,177	,245	,206	,166	,114
	KORISTI ODNOS Z NASPROTNIKOM	,008	,011	,095	,691	,493	,159	,098	,067
	KORISTI NEDISTRIBUTIVNOST POGAJANJ	,027	,008	,451	3,502	,001	,460	,447	,339
	KORISTI USTREZNA OBLIKA POGAJANJ	,017	,013	,180	1,339	,187	,309	,188	,130
	SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - ODVETNIK	-,006	,012	-,072	-,467	,643	,038	-,067	-,045
	SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PARTNER/KA	,008	,011	,102	,698	,489	,130	,099	,068

SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SORODNIKI	-,023	,017	-,286	-1,357	,181	-,042	-,190	-,131
SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - PRIJATELJI	,031	,021	,334	1,464	,149	,080	,205	,142
SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SODELAVCI	,000	,018	,000	-,002	,998	,046	,000	,000
SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - SONDIK/CA	,021	,014	,200	1,466	,149	,149	,205	,142
SOC. PRITISK IN USKL. PRIPRAVLJENOST - NASPROTNIK/CA	,005	,014	,052	,396	,693	,169	,057	,038

## Priloga Č: Tabele na poti določanja faktorjev faktorjske analize

### Priloga Č.1: Tabela lastnih vrednosti glavnih komponent (analiza glavnih komponent)

Tabela pojasnjene variance (po metodi glavnih komponent)

Komponente	Lastne vrednosti		
	Skupno	% variance	Kumulativni %
1	4,920	22,364	22,364
2	2,109	9,585	31,950
3	1,811	8,233	40,183
4	1,542	7,010	47,193
5	1,311	5,958	53,151
6	1,216	5,527	58,678
7	1,123	5,103	63,781
8	,993	4,515	68,296
9	,899	4,088	72,384
10	,880	4,000	76,383
11	,791	3,595	79,979
12	,709	3,224	83,203
13	,581	2,641	85,844
14	,505	2,295	88,138
15	,474	2,153	90,291
16	,453	2,061	92,352
17	,393	1,786	94,138
18	,340	1,544	95,682
19	,306	1,392	97,075
20	,263	1,195	98,269
21	,225	1,022	99,291
22	,156	,709	100,000

Metoda: Analiza glavnih komponent

## Priloga Č.2: Korelacijska tabela faktorjev po metodi Oblimin (poševna rotacija)

Factor Correlation Matrix

Factor	1	2	3	4	5	6	7
1	1,000	,298	,181	,131	-,297	,173	,032
2	,298	1,000	,152	-,024	-,140	-,017	,214
3	,181	,152	1,000	,158	-,158	,171	,168
4	,131	-,024	,158	1,000	-,157	,051	,087
5	-,297	-,140	-,158	-,157	1,000	-,200	-,162
6	,173	-,017	,171	,051	-,200	1,000	,012
7	,032	,214	,168	,087	-,162	,012	1,000

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

## Priloga D: Korelacijska tabela direktno merjenega socialnega pritiska in posredno merjenimi stališči relevantnih drugih

Correlations - med posredno merjenimi stališči relevantnih in direktno merjenim socialnim pritiskom

		DIREKTNO ZAZNANI SOCIALNI PRITISK (mean SN 2, 3 in 4)	MOJ POOBLAŠČENEC MENI, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	MOJ ZAKONEC/PARTNER MENI, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	MOJI NAJOŽJI SORODNIKI MENIJO, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	MOJI PRIJATELJI MENIJO, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	MOJI SODELAVCI MENIJO, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	SODNIK/CA MENI, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	MOJ NASPROTNIK IN NJEGOV POOBLAŠČENEC BI ME RADA PRIDOBILA ZA MEDIACIJO, DA BI DOSEGLA ENOSTRANSKO/VZAJEMNO KORIST
DIREKTNO ZAZNANI SOCIALNI PRITISK (mean SN 2, 3 in 4)	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 91	,307** ,003 89	,325** ,002 91	,477** ,000 89	,416** ,000 90	,310** ,003 90	,253* ,020 85	,150 ,161 89
MOJ POOBLAŠČENEC MENI, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,307** ,003 89	1 102	,301** ,002 101	,421** ,000 97	,310** ,002 99	,130 ,209 95	,107 ,309 92	,052 ,616 95
MOJ ZAKONEC/PARTNER MENI, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,325** ,002 91	,301** ,002 101	1 103	,481** ,000 98	,323** ,001 100	,125 ,224 96	,095 ,369 92	,011 ,916 97
MOJI NAJOŽJI SORODNIKI MENIJO, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,477** ,000 89	,421** ,000 97	,481** ,000 98	1 98	,714** ,000 97	,507** ,000 95	,218* ,037 92	,184 ,077 94
MOJI PRIJATELJI MENIJO, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,416** ,000 90	,310** ,002 99	,323** ,001 100	,714** ,000 97	1 100	,726** ,000 96	,269** ,010 92	,111 ,281 96
MOJI SODELAVCI MENIJO, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,310** ,003 90	,130 ,209 95	,125 ,224 96	,507** ,000 95	,726** ,000 96	1 96	,422** ,000 91	,193 ,063 94
SODNIK/CA MENI, DA NAJ SE/NE UDELEŽIM MEDIACIJE	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,253* ,020 85	,107 ,309 92	,095 ,369 92	,218* ,037 92	,269** ,010 92	,422** ,000 91	1 92	,266* ,011 90
MOJ NASPROTNIK IN NJEGOV POOBLAŠČENEC BI ME RADA PRIDOBILA ZA	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,150 ,161 89	,052 ,616 95	,011 ,916 97	,184 ,077 94	,111 ,281 96	,193 ,063 94	,266* ,011 90	1 97

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Priloga E: T-test tabeli statistično značilnih razlik med osebami, ki so se oziroma se še niso udeležile mediacijskega postopka**

T-Test opisna statistika

Group Statistics					
	PREDHODNA UDELEŽBA V MEDIACIJI	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
UDELEŽBA V MEDIACIJI VEŠA PREMOŠENJSKO KORIST	1 DA	16	3,63	1,996	0,499
	2 NE	80	4,19	1,744	0,195
UDELEŽBA V MEDIACIJI JE STRESNA	1 DA	16	3,13	2,029	0,507
	2 NE	85	2,67	1,672	0,181
UDELEŽBA V MEDIACIJI PRIVEDE DO SPORAZUMNEGA ZAKLJUČKA SODNEGA POSTOPKA	1 DA	17	5,18	1,704	0,413
	2 NE	86	5,12	1,514	0,163
PRISTANEK NA MEDIACIJO OMOGOŠI NASPROTNI STRANKI IZMIK PRED OBSODBO NJ. POKAZATELJA	1 DA	17	3,18	1,741	0,422
	2 NE	80	3,78	2,210	0,247
Z UDELEŽBO V MEDIACIJI SE LAHKO IZOGNEM TVEGANJU ZAME NEUGODNE SODBE	1 DA	17	3,76	1,640	0,398
	2 NE	86	2,90	1,910	0,206
UDELEŽBA V MEDIACIJI BI POVEŠALA SKUPNE STROŠKE	1 DA	17	2,65	2,206	0,535
	2 NE	86	1,72	1,262	0,136
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO PREVERIM TRDNOST SVOJIH PRAVNIH STALIŠČ / ARGUMENTOV	1 DA	17	5,18	2,157	0,523
	2 NE	86	5,70	1,609	0,174
Z MEDIACIJO SPOZNAM IN RAZUMEM INTERESE NASPROTNE STRANKE	1 DA	16	5,25	2,145	0,536
	2 NE	85	5,24	1,836	0,199
MEDIACIJA BO DOKONČATELJIVITEV SPORA ZAVLEKLA	1 DA	17	2,53	2,125	0,515
	2 NE	86	2,62	1,810	0,195
V MEDIACIJI LAHKO PRIDOBIM PODATKE O NASPROTNIKU, KI MI LAHKO KORISTIJO	1 DA	17	4,65	2,060	0,500
	2 NE	85	4,31	1,994	0,216
V MEDIACIJI LAHKO SAMO DOBIM IN NIMAM ŠANS IZGUBITI	1 DA	17	5,88	1,495	0,363
	2 NE	86	6,00	1,406	0,152
POSPREŠEVANJE DRUGIH ODPRTIH VPRAŠANJ, KI SO ODVISNA OD PREDHODNE REŠITVE TEGA SPORA	1 DA	17	5,76	1,522	0,369
	2 NE	86	5,51	1,679	0,181
V SODNEM SPORU BODO MOJI INTERESI UPOŠTEVANI BOLJ KOT V MEDIACIJI	1 DA	17	3,53	2,035	0,493
	2 NE	85	3,40	1,649	0,179
MEDIATOR MI BO PRISLUHNIL IN UPOŠTEVAL MOJA ŠTANJA	1 DA	17	4,24	1,786	0,433
	2 NE	85	4,78	1,650	0,179
MEDIATORJU NE MOREM ZAUPATI V CELOTI IN BI SE MI ZAUPNOST LAHKO MAŠEVALA	1 DA	17	2,65	1,367	0,331
	2 NE	84	2,31	1,362	0,149
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO RAZREŠIM VSA ODPRTA VPRAŠANJA Z ISTIM NASPROTNIKOM NAENKRAT	1 DA	17	5,12	1,900	0,461
	2 NE	85	5,22	1,576	0,171
ŠE POKAZAL BI MOJE SOGLASJE BOM POKAZAL SVOJO IZKUSTO	1 DA	17	2,53	2,035	0,493
	2 NE	85	1,79	1,283	0,139
MEDIACIJA NUDI POGOVORE BREZ NAVZGOSTI JAVNOSTI	1 DA	17	5,47	1,586	0,385
	2 NE	84	6,01	1,294	0,141
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU JE OTROŠKO SODELOVANJE TRETJIH VPLETENIH OSEB	1 DA	17	3,76	1,678	0,407
	2 NE	85	3,75	1,963	0,213
V MEDIACIJI SE LAHKO MOJ ODNOS Z NASPROTNO STRANKO IZBOLJŠA	1 DA	17	4,59	2,033	0,493
	2 NE	85	4,09	2,186	0,237
V MEDIACIJI JE MOJ INTERES ZADOVOLJITI INTERES ENE STRANKE SAMO V ŠKODI DRUGE STRANKE	1 DA	17	2,71	1,359	0,329
	2 NE	84	2,31	1,362	0,149
OBLIKA POGAJANJA V MEDIACIJI JE USTREZNA IN PRIMERNA	1 DA	17	5,29	1,649	0,400
	2 NE	83	5,78	1,307	0,143

T-Test primerjava povprečij (nasl. stran)

