

Meklingens filosofi

Sverre Blandhol

Mange av spørsmålene vi stiller om mekling, besvares best med empiriske metoder. Men noen spørsmål virker vanskelige å teste eller måle.



Illustrasjon: Gunnlaug Moen

¹ Appelsineksempelen er en gjenganger i litteraturen om forhandlinger og mekling. Her har jeg laget min egen vri.

Hvordan plasserer mekling seg i forholdet mellom det vi ikke kan unngå, det vi skylder andre, og det som lønner seg for oss selv? Hvilken rolle spiller rettferdighet i mekling? Hva er forholdet mellom sannhet og mekling? Finnes det et verdigrunnlag for mekling, og hva går det i så fall ut på? Slike spørsmål kalles filosofiske, og i det følgende skal vi se litt nærmere på et utvalg av dem.

Mekling i eksistensielt, etisk og strategisk perspektiv

Konflikter kan virke paradoksale. De kan være en kilde til nødvendig endring, bedre beslutninger, personlig vekst og større samhold, men kan også føre mye negativt med seg. Som når konflikten eskalerer og leder til kostnader og smerte både for partene og for berørte tredjeparter – som barna i en foreldrekonflikt. Men det er neppe mulig å leve uten konflikter. Konflikt oppstår gjerne fordi en part vil noe som den andre ikke vil. Eller fordi begge vil ha det samme – for eksempel barna. I kraft av å være mennesker – som lever i samfunn der våre mål og interesser noen ganger kolliderer med andres – vil vi noen ganger komme i konflikt med andre. Ikke fordi vi velger det, men fordi det ikke er til å unngå. I en verden med begrensede ressurser og ulike mål er konflikt et av menneskets eksistensielle grunnvilkår.

Det tilsynelatende paradoksale ved konflikter – at de kan være både konstruktive og destruktive – har sammenheng med valgene vi tar, med hvordan vi håndterer konflikter

Hvordan vi forholder oss til konflikter, er imidlertid opp til oss selv. Det beror på våre valg. Her kommer etikken inn. Etikk handler nettopp om valg. Enkelt sagt gjelder etikken valg vi gjør som er gode i seg selv – ikke bare for oss, men også for andre og for samfunnet som helhet. Det tilsynelatende paradoksale ved konflikter – at de kan være både konstruktive og destruktive – har sammenheng med valgene vi tar, med hvordan vi håndterer konflikter.

Mange er opptatt av mekling fordi de mener mekling er en god måte å håndtere konflikter på. I en mekling i en barnefordelings sak får partene snakket ut, og opplever – kanskje for første gang på lenge – å bli hørt. Kanskje får de på den måten større rom for å anerkjenne og forstå den andres syn, samt hva som er best for barna. En vanskelig konflikt kan slik finne en løsning som begge parter kan leve med, som lar seg gjennomføre i praksis, og kanskje minsker faren for nye konflikter i fremtiden. Dette virker som en god måte å løse konflikter på, for alle berørte parter. En hovedstrømning i meklingsbevegelsen som har vokst frem i de siste 30–40 år, bygger på et slike ideelle eller etiske grunner.

Rettferdighet handler ikke bare om innholdet i en løsning, men også om måten man når frem til den på

Men mekling kan også sees i et strategisk perspektiv. En part velger mekling, ikke for å være god, men fordi det er lurt. Mekling lønner seg. Det sparer kostnader. Det tar mindre tid. Og det går ikke ut over relasjonen. En relasjon som kanskje er viktig i fremtiden, for å få gjennomført de avtalene man har interesse av, og unngå nye konflikter. Og de som tilbyr mekling, kan også ha en egeninteresse i prosessen. Den er effektiv og får sakene raskere unna. En annen hovedstrømning i dagens meklingstilbud bygger mer på slike strategiske overveielser og effektivitetshensyn.

