

Innholdsfortegnelse

DEL 1

ALTERNATIV TVISTELØSNING – EN OVERSIKT

KAPITTEL 1

Introduksjon	31
1.1 Innledning	31
1.2 Den praktiske betydningen av alternativ tvisteløsning	33
1.3 Fordeler og ulemper ved alternativ tvisteløsning	35
1.4 Nærmere om bokens emne	38
1.5 Litteraturmaterialet	39
1.6 Videre opplegg	41

KAPITTEL 2

Oversikt over alternative tvisteløsningsmetoder	42
2.1 Generelt	42
2.2 Forhandlinger mellom partene	45
2.3 Mekling	47
2.3.1 <i>Ulike varianter av mekling</i>	47
2.3.2 <i>Mekling i forliksrådet</i>	48
2.3.3 <i>Utenrettslig mekling</i>	48
2.3.4 <i>Rettsmekling</i>	49
2.3.5 <i>Tradisjonell domstolsmekling</i>	50
2.4 Voldgift	52
2.5 Andre former for alternativ tvisteløsning	53
2.5.1 <i>Innledning</i>	53
2.5.2 <i>Forhandlinger i arbeidsforhold</i>	53
2.5.3 <i>Nemndbehandling</i>	54
2.5.4 <i>Klageadgang overfor forvaltningen</i>	54
2.5.5 <i>Ekspert- og oppmannsordninger i tilvirkningskontrakter</i>	54
2.5.6 <i>Minitrial</i>	55
2.5.7 <i>Tidlig nøytral vurdering (Early Neutral Evaluation)</i> ...	55
2.5.8 <i>Summarisk hovedforhandling (Summary Jury Trial/ Summary Bench Trial)</i>	56

DEL 2

SENTRALE FORHOLD AV BETYDNING VED ALTERNATIV
TVISTELØSNING

KAPITTEL 3

Valg av tvisteløsningsmetode	59
3.1 Innledning	59
3.1.1 <i>Generelt</i>	59
3.1.2 <i>Utgangspunktet for analysen</i>	60
3.2 Har tvist oppstått, eller er partene på kontraktsstadiet?	60
3.3 Ulike hensyn som bør vektlegges ved valg av tvisteløsnings- metode	61
3.3.1 <i>Tid</i>	61
3.3.2 <i>Pris</i>	62
3.3.3 <i>Ønske om «det materielt riktige resultatet»</i>	63
3.3.4 <i>I hvilken grad ønsker partene å overlate avgjørelsen til en tredjeperson?</i>	64
3.3.5 <i>Tradisjoner innenfor bestemte områder</i>	64
3.3.6 <i>Behov for spisskompetanse</i>	64
3.3.7 <i>Fleksibilitet i prosessen</i>	65
3.3.8 <i>Konfidensialitet</i>	66
3.3.9 <i>Øvrige forhold ved den aktuelle tvisten og partene</i>	67
3.4 Et eksempel: salg av fast eiendom mellom næringsdrivende	67
3.4.1 <i>Scenario</i>	67
3.4.2 <i>Kontraktsinngåelsen</i>	68
3.4.3 <i>Twist har oppstått uten at tvisteløsningsmetode er valgt</i> ..	69

KAPITTEL 4

Årsaker til at tvister ikke løser seg i minnelighet	70
4.1 Generelt	70
4.2 Hvorfor velger partene prosess fremfor forlik?	72
4.2.1 <i>Innledning</i>	72
4.2.2 <i>En av partene nekter å forhandle</i>	72
4.2.3 <i>Forhandlingene fører ikke frem</i>	73
4.2.4 <i>Absolutt konflikt mellom partene («zero-sum situations»)</i> ..	73
4.2.5 <i>Advokatens rolle</i>	74
4.2.6 <i>Fremskaffelse av informasjon</i>	74
4.2.7 <i>Andre tvisteløsningsmetoder benyttes ikke eller fører ikke til minnelig løsning</i>	74
4.3 Hvor forlikes saker etter at prosess er igangsatt?	75
4.3.1 <i>Generelt</i>	75
4.3.2 <i>Muligheten for å forutse sakens utfall</i>	75

4.3.3	<i>Forhandlingers strategiske natur</i>	76
4.3.4	<i>Empiri – variable faktorer som påvirker muligheten for forlik</i>	76
4.4	Hvilke sivile tvister bør prosederes?	77