Independent Samples Test										
		Equality of		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Interval of the	Upper
UDELE! BA V MEDIACIJI VE" A PREMO! ENJSKO KORIST	Equal variances assumed	0,283	0,596	-1,150	94	0,253	-0,563	0,489	-1,534	0,409
	Equal variances not assumed			-1,050	19,841	0,306	-0,563	0,536	-1,681	0,556
UDELE! BA V MEDIACIJI JE STRESNA @	Equal variances assumed	1,972	0,163	0,963	99	0,338	0,454	0,472	-0,481	1,390
	Equal variances not assumed			0,844	19,024	0,409	0,454	0,539	-0,673	1,582
UDELE! BA V MEDIACIJI PRIVEDE DO SPORAZUMNEGA ZAKLJU" KA SODNEGA POSTOPKA	Equal variances assumed	1,265	0,263	0,147	101	0,884	0,060	0,410	-0,754	0,874
	Equal variances not assumed			0,135	21,284	0,894	0,060	0,444	-0,863	0,984
PRISTANEK NA MEDIACIJO OMOGO" I NASPROTNI STRANKI IZMIK PRED OBSODBO NJ. PO" ETJA @	Equal variances assumed	1,542	0,217	-1,048	95	0,297	-0,599	0,571	-1,732	0,535
	Equal variances not assumed			-1,224	28,175	0,231	-0,599	0,489	-1,600	0,403
Z UDELE! BO V MEDIACIJI SE LAHKO IZOGNEM TVEGANJU ZAME NEUGODNE SODBE	Equal variances assumed	3,440	0,067	1,752	101	0,083	0,869	0,496	-0,115	1,854
	Equal variances not assumed			1,940	25,380	0,064	0,869	0,448	-0,053	1,791
UDELE! BA V MEDIACIJI BI POVE" ALA SKUPNE STRO#KE @	Equal variances assumed	14,088	0,000	2,402	101	0,018	0,926	0,386	0,161	1,691
	Equal variances not assumed			1,677	18,121	0,111	0,926	0,552	-0,233	2,086
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO PREVERIM TRDNOST SVOJIH PRAVNIH STALI#" / ARGUMENTOV	Equal variances assumed	4,182	0,043	-1,150	101	0,253	-0,521	0,453	-1,420	0,378
	Equal variances not assumed			-0,945	19,669	0,356	-0,521	0,551	-1,672	0,630
Z MEDIACIJO SPOZNAM IN RAZUMEM INTERESE NASPROTNE STRANKE	Equal variances assumed	0,473	0,493	0,029	99	0,977	0,015	0,514	-1,005	1,035
	Equal variances not assumed			0,026	19,360	0,980	0,015	0,572	-1,181	1,210
MEDIACIJA BO DOKON" NO RE#ITEV SPORA ZAVLEKLA @	Equal variances assumed	0,583	0,447	-0,176	101	0,861	-0,087	0,495	-1,068	0,894
	Equal variances not assumed			-0,158	20,836	0,876	-0,087	0,551	-1,233	1,060
V MEDIACIJI LAHKO PRIDOBIM PODATKE O NASPROTNIKU, KI MI LAHKO KORISTIJO	Equal variances assumed	0,289	0,592	0,641	100	0,523	0,341	0,533	-0,716	1,398
	Equal variances not assumed			0,627	22,411	0,537	0,341	0,544	-0,787	1,469
V MEDIACIJI LAHKO SAMO DOBIM IN NIMAM " ESA IZGUBITI	Equal variances assumed	0,218	0,641	-0,312	101	0,756	-0,118	0,377	-0,866	0,630
	Equal variances not assumed			-0,299	21,956	0,767	-0,118	0,393	-0,933	0,698
POSPE#I RE#EVANJE #E DRUGIH ODPRTIH VPRA#ANJ, KI SO ODVISNA OD PREDHODNE RE#ITVE TEGA SPORA	Equal variances assumed	0,117	0,733	0,576	101	0,566	0,253	0,439	-0,618	1,124
	Equal variances not assumed			0,616	24,355	0,544	0,253	0,411	-0,595	1,101
V SODNEM SPORU BODO MOJI INTERESI UPO#TEVANI BOLJ KOT V MEDIACIJI @	Equal variances assumed	3,254	0,074	0,284	100	0,777	0,129	0,456	-0,775	1,034
	Equal variances not assumed			0,247	20,413	0,808	0,129	0,525	-0,964	1,223
MEDIATOR MI BO PRISLUHNIL IN UPO#TEVAL MOJA " USTVA	Equal variances assumed	0,057	0,812	-1,218	100	0,226	-0,541	0,444	-1,423	0,341
	Equal variances not assumed			-1,154	21,807	0,261	-0,541	0,469	-1,514	0,432
MEDIATORJU NE MOREM ZAUPATI V CELOTI IN BI SE MI ZAUPNOST LAHKO MA#" EVALA @	Equal variances assumed	0,125	0,724	0,931	99	0,354	0,338	0,362	-0,382	1,057
	Equal variances not assumed			0,929	22,900	0,362	0,338	0,363	-0,414	1,089
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO RAZRE#IM VSA ODPRTA VPRA#ANJA Z ISTIM NASPROTNIKOM NAENKRAT	Equal variances assumed	2,220	0,139	-0,244	100	0,808	-0,106	0,434	-0,966	0,755
	Equal variances not assumed			-0,215	20,634	0,832	-0,106	0,492	-1,129	0,917
" E PODPI#EM SOGLASJE BOM POKAZAL SVOJO #IBKOST @	Equal variances assumed	11,686	0,001	1,951	100	0,054	0,741	0,380	-0,012	1,495
	Equal variances not assumed			1,446	18,622	0,165	0,741	0,513	-0,333	1,816
MEDIACIJA NUDI POGOVORE BREZ NAVZO" NOSTI JAVNOSTI	Equal variances assumed	3,533	0,063	-1,513	99	0,134	-0,541	0,358	-1,251	0,169
	Equal variances not assumed			-1,321	20,531	0,201	-0,541	0,410	-1,395	0,312
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU JE OTE! ENO SODELOVANJE TRETJIH VPLETENIH OSEB @	Equal variances assumed	1,277	0,261	0,023	100	0,982	0,012	0,510	-1,001	1,024
	Equal variances not assumed			0,026	25,594	0,980	0,012	0,459	-0,933	0,957
V MEDIACIJI SE LAHKO MOJ ODNOS Z NASPROTNO STRANKO IZBOLJ#A	Equal variances assumed	0,321	0,572	0,860	100	0,392	0,494	0,574	-0,645	1,634
	Equal variances not assumed			0,903	24,009	0,375	0,494	0,547	-0,635	1,623
V MEDIACIJI JE MO! NO ZADOVOLJITI INTERES ENE STRANKE SAMO V #KODO DRUGE STRANKE @	Equal variances assumed	0,134	0,715	1,095	99	0,276	0,396	0,362	-0,322	1,115
	Equal variances not assumed			1,097	22,987	0,284	0,396	0,361	-0,351	1,144
OBLIKA POGAJANJ V MEDIACIJI JE USTREZNA IN PRIMERNA	Equal variances assumed	4,973	0,028	-1,342	98	0,183	-0,489	0,364	-1,212	0,234
	Equal variances not assumed			-1,151	20,315	0,263	-0,489	0,425	-1,375	0,397

**Priloga F: T-test tabeli statistično značilnih razlik med osebami, ki so se oziroma se še niso udeležile sodnega spora**

T-Test opisna statistika

		Group Statistics			
	IZKUI NJA SODII "	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
UDELE#BA V MEDIACIJI VE" A PREMO#ENJSKO KORIST	1 DA	33	3,76	1,871	0,326
	2 NE	63	4,17	1,746	0,220
UDELE#BA V MEDIACIJI JE STRESNA ©	1 DA	35	2,89	1,745	0,295
	2 NE	66	2,67	1,731	0,213
UDELE#BA V MEDIACIJI PRIVEDE DO SPORAZUMNEGA ZAKLJU" KA SODNEGA POSTOPKA	1 DA	37	5,24	1,498	0,246
	2 NE	66	5,06	1,568	0,193
PRISTANEK NA MEDIACIJO OMOGO" I NASPROTNI STRANKI IZMIK PRED OBSODBO NJ. PO" ETJA ©	1 DA	32	3,84	2,034	0,360
	2 NE	65	3,58	2,200	0,273
Z UDELE#BO V MEDIACIJI SE LAHKO IZOGNEM TVEGANJU ZAME NEUGODNE SODBE	1 DA	37	3,35	1,889	0,311
	2 NE	66	2,95	1,933	0,238
UDELE#BA V MEDIACIJI BI POVE" ALA SKUPNE STRO! KE ©	1 DA	37	2,19	1,543	0,254
	2 NE	66	1,70	1,435	0,177
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO PREVERIM TRDNOST SVOJIH PRAVNIH STALI " / ARGUMENTOV	1 DA	37	5,46	1,742	0,286
	2 NE	66	5,70	1,700	0,209
Z MEDIACIJO SPOZNAM IN RAZUMEM INTERESE NASPROTNE STRANKE	1 DA	36	5,03	1,949	0,325
	2 NE	66	5,38	1,838	0,226
MEDIACIJA BO DOKON" NO RE! ITEV SPORA ZAVLEKLA ©	1 DA	37	2,76	1,978	0,325
	2 NE	66	2,42	1,710	0,211
V MEDIACIJI LAHKO PRIDOBIM PODATKE O NASPROTNIKU, KI MI LAHKO KORISTIJO	1 DA	37	4,38	1,991	0,327
	2 NE	66	4,39	2,030	0,250
V MEDIACIJI LAHKO SAMO DOBIM IN NIMAM " ESA IZGUBITI	1 DA	37	5,84	1,590	0,261
	2 NE	66	6,06	1,311	0,161
POSPE! I RE! EVANJE ! E DRUGIH ODPRTIH VPRA! ANJ, KI SO ODVISNA OD PREDHODNE RE! ITVE TEGA SPORA	1 DA	37	5,49	1,805	0,297
	2 NE	66	5,59	1,569	0,193
V SODNEM SPORU BODO MOJI INTERESI UPO! TEVANI BOLJ KOT V MEDIACIJI ©	1 DA	37	3,65	1,783	0,293
	2 NE	65	3,29	1,665	0,207
MEDIATOR MI BO PRISLUHNIL IN UPO! TEVAL MOJA " USTVA	1 DA	37	4,27	1,742	0,286
	2 NE	65	4,88	1,586	0,197
MEDIATORJU NE MOREM ZAUPATI V CELOTI IN BI SE MI ZAUPNOST LAHKO MA! " EVALA ©	1 DA	37	2,70	1,412	0,232
	2 NE	64	2,17	1,304	0,163
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO RAZRE! IM VSA ODPRTA VPRA! ANJA Z ISTIM NASPROTNIKOM	1 DA	37	5,16	1,803	0,296
	2 NE	65	5,23	1,529	0,190
" E PODPI! EM SOGLASJE BOM POKAZAL SVOJO ! IBKOST ©	1 DA	37	2,43	1,708	0,281
	2 NE	65	1,62	1,195	0,148
MEDIACIJA NUDI POGOVORE BREZ NAVZO" NOSTI JAVNOSTI	1 DA	36	5,78	1,396	0,233
	2 NE	65	6,00	1,335	0,166
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU JE OTE#ENO SODELOVANJE TRETJIH VPLETENIH OSEB ©	1 DA	37	3,54	1,909	0,314
	2 NE	65	3,88	1,916	0,238
V MEDIACIJI SE LAHKO MOJ ODNOS Z NASPROTNO STRANKO IZBOLJ! A	1 DA	37	4,24	2,127	0,350
	2 NE	65	4,09	2,163	0,268
V MEDIACIJI JE MO#NO ZADOVOLJITI INTERES ENE STRANKE SAMO V ! KODO DRUGE STRANKE ©	1 DA	37	2,73	1,503	0,247
	2 NE	64	2,22	1,253	0,157
OBLIKA POGAJANJ V MEDIACIJI JE USTREZNA IN PRIMERNA	1 DA	35	5,66	1,392	0,235
	2 NE	65	5,72	1,375	0,171

