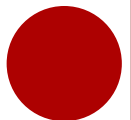


HVEM ER VI?

- Inndeling i toer-par
- Forbered en presentasjon av din makker
 - Forberedelse i to bolker på 3 minutter
 - Den eldste starter
 - Ingen føring i hva presentasjonen skal inneholde



LÆRINGSUTBYTTE

Advokatens rolle i rettsmekling

- Praktiske tips
- Forberedelser
- Hvordan involvere egen part aktivt i prosessen
- Hvordan opptre / samhandle med den annen part og dens advokat
- Hvordan forholde seg til rettsmekler
- Bruk av fellesmøter og særmøter
- Avtaleinngåelse

Prosedyreadvokaten

- Rettsdokumenter - innhold og utforming
- Advokatens rolle i rettsmøter
- Hjelpedokument - tidsplan, tidslinje, disposisjon egne innlegg, juridiske utdrag
- Advokatens innlegg - fremføring - dokumentasjon - argumentasjon
- Rettsdokumenter - innhold og utforming

Etiske problemstillinger

- Hvordan forholde seg til etiske problemstillinger under forhandlinger og under rettsmøter
- Refleksjon om to konkrete caser



OPPVARMINGSPØVELSE

- Finn deg **1** makker, ved siden av, foran eller bak
- Alle skal være helt stille, ikke lov til å prate
- Hold i hånden til den andre som når du bryter håndbak
- Lukk øynene, du har ikke lov til å se
- Oppgaven er:
 - Du får et poeng for hver gang baksiden av hånden til den andre er i bordet
 - Det eneste du er opptatt av er å få så mange poeng som mulig



Foto: [Enoch Leung \(flickr.com\)](#)

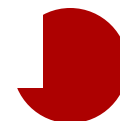


Konferanse: Hvordan ser fremtidens advokatfirma ut?

“Building the Law Firm of the Future” var tema for IBA-konferanse i London, skriver advokatene Lise Reiersen og Siri Øvstebø.



F.v. Lise Reiersen, Terje Svendsen, Siri Trude Øvstebø, Anne-Marie Berg og Paal Berg Helland i Forum for næringsdrivende (Foto: privat)



BESKRIV DEN GODE PROSEDYREADVOKATEN

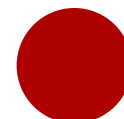
- Summegruppe – to eller tre sammen
- Skriv ned minst 3 ting som beskriver den gode prosedyreadvokaten

Konferanse: Hvordan ser fremtidens advokatfirma ut?

“Building the Law Firm of the Future” var tema for IBA-konferanse i London, skriver advokatene Lise Reiersen og Siri Dvstebø.



F.v. Lise Reiersen, Terje Svendsen, Siri Trude Øvstebø, Anne-Marie Berg og Paal Berg Helland i Forum for næringsdrivende (Foto: privat)



BESKRIV DEN GODE RETTSMEKLINGSADVOKATEN

- Summegruppe – to eller tre sammen
- Skriv ned minst 3 ting som beskriver den gode rettsmeklingsadvokaten



Thor Gunnar Austin AVTALE & KONTRAKT BOLIG & EIENDOM FORSIKRING & ERSTATNING OPPSIGELSE & ARBEIDSRETT

Advokat/Managing Partner/Fagsjef fast eiendom- og boligrett

Thor Gunnar er daglig leder og partner i Austin Lyngmyr, og har de siste 20 år arbeidet med spørsmål knyttet til fast eiendom. Han er også fagsjef fast eiendom- og boligrett. Austin har flere entreprenører som faste klienter, men bistår også jevnlig private klienter som har spørsmål knyttet til fast eiendom.

Referansesaker

[Ta kontakt](#)

[Se mer →](#)



Stian S. Jensen AVTALE & KONTRAKT BOLIG & EIENDOM NABORETT OG & ARBEIDSRETT REKLAMASJON & HEVING AV KJØP

Advokat/Partner

Stian Jensen har mange års erfaring fra forsikringsbransjen. Jensen er spesialist på problemstillinger knyttet til kjøp- og salg av bolig/ kjøretøy, nabokonflikter og generelle konflikter som kommer inn under forsikringsbransjens rettshjelpsdekning. Han har et godt kjennskap til rettshjelp – produktet. Hos Austin Lyngmyr jobber Jensen særlig med arbeidsrett og boligrett.

[Ta kontakt](#)



Stine Nytrø AVTALE & KONTRAKT OPPSIGELSE & ARBEIDSRETT REKLAMASJON & HEVING AV KJØP

Advokat/Fagansvarlig kjøpsrett

Nytrø har bred erfaring fra saker innen avtalerett, herunder reklamasjon på kjøp og salg mellom private og næringsdrivende, samt håndverkertjenester og angrerett. I tillegg arbeider hun med tvister innen arbeidsforhold.

Referansesaker

[Ta kontakt](#)

[Se mer →](#)



Celine Rehn Fjeldalen

Advokatfullmektig

Celine har flere års erfaring som juridisk medarbeider i Austin Lyngmyr med saker innenfor fast eiendom og kjøpsrett.

[Ta kontakt](#)

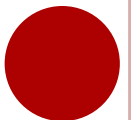
FORELESERENS OPPGAVE

Trygge

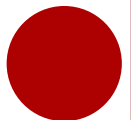
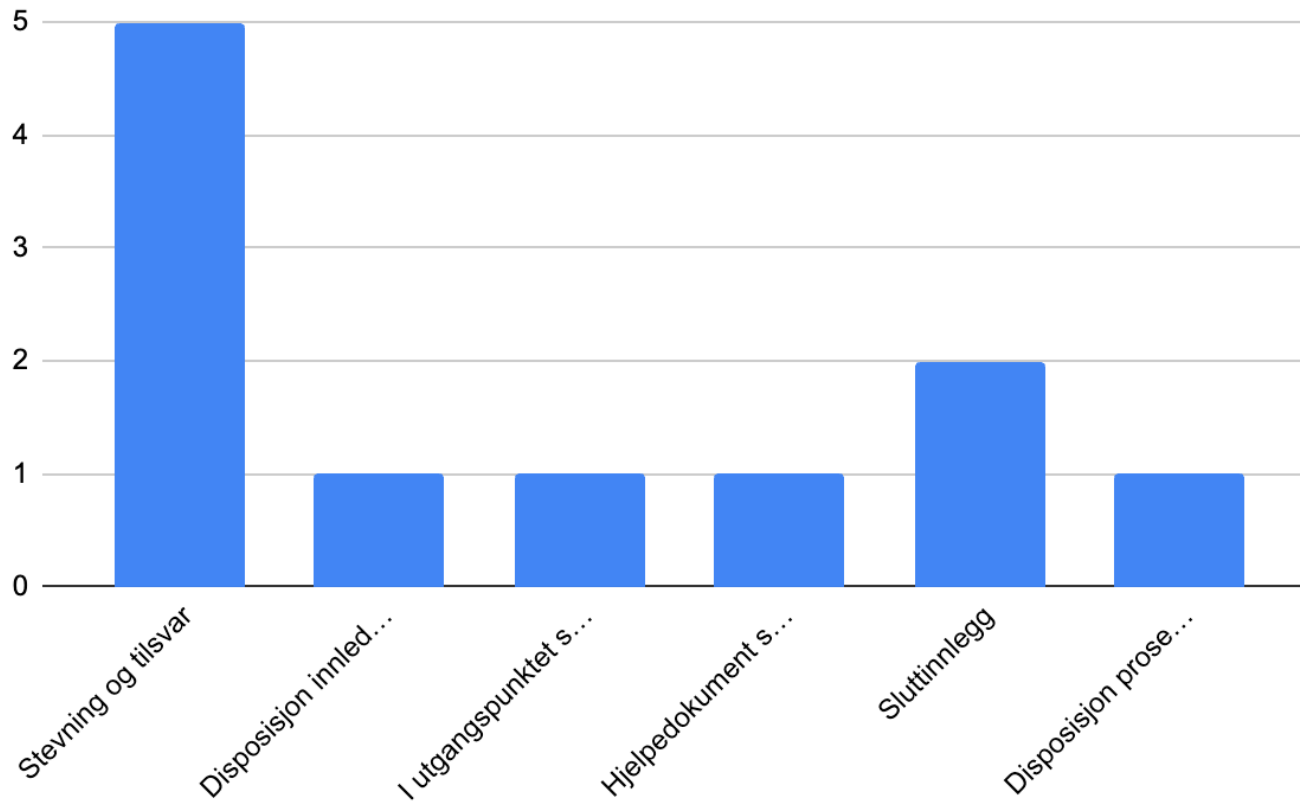
Utfordre