KAPITTEL 5

	Beregning og analyse av prosessrisiko	80
5.1	Innledning	80
5.2	Sentrale faktorer ved beregning av prosessrisikoen	82
5.2.1	<i>Faktum, bevisbedømmelse og bevisbyrde (tvilsrisiko)</i>	82
5.2.2	<i>Den juridiske risikoen (advokatens rettslige analyse)</i>	84
5.2.3	<i>Dommerrisikoen</i>	84
5.2.4	<i>Skjønns- og sympatifikatoren</i>	85
5.2.5	<i>Erfaringsfaktoren</i>	86
5.2.6	<i>Kostnadsfaktoren</i>	86
5.2.7	<i>Oppfyllelsesrisikoen</i>	86
5.2.8	<i>Sluttbemerkninger</i>	87
5.3	Angivelse av prosessrisiko	87
5.4	En modell for beslutningsanalyse	88
5.5	Ulik vurdering av prosessrisikoen hos advokaten avhengig av om han representerer saksøker eller saksøkte?	92

DEL 3

ADVOKATEN I FORHANDLINGER

KAPITTEL 6

	Innledning	97
6.1	Innledende bemerkninger om forhandlinger	97
6.2	Advokatens faglige kompetanse som forhandler – betydningen av å kunne forhandle	99
6.3	Litt om kildesituasjonen	102
6.4	Nærmere om litteraturmaterialet	102
6.5	Den videre fremstillingen	105

KAPITTEL 7

	Hvorfor advokaten som forhandler?	106
7.1	Spørsmålsstillingen	106
7.2	Juridisk og spesiell ekspertise	107
7.2.1	<i>Generelt</i>	107
7.2.2	<i>Juridisk ekspertise</i>	108
7.2.3	<i>Annen spesiell ekspertise</i>	109
7.3	Relasjoner – renommé	109

7.4	Dyktighet	110
7.5	Distanse – objektivitet	110
7.6	Strategiske vurderinger – taktisk fleksibilitet	111
7.7	Når bør klienten forhandle selv?	113
7.8	Samspeillet mellom advokaten og klienten under forhandlings- prosessen	114

KAPITTEL 8

	Sentrale forhold som påvirker forhandlingsprosessen	116
8.1	Foreløpig oversikt over forhandlingsprosessen	116
8.2	Forskjeller mellom juridiske forhandlinger og andre forhandlinger	116
8.3	Ulike typer juridiske forhandlinger	118
	8.3.1 <i>Innledning</i>	118
	8.3.2 <i>Sivile tvister og kommersielle rettsforhold</i>	118
	8.3.3 <i>Ett eller flere forhold</i>	119
	8.3.4 <i>Kompleksiteten i forhandlingene</i>	119
	8.3.5 <i>Partenes (og advokatenes) fremtidige relasjoner</i>	120
	8.3.6 <i>Fordelings- og integrasjonsforhandlinger</i>	120
	8.3.7 <i>Internasjonale forhandlinger</i>	121
8.4	Ulike kommunikasjonsmåter ved forhandlinger	121
	8.4.1 <i>Generelt</i>	121
	8.4.2 <i>Forhandlinger per telefon</i>	121
	8.4.3 <i>Forhandlinger per brev, telefaks eller e-post</i>	122
8.5	Forhandlingsposisjonen og dens betydning	123
	8.5.1 <i>Innledning</i>	123
	8.5.2 <i>Hvilke forhold påvirker forhandlingsposisjonen?</i>	124
	8.5.3 <i>Er forhandlingsposisjonen sterk eller svak – betydningen av å skape en illusjon om forhandlingsposisjonen</i>	125
	8.5.4 <i>Hvordan kan advokaten påvirke klientens og motpartens forhandlingsposisjon?</i>	125
	8.5.5 <i>Skal forhandlingsposisjonen ha betydning, må klienten være villig til å bruke den eller klare å overbevise mot- parten om at den kan bli brukt</i>	127
8.6	Forhandlingsstil	128
8.7	Forhandlingsstrategier	128
8.8	Forhandlingsteknikker	129

KAPITTEL 9

	Forhandlingsstil	130
9.1	<i>Innledning</i>	130
9.2	<i>To ulike forhandlingsstiler</i>	130

9.3	Hvilken forhandlingsstil er den vanligste og mest effektive?	132
9.3.1	<i>Innledning – de amerikanske undersøkelsene</i>	132
9.3.2	<i>Den norske undersøkelsen</i>	134
9.3.3	<i>Foreløpig konklusjon</i>	135
9.4	Er den samarbeidsorienterte forhandlingsstilen virkelig den mest effektive?	135
9.5	Fordekning av forhandlingsstilen	138
9.6	Er en kombinasjon av de to forhandlingsstilene den mest effektive og beste forhandlingsstilen?	139
9.7	Er det noen forskjell mellom kvinner og menn vedrørende forhandlingsstil og effektivitet som forhandlere?	141
9.8	Finn din egen forhandlingsstil	142
9.9	Oppsummering	143