T-Test primerjava povprečij (nasl. stran)

**Independent Samples Test**

		Equality of		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Interval of the	
									Upper	Lower
UDELE! BA V MEDIACIJI VE" A PREMO! ENJSKO KORIST	Equal variances assumed	0,547	0,461	-1,084	94	0,281	-0,417	0,385	-1,181	0,347
	Equal variances not assumed			-1,061	61,273	0,293	-0,417	0,393	-1,203	0,369
UDELE! BA V MEDIACIJI JE STRESNA ®	Equal variances assumed	0,019	0,892	0,604	99	0,547	0,219	0,363	-0,501	0,939
	Equal variances not assumed			0,602	68,907	0,549	0,219	0,364	-0,507	0,945
UDELE! BA V MEDIACIJI PRIVEDE DO SPORAZUMNEGA ZAKLJU" KA SODNEGA POSTOPKA	Equal variances assumed	0,070	0,791	0,576	101	0,566	0,183	0,317	-0,446	0,811
	Equal variances not assumed			0,584	77,571	0,561	0,183	0,313	-0,440	0,806
PRISTANEK NA MEDIACIJO OMOGO" I NASPROTNI STRANKI IZMIK PRED OBSODBO NJ. PO" ETJA ®	Equal variances assumed	1,545	0,217	0,559	95	0,578	0,259	0,464	-0,661	1,180
	Equal variances not assumed			0,574	66,344	0,568	0,259	0,451	-0,642	1,160
Z UDELE! BO V MEDIACIJI SE LAHKO IZOGNEM TVEGANJU ZAME NEUGODNE SODBE	Equal variances assumed	0,112	0,738	1,008	101	0,316	0,397	0,394	-0,384	1,178
	Equal variances not assumed			1,014	76,145	0,314	0,397	0,391	-0,382	1,176
UDELE! BA V MEDIACIJI BI POVE" ALA SKUPNE STRO#KE ®	Equal variances assumed	2,249	0,137	1,625	101	0,107	0,492	0,303	-0,109	1,093
	Equal variances not assumed			1,592	70,262	0,116	0,492	0,309	-0,124	1,109
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO PREVERIM TRDNOST SVOJIH PRAVNIH STALI# " / ARGUMENTOV	Equal variances assumed	0,040	0,842	-0,674	101	0,502	-0,238	0,352	-0,936	0,461
	Equal variances not assumed			-0,670	73,184	0,505	-0,238	0,355	-0,944	0,469
Z MEDIACIJO SPOZNAM IN RAZUMEM INTERESE NASPROTNE STRANKE	Equal variances assumed	0,398	0,530	-0,902	100	0,369	-0,351	0,389	-1,123	0,421
	Equal variances not assumed			-0,887	68,500	0,378	-0,351	0,396	-1,141	0,439
MEDIACIJA BO DOKON" NO RE#ITEV SPORA ZAVLEKLA ®	Equal variances assumed	2,582	0,111	0,894	101	0,373	0,333	0,372	-0,405	1,070
	Equal variances not assumed			0,858	66,079	0,394	0,333	0,387	-0,441	1,106
V MEDIACIJI LAHKO PRIDOBIM PODATKE O NASPROTNIKU, KI MI LAHKO KORISTIJO	Equal variances assumed	0,008	0,928	-0,038	101	0,970	-0,016	0,414	-0,837	0,806
	Equal variances not assumed			-0,038	75,897	0,970	-0,016	0,412	-0,836	0,805
V MEDIACIJI LAHKO SAMO DOBIM IN NIMAM " ESA IZGUBITI	Equal variances assumed	3,351	0,070	-0,766	101	0,446	-0,223	0,291	-0,800	0,355
	Equal variances not assumed			-0,725	63,562	0,471	-0,223	0,307	-0,837	0,391
POSPE#I RE#EVANJE #E DRUGIH ODPRTIH VPRA#ANJ, KI SO ODVISNA OD PREDHODNE RE#ITVE TEGA SPORA	Equal variances assumed	0,987	0,323	-0,307	101	0,760	-0,104	0,340	-0,779	0,571
	Equal variances not assumed			-0,295	66,364	0,769	-0,104	0,354	-0,811	0,602
V SODNEM SPORU BODO MOJI INTERESI UPO#TEVANI BOLJ KOT V MEDIACIJI ®	Equal variances assumed	0,042	0,839	1,013	100	0,314	0,356	0,352	-0,342	1,054
	Equal variances not assumed			0,994	70,805	0,324	0,356	0,359	-0,359	1,071
MEDIATOR MI BO PRISLUHNIL IN UPO#TEVAL MOJA " USTVA	Equal variances assumed	0,226	0,635	-1,792	100	0,076	-0,607	0,339	-1,278	0,065
	Equal variances not assumed			-1,746	69,299	0,085	-0,607	0,348	-1,300	0,087
MEDIATORJU NE MOREM ZAUPATI V CELOTI IN BI SE MI ZAUPNOST LAHKO MA#" EVALA ®	Equal variances assumed	1,279	0,261	1,912	99	0,059	0,531	0,278	-0,020	1,082
	Equal variances not assumed			1,872	70,478	0,065	0,531	0,284	-0,035	1,096
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU LAHKO RAZRE#IM VSA ODPRTA VPRA#ANJA Z ISTIM NASPROTNIKOM NAENKRAT	Equal variances assumed	2,000	0,160	-0,204	100	0,839	-0,069	0,336	-0,736	0,598
	Equal variances not assumed			-0,195	65,333	0,846	-0,069	0,352	-0,771	0,634
" E PODPI#EM SOGLASJE BOM POKAZAL SVOJO #IBKOST ®	Equal variances assumed	12,578	0,001	2,830	100	0,006	0,817	0,289	0,244	1,390
	Equal variances not assumed			2,573	56,381	0,013	0,817	0,318	0,181	1,453
MEDIACIJA NUDI POGOVORE BREZ NAVZO" NOSTI JAVNOSTI	Equal variances assumed	1,344	0,249	-0,788	99	0,432	-0,222	0,282	-0,781	0,337
	Equal variances not assumed			-0,778	69,639	0,439	-0,222	0,286	-0,792	0,347
V MEDIACIJSKEM POSTOPKU JE OTE! ENO SODELOVANJE TRETJIH VPLETENIH OSEB ®	Equal variances assumed	0,896	0,346	-0,854	100	0,395	-0,336	0,394	-1,118	0,445
	Equal variances not assumed			-0,854	75,222	0,396	-0,336	0,394	-1,121	0,448
V MEDIACIJI SE LAHKO MOJ ODNOS Z NASPROTNO STRANKO IZBOLJ#A	Equal variances assumed	0,011	0,918	0,341	100	0,734	0,151	0,443	-0,728	1,029
	Equal variances not assumed			0,342	76,050	0,733	0,151	0,441	-0,727	1,029
V MEDIACIJI JE MO! NO ZADOVOLJITI INTERES ENE STRANKE SAMO V #KODO DRUGE STRANKE ®	Equal variances assumed	5,676	0,019	1,834	99	0,070	0,511	0,279	-0,042	1,064
	Equal variances not assumed			1,747	64,782	0,085	0,511	0,293	-0,073	1,095
OBLIKA POGAJANJ V MEDIACIJI JE USTREZNA IN PRIMERNA	Equal variances assumed	0,514	0,475	-0,228	98	0,820	-0,066	0,290	-0,641	0,509
	Equal variances not assumed			-0,227	68,996	0,821	-0,066	0,291	-0,646	0,514



## Priloga G: Regresijska ocena latentnih spremenljivk po metodi stepwise

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	6,547	,064		102,334	,000			
	REGR (1) odprava negotovosti	,249	,072	,356	3,470	,001	,356	,356	,356
2	(Constant)	6,549	,061		106,513	,000			
	REGR (1) odprava negotovosti	,246	,069	,352	3,569	,001	,356	,367	,352
	REGR (6) lastni vpliv na konflikt	,216	,077	,277	2,806	,006	,282	,296	,277
3	(Constant)	6,551	,059		111,886	,000			
	REGR (1) odprava negotovosti	,226	,066	,324	3,431	,001	,356	,356	,322
	REGR (6) lastni vpliv na konflikt	,229	,073	,294	3,126	,002	,282	,328	,293
	REGR (3) miroljubno sodelovanje	,216	,070	,290	3,072	,003	,304	,323	,288

a. Odvisna spremenljivka: PRIPRAVLJENOST ZA UDELEŽBO V MEDIAC. POSTOPKU (vsa 4 vprašanja)

## Priloga H: Opisna statistika sociodemografskih podatkov

Statistics

		SPOL (1=MOŠKI, 2=ŽENSKA)	LETNICA ROJSTVA	NAJVIŠJA DOSEŽENA STOPNJA JAVNO PRIZANE IZOBRAZBE	ŠTEVILO OTROK	ZAKONSKI STATUS	NETO PLAČA	ČAS, PORABLJ EN ZA IZPOLNJ EVANJE VPRAŠAL NIKA
N	Valid	105	103	105	105	105	100	101
	Missing	0	2	0	0	0	5	4
Mean		1,49	1959,69	4,56	1,64	2,78	5,38	29,65
Std. Error of Mean		,049	1,258	,188	,091	,089	,322	2,090
Std. Deviation		,502	12,763	1,931	,932	,909	3,222	21,003
Skewness		,058	-,161	,129	,060	-,097	,067	2,973
Std. Error of Skewness		,236	,238	,236	,236	,236	,241	,240
Kurtosis		-2,036	-,402	-,405	,354	,483	-1,387	12,820
Std. Error of Kurtosis		,467	,472	,467	,467	,467	,478	,476
Minimum		1	1928	1	0	1	1	10
Maximum		2	1988	9	4	5	11	150

## **Priloge I: Intervjuji**

### **Priloga I.1: Intervju Martina Lepoša Hajtnik**

#### **INTERVJU MARTINA LEPOŠA HAJTNIK**

Okrajna sodnica Okrajnega sodišča v Ljubljani, soproga avtorja, mediatorka

Izveden v Šmartnem, 2. 1. 2012

ZH: V okviru svoje magistrske naloge ugotavljam, koliko zaznane koristi vplivajo na to, da se stranke odločajo za udeležitev v mediacijskem postopku, zanima pa me tudi druga stvar, ali se ljudje odločajo za mediacijo tudi, ker jih k temu nagovorijo relevantni drugi (bodisi doma, v službi, bodisi odvetnik ali drugi relevantni drugi). Želim pridobiti oceno strokovnjakov, kako strokovnjaki ocenjujejo te vplive in te sprašujem kot sodnico, ali lahko oceniš vpliv relevantnih drugih na človeka, ko razmišlja o udeležbi za mediacijski postopek? Če lahko najprej odgovoriš na splošno.