Aktivisere

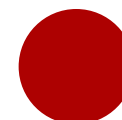
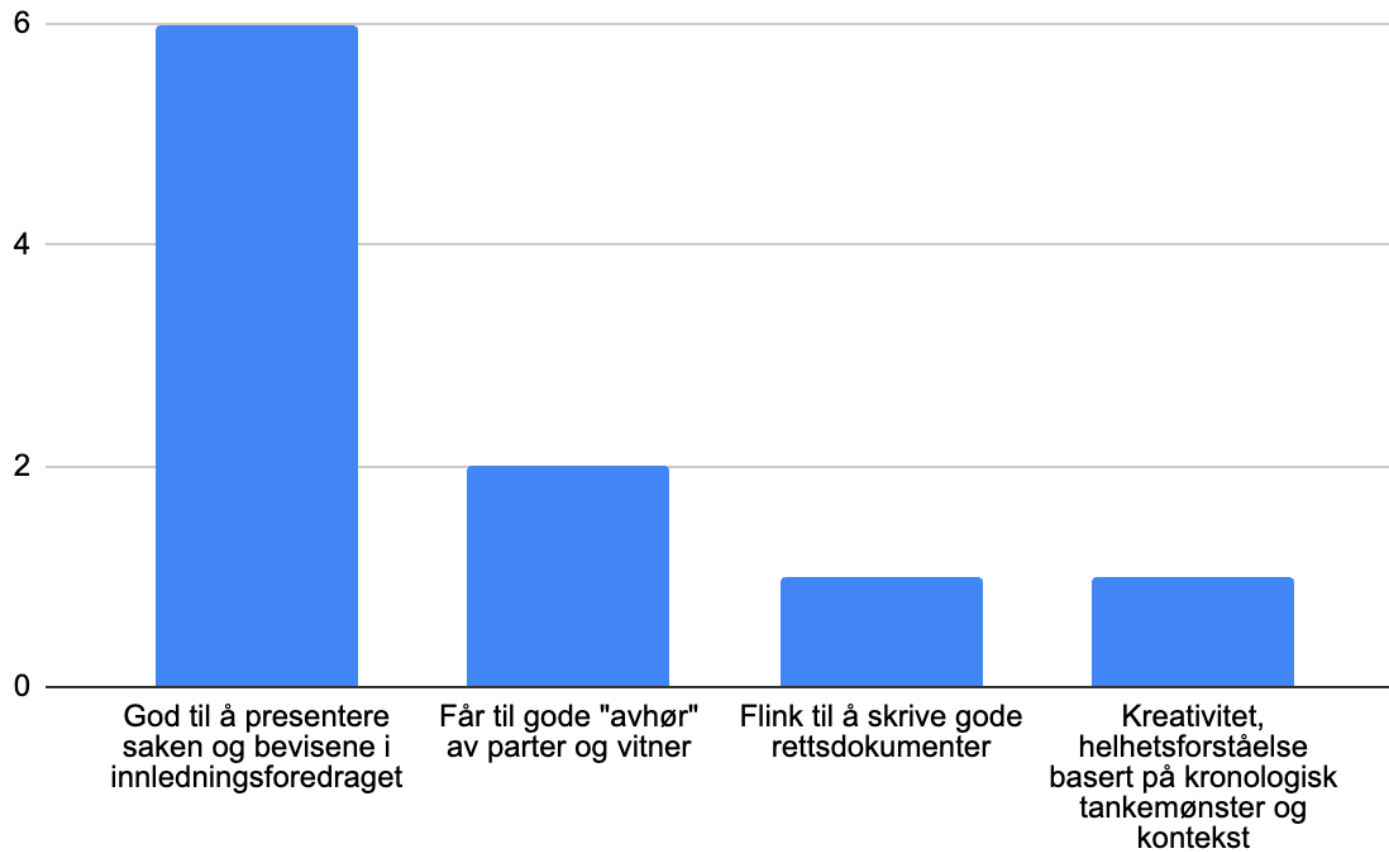
Formidle



HVA ER DET VIKTIGSTE DOKUMENTET I SAKEN?

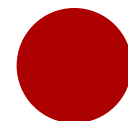


HVA ER DIN STYRKE VED RETTSLIGE PROSESSER?



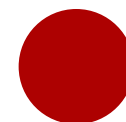
HVA SYNS DU ER ARTIGST UNDER EN RETTSLIG PROSESS?

- Samspillet, "reglene" og dynamikken i rettssalen
- Når jeg får grepet på saken og kjenner at jeg har fått god dreis på dens presentasjon og gjennomføring
- Vitneutspørring
- innledning som saksøker
- Selve hovedforhandlingen, når vi har kommet igang.
- Avhør av parter og vitner
- Parts- og vitneavhørene
- Få til gode "avhør" av parter og vitner
- Utspørring av motpart
- Når dommeren er interessert, og spør aktive spørsmål.
- prosedyre



HVA SYNS DU ER VANSKELIGST UNDER EN RETTSLIG PROSESS?

- Uventede spørsmål og elementer
- Parts og vitneavhør
- Å få med/huske alle poengene til vitnene i prosedyren
- utspørring og prosesdyre
- Alle prosessuelle frister som krever merarbeid for prosessfullmektigene.
- Balansere det å få frem et poeng så jeg vet at dommeren skjønner, men samtidig unngå gjentakelser som kjeder dommeren
- Å få til skikkelig gode parts- og vitneavhør HVER GANG.
- Få til gode "avhør" av parter og vitner
- Holde tidsplan under prosedyren
- Både å gjøre jobben som prosessfullmektig, og ivareta klient som trenger mye oppfølging.
- krysseksiminasjon



1.

2.

3.

4.

**1.
Stevning
Tilsvar**

**2.
Planmøte**

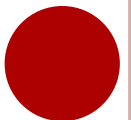
**3.
Sluttinnlegg
Tidsplan**

**4.
Hoved-
forhandling**



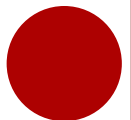
HVA MENES MED PÅSTANDSGRUNNLAG?

- Skriv ned din definisjon av påstandsgrunnlag
- Hvor finner vi regler om påstandsgrunnlag?



REGLER OM PÅSTANDSGRUNNLAG

- Tvisteloven § 9-10 annet ledd
- Tvisteloven § 9-15 første ledd
- Tvisteloven § 9-16
- Tvisteloven § 10-4
- Tvisteloven § 11-2
- Tvisteloven § 16-1 annet ledd
- Tvisteloven § 16-10 annet ledd
- Tvisteloven § 19-6
- Tvisteloven § 29-18
- Tvisteloven § 30-2 annet ledd



PÅSTANDSGRUNNLAG

- [Tvisteloven § 11-2](#)
 - Påstandsgrunnlagene er de rettsstiftende faktiske forhold en part bygger sin påstand på.
- Ett uttrykk kan det være grunn til å kommentere spesielt. Det er «rettsfakta», brukt i motsetning til «bevisfakta».
- Rettsfakta er faktiske forhold som direkte og umiddelbart har rettslige følger. Bevisfakta er de bevis som godtgjør vedkommende rettsfaktum.



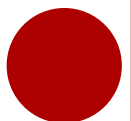
UTFORMING AV RETTSDOKUMENT

- Få frem rettslige problemstillinger og bevistema
- Fortelle en historie
- Forklare hvorfor de ulike bevis blir lagt frem



TILBAKEMELDING FRA STEIN EVJU

- Hva skal du (be)vise?
 - Hva er din slutning/konklusjon
- Hvordan skal du komme dit?
- Gjennomgang av argumentene
- Oppsummering

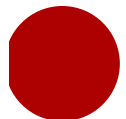


STEVNING**TIL****MØRE OG ROMSDAL TINGRETT****Sak nr****Saksøker:** ArbeidstakerProsessfullmektig: Advokat [H] Rune Lium
LO, Postboks 375, 7403 TRONDHEIM**Saksøkt:** Arbeidsgiver

Prosessfullmektig:

Saken gjelder: Oppsigelse i arbeidsforhold**1 Påstand**

1. Oppsigelsen av Arbeidstaker er ugyldig.
2. Arbeidsgiver dømmes til å betale Arbeidstaker erstatning etter rettens skjønn med tillegg av forsinkelsesrente i medhold av forsinkelsesrenteloven § 3 første ledd første punktum fra forfall til betaling skjer.
3. Arbeidsgiver dømmes til å betale Arbeidstaker sine sakskostnader.



Krav til stevning

Vernetting

Forkynnelse

Fravær-
dom

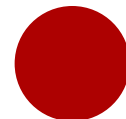
Prosess-
form

Stævning.

Litispændens
og rettskraft

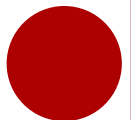
Saksøktes
forsvar

Aktiv
saksstyring



HVA FORVENTES AV STEVNING OG TILSVAR?

- Hva saken gjelder i et nøtteskall
- Beskrivelse av påstandsgrunnlaget
- Hva er det sentrale bevistema?
 - Hva i faktum er partene egentlig uenige om?
 - Overraskende ofte lite man er uenig om
- Hva er de(t) sentrale bevis(et)?
- Har partene forhandlet? Kap 5
- Rettsmekling eller ikke



STEVNING

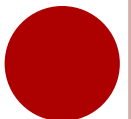
2 Innledning

Saken gjelder avskjed i arbeidsforhold.

Hovedspørsmålet i saken er om arbeidstaker opptrådte illojalt ved å ta i mot en kunde i eget enkeltpersonsforetak i en periode hvor arbeidstaker var sykmeldt.

Saken reiser et bevisspørsmål om arbeidsgiver hadde kunnskap om arbeidstakers enkeltpersonsforetak, og hadde samtykket til at arbeidstaker kunne ta i mot kunder.