KAPITTEL 10

Forhandlingsstrategier	145
10.1 Generelt om forhandlingsstrategier	145
10.2 Sondring mellom forhandlingsstil og forhandlingsstrategi	146
10.3 Den konkurranseorienterte forhandlingsstrategien	147
10.4 Den samarbeidsorienterte forhandlingsstrategien	150
10.5 Den problemløsningsorienterte forhandlingsstrategien	152
10.5.1 <i>Innledning – fokus på verdiskaping</i>	152
10.5.2 <i>Harvard-modellen</i>	154
10.5.3 <i>Den problemløsningsorienterte forhandlingsstrategien (utviklet for juridiske forhandlinger)</i>	156
10.6 Bruk av ulike forhandlingsstrategier under en og samme forhandling	158
10.7 Hvilken forhandlingsstrategi er den beste og mest effektive?	159
10.8 Hvilken forhandlingsstrategi passer best i de ulike forhandlings-situasjonene?	163
10.9 Oppsummering	164

KAPITTEL 11

Forhandlingsteknikker	166
11.1 Innledning	166
11.2 Betydningen av å kjenne til forhandlingsteknikkene	167
11.3 Oversikt over forhandlingsteknikkene	167
11.4 Valg av forhandlingsteknikker – påvirkningsfaktorer	168
11.5 Oppsummering	171

KAPITTEL 12

Oversikt over forhandlingsprosessen	173
12.1 Innledning	173
12.2 Forberedelsesfasen	175
12.3 Forhandlingsfasen	176
12.4 Avslutningsfasen	177
12.5 Evaluering av forhandlingsprosessen etter avslutning av forhandlingene	177

KAPITTEL 13

Forberedelsesfasen	179
13.1 Generelt	179
13.1.1 <i>Betydningen av forberedelser</i>	179
13.1.2 <i>De to hovedelementene i forberedelsesfasen – videre opplegg for kapitlet</i>	181
13.2 De første forberedelsene mellom advokaten og klienten	182
13.2.1 <i>Innledning – kunnskap om faktum</i>	182
13.2.2 <i>Klientens ønsker og målsettinger</i>	183
13.2.3 <i>Prioritetsrekkefølge av klientens interesser og ønsker</i>	185
13.2.4 <i>Tentativ vurdering av forhandlingsposisjon og forhandlingsstrategi</i>	185
13.2.5 <i>Foreløpig vurdering av klientens forventninger til forhandlingene</i>	186
13.2.6 <i>Klientens tilstedeværelse under forhandlingene</i>	187
13.3 Advokatens egne og videre forberedelser	189
13.3.1 <i>Innledning</i>	189
13.3.2 <i>Kunnskap om faktum</i>	190
13.3.3 <i>Kunnskap om jussen</i>	190
13.3.4 <i>Etablering av klientens motstandspunkt for forhandlingene – hva er klientens BATNA?</i>	191
13.3.5 <i>Etablering av klientens ambisjonsnivå for forhandlingene</i>	193
13.3.6 <i>Antakelser om motpartens motstandspunkt, BATNA og ambisjonsnivå</i>	195
13.3.7 <i>Planlegging av klientens åpningsposisjon</i>	197
13.3.8 <i>Antakelse om motpartens åpningsposisjon</i>	200
13.3.9 <i>Planlegging av egne forhandlingsstrategier, forhandlings-teknikker og innrømmelser</i>	201
13.3.10 <i>Antakelser om motpartens forhandlingsstrategier og forhandlingsteknikker og planlegging av forsvarsteknikker</i>	203
13.4 Den faktiske rammen omkring forhandlingene – logistikk	203
13.4.1 <i>Innledning</i>	203
13.4.2 <i>Når bør det forhandles?</i>	204

13.4.3	<i>Hvor bør det forhandles?</i>	206
13.4.4	<i>Plassering under forhandlingene</i>	207
13.4.5	<i>Forhandlinger med flere enn to parter eller mange representanter</i>	208
13.4.6	<i>Logistiske forhold ved internasjonale forhandlinger</i>	209
13.5	Advokatens forhandlingsfullmakt	210
13.6	Avstemming med klienten før forhandlingene begynner	211
13.7	Oppsummering av forberedelsesfasen	211