TLH: Pri enih je, pri drugih ni (vpliva).

ZH: Od česa misliš, da je to odvisno?

TLH: Od samozavesti ljudi in od njihovih interesov. Čeprav imam ta hip pred očmi točno določeno osebo, mislim, da je na splošno manj ljudi podvrženih temu, da bi morali doma vprašati, kaj bo mama rekla, kaj bo mož rekel ... Moje stranke so precej vedele, zakaj so prišle na sodišče in so same prišle in se same odločale. Sicer pa mislim, da človek, ki gre na sodišče, mora imeti samozavest in je njegova lastna odločitev, da pride na sodišče in da se pravda. Je pa tudi kdaj koga kdo poslal ali pa so ga drugi nagovorili.

ZH: Če te prav razumem, na nekatere to vpliva, na nekatere pa ne vpliva – ali pač vpliva zelo malo?

TLH: Mislim, da na večino ljudi drugi ne vplivajo. Na 90 % ljudi, s katerimi sem imela opravka, drugi niso vplivali.

ZH: Ali to ocenjuješ na podlagi tega, kako so imeli že izdelano strategijo, ko si bila že mediator, ali kako so razmišljali takrat, ko so se odločali za mediacijo?

TLH: A si me to spraševal kot sodnico?

ZH: Spraševal sem te kot sodnico. Najprej me zanima, zakaj se ljudje odločajo za mediacijo – z vidika, ali ko sprejemajo odločitev, na njih lahko vplivajo tudi kakšni drugi ljudje.

TLH: Do zdaj sem ti na splošno odgovarjala, kako sem videla ljudi, s katerimi sem imela opravka v sporu kot sodnica. Kar je pa šlo v mediacijo, pa je veliko vplivalo to, da je bila mediacija promovirana, nekaj tudi radovednost strank, veliko pa odvetniki.

ZH: Se ti zdi, da je bil velik vpliv odvetnikov na to, da so se stranke podale na mediacijo ali pa ne?

TLH: Ja, to se mi kar zdi. Če je odvetnik pokimal, potem sploh ni bilo dileme.

ZH: Za koga, poleg odvetnikov, pa še ocenjuješ, da potencialno vplivajo na odločitve posameznika, ko razmišlja, ali bi poskusil spor rešiti v mediaciji?

TLH: Sigurno tudi sorodniki, ampak meni se zdi, da je vpliv sorodnikov veliko manjši.

ZH: Kaj pa sodniki?

TLH: Sodniki pa absolutno. Če izhajam iz sebe, sem jih (stranke – op. ZH) vedno hotela najprej poravnati in sem jim na prvem mestu dala tudi možnost mediacije. Ko smo se poravnavali in sem videla, da kot sodnica toliko časa ne morem nameniti poravnavanju, kot so ga rabile stranke, sem jim svetovala mediacijo, ker je temu namenjena. Sodnik ima tudi vpliv na stranke, seveda.

ZH: Se spomniš še koga? Rekla si domači, sodnik, odvetnik ...

TLH: ...domači le izjemoma, tako malo primerov se spomnim, da bi omenili, da jim je denimo rekla žena, naj gredo v mediacijo.

ZH: Če bi ti imela sodni spor in bi se odločala za mediacijo, na koga vse bi se obrnila? Bi te zanimala različna mnenja?

TLH: Jaz bi se sama odločila, ne vem, če bi se na koga obračala.

ZH: Se ti zdi, da obstaja možnost, da se kdo posvetuje s sodelavci, prijatelji?

TLH: Najbrž se.

ZH: Kdo od teh, ki si jih naštel, ima po tvojem mnenju največji, in kdo najmanjši vpliv?

TLH: Odvetnik ima največjega. Aja, počakaj, mislim da sodnik. Ne, mislim, da ima odvetnik večji vpliv. Odvetnik je odločilen. Če je odvetnik podprl predlog sodnice za mediacijo in je nagovoril stranko, naj razmisli, so se odločili za mediacijo, in če je odvetnik odsvetoval, se niso odločili za mediacijo.

ZH: Je na drugem mestu potem sodnik/ca?

TLH: Ja, ja.

ZH: Ali po tvojih izkušnjah sodniki večinoma podpirajo stranke, da se udeležijo mediacije?

TLH: Joj, Zoran, težko si predstavljam sodnika, ki ne bi spustil strank v mediacijo, ampak bi hotel pisati sodbo. Čeprav, kaj pa vem, mogoče tudi kakšen obstaja. Od teh, ki jih poznam, večinoma podpirajo mediacijo. Mogoče tisti, ki imajo premalo spisov, zaradi norme. Vem, da so bile težave, ker nekateri niso hoteli dajati spisov v mediacijo. Ali to misliš, da bi sodnik sam hotel poravnati?

ZH: Ne, da bi hotel sam poravnavati, ampak da ni naklonjen temu, da se spori rešujejo v mediaciji. Ena višja sodnica je, denimo v Pravni praksi pisala, da ni natararica, ki bi ponujala strankam meni, pač pa, da je njena naloga soditi in da bo ona sodila.

TLH: Jaz ne poznam takih, pri nas (op. ZH – Okrajno sodišče v Ljubljani) ni takih.

ZH: Kaj pa glede odvetnikov – ali ti večinoma podpirajo mediacije ali večinoma odklanjajo?

TLH: Jaz nisem doživela, da bi kdo odklanjal. Sicer je kdo rekel, da je nesmiselno iti v posameznem primeru v mediacijo, ker ne vidi možnosti za poravnavo, vendar, da bi kdo a priori odklanjal mediacijo, pa ne. Večina odvetnikov je pozitivno podpirala mediacijo in so bili zelo v redu.

ZH: Ali lahko poskušaš oceniti, v kolikšni meri so se stranke podale na mediacijo na prigovarjanje drugih (sodnika, odvetnika), ker so jo prepričali argumenti, v kolikšni meri pa, ker je poskušala svoje ravnanje prilagoditi pričakovanjem drugih (odvetnika, sodnika). A lahko razrežeš vpliv, ki odpade na koristi in na del, ki odpade na t.i. »please you«, to je na del, »naredim, ker ti tako hočeš«, denimo, da se ne bo zameril sodniku, da kasneje ne bo manj naklonjen?

TLH: Mislim, da je bila večina ljudi pripravljena na to, da zadevo uredijo, da tega niso storili, ker je odvetnik tako rekel. Saj odvetnik ni rekel »pojdite v mediacijo!« in bi stranka tekla v mediacijo. Odvetnik ji je svetoval, da je to dobra možnost, da se še pomenite, razrešite skupaj, to so pogovori. Nimam občutka, da bi kdo poskusil mediacijo, ker je kdo s pozicije moči tako rekel. Ljudje so bili že tudi pripravljene, tisti pa, ki niso bili pripravljene, pa niti niso odšli v mediacijo. Kar se spominjam, so se od vseh, ki sem jih poslala v mediacijo, vrnilo samo eni nazaj po letu in pol, vsi ostali pa so se poravnali. Govorim o neenostavnih primerih, ko so na koncu uredili vprašanja s področja nepremičnin, dedovanja. Seveda govorim o primerih, ki niso bili redno, avtomatsko posredovani v mediacijo (op. ZH: po vložitvi tožbe), temveč sem jih napotila tja med obravnavo.

ZH: Če te dobo razumem, praviš, da se ljudje ne odločijo samo zaradi pritiska npr. odvetnika, ampak, ker bi se radi dogovorili, ker mislijo, da je to pametno.

TLH: Ja.

ZH: Pa se oni zavedajo, da do neke mere na njih vplivajo drugi ljudje, ali tega nimajo v zavesti? Ne le, da jih nekdo objektivno obvesti, kot novinar, ki ne prenese nate le novice, ampak prenese nate tudi nek vpliv. Se ljudje zavedajo tega vpliva, tega socialnega pritiska? Se ljudje zavedajo teh pričakovanj ali po tvojem mnenju ne?

TLH: Poglej, Zoran, meni kot sodnici je dovolj, da ponudim mediacijo, sicer bom sodila naprej. Ko mi je enkrat odvetnik rekel, da gre v mediacijo, da mi ne bo treba pisati sodbe, sem mu odvrnila, da ne, tega mi pa ne govoriti.

Ne vem, ali ti (ZH) sedaj to dojameš kot prisilo? Meni se ne zdi, da se vrši pritisk na ljudi. Ponudimo jim možnost, potem pa naj se odločijo. Če sta stranki preveč narazen, je itak nesmiselno, saj to se vidi, to oceniš.

A mediacija je pritisk?

ZH: Gre za vprašanje, zakaj se ljudje odločimo za nekaj, konkretno za mediacijo.

TLH: ...joj, po instinktu. Včasih nekaj vidiš, jaz sem zadnjič stala pred vazo pol ure. Na eni strani nesmiselnost, pa škoda, po drugi strani pa česa tako lepega že dolgo nisem videla, prav taka, kot sem jo imela v mislih. Pa spet ne, ne bom. Potem pa, kaj, če se še enkrat razveselim in tako naprej. Pač odločiš se. Zakaj delaš tako znanost iz te mediacije? Ljudje grejo, poskusijo. V sporu so, na sodišču so, imajo možnost, ne stane veliko, veliko časa ne vzame, ker je tako predpisano, sodnik je ponudil, odvetnik tudi prikimava, kaj pa, če grem vseeno probat. Sicer pa sem lahko v dveh ali treh mesecih nazaj in se spor vodi naprej. Kako pa to ljudje dojamejo, kot pritisk? Ne vem. Lahko tudi kdo, kot pritisk, odvisno od človeka. Eni vse razumejo kot pritisk, drugi pa nič. In cela paleta vmes.

Pa še moderna je. Saj mediacija je tako popularizirana, da bog pomagaj. Preveč po mojem.

ZH: Zakaj pa preveč?

TLH: Kaj pa vem, mogoče res, da je mediacija že tako omenjana, da imaš potem občutek, da moraš iti. Že zaradi tega, da slediš trendom.

ZH: Je še kakšna stvar, ki ti pade na pamet, ko razmišljaš o vplivu drugih na posameznika, ko se odloča za mediacijo?

TLH: Meni ni tu nič posebnega, tako kot ostale stvari. Enkrat se odloči sam, drugič na prigovarjanje drugega. V primeru o trgovini sem prav rabila, da bi bila z mano Greti in me podprla pri nakupu. To je to, nič posebnega.

ZH: Ali se ti je kdaj zdelo, da so se ljudje odločali za mediacijo zaradi ravnanja nasprotne strani?

TLH: To sem pa res enkrat doživela, da je ena stranka šla, druga pa je rekla, da če so drugi šli, gremo pa še mi. To se mi zdi vpliv.

ZH: Hvala ti.