Arbeidstaker var sykmeldt grunnet et helseskadelig arbeidsmiljø. Saken reiser spørsmål om rekkevidden av arbeidstakers lojalitetsplikt når arbeidsgiver har misligholdt sin omsorgsforpliktelse, og ikke sikret arbeidstaker et fullt forsvarlig arbeidsmiljø.



Planmøte § 9-4

- Formålet med planmøte
 - Klargjøring av anførsler og påstand
 - Legge en plan
 - Avklare alt det du lurer på
 - Finne ut av hvilken dommertype dommeren er
- Hvordan forberede seg til planmøte?
- Skal parten delta på planmøte?

Nærmere om § 9-6

- Uttalerett
- Frist for å fremme innsigelser
- Rettens beslutning skal treffes så tidlig som mulig
- Spesialregel ved tvilsomme avvisningsspm
- Krav på muntlig behandling

Frister

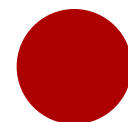
- § 11-6 (2)
 - Retten kan sette frister for prosesshandlinger etter reglene i domstoloven §140 og kapittel 8 og ellers treffe de avgjørelser som er nødvendige for behandlingen
 - Forlengelse av frister - domstoloven § 151 (2)

Fristhåndhevelse

- § 16-6 tredje ledd gir en alminnelig regel om håndhevelse av diskresjonære frister for prosesshandlinger
- Fristforelegg, § 16-7 annet ledd
- Rettergangsstraff
 - domstolloven § 200
 - RG-2010-498

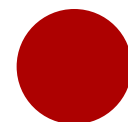
Utsettelse og omberammelse

- Ved fravær – [tvisteloven § 16-2](#)
- Andre tilfeller – [tvisteloven § 16-3](#)
- Utsettelse under hovedforhandling
– [tvisteloven § 16-4](#)



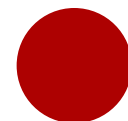
Preklusjon - § 9-16

- kan en part ikke mot motpartens protest
- Retten tillater det:
 - a) parten ikke kan bebreides at endringen ikke er foretatt tidligere, og det vil være urimelig å nekte endringen,
 - b) motparten har tilstrekkelig grunnlag for, uten utsettelse, å ivareta sine interesser etter endringen, eller
 - c) nektelse vil kunne påføre parten et urimelig tap.



Preklusjon - § 9-16

- Pålegge å dekke motpartens merkostnad
- Retten kan, selv om det ikke nedlegges protest mot endring etter første ledd, nekte endring når
 - hensynet til sakens framdrift eller
 - andre tungtveiende forhold tilsier at endring ikke bør tillates
 - **Nektelsen skal ikke være urimelig**

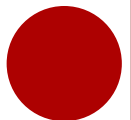


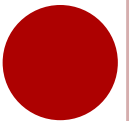
SLUTTINNLEGG

- Tvisteloven § 9-10

Sluttinnlegget skal **kort** angi den **påstand**, de **påstandsgrunnlag** og de **rettsregler** som påberes, og de **bevis** parten vil føre.

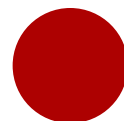
Mec **5** innlegget skal følge forslag til **framdriftsplan** for hovedforhandlingen, jf. § 9-11 annet ledd.





TIPS FOR Å FÅ TIL KORTE SLUTTINNLEGG

- Bruk lovens oppbygging
 - Påstand
 - Påstandsgrunnlag
 - rettsregler
 - bevis
 - Fremdriftsplan
- Skriv ut påstandsgrunnlaget og evt underbygg med strekpunkter
- Eksempel fra [regjeringsadvokaten](#)

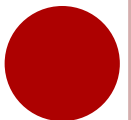


HVA ER RIKTIG?

- Ordlyden i avtaleloven § 6 skal ...

eller

- Ordlyden i avtalelovens § 6 skal ...



FOTNOTER I PROSESSKRIV?

Forliksrådsbehandling er ikke nødvendig for kravet mot [REDACTED] jf. tvisteloven § 6-2 (2) bokstav d.¹

3 BAKGRUNN

3.1 Kontraktsinngåelsen – avtalt kontraktssum mv.

I den opprinnelige kontakten mellom partene var prosjektet tenkt gjennomført som et modul-/elementbygg. Dette ble sent i prosessen, etter initiativ fra Byggherren få dager før kontraktsinngåelsen, endret. Prosjektet skulle i stedet gjennomføres som plassbygd. Byggherren hadde samtidig behov for avklaring om prosjektoppstart, da fristen for å gjøre gjeldende forbehold overfor kjøperne i prosjektet var i ferd med å utløpe.

På dette grunnlag ble det knapphet med tid til kalkulasjon/prising av kontrakten ved kontraktsinngåelse. Det estimerte kostnadsomfanget som lå til grunn for kontrakten var basert på kalkyle av 22. mai 2012 basert på modul-/elementbygg med justeringer.

[REDACTED] innleverte på dette grunnlag tilbud til Byggherren 28. juni 2012.

Bilag 2: Tilbud fra [REDACTED] datert 28. juni 2012

¹ Jf. også Schei mfl., Tvisteloven kommentarutgave, 2. utgave side 208-209 med ytterligere henvisninger.

DE KONSENTRERTE SAKSFREMLEGG

- Føring av bevis
 - Hvor skal jeg? Hva er poenget mitt?
 - Hvorfor viser jeg til dette beviset?
 - Slå opp beviset
 - Redegjøre for beviset
- Bevisrekke
 - Argumentet er ...
 - For å komme dit skal jeg først gå til a, så b og til slutt c
 - Sammen gir disse bevisene oss ...



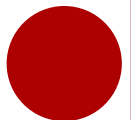
UTSPØRRING AV PARTER OG VITNER

- Hva kjennetegner de gode spørsmål?
- Hva kjennetegner de dårlige spørsmål?



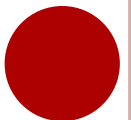
UTSPØRRING AV PARTER OG VITNER

- Hva er formålet med utspørringen?
- Er forklaringene nødvendige, eller er de skriftlige bevisene tilstrekkelig
- Hva er de gode spørsmål?
 - Starte med spørreord
 - Avslutte med spørsmålstegn
- Skal man oppsummere svarene?
- Spørsmål og ikke samtale/diskusjon
- Er det ikke sånn at ...



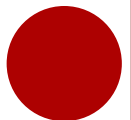
HJELPEDOKUMENTER

- Disposisjon – alltid
- Tidslinje – alltid (?)
- Andre (?)



PROSEDYRE

- Lag en struktur som dommeren kan følge
- Sett bevisene inn i riktig rettslig kontekst
- Oppsummer det viktige
 - Vær presis
 - Sakkyndig NN konkluderte – viktig premiss at skadelidte ikke oppsøkte lege for nakkeplager før 1 år etter ulykken
- Vær advokatorisk
- **Alt er ikke like viktig** – dommeren bør etter prosedyren forstå hva som er viktigst

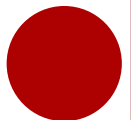


TRE PROSEDYRETIPS

- Start alltid med å fortelle hvor du skal
- Vær advokatorisk
- **Alt er ikke like viktig** – dommeren bør etter avsluttet prosedyren ha det helt klart hva som var dine viktigste argumenter for at din part skal vinne saken

LAGMANNNSRETTEEN OG HØYESTERETT

- Flere forskjeller fra tingretten
- Alle aktører har lært fra det som skjedde i tingretten
 - Hva gjør man med vitner som plutselig forklarer noe annet?
- Fokus på hvorfor tingrettens dom er riktig eller gal
- Nye bevis?
- Forventes enda mer "to the point" – saken må spisses



§ 8-3 RETTSMEKLING

(1) Retten skal beslutte at det skal foretas rettsmekling etter §§ 8-4 til 8-6 når den finner at saken egner seg for det. Rettsmekling kan foretas i stedet for eller i tillegg til mekling etter § 8-2.

(2) Ved avgjørelsen legges det vekt på partenes holdning til rettsmekling og mulighetene for å oppnå et forlik eller en forenkling i saken. Det legges videre vekt på om ulikt styrkeforhold mellom partene, kostnadene ved rettsmekling, tidligere meklingsforsøk eller andre forhold gjør rettsmekling betenkelig.

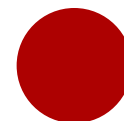


Prop. 34 L

(2022–2023)

Proposisjon til Stortinget (forslag til lovvedtak)

**Endringer i tvisteloven mv.
(rettsmekling, ankenektelse mv.)**



Første ledd første punktum slår fast at retten skal beslutte at det skal foretas rettsmekling når den finner at saken egner seg for det. Bestemmelsen innebærer en plikt for retten til å vurdere om det skal foretas rettsmekling. Rettens vurdering av om saken egner seg for rettsmekling, skal gjøres ut fra momentene i andre ledd.

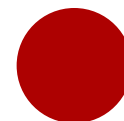


Prop. 34 L

(2022–2023)

Proposisjon til Stortinget (forslag til lovvedtak)

Endringer i tvisteloven mv.
(rettsmekling, ankenektelse mv.)