Motivasjonen for å mekle i det enkelte tilfellet kan være etisk eller strategisk, og blir saken løst, spiller beveggrunnene til partene (og mekleren) kanskje mindre rolle. Men ideelle grunner og effektivitetshensyn kan også komme i strid med hverandre. Mange av problemene som oppstår i mekling, skyldes spenninger mellom det etiske og det strategiske perspektivet. Som når mekleren presser frem et forlik for å få saken løst og dermed ut av systemet.

Å løse problemer

Meklingens idé er at en tredjepart hjelper parter som er i konflikt, med å finne løsninger som ivaretar begge interesser (eller i det nevnte tilfellet alles, det vil si også barnas). Hva vil det si å løse problemer? Det vises kanskje best ved et eksempel.¹ La oss for et øyeblikk titte inn til familien Nordmann, der de to barna, Kari på åtte og Ola på seks, forbereder seg til idrettslagets avslutningsfest før jul. Kari og Ola skal begge bidra til festen og trenger appelsiner. Kari spør far om hun kan få de fire appelsinene som ligger på kjøkkenbenken. Samtidig går Ola til mor med samme spørsmål. Begge får ja. Da Ola kommer ut på kjøkkenet, har Kari akkurat tatt de fire appelsinene. Ola protesterer straks. – De er mine, sier han. – Jeg fikk lov å ta dem. – Nei, de er mine, svarer Kari. – Jeg fikk dem av pappa. Begge vil ha de samme appelsinene, begge mener å ha rett. De er i konflikt. Mor kommer til fordi hun hører skriking og gråt og kaster seg inn som mekler i konflikten. Hva skal hun gjøre?

Presentert for dette eksempelet svarer mange at barna jo kan få to appelsiner hver. Det virker rettfærdig. Da deler de likt. Saken løses gjennom et kompromiss. Det er imidlertid ikke gitt at det er en god løsning. Hvis mor er en mekler med en problemløsende holdning, spør hun heller barna hva de skal bruke appelsinene til. I vårt tilfelle kommer det da frem at Kari trenger skallene for å lage kake, mens Ola trenger juicen for å lage velkomstdrikk. En bedre løsning vil derfor være at Kari får skallene, og Ola saften. Dette løser problemet på en måte som ivaretar begge interesser i appelsinene. Ola får all saften han trenger, Kari alle skallene.

Det er ikke lett å løse problemer i en konflikt. Mange parter velger å stå hardt på kravene sine og kjempe for egeninteressen, uten hensyn til den andre partens behov og interesser. Hvis ikke den andre gir seg, blir resultatet en kamp der konflikten kan eskalere, og partenes motiver og holdninger til hverandre kan endre seg vesentlig. Kari og Olas konflikt over appelsinene eskalerte før mor grep inn. Når konflikten eskalerer, bryter tilliten sammen. Parter i konflikt vil med god grunn kunne være redde for å vise forliksvilje eller komme med løsningsforslag. Det kan bli tolket som svakhet og forsøkt utnyttet av den andre, det kan føre til at man mister posisjoner uten gjenytelser, og det kan føre til at man gir informasjon som den andre kan utnytte til egen vinning. Parter i konflikt kan også misoppfatte innrømmelser, forslag og forsoningsinitiativer fra den andre parten og ubevisst «trekke litt fra» i det som sies (reaktiv devaluering). Eller de blir rett og slett sinte, svake, selvopptatte og fanget inn av konfliktspiralens egen dynamikk.

Det geniale med mekling er at mekleren kan bidra til å skape en helt ny dynamikk i konfliktsituasjonen. Hvis mekleren er valgt på en god måte, og opptrer tillitvekkende, vil begge parter ha tillit til mekleren og kommunisere mindre anstrengt med ham eller henne. Det blir lettere å utveksle informasjon, utvikle løsninger og vurdere forslag (interessebasert mekling). Mekleren kan også hjelpe partene med å kommunisere bedre, bli tryggere og sterkere, slik at de lettere kan anerkjenne den andre partens perspektiv og selv finne veien ut av konflikten (transformativ mekling). Eller mekleren bistår partene med å løse opp i deres konflikthistorie og dikte en ny historie om forholdet, som skaper avstand til konflikten og gir en ny mening slik at konflikten kanskje like godt oppløser seg som løser seg (narrativ mekling).