## Priloga I.2: Intervju Jernej Šoštar

### INTERVJU JERNEJ ŠOŠTAR

Vodja programa mediacij pri Službi za alternativno reševanje sporov  
Okrožnega sodišča v Ljubljani

Izveden v Ljubljani, 6. 1. 2012

ZH: Kako »relevant others« vplivajo na odločitev posameznika, ki razmišlja, ali bi vstopil v sodišču pridruženi mediacijski postopek, in kako ti na svojem delovnem mestu zaznavaš, ali posamezniki vplivajo na stranko, ko razmišlja, ali naj se odloči za mediacijski postopek?

JŠ: V večini primerov tega ne zaznam, če pa stranka pokliče v mediacijsko pisarno, pa takoj vidiš, če je pod vplivom pomembnega drugega. Lepo se tudi vidi, ko pridejo (stranke – op. ZH) v mediacijsko pisarno s kakšnimi problemi, vprašanji, ali je za tem kdo, ki je napotil oziroma napeljal stranko na to (mediacijo – op. ZH), ali pač ni. Vendar po večini so. Skozi razgovor to hitro razbereš.

ZH: Je to posledica dejstva, da vi v mediacijski pisarni s strankami nimate stika, razen, če se kdo obrne direktno na vas?

JŠ: Točno to. Ko posredujemo ponudbo za mediacijo, dostikrat stranke informativno pokličejo v pisarno in se pozanimajo, kaj mediacija je. Takrat obrazložijo, kakšen problem imajo, takrat točno vidiš, kakšna so njihova stališča in kje so.

ZH: Je to pogosto?

JŠ: Je kar, ja.

ZH: Koliko strank na teden se v mediacijski pisarni pozanima na ta način?

JŠ: V mediacijsko pisarno osebno prideta kakšni dve stranki tedensko, po telefonu pa imamo tudi po več strank na dan, recimo pet ali šest. Pozanimajo se, kako to gre, kakšen je postopek, kaj morajo narediti, kaj lahko pričakujejo.

ZH: Katere osebe bi lahko izluščil kot »relevantne druge«, za katere si zaznal, da bi lahko vplivale na stranke?

JŠ: Po mojem so to družinski člani, sploh tisti ožji in pa odvetniki.

ZH: Bi jih lahko razvrstil po ponderju vpliva?

JŠ: Po mojem osebnem mnenju so to ožji družinski člani. To je glede stališč in mnenja, glede odločitev, kako postopati, tam pa so bolj pomembni odvetniki.

ZH: Ali je sama odločitev, ali se udeležiti mediacijskega postopka, po tvojem mnenju bolj procesne narave, ali je bolj vprašanje oblikovanja stališč in mnenj?

JŠ: Po mojem bolj procesne narave.

ZH: Ali to pomeni, da odvetniki enako vplivajo?

JŠ: Na samo odločitev?

ZH: Ja, za mediacijo.

JŠ: Po večini se stranke ravnaajo po navodilu odvetnika. To je v večini primerov. Posamezne stranke, ko se pridejo pozanimati, kaj mediacija je, pa imajo željo rešiti spor. Odvetniki recimo niso naklonjeni mediacijskemu postopku in se potem same odločijo, da bodo vstopile v mediacijski postopek, in odvetnika za ta čas, ne da bi mu preklicale pooblastilo, ker ga še vedno imajo za pravne zadeve, ampak pač odvetnik ni prisoten na mediaciji.

ZH: So kritične do odvetnikovega stališča?

JŠ: Tako, kar se tiče mediacijskega postopka. Ampak imajo ga v rezervi, če pride do kakšnih pravnih vprašanj ali do poravnave, da ga vprašajo po mnenju, če se s tem strinja ali če je pač pravno formalno v redu.

ZH: Zdaj razmišljam naprej: če pokličejo (v mediacijsko pisarno – op. ZH) in jih zanima, kakšno je stališče strokovnih sodelavcev, ali tudi strokovni sodelavci v službi (SARS – op. ZH) vplivate na odločitev stranke?

JŠ: Ja, jaz mislim, da kar vplivamo, ja.

ZH: Kakšne pa so izkušnje?

JŠ: Izkušnje so, da če pokličejo, ponavadi dajo soglasje.

ZH: Kako pa pristopate k stranki, kaj vas vpraša, kaj je mediacija, ali rabi podporo pri odločitvi?

JŠ: Razložimo kaj mediacija je, navadno se potem odprejo, povejo, kakšen je njihov problem. Vprašajo, če je to primerno za mediacijo. Mi nepristransko povemo, kaj mediacija je, ponovimo zadevo in jim vedno povemo, da se v postopku mediacije nima praktično kaj izgubiti, da se lahko dogovori z nasprotno stranko, da lahko hitro in sorazmerno poceni reši spor, da pa ima še vedno možnost umika soglasja in nadaljevanja postopka v pravdi. Da je mediacija en poskus, da zadevo prej razreši in na bolj miren in človeški način.

ZH: Pri tem niste navijaški?

JŠ: Ne. Pojasnimo mediacijo in prepustimo odločitev stranki, da je odločitev njihova. In ponavadi take stranke podajo soglasje takoj.

ZH: Ali je mogoče še kakšen drug »relevant other« poleg vas napotiteljev, odvetnikov in domačih družinskih članov? Ti pade na pamet še kdo drug takšen? Koliko časa sedaj delež v mediacijski pisarni?

JŠ: Delam tri leta. Hm... recimo mediji imajo strašno velik vpliv na zanimanje o mediaciji. Kakor hitro se pojavi v medijih kakšna odmevna zadeva in je mediacija omenjena, takrat se poveča število klicev in tudi zanimanje za mediacijo nenormalno naraste. In takrat je tudi pripad soglasij večji. Drugače, kar se pa ostalih drugih tiče – mogoče priporočila kakšnih prijateljev. Tudi to smo že imeli, da so prijatelji pohvalili zadevo, in se pozanimajo takoj po vložitvi tožbe, kakšne so možnosti, da zadeva pride v mediacijo, kako poteka vse skupaj... ampak to je bolj priporočilo prijateljev, znancev. Taki, ki se sami pozanimajo, vedno tudi vstopijo v mediacijo.

ZH: Kaj pa sodniki?

JŠ: Sodniki v našem primeru ne odigrajo ključne vloge. Pri nas na Okrožnem sodišču se ponudba za mediacijo pošlje strankam takoj ob prejemu tožbe in do sodnika stranke sploh ne pridejo. Nismo pa še imeli primera, da bi sodnik po lastni presoji napotil stranke na mediacijo. Smo pa imeli primere, ko stranke same prosijo med postopkom za mediacijo, ampak tukaj jim sodnik samo odobri, odda zadevo k nam, ampak kakšnega pomembnejšega vpliva pa ni imel, vsaj kolikor smo mi videli.

ZH: Ali si kdaj razmišljal, ali pa če lahko sedaj na glas razmišljaš o tem, koliko se stranke sploh zavedajo tega, da drugi ljudje vplivajo na njih, da naj se udeležijo mediacije?

JŠ: Po mojem se sploh ne zavedajo. Kolikor pokličejo, ali pridejo oziroma kolikor smo v stiku z njimi, se sploh ne zavedajo.

ZH: Če te prav razumem, oni, ko odložijo telefon, se odločijo za mediacijo, misleč, da so se odločili sami?

JŠ: Drži.

ZH: Zadnje vprašanje: Ali je še kakšna druga stvar, za katero misliš, da bi me lahko zanimala v zvezi z »relevant others«, in kako vplivajo ali ne vplivajo na posameznike.

JŠ: Pri sami napotitvi na mediacijo ne, če pa se bom kaj še spomnil, ti javim.



## **Priloga I.3: Intervju Gordana Ristin**

### **INTERVJU GORDANA RISTIN**

Vodja oddelka za alternativno reševanje sporov pri  
Višjem sodišču v Ljubljani, častna predsednica Društva mediatorjev Slovenije, Predsedujoča  
SEEMF, višja sodnica, svetovalka po psihoterapevtski metodi transakcijske analize in  
mediacijska trenerka

Izveden v Ljubljani, 6. 1. 2012

ZH: Ali lahko »relevant others« povzročijo pri nekom odločitev, da bi se lahko odločil za mediacijski postopek? Ukvarjam se z vprašanjem, ali kateri ljudje lahko pri meni dosežejo odločitev, da grem v mediacijo, kdo so ti ljudje in na kakšen način pride do te odločitve. Ali misliš, da na splošno drugi vplivajo na posameznika, ki razmišlja o odločitvi za mediacijski postopek?

GR: Če se po TA-jevsko pogovarjava, potem ti, ki so v ego stanju odraslega, vsi odrasli ljudje upoštevamo mnenje pomembnih drugih, npr. če je to poslovni človek, posluša odvetnika, in seveda to vpliva. Ali pa, če je to en kmet, ki ima ego stanje odraslega, pa ve, da je njegov sosed pameten in stabilen in mu bo povedal, da je to (mediacija – op. ZH) v redu, bo to tudi upošteval. Potem pa so tisti, ki majo zelo močnega roditelja, ti bodo sploh upoštevali, ker bodo delali tako, kot drugi pomembni ljudje rečejo. Kdor pa je bolj v ego stanju otroka, bo včasih iz strahu, včasih pa ne ravno iz kljubovanja, če so uporniški otroci. Tako je odvisno od človeka, če pa govorimo o povprečnem odraslem, pa mislim, da ja, da lahko drugi vplivajo.

ZH: Kdo pa so po tvojem mnenju lahko ti »relevantni drugi«, kdo ti pade na pamet, ko se pogovarjamo o relevantnih drugih, ki bi lahko vplivali na človeka, da se lahko udeleži mediacijskega postopka?

GR: Najprej mi pade na misel odvetnik, še posebej, če gre za sodišču pridruženo mediacijo. Mislim, da stranka, ko prejme sodno povabilo v mediacijski postopek, najprej pokliče odvetnika in ga vpraša, kaj to je. Tudi če govorimo o zunajsodni mediaciji, je enako; tak predlog lahko poda odvetnik, ali pa kdo drug, pa stranka vpraša svojega odvetnika. Če pa ni odvetnika, recimo da gre za »community mediation«, bodo pa spet eni sosedje, svojci, mož, žena, na katerega se lahko obrnem in podebatiram o tej možnosti, ponudbi, ki jo verjetno nekje stranka dobi. Da bi pa sama razmišljala o mediaciji ali pa dala pobudo o mediaciji, pa se mogoče tudi želim s kom pogovoriti o tem, kaj on misli o tem, ali bi bilo drugi stranki za ponuditi mediacijo. Mislim torej, da ja.

ZH: Kaj pa misliš na splošno, kdo ima v splošnem najmočnejši vpliv na ljudi pri tem, ko razmišljajo, da bi se udeležili mediacijskega postopka; še posebej pri sodišču pridruženi mediaciji?

GR: Ja, ja, gotovo odvetniki. Odvetniki, sicer pa svojci, najbližji, s katerimi se stranka posvetuje, takoj za svojci pa recimo drugi poslovni kompanjoni, recimo, komu zaupa. Znotraj podjetja je to pravna služba, šef pravne službe, pri teh civilnih zadevah pa sosedje, glas

ljudstva v gostilni, duhovnik, ti, ki so v nekem manjšem kraju socialno pomembne osebe, decision makerji.

ZH: Kako pa vidiš sodnike, ali sodniki tudi vplivajo na odločitev ljudi?