[FORSIDE](#)

[MEDARBEIDERE](#)

[KOMPETANSE](#)

[PRISER](#)

[FRI RETTSHJELP](#)

[REKRUTTERING](#)

[SEMINAR](#)

[ENGLISH](#)

wold&co
ADVOKATER MNA

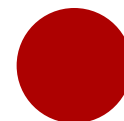
Kontakt oss:

Wold & Co

Frykter for rettssikkerhet og rekruttering

07.10.2019

– Vi har sett eksempler på dette i andre byer, hvor advokatstanden så å si er forsvunnet når lokale tingretter er lagt ned.



Forhandlinger



[FORSIDE](#)

[MEDARBEIDERE](#)

[KOMPETANSE](#)

[PRISER](#)

[FRI RETTSHJELP](#)

[REKRUTTERING](#)

[SEMINAR](#)

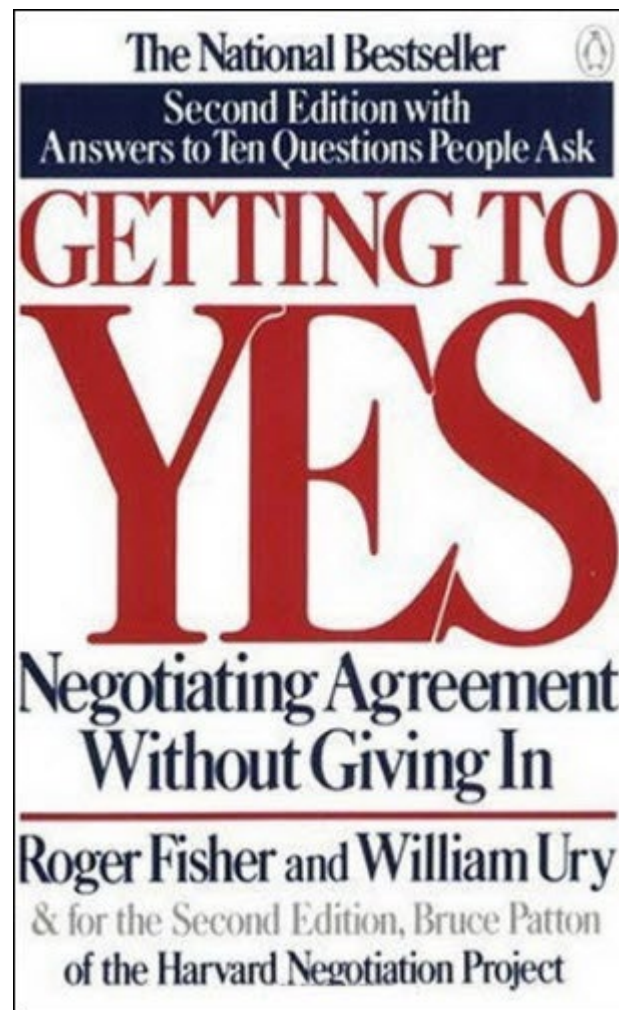
[ENGLISH](#)

wold&co
ADVOKATER MNA

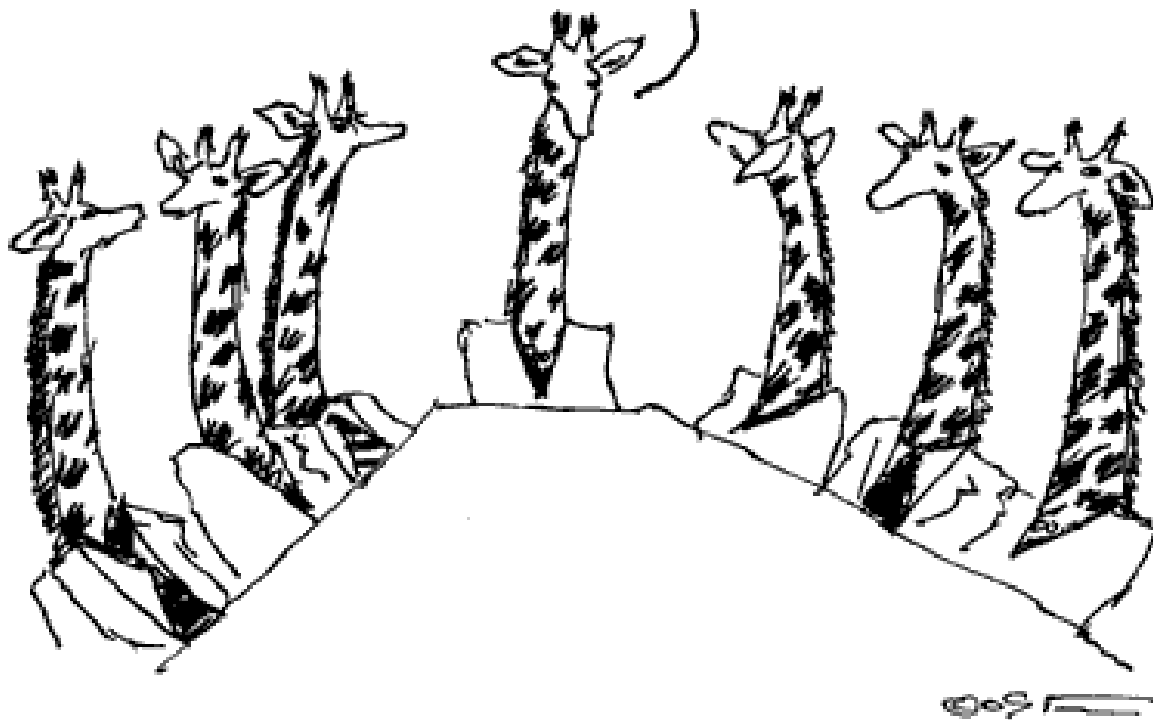
INTERESSEBASERT MEKLING

Getting to yes

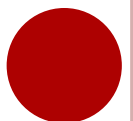
- I. Skill mellom sak og person
- II. Fokuser på interesser og ikke posisjoner
- III. Utvikle så mange løsningsforslag som mulig
- IV. Insister på å bruke objektive kriterier



SO... WHO WANTS
TO BE THE FIRST
TO STICK HIS
NECK OUT?



Giraffe mediator breaks ice with lame joke.



HVA ER MÅLET MED FORHANDLINGEN?

- Å komme til et rimelig resultat
- Lese situasjonen og behovene til partene, slik at en klarer å finne en løsning å forhandle om.
- Oppnå best mulig resultat for min klient
- å oppnå best mulig resultat for den andre, i tråd med ønske/rett
- Oppnå en løsning som begge parter kan leve med og hvor ingen parter følger seg tvunget til enighet. Dette er viktig for at partene ikke skal gjenoppta uenighetene (med nye innspill og innganger). Gjelder særlig saksområder hvor uenigheter har en personlig karakter.
- At de skal bli fornøyd, ikke bare der og da, men over tid
- At klienten skal føle seg godt ivaretatt og trygg gjennom forhandlingene: oppleve å ha fått presentere sin side av saken, med fokus på det som er det viktigste for klienten, og helst få et resultat klienten er fornøyd med.
- Målet er at parten skal kunne leve greit med resultatet.
- Oppnå den beste totale løsningen for klienten.
- En løsning de kan være fornøyd med, selv om det kanskje ikke er det de ønsker.
- komme best mulig opp imot ønsket mål



UTKAST FRA AGS ADVOKAT

4. I tillegg utbetaler Arbeidsgiver erstatning pålydende kr 60 000 som følge av den belastning saken har vært for arbeidstaker.

6. Partene er enige om å bevare fullstendig taushet om innholdet av denne avtale, sett bort fra det som må informeres om til offentlige myndigheter. Brudd på dette punkt vil medføre en tilbakebetalingsplikt til arbeidsgiver. Negativ omtale av hverandre skal ikke forekomme.

8. Partene er enige om at ethvert mellomværende i tilknytning til arbeidsforholdet er opp- og avgjort ved oppfyllelse av denne avtale. Arbeidstaker fraskriver seg dermed rett til å fremme ytterligere krav mot arbeidsgiver, herunder rett til å anlegge søksmål etter de særlige prosessregler i arbeidsmiljøloven.



Fra: Rune Lium

Sendt: onsdag 26. april 2023 15:30

Emne: SV: Forslag til minnelig løsning [LO-JURIDISK.FID70421]

Jeg har hatt en gjennomgang med arbeidstaker, og han aksepterer i utgangspunktet forslaget. Pkt 6 og 8 er imidlertid noe ensidig, og går lengre enn det som følge av oppsigelsessaken.

Arbeidstaker godtar taushetsplikt om avtalen. Han syns også det er fint at man tar inn at man ikke skal ha negativ omtale av hverandre. Han sa spontant at det vil gi en god følelse å avslutte med en avtale, det vil gjøre det enklere å kunne ha en god tone hvis man møter hverandre senere.

Det fremstår imidlertid som ubalansert at det er bare sanksjonering av arbeidstakers brudd på taushetsplikten. Hvis avtalen skal inneholde sanksjoner, så foreslår jeg følgende utforming:

Partene er enige om å bevare fullstendig taushet om innholdet av denne avtale, sett bort fra det som må informeres om til offentlige myndigheter. Arbeidstakers brudd på dette punkt vil medføre en tilbakebetalingsplikt til arbeidsgiver. Arbeidsgivers brudd på dette punkt vil medføre en plikt til å utbetale ytterligere kr 60 000 i erstatning. Negativ omtale av hverandre skal ikke forekomme.