Mekling, rettigheter og rettfærdighet

I mekling er ikke hovedspørsmålet hvem som har rett. Begge parter vil gjerne mene at de har rett. Det er derfor de er i konflikt. I mekling er poenget å vende blikket fremover. Hva vil partene oppnå? Hva er viktig for dem? Hvordan kan begge parter vinne frem?

Er det dermed et spenningsforhold mellom mekling, rettigheter og rettferdighet? Både ja og nei. Søker partene svar på spørsmålet «Hvem har rett?», må blikket rettes bakover. Hvem sa hva? Hva ble avtalt? Hvem var først? En løsning må finnes et sted på akse mellom seier og tap, med kompromiss et sted på midten. Hvis mor som mekler hadde søkt å løse konflikten mellom Kari og Ola ut fra et rettighetsperspektiv, ville et naturlig spørsmål kunne vært hvem som først hadde fått lov til å ta dem. Først i tid, best i rett er et gammelt prinsipp.

Men mekling trenger ikke stå i noe motsetningsforhold til en rettighetsbasert tilnærming. I valget mellom ulike løsningsalternativer kan eksterne vurderingskriterier være viktige. Juridiske rettigheter kan i en slik sammenheng være av stor betydning. Det vil ofte være et godt argument for å velge en bestemt løsning at den er i samsvar med gjeldende rett.

Mekling er i mange tilfeller også en god måte å gjøre sin rett gjeldende på. Det gjelder ikke bare å ha rett, men også å få rett. I det å få medhold i rettighetene sine er det ikke alltid domstolene er det rette organ. Hvis du kan oppnå omtrent det samme i en mekling, er det liten vits i å bruke tid og ressurser på en rettsak.

En annen sak er at rettferdighet ikke bare handler om innholdet i en løsning, men også om måten man når frem til den på. Mange studier viser at partene er tilfredse med meklingsprosessen. Det gjelder også når meklingen ikke fører til en avtale. Grunnen er trolig at partene opplever at selve prosessen er god. De får anledning til å legge frem sitt syn slik de selv føler er riktig (ingen obskure og formelle prosessregler som styrer hva som skal sies når), og får selv øve innflytelse på resultatet. Studier av det som kalles prosedyral rettferdighet, har vist at deltakelse og eierskap til prosess og løsninger har stor betydning for partenes tilfredshet med en løsning. I så måte skårer mekling langt høyere enn rettergang.

Mekling og sannhet

I konflikt blir virkelighetsoppfatningene lett svært forskjellige. Likevel er partene ofte skråsikre på at deres versjon er den rette. «Ingen rot i virkeligheten» var Gerd-Liv Vallas karakteristikk av Ingunn Yssens påstand om mobbing. Oppfatningen om at min virkelighet svarer til den objektive virkeligheten (naiv realisme), kan være en kilde til opptrapping av konflikter. Hvis den andre parten, som tilsynlatende har tilgang til samme informasjon, likevel ser saken helt annerledes, tenker parten at det ikke kan skyldes annet enn dumhet eller vrangvilje. Den tanken bidrar til å legitimere mer aggressive taktikker, og konflikten eskalerer. Jakten på en kjerne av sannhet blir i en slik situasjon lett som å skrelle en løk: Bak stadig nye lag av subjektive forestillinger finner man aldri noen kjerne av sannhet.

Noen meklingsretninger har satt spørsmålsteget ved om det i det hele tatt finnes en objektiv sannhet i sosiale konflikter. Narrativ mekling bygger på et sosialkonstruktivistisk syn. Der hevdes det at vi mennesker rett og slett ikke kan erkjenne noen objektiv, ytre virkelighet uavhengig av våre egne sosialt konstruerte fortellinger. Tanken er at fortellingene skaper verden, snarere enn at vi erkjenner en verden som vi så forteller om. Dette er etter min oppfatning å trekke en god tanke for langt. Det er viktig å ha et ydmykt syn på hva man kan vite, og alltid minne seg selv på hvor lett det er å ta feil – særlig om hva andre mennesker tenker, mener og vil. Det er mange kilder til uoverensstemmelser mellom rimelige og fornuftige mennesker. En grunnleggende tanke om at ikke noe er sikkert og at vi alltid kan ta feil (fallibilisme), kan derfor være en god ballast å ha med, både for part og mekler. Men dermed er det ikke sagt at ikke noe kan være sant. Appelsinene lå på bordet. Noen tok dem. Dét er ikke et spørsmål om perspektiv, men om sannhet.