GR: Tudi, ja. Če bi sodnik recimo med pravdo ponudil. Ampak jaz mislim, da stranka tudi v tem primeru vseeno vpraša odvetnika in da je ta močnejši prišepetovalec stranki kot sodnik.

ZH: Ali po tvojih izkušnjah sodniki večinoma podpirajo udeležbo v mediaciji?

GR: Zdaj bi pa že rekla, da je razmerje nekje pol : pol, da pol sodnikov podpira. Zlasti ti, ki imajo za seboj že izobraževanje za mediatorje ali pa so mediatorji, vendar mislim, da polovica pa še vedno ne (podpira – op. ZH), ali pa ne odkrito.

ZH: Kaj pa glede odvetnikov, kako pa odvetniki?

GR: Tu pa mislim, da je odstotek nekoliko nižji, da je 40 : 60 %, da 40 % jih res podpira, 60 % pa ne. Ampak je to moj občutek, to ni empirično.

ZH: Mogoče nenavadno vprašanje, pa vendar: ali se ljudje zavedajo tega socialnega pritiska, pričakovanj in stališč drugih?

GR: Aja, če se zavedajo pravzaprav, da drugi na njih vplivajo? Ja, mislim, da se. Da stranka gotovo že povpraša za mnenje, ve, da sprašuje, ker... Mogoče reče ne, ampak to ne pomeni, da se ne zaveda vpliva. Mogoče tega javno ne bo priznala, ve pa, da se odloča na podlagi ene informacije, podatka, svetovanja.

ZH: Ali je še kaj drugega, kar ti v zvezi z vplivom relevantnih drugih, kar bi želela dodati?

GR: Mislim, da bi bilo potrebno razmisliti še o vplivu medijev na druge. Nadalje o »rekla kazala«, to so govorice o dobrih in slabih izkušnjah z mediacijo, pa tudi nenazadnje ena predstava, kaj si človek predstavlja v zvezi s tem. Nazadnje sem se pogovarjala z možem prijateljice, ki je šef predstavništva podjetja X v Moskvi, in sem ga vprašala, če bi jim bil zanimiv »conflict management« za spore nasploh, da se jim predstavi, in je odvrnil, da si predstavlja mediacije tako, da se stranke pogajajo, tretji (mediator) pa jim daje besedo. Odvisno je torej, kakšna je moja predstava o tem, kaj to je in kaj mi še kdo drugi reče ali pride iz okolja do mene neka informacija, vse to konec koncev vpliva na to, ali se bom odločila ali ne. Zdi se mi, da se včasih odločamo povsem intuitivno in tu neka predstava, nezavedna mogoče, lahko vpliva na to. Lahko je prešla (ta predstava – op. ZH) tudi od drugih ali medijev.

Če se bom kaj spomnila še na to temo, pa ti bom še napisala na mail ali te poklicala.

## Priloga I.4: Intervju Miha Kozinc

### INTERVJU MIHA KOZINC

Odvetnik v Ljubljani, predsednik Odvetniške zbornice Slovenije

Izveden v Ljubljani, 12. 1. 2012

ZH: Ukvarjam se s tem, kakšen je vpliv drugih na posameznika, ko razmišlja, ali bi šel v mediacijo ali ne. V okviru »drugih ljudi« me zlasti tudi zanima, kako odvetnik vpliva na posameznika, ko razmišlja, ali naj gre v mediacijo ali naj se ne udeleži? Kako ti kot odvetnik predstaviš mediacijo in kako se s strankami pogovarjaš o mediaciji nasploh?

MK: Če jaz gledam naše zadeve, mi v principu ne dajemo soglasja k mediaciji. Imamo ogromno zadev, zlasti, kar zadeva stranko XX (ne razkrijem: velik javnopravni subjekt, proračunski porabnik), tega je dosti. Moje mnenje je, da vse zadeve niso primerne za mediacijo, in ta pristop sodišč, da vsakemu tlačijo to mediacijo pod nos, je seveda napačen, vsaj po mojem. Drugo pa sem osebno proti temu, da se z mediacijo ukvarjajo sodniki. Mislim, da je sodni kader predrag, da je bilo izobraževanje sodnikov predrago, da bi se ukvarjali z mediacijo, in je po moje prav, da se z mediacijo ukvarjajo odvetniki. Tak pristop, kot je sedaj v mediaciji, da se ljudi sili, da se v zakon celo vnašajo neke obvezne vsebine o teh mediacijah, da se zakone piše tako, da se prepisuje nekaj od enega, nekaj od drugega in se prepiše nekaj avstralskega, nekaj iz Nizozemske ... to je vse skupaj larifari. Osnovno pa mislim še, da se sodniki ne bi smeli ukvarjati z mediacijo, ker izkoriščajo svoj položaj, ki ga imajo, in poskušajo na ljudi vplivati z avtoriteto pozicije, ki jo zasedajo v družbi, v očeh ljudi. Imel sem mediacijo, kjer je upokojeni vrhovni sodnik rekel »mi na Vrhovnem sodišču bi pa rešili zadevo takole...« in tako bi lahko na nek način slikovito prisposobil njihovo ravnanje z »lomljenjem rok«. Že to, da nekateri sodniki, mogoče z Višjega sodišča, imajo mediacije v svojih prostorih na Višjem sodišču, ali pa nasploh, da je mediacija v sodnih prostorih, za nameček pa še mediator – sodnik, je to seveda kontekst, ki vpliva na ljudi.

ZH: Se ti zdi, da načeloma sodniki nagovarjajo stranke, naj se udeležijo mediacije?

MK: Kakor kdo, menim pa, da večina da. Še vedno razpravljajoči sodniki (sodniki sodišč na prvi stopnji – op. ZH) ne gledajo, kako bi zadevo razsodili, za kar so plačani, ampak, kako bi se znebili spisa. In mediacija jim je najlažji način, da se ga že na začetku znebijo začasno, če pa se stranke dogovorijo, pa s tem tudi trajno.

ZH: Kakšen pa se ti zdi pogled odvetnikov na mediacijo? Ali večinoma svetujejo mediacijo strankam, ali obratno?

MK: To bi težko rekel. To je odvisno od posameznika. Pred očmi imam primer, ko je kolega YY prišel na mediacijsko srečanje in je na mojo pobudo, da bi se dogovorili, predlagal, da naj se poravnamo tako, da naj mi tožbo umaknemo, on pa stroškov ne bo uveljavljal. Seveda je to povsem nesprejemljivo in se sprašujem, kakšen je cilj odvetnika, ki me zvabi v mediacijo pod pretvezo, da se bomo pogovorili, potem pa spoznam, da s tem samo čas izgubljam s prihajanjem na mediacijska srečanja. Seveda sem takoj umaknil soglasje in smo šli. Tako da lahko ponovno odgovorim na temeljno vprašanje, da imajo različni odvetniki do mediacije

različen odnos. Nekateri jemljejo mediacijo resno, nekateri pa ne. K temu naj pripomnim, da se je izobraževanja za mediatorje na odvetniški zbornici udeležilo presenetljivo majhno število odvetnikov. Pričakoval sem, da se bo izobraževanja udeležila polovica odvetnikov, pa se jih je udeležilo le 80 ali 90, to je po moji oceni komaj 5 %.

ZH: Kdaj pa ti stranki predlagaš mediacijo, kdaj se ti zdi, da je mogoče zanimiva?

MK: Vedno je zanimiva, pa sicer ne vem zakaj (ker človek sprva misli, da bo hitrejša, pa potem ni), pri zakonskih sporih. Zato, da bi se poskušal ohraniti nek normalen odnos v skupnosti teh ljudi, zlasti glede otrok. Potem so tudi še kakšne druge zadeve, ki so primerne, vendar pa menim, da se iz mediacije dela velika fama. Ravno tako so se poravnavali včasih, kot se sedaj.

ZH: Se ti zdi, da ti kot odvetnik vplivaš na stranko, ali stranka upošteva tvojo sugestijo glede mediacije?

MK: V principu bi jo morala. Če ji to tako svetujem, a ima stranka do mojega nasveta odklonilen odnos, jo vprašam, če mi potem ne zaupa, da pravilno ocenjujem njeno zadevo in je v taki situaciji bolje, da gre k drugemu odvetniku. Sam imam sicer malo fizičnih strank in neposrednega kontakta z njimi.

ZH: Ali se ti zdi, da obstajajo še kakšni drugi vplivni, ki vplivajo na stranke, ko razmišljajo o udeležbi za ali proti mediacijskemu postopku? Omenila sva sodnike in odvetnike – še kdo drug?

MK: Mediacija po mojem, lahko se tudi motim, sistematično podrazumeva na eni strani nedelo sodišča, na drugi strani pa predrage postopke, in ocenjujem, da se je zato tudi v Ameriki sploh začela. Sojenje oziroma pravdanje je predrago. Sodni zaostanki, nedelo sodišč, nezaupanje ljudi v sodišča povzroči, da je povečano število mediacij in zato na mestu pravosodnega ministra jaz ne bi bil tako ponosen in govoril o uspešnosti mediacij. To kaže, da ljudje ne zaupajo, da bo sodišče delalo hitro, korektno in pošteno in se raje sami dogovorijo o zadevi. Tu se mi zdi napačen pristop. Kdo bi šel v mediacijo, če bi vedel, da bo imel v mesecu ali dveh sodbo v rokah? Še dodatno pa se mi zdi uvedba plačljivosti mediacij dodatna ovira. In še to, da strankam v brezplačni pravni pomoči pogojujejo pravice s tem, da se udeležijo mediacije...to je svinjarija. Država lomi roko: ne bom ti plačala stroškov, če se ne boš udeležil mediacije. To so prepisali, mislim da od Nizozemcev.

ZH: Tudi sam sem imel primer, ko so se stranke udeležile mediacije zato, da niso izgubile pravic iz brezplačne pravne pomoči, niso pa se imele namena dogovoriti in sporazumeti in je bila mediacija seveda neuspešna.

MK: To so popolnoma napačni pristopi. Ministra pri tem ne podpiram.

ZH: Zanima me moment odločitve na križpotju: ali naj podam, ali zavrnem soglasje... je razen sodnika in odvetnika še kdo drug, ki ti pride na pamet, poleg predpisov in splošne folklore, ki si jo omenil.

MK: Kaj pa vem, mislim, da je to to.

ZH: Bi ti osebno še koga drugega vprašal, da ti svetuje, nudi oporo, če bi se odločal sam v svoji zadevi?

MK: Ne, zase se ne bi odločil. Sam pri sebi bi si rekel: »ne se hecat, kakšna mediacija«.

ZH: To je to, najlepša hvala.

## **Priloga I.5: Intervju Špela Strniša Tušek**

### **INTERVJU mag. Špela Strniša Tušek**

psihoterapevtka, psihologinja in mediatorica

Izveden v Kranju, 13. 1. 2012

ZH: Ukvarjam se s tem, kaj vpliva na posameznika, ko razmišlja, ali bi šel v mediacijo ali ne? Vpliva veliko stvari, midva bi se osredotočila, kako relevantni drugi vplivajo na posameznika, če sploh vplivajo. Kaj misliš o tem?