Videre fremstår pkt 8 som for omfattende. Det er trolig ikke andre krav enn krav knyttet til oppsigelsessaken. Men jeg har ikke oversikt om det er andre krav. I avdelingen har vi hatt eksempler på at det etter slik avtale har dukket opp andre spørsmål om tidligere beregninger av lønn eller andre krav knyttet til pensjon. Selv om det er lite sannsynlig at det er slike krav i denne saken, må punktet begrenses til oppsigelsessaken.

Partene er enige om at ethvert mellomværende i tilknytning til oppsigelsessaken er opp- og avgjort ved oppfyllelse av denne avtale. Arbeidstaker fraskriver seg dermed rett til å anlegge søksmål etter de særlige prosessregler i arbeidsmiljøloven.



Rune Lium

1. september kl. 11:28 · 🌐



Forhandlingsjitsu

I går holdt jeg foredrag på advokatkurset om rettsmekling. Dagen ble avsluttet med et rollespill. Jeg elsker rollespill 😊 Det er i grunnen litt overraskende hvor engasjert man blir selv om det bare er en lek. Sånn også i går, og jeg tenkte å dele en refleksjon med dere.

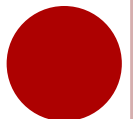
I forhandlinger ønsker man å oppnå best mulig resultat, særlig for egen part, men gjerne også for motparten hvis det ikke går på bekostning av egne interesser. For å finne kreative løsninger... **Se mer**



PON.HARVARD.EDU

Negotiation Skills: How to Become a Negotiation Master

Negotiation jujitsu means breaking the vicious cycle of escalation by refusing to react. Resistan...



NEGOTIATION JUJITSU AND NEGOTIATION SKILLS FOR PRODUCTIVE NEGOTIATION

To head off this negotiation cycle, the authors promote a method that they like to call negotiation jujitsu. As in the "martial arts of judo and jujitsu, avoid pitting your strength against theirs directly; instead, use your skill to step aside and turn their strength to your ends."

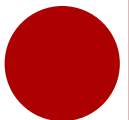
Negotiation jujitsu means breaking the vicious cycle of escalation by refusing to react negatively during a negotiation. Resistance should be channeled into other activities such as "exploring interests, inventing options for mutual gain, and searching for independent standards."

[Harvard law school](#)

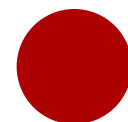


FORHANDLINGER SOM GIKK BRA

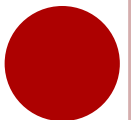
- Møtet startet med en motpart som nærmest ristet av sinne, var aggressiv og tydelig tenke at angrep var det beste forsvar. Jeg forklarte at jeg som advokat er ikke her for å ta deg på noen som helst måte. Litt etter litt vant jeg motpartens tillit og det hele endte med klemming unnskyldninger fra klient og motpart. Vi gikk ut med et supert forlik som virket uoppnåelig de første 10 minuttene av møtet.



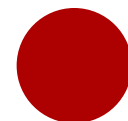
- Arbeidstvist der jeg representerte arbeidsgiver. Arbeidsgiver var svært opptatt av å få avsluttet arbeidsforholdet. Arbeidstaker ga uttrykk for at hun kjempet for stillingen, men vi antok hun egentlig bare ville ha sluttpakke. Vi fremsatte to forslag hvor det ene innebar en fortsettelse, mens det andre innebar å slutte mot en mindre kompensasjon. Det var litt gambling, men det medførte at vi fikk "avslørt" arbeidstakers reelle motiv og fikk til en løsning om sluttpakke uten at denne ble særlig kostbar for arbeidsgiver



- Forhandling med grunneiere om eiendomserverv. Gikk bra fordi en lyttet til motparten, identifiserte vedkommende sine behov, og skilte person og sak.

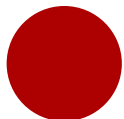


- Arbeidsrettsforhandling. Klient ønsket å fortsette i jobb og hadde en god sak rettslig sett, men arbeidsgiver ville ikke ha ham. Jeg holdt fast ved klientens ønske og rettslige posisjon i forhandlingene, men var samtidig opptatt av at det skulle være mulig for ham å komme tilbake i jobb uten den negative holdningen arbeidsgiver hadde i starten av forhandlingene. Dette så ut til å lykkes, og selv om arbeidsgiver ikke var fornøyd med å både måtte betale erstatning og advokatkostnader og i tillegg ta tilbake den ansatte, så tror jeg de oppfattet forhandlingene som ryddige. (Jeg har flere ganger opplevd at arbeidsgivere selv kontakter meg for bistand en tid etter at de har møtt meg som motpart, og det tar jeg som et godt tegn.)



HVOR MANGE MENNESKER TROR DU BOR I IRAN?

1	199000000
2	25000000
3	300000000
4	1000000
5	100000000
6	200000000
Gjennomsnitt	137 500 000
	10000000
	80000000
	50000000
	20000000
	7500000
	40000000
	16000000
Gjennomsnitt	31 928 571



ADVOKATENS ROLLE I FORHANDLINGER

Trygge

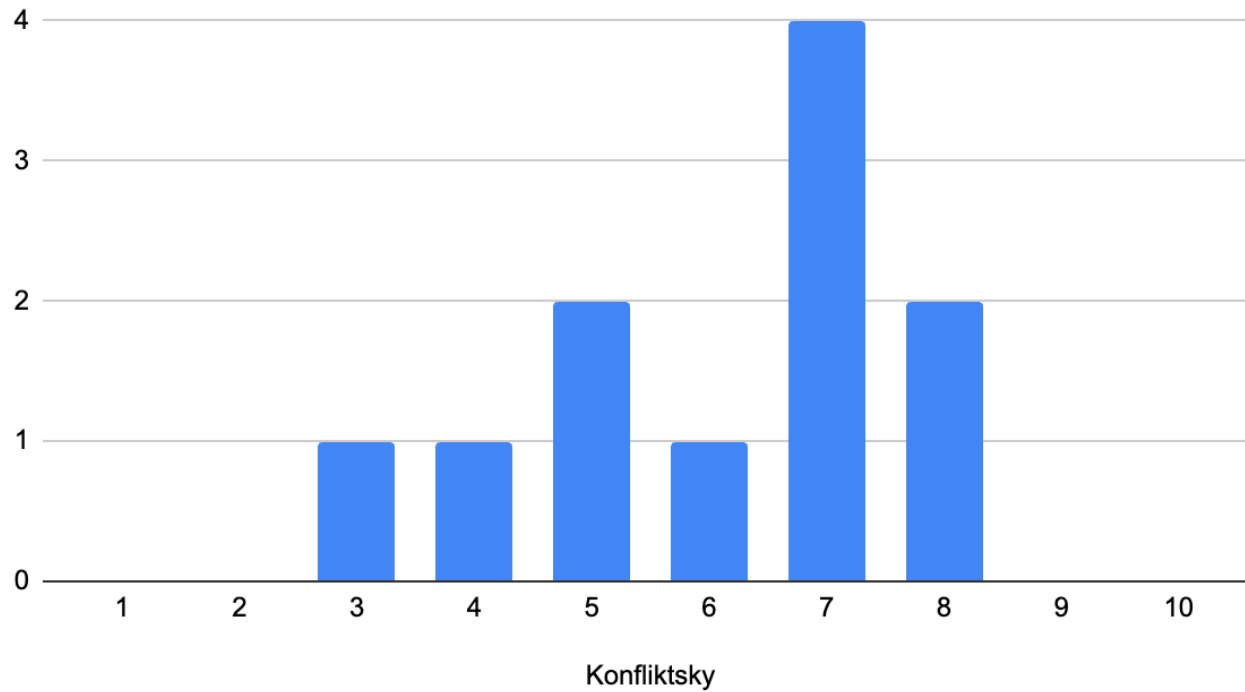
- Holde i hånden
- Støtte
- Forberede

Utfordre

- Undersøkende
- Djevelens advokat
- "Ærlige råd"