Mekling og synet på konflikt

Mekling bygger på et nøytralt eller positivt syn på konflikt. Det er ikke konflikten i seg selv, men dårlige måter å håndtere den på, som er ødeleggende. Det finnes imidlertid også langt mer pessimistiske syn på konflikt. Filosofen Platon var ekstremt opptatt av konflikter. Som ung student var han vitne til at læreren Sokrates ble dømt til døden av folkeforsamlingen i Athen. Athen hadde på Sokrates' tid utviklet seg i demokratisk retning, og interessemotsetninger mellom borgerne (konflikter) var nå gjenstand for offentlig diskusjon i folkeforsamlingene. Platon ble dypt skeptisk til demokratiet, og hans lære om idealstaten, tuftet på evige idéer, som bare filosofene virkelig forsto, var utformet som et alternativ til den demokratiske konflikthåndteringen. I sin idealstat ville Platon ha et strengt hierarkisk system, med filosofene på toppen. Etter det demokratiske marerittet, som endte med at vennen og læremesteren Sokrates ble dømt til døden, ville Platon stanse all endring. Målet var å unngå konflikt.

Et negativt syn på konflikt er utbredt også i dag. Mange organisasjoner og bedrifter har en negativ konfliktkultur. Ledelsen velger unngåelse i stedet for problemløsning som strategi ved konflikter. På enhver arbeidsplass finnes det innebygde interessemotsetninger mellom blant annet eiere og administrasjon, ledelse og ansatte, produksjon og salg. I tillegg bringes ulike mennesker tett sammen over lang tid. Da må det bli konflikter. I en mer positiv konfliktkultur ville mekling brukes mer aktivt, og kanskje bidra til bedre løsninger av problemene, med blant annet høyere produktivitet, større tilfredshet og lavere sykefravær til følge.

Meklingens verdigrunnlag

Man kan spørre om mekling hviler på noen bestemte verdier, utover det å kunne hjelpe parter med å løse problemer. En del av svaret på dette spørsmålet kan kanskje søkes i at mekling på en unik måte kan ivareta partene som frie og ansvarlige individer. I meklingen er det ikke en ekspert som skal treffe en avgjørelse, men partene selv som skal finne frem til en løsning på problemene sine. Til grunn for dette ligger et positivt og optimistisk menneskesyn. Mennesker sees som kompetente på sitt eget liv og ansvarlige for sine egne valg.

Meklingens løfte om respekt for partenes frie valg er likevel ikke uproblematisk. Det er i siste instans partene som må samtykke i en løsning. Men hva ligger i et samtykke? Hvor mye må parten forstå av det som foregår? Hvor dårlige avtaler kan partene få lov til å inngå? Når skal meklerin eventuelt gripe inn dersom styrkeforholdet mellom partene er slik at den ene overkjører den andre i meklingen? Mennesker er ulike, også i konfliktstil. Noen er dominerende og pågående, andre mer tilbakeholdende og ettergivende. Studier har vist at ambisjonsnivå og iherdighet har stor betydning for resultater i forhandlinger. Skal meklerin passivt godta at den sterkere part trekker den svakere rundt etter nesen? Disse og mange andre spørsmål gir næring til den pågående diskusjonen om hvordan mekling kan utvikles som konflikthåndteringsform, til beste for både samfunnet og de enkelte parter.

Sverre Blandhol
Institutt for privatrett
Postboks 6706 St. Olavs plass
0130 Oslo
Tlf. 22 85 02 15

Mob. 900 37 326

E-post sverre.blandhol@jus.uio.no