KAPITTEL 14

	Selve forhandlingsfasen	214
14.1	Oversikt og opplegg	214
14.1.1	<i>Generelt</i>	214
14.1.2	<i>Ulike fremstillingsmåter</i>	214
14.1.3	<i>Videre opplegg</i>	216
14.2	Innledningsstadiet	218
14.3	Informasjonsstadiet	221
14.3.1	<i>Generelt</i>	221
14.3.2	<i>Innhenting av informasjon</i>	223
14.3.3	<i>Kontroll med avgivelse av informasjon – bruk av blokkeringsteknikker</i>	226
14.3.4	<i>Bruk av agenda</i>	227
14.4	Åpningsstadiet	230
14.4.1	<i>Innledning</i>	230
14.4.2	<i>Hvem av partene bør åpne forhandlingene?</i>	231
14.4.3	<i>Åpningsposisjonens størrelse</i>	233
14.4.4	<i>Reaksjon på motpartens åpningsposisjon</i>	238
14.4.5	<i>Krav på krav (betingelse på betingelse)</i>	240
14.4.6	<i>Falske krav</i>	241
14.4.6	<i>Rekkefølgen av de forhold forhandlingene gjelder</i>	242
14.5	Fordelings- og innrømmelsesstadiet	244
14.5.1	<i>Innledning</i>	244
14.5.2	<i>Nærmere om innrømmelser</i>	244
14.5.3	<i>Hvordan oppnå innrømmelser fra motparten – generelt</i>	248
14.5.4	<i>Ulike teknikker for å oppnå innrømmelser fra motparten</i>	249
14.5.4.1	<i>Rasjonell argumentasjon (faktisk og juridisk)</i>	249
14.5.4.2	<i>Emosjonell argumentasjon</i>	251
14.5.4.3	<i>Trusler og advarsler</i>	252
14.5.4.4	<i>Løfter</i>	254
14.5.4.5	<i>Tausket</i>	255
14.5.4.6	<i>Profesjonelt sinne</i>	257
14.5.4.7	<i>Aggresjon</i>	258

14.5.5	<i>Avslutning av fordelings- og innrømmelsesstadiet</i>	260
14.5.5.1	Generelt – betydningen av tålmodighet og nonchalanse	260
14.5.5.2	Bruk av tidsfrist	261
14.5.5.3	Bruk av ultimatum	262
14.5.5.4	Splitting av differansen	264
14.5.5.5	Bruk av fraksjonskonsept	266
14.5.5.6	Overgivelse	266
14.6	Verdimaksimeringsstadiet	267
14.6.1	<i>Innledning</i>	267
14.6.2	<i>Overgangen fra fordelings- og innrømmelsesstadiet til verdimaksimeringsstadiet</i>	269
14.6.3	<i>Ulike teknikker for å maksimere verdien av forhandlingsresultatet</i>	270
14.6.4	<i>Fordeling av verdiskaping</i>	273
14.7	Noen andre forhandlingsteknikker som kan brukes under forhandlingsfasen	273
14.7.1	<i>Generelt</i>	273
14.7.2	<i>Stort forhandlingsteam</i>	274
14.7.3	<i>En rimelig og en urimelig forhandler</i>	275
14.7.4	<i>Utnyttelse av tidspress</i>	276
14.7.5	<i>Bruk av ett eneste tilbud («Boulwareism»)</i>	278
14.7.6	<i>Tilbud som faller bort eller reduseres i verdi etter utløpet av en fastsatt frist</i>	280
14.7.7	<i>Forhandler uten fullmakt</i>	281
14.7.8	<i>Forhandler med begrenset fullmakt</i>	282
14.7.9	<i>Påstått ekspertise</i>	283
14.7.10	<i>Falske innrømmelser</i>	283
14.7.11	<i>Brå avslutning av forhandlingene</i>	284
14.7.12	<i>Etterfølgende endring av forhandlingsresultatet grunnet «klientproblemer» («the nibble»)</i>	285
14.8	Betydningen av ikke-verbale signaler	285
14.8.1	<i>Generelt</i>	285
14.8.2	<i>Eksempler på og tolkning av ikke-verbale signaler</i>	286
14.8.3	<i>Ikke-verbale signaler på at en person bløffer/ikke er sannferdig</i>	288
14.9	Oppsummering av forhandlingsfasen	290
KAPITTEL 15		
	Avslutningsfasen – inngåelse av selve forliket	292
15.1	<i>Innledning</i>	292
15.2	<i>Utformingen av avtale om forhandlingsresultatet</i>	294

15.3 Situasjonen dersom motparten lager avtaleutkastet 296
 15.4 Formelle forhold 296
 15.5 Oppsummering av avslutningsfasen 297

KAPITTEL 16

Evaluering av forhandlingsprosessen etter avsluttede forhandlinger 298
 16.1 Generelt 298
 16.2 Vurdering av forberedelsesfasen 298
 16.3 Vurdering av forhandlingsfasen 299
 16.4 Vurdering av avslutningsfasen 301
 16.5 Sluttbemerkninger 301