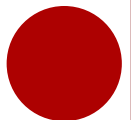
Konfliktsky



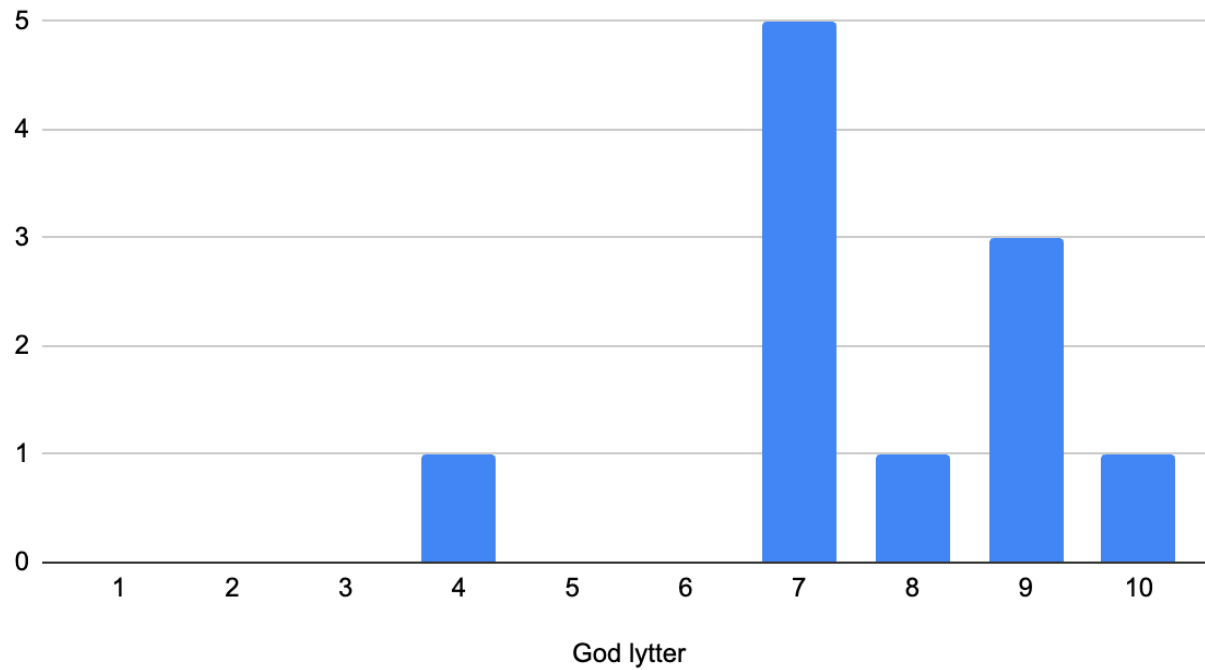
Er du konfliktsky? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Unngår konflikter for enhver pris Konflikter er nødvendige for å få til utvikling



God lytter



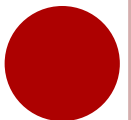
Er du en god lytter? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

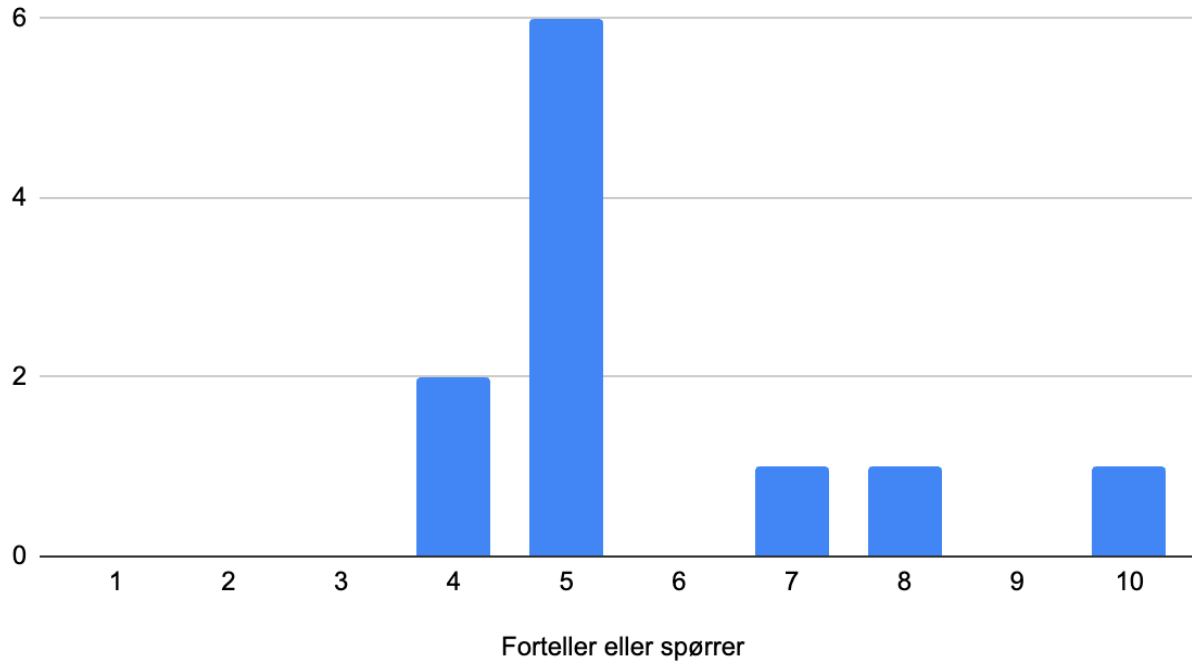
Jeg er ikke så
opptatt av å høre om
andres liv



Det er helt avgjørende for meg å
kjenne og forstå menneskene jeg er
sammen med



Forteller eller spørrer

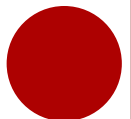


Er du en forteller eller en spørrer *

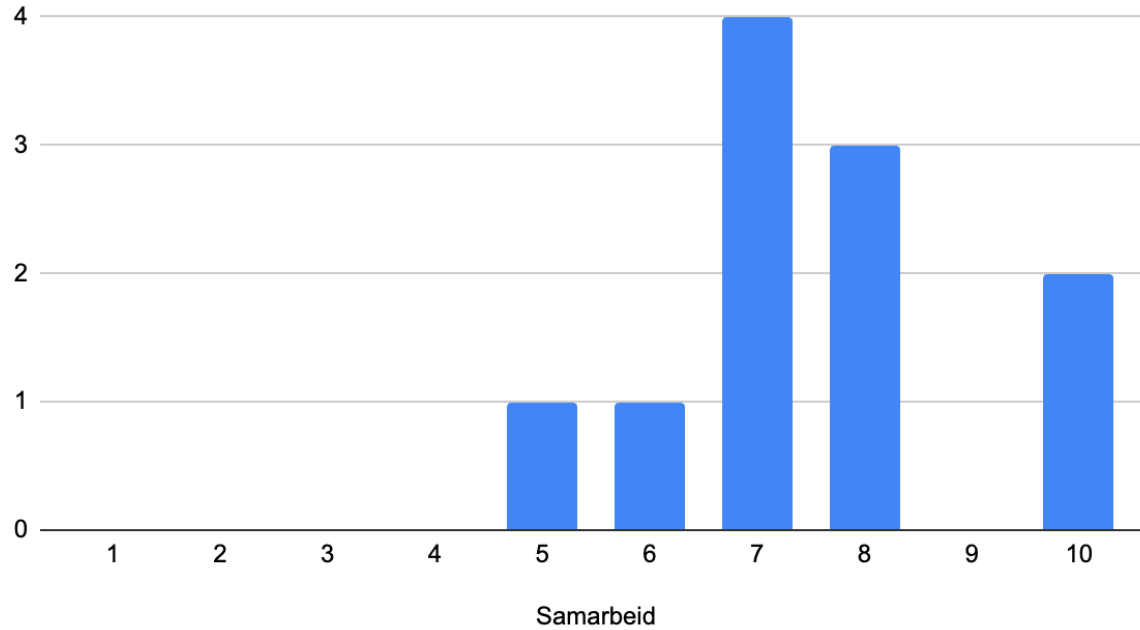
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Jeg forteller mye mer enn
jeg spør

Jeg spør mye mer enn jeg
forteller



Samarbeid



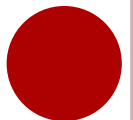
Liker du å samarbeide? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

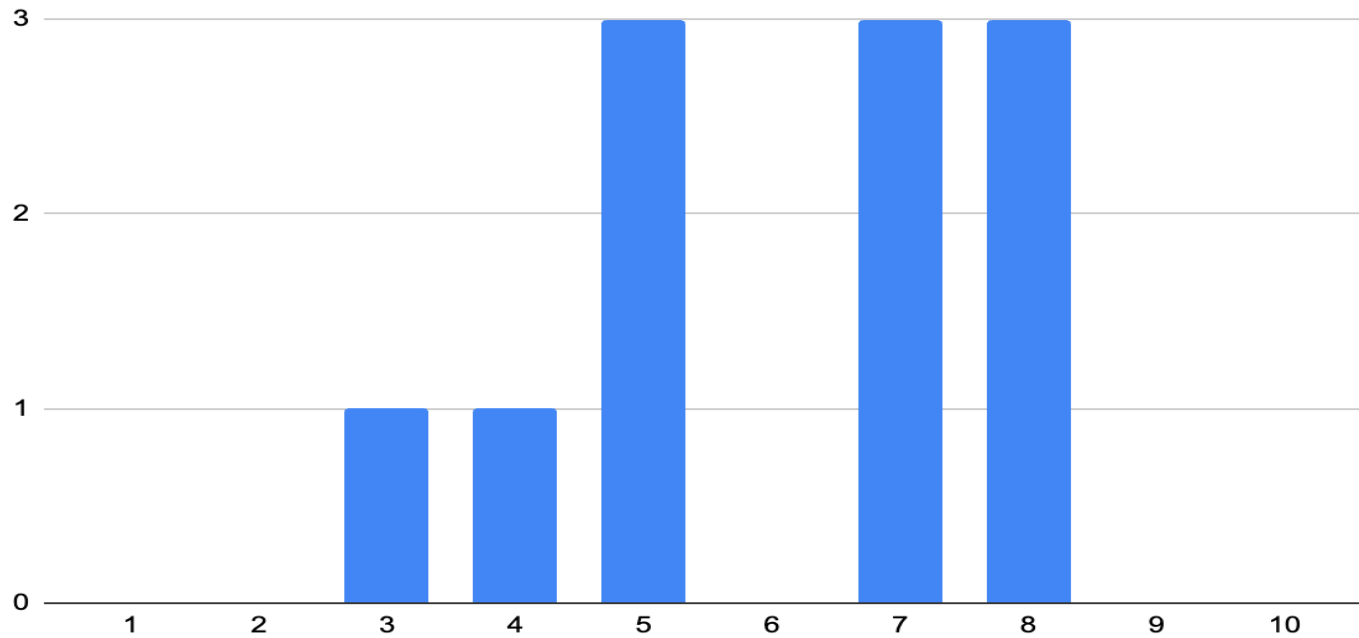
Samarbeid betyr kun at ting tar lengre tid og løsningene blir dårligere



Samarbeid gjør det artig å jobbe, og gjør at 1+1 blir 3



Hvordan mener du selv at du er?