ŠST: Jaz mislim, da vplivajo.

ZH: Kdo so po tvojem mnenju relevantni drugi, ki bi lahko vplivali?

ŠST: Mislim, da so to lahko partnerji (če gre npr. za dediščino in ima še ta nekdo ženo), prijatelji, predvsem pa so to odvetniki, ki stranki svetujejo ali odsvetujejo. Predvsem pa mu razložijo podrobneje, kaj je to mediacija. Stranke o tem izvejo preko brošure, ki jo prejmejo z vabilom za udeležbo v mediacijskem postopku, ki je zelo neosebna in ni oprijemljiva. Odvetnik pa je tisti, ki četudi bi želel biti indiferenten, s svojim odnosom predstavi mediacijo, in mislim, da vpliva na stranko.

ZH: Ob razumevanju, da smo ljudje različni, bi lahko v splošnem ocenila, koliko po tvojem občutku najbolj vpliva od relevantnih drugih in od koga vpliv je relativno najmanjši?

ŠST: Glede na to, da se ljudje, ki nismo iz sodniških, pravniških krogov, počutimo zelo, bom rekla prestrašeni, ali bom raje rekla ne-varno, kadar pomislimo na sodišče, odvetnike, na spore. Predstavljam si, da z izbranim odvetnikom vzpostavim zaupljiv odnos, kar pomeni, da ga cenim, da mu pripisujem določene sposobnosti, bom dala zelo veliko na to, ali mi bo on svetoval mediacijo, ali ne. To je prvo. Kot drugi bi dala velik poudarek na to, ali mi bo tisti bližnji, ki je ob meni, v tem sporu stal ob strani, ali ne. Pri meni je to moj mož. Če bi mi svetoval, naj poskusiva, bi se lažje odločila za mediacijo, kot če bi bil do tega zadržan, če bi bil prepričan, da je to »brez veze«. Potrebovala bi torej oboje: strokovni nasvet in zaledje, kjer se bom pogovarjala. To je lahko tudi kolegica.

ZH: Ti pade poleg sorodnikov, partnerja, odvetnika, zdajle si omenila kolegico, še kdo drug na misel, da bi lahko bil vpliven pri razmišljanju stranke o tem, da se udeleži mediacije?

ŠST: Dokler ne pridem do mediatorja, samo te osebe. Ko pa pridem do mediatorja, mi je pomemben tudi on, ampak takrat sem že odločena za mediacijo.

ZH: Ali misliš, da je tudi sodnik lahko v kakšni fazi vpliven?

ŠST: Tudi lahko. Sama sicer v tej fazi še nisem bila zraven, da bi videla neposreden vpliv sodnika, ampak tudi lahko vpliva.

ZH: Denimo, če bi sodnik med sodnim postopkom predlagal mediacijo ali pa vprašal stranke, če so o tem že razmišljale, kako misliš, da bi to vplivalo na povprečnega človeka?

ŠST: Odvisno od tega, kako bi sodnik k temu pristopil. Ljudje zelo začitimo stvari. Če bi sama čutila, da se želi znebiti primera, da se me hoče znebiti, bi verjetno nekoliko podvomila. Tudi iz njegovega nastopa bi se videlo, če mogoče sodnik ni za mediacijo, pa jo nekako mora predlagati. Zelo je torej odvisno od odnosa, ki ga ima sodnik do mediacije.

ZH: Včeraj sem se pogovarjal z Miho Kozincem in se mu zdi, da so ljudje malo porinjeni v mediacijo ne toliko zaradi moči argumenta, kot zaradi argumenta moči, ker sodnik vendarle predstavlja neko moč. Se ti to zdi možno?

ŠST: Možno, ja. Da si posameznik reče, češ če bom to napravil, pa bo sodnik videl, da sem pripravljen sodelovati. Ja, možno je.

ZH: Ali se ti zdi možno, da bi bila nasprotnik ali njegov odvetnik lahko relevantna druga pri odločanju za mediacijski postopek?

ŠST: Seveda, tudi. Če se nočem z nasprotnikom pogovarjat, da sem zelo prepričana v svoj prav in mi odvetnik odsvetuje pogovor zaradi dobrih možnosti v pravdi. Če se nasprotnika bojim, da mi je grozno biti z njim v sobi, da si želim samo, da je spor čimprej za mano, da je mogoče nasilen do mene, da me verbalno ponižuje, da nočem imeti niti stika z njim, mi je vseeno, da ga le ne vidim več, pa četudi mu sodnica prisodi ves denar. Tako je nasprotna stran tudi pomembna.

ZH: Zdaj pa prehajava na del, ki mi je ključen in si zaradi njega izbrana prav ti. Če ti pojasnim, da sem pri relevantnih drugih pozoren na dve vprašanji, in sicer na stališče relevantnih drugih, ki ga imajo do mediacije, in pa na svojo lastno prilagoditveno pripravljenost kot stranka – zlasti me zanima torej, ali smo se ljudje pripravljeni prilagoditi pričakovanjem relevantnih drugih ali ne. Kako se ti zdi, da ljudje obdelajo to prilagoditveno pripravljenost, kako se odzivajo na zaznana stališča relevantnih drugih?

ŠST: Po mojem je to povezano s preživetveno strategijo, ki jo imajo pri sebi. Preživetvena strategija pomeni npr. zakaj jim je tako zelo pomembno, da v dogovoru zmagajo. Ali pa zakaj jim je tako zelo pomembno, da jih nihče ne sprašuje po argumentih, tak bi se verjetno malo ustrašil mediacije. Preživetvene strategije so naša obnašanja, naše strategije, ki smo jih obdelali do petega leta ali v zgodnjem otroštvu v družini lahko preživeli. To pomeni npr., če sem bil viden kot da ne znam razmišljati, da se ne znam zase postaviti, da sem takrat dobival premalo ali celo nisem dobival potrditve, da se znam zase postaviti, na to sem oblikoval preživetveno strategijo, da tega nisem dajal iz sebe, ker to ni bilo odobreno doma. Če sem s svojimi mišljenji, argumenti prihajal ven in sem na to dobival negativen feedback na to (so se mu posmehovali, sem moral biti tiho...), potem to neham početi. Ta stališča v sebi obdržim, ampak to neham uporabljati. Ne le, da imam, pa ne uporabljam, ampak dobim »prepoved«: če to delaš, ni dobro. Ko sem stara 40 let, ne vem več, zakaj ne najdem argumenta. V sebi vem, ali je to prav ali ne, ko pa me kdo vpraša, zakaj, pa zmrznem, ne znam več argumentirati. Zato se takim situacijam, kjer bi morala kaj argumentirati, umikam. To je primer ene od tisočih, milijardnih preživetvenih struktur. Druga preživetvena strategija pa je, da sem se morala za vsako stvar vedno boriti in če si je nisem znala izboriti, sem ostala brez in to počnem še danes, ko sem stara 40 let. Tretji način je lahko, da sem kot otrok ugotovila, da tisto, kar imam, to sem jaz. Če nečesa nimam ali izgubim, potem me ni. In to je grozno, če te ni. Če

bom nekaj dal stran od sebe ali če bom dal pol stran, me bo samo pol! In kako lahko živiš s tem, če te bo samo pol? To pomeni, da ko se pogajam, so vsa pogajalska stališča, popuščanja, strategije, kako se pogajamo, kaj zahtevamo, ali odstopamo ali ne, je zelo razumljiv, ko enkrat poznaš osebno zgodbo. Če bi v celoti spoznali posameznikovo zgodbo, bi ga v vsakem primeru razumeli, kako mu je težko ne dobiti ali izgubiti nekaj.

ZH: Če te prav razujem pri pojasnjevanju preživetvenih strategij: moj odnos do nekega problema določi, ali se bom pričakovanjem tretjih prilagodil ali ne, oziroma na kakšen način bom sprocesiral to, kar zaznam?

ŠST: Ta preživetvena strategija določi, kako se jaz obnašam v stresu. Kadar sem v sporu tako daleč, da moram na mediacijo ali pred sodnika, sem najbrž v stresu.

ZH: Ne vem, če govoriva o istem in bi bil še bolj podroben. Merim dve stvari:

a) kakšno stališče imajo relevantni drugi do mediacije, tj. ali me podpirajo ali ne za mediacijo ter

b) ali sem sploh pripravljen upoštevati relevantne druge pri tem? Nekateri zelo potrebujejo sugestije, drugih jih nič ne rabijo. Ta moja pripravljenost, mi temu rečemo »prilagoditvena pripravljenost«, tj. koliko sem pripravljen adaptirati, ponotranjiti to, kar drugi menijo. Tudi za to, da sem v najinem relativnem odnosu adekvaten.

Zanima me, kako ti vidiš to prilagoditveno pripravljenost recimo v razmerju do odvetnika, sodnika – ali bo npr. sodnik zaradi moje zavrnitve njegovega predloga bolj oster do mene ali ne? Ne vem, če sva prav govorila, ko sva govorila o preživetvenih strategijah?

ŠST: Malo drugače sva govorila in ne, ni bilo prav. Jaz sem razumela bolj, kako se prilagam med stresom, med pogajanjem ali pa koliko sem se pripravljen prilagoditi med pogajanjem.

ZH: Mene bolj zanima trenutek, ko razmišljam, ali grem v mediacijo ali ne. Praviloma to ni tako stresna zadeva. Lahko je na obravnavi, če me sodnik pritiska, naj grem v mediacijo ali pa, če nočem v mediacijo, pa me k temu pritiska odvetnik; v tem primeru lahko postane odločanje o mediaciji stresno. Načeloma pa dobim vabilo za mediacijo po pošti in imam dovolj časa za odločitev.

ŠST: Mislim, da je to odvisno od posameznika predvsem zato, ker nekateri potrebujejo npr. obrazložitev, kako bo praktično potekala mediacija in ali se splača ali ne, nekateri pa potrebujejo drugačen nagovor. Nekaterim je pri tem dovolj, da ima dober odnos zaupanja z odvetnikom ali z relevantnim drugim. Spet drugi pa so malo bolj preračunljivi, to vse pa zopet je del preživetvene strategije; ali rabim več zaupanja, ali da se bolj splača, ali da bo hitreje... Odvisno je od potrebe posameznika. Če nagovarjamo posameznika za mediacijo, mislim, da ni enega modela, načina, ki bi bil univerzalen. Odvisno je od človeka do človeka tako, podobno kot je to kasneje v sami mediaciji, ko nekaterim nekaj ustreza, drugim pa to ne. Npr. nekomu govoriš, da bo stvar hitro končana in da bo dosegel mir, pa mu to ne pomeni nič, mu pa veliko lahko pomeni, da mu predočiš, kaj mu sledi negativnega, pa se tega ustraši. Pač imamo različne kanale za razumevanje in je tako tudi pri samem odločanju za mediacijo. Eni rabijo več osebne podpore, ker so lahko šibki, imajo premalo izoblikovano identiteto, premalo samozavesti, mogoče niti sami ne vejo, kaj bi radi in so jih že drugi nagovorili za sam spor in ti potrebujejo podporo. Drugi pa so spet taktiki in strategji in se jim je potrebno bolj približati na tem področju, češ nekaj dobiš, nekaj izgubiš in tako... Pred očmi imam zlasti partnerje, ki so v zvezah, polnih strahu in groženj, takšna oseba ne bo razmišljala o taktiki in strategiji – to



ji ni pomembno, ampak si bi želela samo, da bo tega čimprej konec in da se počuti varno. In če jim bo kdo zagotovil, da je mediacija varna, se je bodo poslužili, in obratno.