KAPITTEL 17

Internasjonale forhandlinger 303
 17.1 Oversikt 303
 17.2 Sentrale utfordringer ved internasjonale forhandlinger 304
 17.3 Hvordan oppfattes nordmenn som forhandlere? 308
 17.4 Forhandlinger med parter fra de nordiske land 308
 17.4.1 *Innledning* 308
 17.4.2 *Sverige* 308
 17.4.3 *Danmark* 309
 17.4.4 *Finland* 309
 17.4.5 *Island* 310
 17.5 Forhandlinger med Norges viktigste handelspartnere i Europa 310
 17.5.1 *Oversikt* 310
 17.5.2 *Storbritannia* 310
 17.5.3 *Tyskland* 311
 17.5.4 *Nederland* 312
 17.5.5 *Frankrike* 312
 17.5.6 *Spania* 313
 17.5.7 *Russland* 314
 17.6 Forhandlinger i USA, Canada og Brasil 316
 17.6.1 *Innledning* 316
 17.6.2 *USA* 317
 17.6.3 *Canada* 318
 17.6.4 *Brasil* 319
 17.7 Forhandlinger med Norges viktigste handelspartnere i Asia 321
 17.7.1 *Generelt* 321
 17.7.2 *Japan* 321
 17.7.3 *Kina* 325
 17.7.4 *Sør-Korea* 327
 17.7.5 *Singapore* 328

17.7.6	<i>Taiwan</i>	328
17.7.7	<i>Hong Kong</i>	329

KAPITTEL 18

Etiske forhold og advokaten som forhandler	331
18.1 Generelt	331
18.2 Nærmere om de etiske kravene til advokaten	333
18.2.1 <i>Generelt – ingen spesiell etisk forhandlingsregel</i>	333
18.2.2 <i>Etiske krav av særlig interesse ved forhandlinger</i>	333
18.3 Forholdet mellom bløffing og uriktig og villedende informasjon	337
18.4 Opplysninger om advokatens fullmakter	342
18.5 Mottakelse av konfidensiell informasjon vedrørende motparten	342
18.6 «Back-trading»	344
18.7 Etiske forhold mellom klienten og advokaten	345
18.7.1 <i>Press fra klienten</i>	345
18.7.2 <i>Orienteringsplikt overfor klienten</i>	345
18.7.3 <i>Klientens holdning til advokatens råd om minnelig løsning</i>	346
18.7.4 <i>Press fra advokaten med hensyn til minnelig løsning</i>	347
18.7.5 <i>Betydningen av klientens samtykke</i>	348
18.8 Reaksjoner ved brudd på de etiske reglene	348

KAPITTEL 19

Avtalerettslige forhold og forhandlinger	350
19.1 Problemstillingene	350
19.2 Når blir partene avtalerettslig bundet ved forhandlinger?	350
19.2.1 <i>Innledning</i>	350
19.2.2 <i>Når anses et forhandlingsutspill som et avslag?</i>	352
19.2.3 <i>Sivile tvister</i>	353
19.2.4 <i>Kommersielle rettsforhold</i>	354
19.3 Hvordan kan partene unngå å bli avtalerettslig bundet gjennom forhandlinger?	359
19.4 Erstatning for omkostninger ved forhandlinger som ikke fører frem	362
19.4.1 <i>Plassering av problemstillingen</i>	362
19.4.2 <i>Sivile tvister</i>	362
19.4.3 <i>Kommersielle rettsforhold</i>	363
19.4.3.1 <i>Hovedregel og ansvarsgrunnlag</i>	363
19.4.3.2 <i>Nærmere om skyld- og lojalitetsvurderingen</i>	366
19.4.3.3 <i>Noen eksempler på atferd som kan føre til prekontraktuelt ansvar</i>	367

19.5	Tilsidesettelse og lempning av avtaler som er blitt til etter forhandlinger	370
19.5.1	<i>Generelt</i>	370
19.5.2	<i>Forliksavtaler i sivile tvister</i>	371
19.5.3	<i>Avtaler i kommersielle rettsforhold</i>	372

DEL 4

PLIKTEN TIL Å FORSØKE Å LØSE TVISTEN I MINNELIGHET FØR SØKSMÅL ANLEGGES FOR TINGRETTE

KAPITTEL 20

	Plikter før sak reises for tingretten – generelt	377
20.1	Innledning	377
20.2	Partenes tre plikter før sak reises	378
20.2.1	<i>Varsel om krav og grunnlag for kravet</i>	378
20.2.2	<i>Plikt til å opplyse om viktige bevis</i>	378
20.2.3	<i>Forsøk på minnelig løsning</i>	379
20.3	Videre opplegg	379

KAPITTEL 21

	Nærmere om plikten til å forsøke å løse tvisten i minnelighet før sak reises for tingretten – med hvilke tvisteløsningsmetoder kan plikten oppfylles?	380
21.1	Generelt – problemstillingen	380
21.2	Hvordan kan partene oppfylle plikten til å forsøke å løse tvisten i minnelighet før sak reises for tingretten?	381
21.2.1	<i>Ordlyden i tvisteloven § 5-4 er ikke uttømmende – forhandlinger og andre tvisteløsningsmetoder kan benyttes til å oppfylle plikten</i>	381
21.2.2	<i>Forarbeidene til tvisteloven § 5-4</i>	382
21.3	Nærmere om hva som ligger i selve plikten til å søke tvisten løst i minnelighet	385
21.4	Valg av tvisteløsningsmetode når plikten skal oppfylles	387