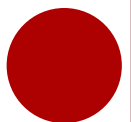
Hvor villig er du til å ta risiko? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

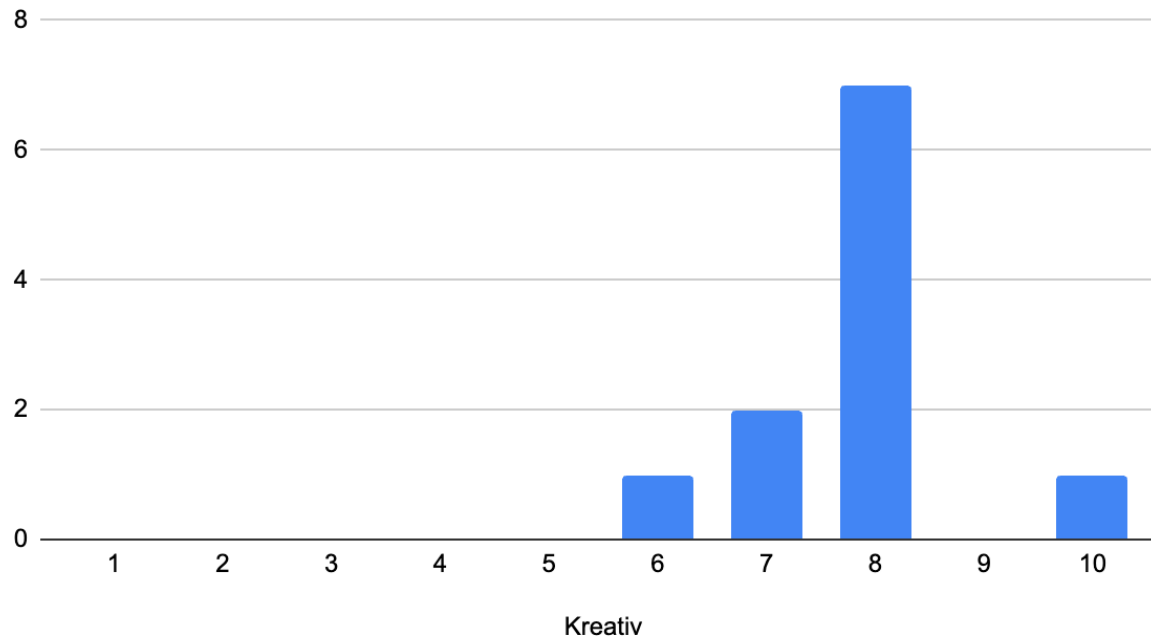
Unngår risiko for enhver pris



Risiko er det som gir livet mening



Kreativ

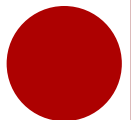


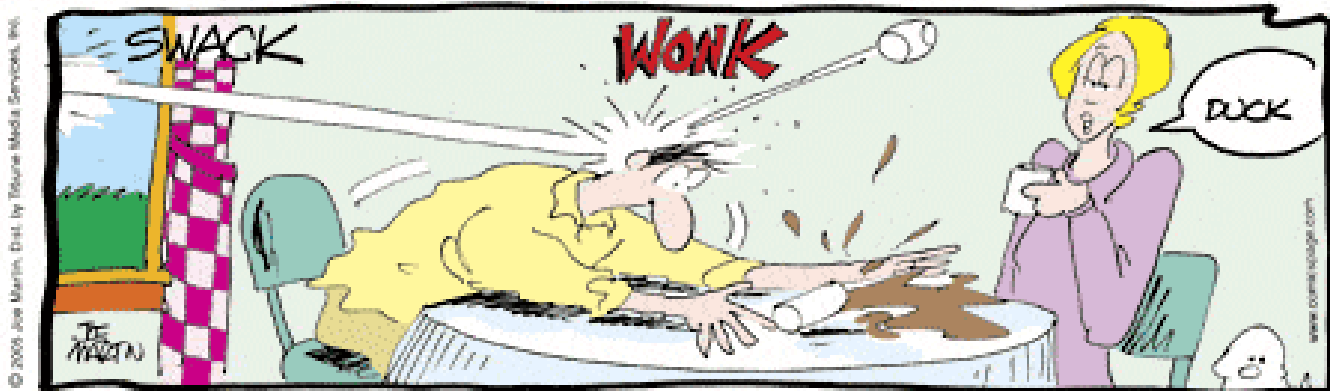
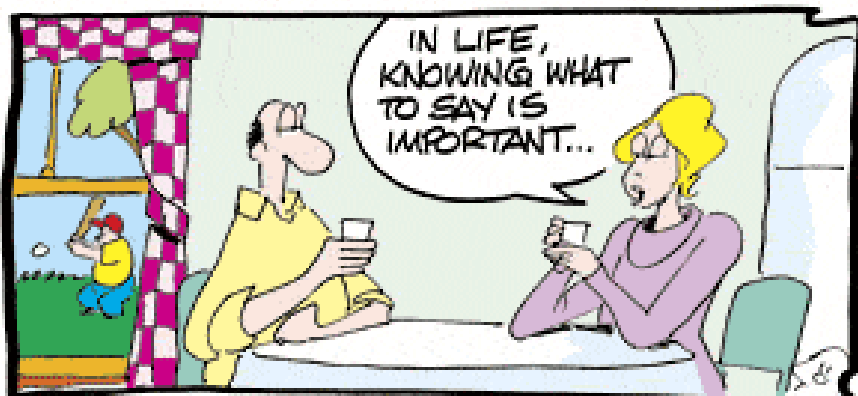
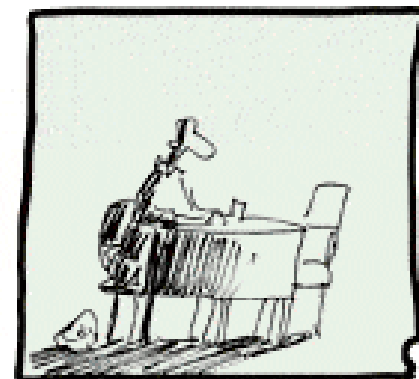
Er du kreativ? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

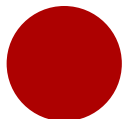
Jus er ikke et kreativt fag
- løsningene ligger
innenfor partenes
påstander

Jeg tenker alltid utenfor
boksen, og løsningen er ofte
noe helt annet enn påstanden i
saken

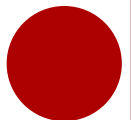




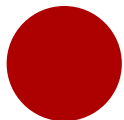
- I situasjon hvor dommer avbryter i ett sett.
- Klient og motpart på forskjellige planeter. Ingen ville rikke seg. Her tror jeg at både jeg og motpartens advokat følte oss ganske maktesløse.
- Entrepriserettslig rettsmekling hvor begge partene var presset økonomisk og saken dreide seg i all hovedsak om økonomi. Når økonomi er sentralt, så er det ofte kun økonomi som kan løse uenighetene.