ZH: Če te prav razumem, praviš, da stranka ne stori tega, ker bi skušala ustreči odvetniku, temveč, ker to ustreza njenim interesom.

ŠST: Tako je. Imaš pa ljudi, ki so nezupljivi v vse in lahko storiš kar hočeš, oni pa bodo samo iskali razloge za nezaupanje in indice, da se bo to njihovo prepričanje potrdilo. Konec koncev vsi potrjujemo svoje skripte, skripti pa so vezani na preživetvene strategije. Lahko pa imaš človeka, ki je bil zelo v skriptu, je imel težke človeške zgodbe in hude preživetvene strategije, ampak je lahko na stopnji zrelosti tako razvit, da se sicer razburi, kasneje pa ponovno razmisli o situaciji. To je lahko bodisi tako razumsko naravnan, lahko pa tudi posledica zrelosti človeka.

ZH: Praviš, ko relevantni drugi pojasni svoje stališče do mediacije, posamezniki razmišljajo o prednostih in slabostih same mediacije. Ali je v teh pojasnilih tudi kaj socialnega pritiska, torej sporočila »od tebe pričakujem, da boš to napravil tako« oziroma »pričakujem, da se prilagodiš mojemu nasvetu«?

ŠST: Po mojem je to odvisno od tega, kako želi posameznik »izpasti«. Če želi učinkovati OK, potem razmišlja, da je socialno sprejemljivo, da se ljudje pogovarjamo, in če želim, da bodo ljudje videli, da se tudi jaz pogovarjam, potem se mediacije udeležim. Odvisno je torej, kaj se v družbi počne: zdaj vsi veliko govorimo o konstruktivnem reševanju sporov, o mediaciji, in če posameznik zavrne mediacijo, tvega, da bo označen. To je lahko že socialna norma, da želiš biti viden oziroma se obnašati v smeri splošnih družbenih pričakovanj. Ali pa imaš lahko po drugi strani rešpekt do avtoritete, npr. odvetnika ali pa do sodnika, da se hočeš izkazati, kar je seveda tudi možno. Ja, je lahko.

ZH: Nekateri verjetno socialnega pritiska nimajo in vse zracionalizirajo kaj se izplača in kaj ne, drugi ga imajo mogoče več ali preveč (Špela je prikimala). Kadar socialni pritisk učinkuje, ali dela na zavednem ali nezavednem?

ŠST: Kombinirano. Imamo nekatere občutke krivde, ki prihajajo od spodaj, iz »kleti«, ki se jih ne zavedamo, in prihajajo na določene triggerje, ki se dogajajo v okolici, in če ne raziščemo, sploh ne vemo, zakaj se počutimo čudno, krivi ... Lahko pa prihajajo tudi iz zavednega, kar pomeni bolj od zgoraj. Predstavljam si, da so naša doživljanja kot hiška. Kar vidimo od zunaj, zgodba, ki jo pripovedujemo – če ti npr. povem, kako sem se sprla in kaj mi ni prav in podobno, to je v drugem nadstropju. V prvem nadstropju je že del zgodbe, ki ga povem najbolj tesnim prijateljem, ko zaupam tudi občutke in bolj osebno. V prvi kleti govorimo o čustvih, ki niso primarna, kot npr. jeza (da bom ponorela, enega ubila...). To ni primarno čustvo. Primarno čustvo je strah ali pa sram, kar je v drugi kleti. Če sem v drugem nadstropju in prihaja ven en občutek krivde, prihaja čisto od spodaj iz druge kleti in jaz se tega ne zavedam. Če mi pomagajo, vem, da sem jezna.

Občutek krivde in posledično ta socialna prisila je nezavedna in se tega ne zavedamo, to je del nas. Nekateri stvari pa prihajajo od zgoraj in teh se zavedamo. So pa stvari zgoraj in spodaj povezane.

ZH: Pojasnim Špeli Ajznov TPB model in kvantitativno statistiko, ki jo ugotovim po raziskavi, zlasti del v zvezi s socialnim pritiskom, po katerem mi stališčni del relevantnih

drugih statistično značilno vpliva na pripravljenost za udeležbo v mediacijskem postopku, prilagoditvena pripravljenost pa ne. Zanima me, zakaj ljudje v resnici ravnamo tako, kot ljudje od nas pričakujejo, ko pa jih vprašam, ali so to napravili zaradi pričakovanj drugih, pa to zanikajo.

ŠST: Moj prvi odgovor brez razmisleka je, da je to posledica dejstva, da obstaja še ena socialna norma, ki je, da naj mislimo s svojo glavo. To pomeni, po eni strani je fino, če greš konstruktivno reševati konflikte, ker se to povsod »goni«, ker se to »móra«, po drugi strani pa sicer poslušáš nasvet, kar je normalno, a imamo po drugi strani socialno normo, ki od nas pričakuje mišljenje s svojo glavo, da nisi hlapec ali ne vem kaj.

ZH: Je to zanikanje ali je to nezavedno?

ŠST: To je zanikanje. Takoj, ko bi bil z nekom v intimnejšem odnosu, niti še ne v prvi kleti, bi brez problema povedal, da nočeš biti viden, kot da poslušáš, ampak da sedaj marsikdo tako ravna. Bolj, ko greš v intimo in imaš prijatelja, ki ti pri tem sledi, lažje poveš, da upoštevaš tudi socialno normo.

ZH: Ker v svojem kvantitativnem delu nisem mogel ugotoviti, zakaj mi zadeva škripa in mi zdrava kmečka pamet pove, da ljudje preprosto zanikajo, sem se odločil, da se ne bom pogovarjal z ljudmi o tem, zakaj so njihove reakcije take, temveč da bom odgovor iskal pri vas, strokovnjakih: zakaj so ljudje zanikali, če pa je dokazano, da je statistično značilno odločitev za mediacijo povezana s stališči relevantnih drugih?

ŠST: Pogosto pri ljudeh opažam, da jim je zelo težko prevzeti odgovornost za neko stvar. Če rečemo, da smo šli (v mediacijo), ker nam je to nekdo svetoval, pa nam stvar spodnese (to je moja garancija), najdemo krivca in se lahko nanj jezimo. Če pa se z glavo odločim, da grem, pa se lahko jezim samo nase. Pri tem praviloma ne gre za skrajnosti, temveč za stopnjo, koliko smo bliže enemu ali drugemu ekstremu, kar je povezano z našo zrelostjo. Nasvet lahko upoštevam, ampak se sama odločim, lahko pa rečem, da sem šel po nasvetu in to uporabim zato, da kasneje nekoga blamiram. Če uspe, je moje, če pa ne, je pa njegovo. Tega je veliko – tako v odnosih med zakonci, kot odnosih nasploh: kdo se bo odločil.

ZH: Torej to na eni strani pojasnjuješ s socialno normo, da se odločamo sami (in nam nihče ne bo narekoval našega početja), po drugi strani pa na nek način odvetnik, ki je plačan za svetovanje, naj tudi prevzame odgovornost za svoj nasvet?

ŠST: Da, in s tem si jaz tudi rešim obraz (sam pri sebi).

ZH: Je še kaj, kar bi dodala glede relevant others in se ti zdi zanimivo in bi to želela deliti z menoj?

ŠST: Ja. Pomembno je, v kateri fazi mojega žalovanja mi nekdo predstavi mediacijo (ali zaradi ločitve, ali ker sem moža zalotila v prevari, ker izgubljam pol premoženja, ali zaradi gospodarskega kraha...). Ali sem presenečen in še v fazi, ko to sploh še zanikam in se takrat praviloma ne bom pogovarjal ali pa je vsaj bistveno manj možnosti za to. Ali še žalujem in nimam energije za pogajanja, ker sem itak tako »down« da mi je še vse brezveze. Lahko pa sem še v boju in si mislim, da ti bom že še dokazal; pri tej fazi je odvisno, ali bom to lažje dosegel v mediaciji ali ne.

Ni pomembno samo, koliko sem zrel, ampak tudi, kako sem s čustvi (kako daleč) pri tej zadevi. To se mi zdi najbolj pomembno od vsega. To in pa koga imam ob sebi. Lahko sem še tako v depri, pa če imam pri sebi pomembnega drugega, s katerim imam dober odnos zaupanja, da se pri njem počutim varno, mi v tistem momentu nekoga nadomešča, ki ga rabimo. Namreč, kadar žalujemo, občutimo praznino, in smo v ego stanju otroka in potrebujemo »roditelja«. Kadar nas čustva prevzamejo, razum odklopi. Če smo žalostni, če imamo v sebi praznino, lahko drugače razmišljamo še tako lucidno, ko pa smo v takšnem stanju žalosti, smo žalostni, in takrat nas pol manjka in konec. In tistega ni. Takrat žalujemo in še nismo našli tistega, kar bi vstavili v to praznino. Lahko grem v eno smer: se zaprem in ničesar ne upoštevam. Lahko pa najdem osebo, ki mi hoče dobro in grem v drugo stran.

ZH: Najlepša hvala.

## Priloga I.6: Koncept za izvedbo intervjujev

### KONCEPT ZA IZVEDBO POLSTRUKTURIRANIH INTERVJUJEV

Uvodoma pojasnim namen polstrukturiranih intervjujev: ocena intervjujancev o tem ali oziroma koliko socialni pritisk (skupek zaznanih vedenjskih pričakovanj referenčnih oseb – relevant others – o tem, ali naj se posameznik ne/udeleži mediacijskega postopka) povzroči odločitev za udeležbo v mediacijskem postopku.

Dispozicija vprašanj za intervjuje:

- 1) Ocenite prosim vpliv relevantnih drugih na posameznika, ko se odloča o udeležbi za mediacijski postopek: ali je in kolikšen je ta vpliv.
- 2) Naštete prosim, na koga vse pomislite kot na možnega »relevantnega drugega«, ki bi lahko vplival na posameznika, ko so odloča za morebitno udeležbo v mediacijskem postopku.
- 3) Kdo ima po vašem pri tem lahko največji in kdo najmanjši vpliv. Od česa je ta vpliv lahko odvisen?
- 4) Ali po vaših izkušnjah večinoma sodniki podpirajo posameznike, da se udeležijo mediacije?
- 5) Ali po vaših izkušnjah odvetniki večinoma podpirajo posameznike, da se udeležijo mediacije?
- 6) Ali po vaših izkušnjah posameznikova družina večinoma podpira svojega člana, da se udeleži mediacije?
- 7) Ali lahko ocenite, v kolikšni meri mislite, da se stranke zavedajo socialnega pritiska relevantnih drugih glede udeležbe v mediaciji?
- 8) Ali bi želeli v zvezi z vplivom relevantnih drugih na posameznika, ko se odloča o udeležbi za mediacijski postopek, še kaj dodati?