KAPITTEL 22

	Særlig om mekling i forliksrådet	389
22.1	Innledning	389
22.2	Saker som behandles av forliksrådet	389
22.3	Saksbehandlingen i forliksrådet	391
22.4	Forliksrådets adgang til å avsi dom – rettsmidler mot forliksrådets avgjørelser	394

KAPITTEL 23

Særlig om utenrettslig mekling	396
23.1 Generelt	396
23.2 Krav om skriftlig avtale mellom partene	397
23.3 Hvem kan være mekler?	398
23.4 Gjennomføringen av meklingen	400
23.5 Godtgjørelse til mekleren	402

KAPITTEL 24

Konsekvenser av at plikten til å søke minnelig løsning ikke oppfylles	404
24.1 Søksmålet skal ikke avvises	404
24.2 Sakskostnadskonsekvenser	404

KAPITTEL 25

Avsluttende betraktninger	407
25.1 Formål og tolkning i praksis	407
25.2 Pliktbestemmelsen kan bli vanskelig å gi konsekvenser i praksis	407

DEL 5

RETTSMEKLING

KAPITTEL 26

Innledning	411
26.1 Generelt	411
26.2 Rettsmekling som mellomstasjon mellom forhandlinger (m.m.) og hovedforhandling	412
26.3 Grunner for å delta i rettsmekling	414
26.4 Stadier i rettsmeklingsprosessen	416
26.5 Tvisteloven og rettsmekling	418
26.6 Litteratur	418
26.7 Videre opplegg	419

KAPITTEL 27

Advokatens oppgaver og rolle i rettsmekling – hovedsynspunkter ..	421
27.1 Advokatens hovedoppgaver i rettsmekling	421
27.2 Advokatens rolle i rettsmeklingen	422

KAPITTEL 28

Meklerens tilnæringsmetoder – meklerteknikker	426
28.1 Oversikt	426
28.2 Meklerens metoder ved styring av meklingsprosessen	426
28.2.1 <i>Innledning</i>	426

28.2.2	<i>Den tilretteleggende metoden (interessebasert mekling)</i> ..	428
28.2.3	<i>Den evaluerende metoden</i>	429
28.2.4	<i>Den transformerende metoden</i>	429
28.3	Snever eller bredt anlagt mekling	430
28.4	Begrenset eller aktiv deltakelse fra partene	430
28.5	Bruk av separate møter	431
28.6	Meklerteknikker	431
28.6.1	<i>Innledning</i>	431
28.6.2	<i>Meklingen presenteres som en problemløsningsprosess</i> ...	432
28.6.3	<i>Teknikker som bedrer kommunikasjonen mellom partene</i>	432
28.6.4	<i>Kontrollering av partenes følelser</i>	434
28.6.5	<i>Gjengivelse og omformulering av utsagn og twistetemaer</i> .	434
28.6.6	<i>Utvikling av løsningsforslag</i>	435
28.6.7	<i>Meklerens håndtering av ulike forhandlingsposisjoner hos partene</i>	436
28.6.8	<i>Assistanse fra mekleren vedrørende forsering av hindre for en minnelig løsning, herunder om ulike syn på prosessrisikoen</i>	437
28.6.9	<i>Løsningsforslag fra mekleren</i>	438
28.6.10	<i>Siste etappe inn mot løsning av tvisten – meddelelse av meklerens syn på saken («domsprognose»)</i>	439
28.7	Betydningen av meklerens tilnæringsmetode og teknikker for advokaten	440

KAPITTEL 29

Hvilke saker er egnet for rettsmekling – når bør advokaten anbefale rettsmekling?	442
29.1 Innledning	442
29.2 Generelt om advokatens innstilling til om rettsmekling bør foretas	444
29.3 Indikatorer som tilsier at rettsmekling bør anbefales	445
29.4 Indikatorer som tilsier at rettsmekling ikke anbefales	446

KAPITTEL 30

Initiering av rettsmekling	448
30.1 Innledning	448
30.2 Hvordan initieres rettsmekling?	448
30.3 Hvordan få en negativt innstilt motpart til å delta i rettsmekling?	450