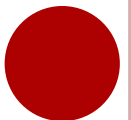
- En forfatter mente han hadde blitt plagiert, det endte med en løsning der motparten endret sitt produkt. Saken endte i en løsning, men jeg har tenkt i ettertid at klienten egentlig ikke oppnådde det han ønsket. Han var nok egentlig mest opptatt av å få anerkjennelse sin bortglemte bok, så her var vi ikke flinke nok til å forstå hans interesser



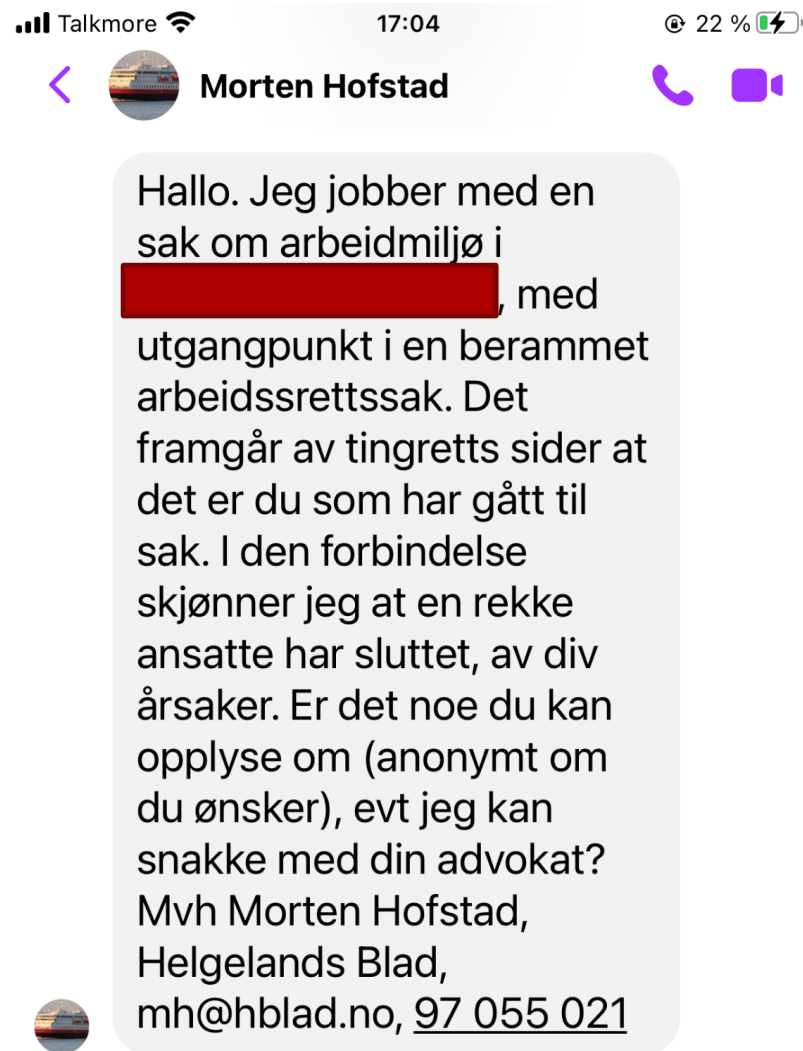
- Arbeidsrettsforhandling. Jeg representerte arbeidstaker. Det var vanskelig å få til en god dialog med arbeidsgiver, som svarte kort og aggressivt på alle forsøk og var veldig klar på at det bare var å reise sak for domstolen hvis arbeidstaker ikke aksepterte. Arbeidstaker var usikker og resignerte tydelig i møte med denne arbeidsgiveren. Jeg klarte ikke å komme i forhandlingsposisjon i det hele tatt med motparten.



- Stort press på min klient, som strakte seg langt. Mener det ikke er bra når den mest fornuftige må gi seg.
- Klient ikke hører på råd og aksepterer en løsning



KA DU SI OM DETTE?



Sak for Helgeland tingrett [LO-JURIDISK.FID92682]



Rune Lium

Til

Bli

← Svar

↶ Svar til alle

→ Videre send



fre. 26.05.2023 11:3



Til orientering så har Morten Hofstad i Helgeland blad tatt kontakt med arbeidstaker og bedt om en kommentar til saken for tingretten. Arbeidstaker har ikke noe ønske om omtale av saken forut for meklingsmøte. Informerer deg om dette for at arbeidsgiver også kan være forberedt på at det kan komme en slik kontakt.

Rune

Med vennlig hilsen

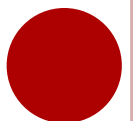
Rune Lium

advokat (H)

Sentralbord: 73 80 73 80

rune.lium@lo.no

Advokatene i LO



SUMMEOPPGAVE

- Hvordan kan man forberede seg på en god måte?



FORBEREDELSE

Hva betyr det å
forberede seg godt?



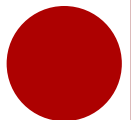
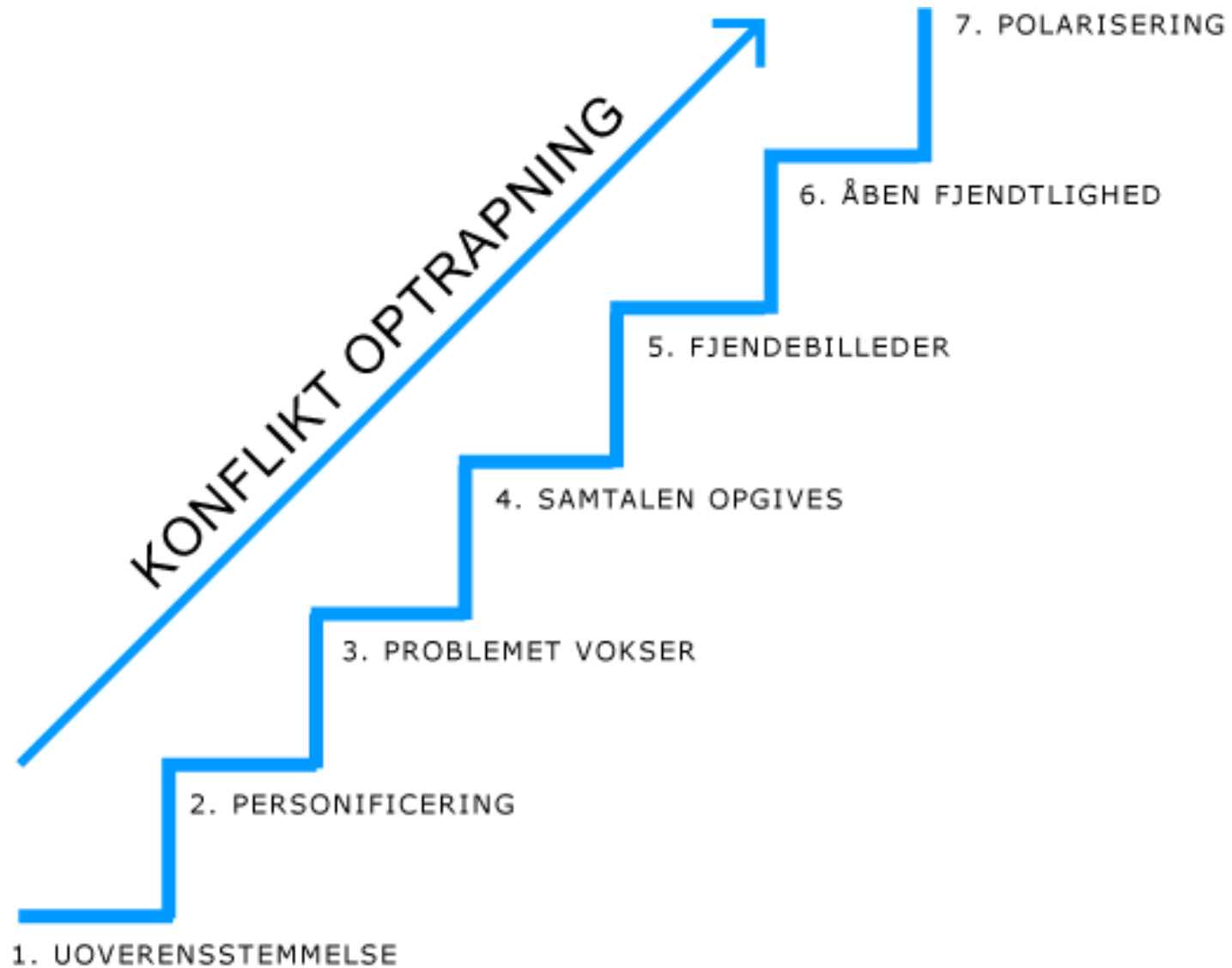
FORSTÅ KLIENTEN

- Hva er hans situasjon?
- Ressurser
- Handlingsrom
- Preget av konflikten?
- Konfliktsky?
- Risikovillig?



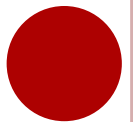


KONFLIKTTRAPPA - KONFLIKTADFERD



Forlik

Dom

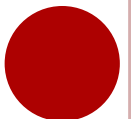


HVA LØSER SAKER?

- Realitetsorienterte parter
- Fleksible parter
- Press fra mekler og evt egen advokat
- Domsprognose
- Løsningsforslag – skisse til løsning fra mekler
- Timing
- Tid
- Utholdenhet
- Særmøter

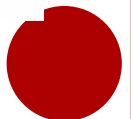


Er det noen forskjell?



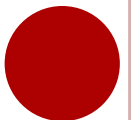
HVORDAN HÅNDBTERE (UTILBØRLIG) PRESS UNDER MEKLING

- Press fra mekler
- I hvilken grad skal du selv presse egen klient?
- Er det forskjell på:
 - realitetsorientert klient
 - fleksibel klient
- Risiko for at klient opplever at egen advokat og eget forbund blir motpart
- Sikre at klienten selv bestemmer om det skal inngås forlik



VÆR NYSGJERRIG PÅ (MOT)PARTEN

- Analyse av interesser - er det interesser som kan kombineres?
- Forsøke å forstå den andre part - ikke argumenter i mot
- Forstå egen part



Empowerment



Anerkjennelse

HVORDAN STÅ IMOT PRESS FRA MEKLER?

- Kan du stole på mekler?
- Bør du bruke tid på å overbevise mekler?
- Fordeler og ulemper med særmøter
- Når og hvordan skal man fremsette forhandlingsutspill?
- Skrivning av avtaleutkast i skyen