KAPITTEL 31

Forberedelse til rettsmekling	452
31.1 Innledning	452
31.2 Forberedelse av saken	454
31.2.1 <i>Gjennomgang av saksfilen – vurdering av mulig ytterligere informasjonsbehov</i>	454
31.2.2 <i>Identifisering av partenes behov og underliggende interesser</i>	456
31.2.3 <i>Utarbeidelse av rettsmeklingsplan</i>	457
31.2.4 <i>Informasjonsavgivelse – konfidensialitet</i>	459
31.2.5 <i>Hvem skal og kan delta i rettsmeklingen?</i>	461
31.2.6 <i>Fordeling av oppgaver mellom advokaten og klienten</i> ...	462
31.2.7 <i>Vurdering av prosessrisiko – fullmakter m.m.</i>	463
31.2.8 <i>Forberedelse av åpningsinnlegg</i>	464
31.2.9 <i>Planlegging av separate møter</i>	466
31.2.10 <i>Hva bør tas med til rettsmeklingsmøtet?</i>	467
31.3 Forberedelse av klienten/parten	468
31.3.1 <i>Informasjon til klienten om rettsmeklingsprosessen og aktørenes ulike roller</i>	468
31.3.2 <i>Nærmere om forberedelsen av klienten/parten</i>	469
31.4 Avstemming med klienten/parten vedrørende ambisjonsnivå for rettsmeklingen etc.	471

KAPITTEL 32

Gjennomføring av rettsmeklingen	473
32.1 Innledning	473
32.2 Introduksjonsfasen	474
32.2.1 <i>Generelt – etablering av godt meklingsklima</i>	474
32.2.2 <i>Mer om meklerens orientering om meklingsprosessen</i> ...	475
32.3 Åpningsinnlegget til partene/advokatene	477
32.3.1 <i>Generelt</i>	477
32.3.2 <i>Mer om oppbygningen av åpningsinnlegget</i>	479
32.3.2.1 <i>Oversikt</i>	479
32.3.2.2 <i>Åpningsinnleggets punkt 1 – innledningen</i> .	479
32.3.2.3 <i>Åpningsinnleggets punkt 2 – partens syn på saken og litt om jussen</i>	479
32.3.2.4 <i>Åpningsinnleggets punkt 3 – klientens interesser og hva klienten ønsker å få ut av rettsmeklingen</i>	480
32.3.2.5 <i>Åpningsinnleggets punkt 4 – antydning om løsningsalternativer</i>	481
32.3.2.6 <i>Åpningsinnleggets punkt 5 – avrundning</i> ...	481

32.4	Informasjonsinnhentingsfasen – eventuell bruk av separate møter	482
32.4.1	<i>Informasjonsinnhenting</i>	482
32.4.2	<i>Eventuell bruk av separate møter</i>	484
32.5	Løsningsfokuseringsfasen – bygging av enighet mellom partene	486
32.5.1	<i>Innledning</i>	486
32.5.2	<i>Utvikling av løsningsalternativer</i>	487
32.5.3	<i>Bygging av enighet mellom partene</i>	489
32.5.4	<i>Hva hvis rettsmeklingen kjører seg fast?</i>	490
32.5.5	<i>Bør klientens motstandspunkt meddeles den andre parten eller meklerin?</i>	491
32.6	Avslutningsfasen – inngåelse av avtale eller rettsforlik	492
32.6.1	<i>Innledning</i>	492
32.6.2	<i>Rettsmeklingen fører til en minnelig løsnin</i> g	492
32.6.3	<i>Rettsmeklingen resulterer ikke i en minnelig løsnin</i> g ...	495
32.6.4	<i>Sakskostnader</i>	496

KAPITTEL 33

Etiske forhold og rettsmekling	498
33.1 Innledning	498
33.2 Hovedforpliktelse og begrensninger for advokaten	498
33.3 Opplysninger om advokatens fullmakter	500
33.4 «Back-trading»	500

KAPITTEL 34

Enkelte andre forhold og rettsmekling	502
34.1 Bevisforbud og taushetsplikt	502
34.2 Rettsmidler m.m.	503

DEL 6

VOLDGIFT

KAPITTEL 35

Innledning	507
35.1 Voldgift som alternativ tvisteløsning	507
35.2 Karakteristiske trekk ved voldgift	508
35.3 Historikk	512
35.4 <i>Ad hoc</i> voldgift og institusjonell voldgift	514
35.5 Voldgiftslovens grunnleggende hensyn og systematikk	516
35.6 Voldgift i dag og fremover	517
35.7 Videre opplegg	519

KAPITTEL 36

Rettskildene	520
36.1 Lovgivning	520
36.2 Forarbeider	521
36.3 Rettspraksis og voldgiftspraksis	521
36.4 Juridisk teori	522
36.5 Utenlandske og internasjonale kilder	523

KAPITTEL 37

Hvilke tvister bør løses ved voldgift?	525
37.1 Innledning	525
37.2 Adgangen til selv å velge sine dommere – sakkyndighet	528
37.3 Tid	529
37.4 Kostnad	530
37.5 Fleksibilitet	531
37.6 Diskresjon – taushetsplikt og offentlighet	531
37.7 Forholdet mellom partene	533
37.8 Fordel i internasjonale tvister	533
37.9 Ønsket om et materielt riktig resultat	534

KAPITTEL 38

Voldgiftsavtalen og gjenstand for voldgift	535
38.1 Generelt	535
38.2 Når kan voldgift avtales?	535
38.3 Når er voldgift avtalt?	537
38.4 Hva omfatter voldgiftsavtalen?	539
38.5 Forholdet til de alminnelige domstolene	540

KAPITTEL 39

Voldgiftssakens aktører	543
39.1 Partene	543
39.2 Voldgiftsdommere	545
39.2.1 <i>Hvem kan være voldgiftsdommer?</i>	545
39.2.2 <i>Hvem bør være voldgiftsdommer?</i>	549
39.2.3 <i>Har voldgiftsdommere immunitet mot forfølgning?</i>	552
39.3 Sakkyndige oppnevnt av voldgiftsretten	553
39.4 Vitner, herunder partsoppnevnte sakkyndige	554
39.5 Prosessfullmektigen i voldgift	555

KAPITTEL 40

Voldgift iverksettes 556
 40.1 Krav om voldgift 556
 40.2 Oppnevning av voldgiftsdommere 558
 40.3 Stevning og tilsvaer 560
 40.4 Ytterligere utveksling av prosesskriv 562

KAPITTEL 41

Voldgiftsrettens saksbehandling 564
 41.1 Generelt 564
 41.2 Likebehandlingsprinsippet og hensiktsmessighetsprinsippet ... 565
 41.3 Voldgiftssted og -språk 566
 41.4 Muntlig eller skriftlig behandling 567
 41.5 Krav, påstand og påstandsgrunnlag (anførsler) 568
 41.6 Bevis 569

KAPITTEL 42

Voldgiftsavgjørelsen 571
 42.1 Generelt 571
 42.2 Sakskostnader 574
 42.3 Forlik for voldgiftsretten 576
 42.4 Anke over voldgiftsavgjørelsen 578
 42.5 Tolkning av voldgiftsavgjørelsen 579
 42.6 Anerkjennelse og fullbyrding av voldgiftsavgjørelser 580

KAPITTEL 43

Ugyldighet 582
 43.1 Innledning 582
 43.2 Relative ugyldighetsgrunner 584
 43.3 Absolutte ugyldighetsgrunner 586
 43.4 Fristregler 588

KAPITTEL 44

Taushetsplikt og offentlighet 589
 44.1 Tvistemålsutvalgets mandat og ny lovbestemmelse 589
 44.2 Hva reguleres av voldgiftsloven § 5? 592
 44.3 Når foreligger taushetsplikt? 594
 44.4 Vurdering av voldgiftsloven § 5 første ledd 597

KAPITTEL 45

Voldgift og etikk	600
45.1 Generelt	600
45.2 Voldgiftsdommeres tilknytning til partene mv.	601
45.3 Kommunikasjon med partene og advokatene	602
45.4 Voldgiftsretten og forlik	603
45.5 Andre forhold	603

KAPITTEL 46

Utforming av voldgiftsklausuler – sjekklister	605
46.1 Generelt	605
46.2 Sjekklister	605

DEL 7

HYBRIDMETODER

KAPITTEL 47

Innledning	609
47.1 Generelt	609
47.2 Opplegg	610

KAPITTEL 48

Early Neutral Evaluation – ENE	611
---	-----

KAPITTEL 49

Minitrial	614
------------------------	-----

KAPITTEL 50

Summary Bench Trial/Summary Jury Trial	617
---	-----

KAPITTEL 51

Kritikk av ENE, minitrial og Summary Jury Trial/Summary Bench Trial	619
--	-----

KAPITTEL 52

Mediation-Arbitration (mekling-voldgift)	620
---	-----

KAPITTEL 53

Ekspert- og oppmannsavgjørelser	622
53.1 Generelt	622
53.2 NS 8405	623
53.3 NF 05 og NTK 05/NTK 05 Mod	624

53.3.1	<i>Eksperten i NF 05 og NTK 05/NTK 05 Mod</i>	624
53.3.2	<i>Oppmannen i NTK 05/NTK 05 Mod</i>	626
53.4	FIDIC	627

KAPITTEL 54

Ikke-bindende voldgift	630
-------------------------------	-----

KAPITTEL 55

Forlikskonferanser (settlement conferences)	631
--	-----

VEDLEGG

Rettsmeklingsplan – sjekklister	635
1 Generelt	635
2 Sjekklister for utarbeidelse av rettsmeklingsplan	635
Forberedelse forhandlinger – sjekklister	636
1 Generelt	636
2 Sjekklister forberedelse forhandlinger	636
Litteratur	637
Domsregister	680
Høyesterettsavgjørelser	680
Andre norske rettsavgjørelser	681
Utenlandske rettsavgjørelser	681
Stikkord	683