

# HVILKEN NYTTE HAR JURISTER AV PSYKOLOGFAGLIG KUNNSKAP?

Universitetet i Oslo



Det juridiske fakultet

Kandidatnummer: 583

Leveringsfrist: 25.november 2009

Til sammen 17915 ord

24.11.2009

# Innholdsfortegnelse

<b><u>1</u></b>	<b><u>INNLEDNING</u></b>	<b><u>5</u></b>
1.1	Presentasjon av oppgavens tema	5
1.2	Begrepsavklaringer	6
1.2.1	"Jurister"	6
1.2.2	"Psykologfaglig kunnskap"	6
1.3	Avgrensning	7
1.4	Forklaring på oppgavens kildebruk	8
1.5	Den videre fremstilling	9
<b><u>2</u></b>	<b><u>HVA KARAKTERISERER JURISTROLLENE, OG HVILKE PSYKOLOGFAGLIGE UTFORDRINGER INNEBÆRER DERES ARBEID?</u></b>	<b><u>10</u></b>
2.1	Juristen som dommer	10
2.1.1	Hva karakteriserer dommerrollen, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer dette arbeidet?	10
2.2	Juristen som advokat	11
2.2.1	Hva karakteriserer advokatrollen, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer dette arbeidet?	11
2.3	Juristen som mekler	13
2.3.1	Hva karakteriserer meklerrollen, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer dette arbeidet?	13
<b><u>3</u></b>	<b><u>BETYDNINGEN AV AT DOMMERE, ADVOKATER OG MEKLERE TILEGNER SEG KUNNSKAP OM ULIKE PSYKOLOGFAGLIGE ASPEKTER</u></b>	<b><u>15</u></b>
3.1	Vitnepsykologi	15
3.1.1	Hva omhandler vitnepsykologien?	15
3.1.2	Hvilken betydning har det at dommere tilegner seg kunnskap om vitnepsykologi?	15

3.1.3	Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om vitnepsykologi?	19
3.1.4	Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om vitnepsykologi?	20
3.1.5	Sammenfattende kommentarer	22
<b>3.2</b>	<b>Manipulasjon</b>	<b>22</b>
3.2.1	Hva ligger i begrepet "manipulasjon"?	22
3.2.2	Hvilken betydning har det at dommere tilegner seg kunnskap om manipulasjon?	23
3.2.3	Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om manipulasjon?	26
3.2.4	Sammenfattende kommentarer	28
<b>3.3</b>	<b>Motivasjon</b>	<b>28</b>
3.3.1	Hva ligger i begrepet "motivasjon"?	28
3.3.2	Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om motivasjon?	28
3.3.3	Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om motivasjon?	31
3.3.4	Sammenfattende kommentarer	34
<b>3.4</b>	<b>Tillit</b>	<b>34</b>
3.4.1	Hva ligger i begrepet "tillit"?	34
3.4.2	Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om tillit?	35
3.4.3	Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om tillit?	35
3.4.4	Sammenfattende kommentarer	38
<b>3.5</b>	<b>Aktiv lytting</b>	<b>38</b>
3.5.1	Hva ligger i begrepet "aktiv lytting"?	38
3.5.2	Hvilken betydning har det at advokater tar i bruk aktiv lytting?	39
3.5.3	Hvilken betydning har det at meklere tar i bruk aktiv lytting?	41
3.5.4	Sammenfattende kommentarer	41
<b>3.6</b>	<b>Språk</b>	<b>42</b>
3.6.1	Språkets betydning i rettslig sammenheng	42
3.6.2	Hvilken betydning har det at dommere tilegner seg kunnskap om språklig kategorisering?	43
3.6.3	Hvilken betydning har det at dommere og advokater tilegner seg kunnskap om forskjellene som utspiller seg mellom juristers og lekfolks pråkbruk?	44
3.6.4	Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om rettslig argumentasjon?	45

3.6.5	Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om språket som kommunikasjonsmiddel?	47
3.6.6	Sammenfattende kommentarer	49

#### **4 TILIGNELSE AV PSYKOLOGFAGLIG KUNNSKAP GJENNOM PSYKOLOGISK SAKKYNDIGE** **50**

4.1	Vil oppnevning av sakkyndige i retten true rettsikkerheten?	50
-----	---	----

#### **5 KONKLUSJON** **57**

#### **6 KILDER** **59**

6.1	Forarbeider	59
6.2	Litteratur	59
6.2.1	Bøker	59
6.2.2	Tidsskriftsartikler	60

# 1 Innledning

## 1.1 Presentasjon av oppgavens tema

Min hensikt med denne oppgaven er å belyse hvilken betydning det vil ha for kvaliteten av juristers arbeid at de tilegner seg kunnskap om og ferdigheter i en del utvalgte psykologfaglige temaer.

Gjennom juss- studiet opplæres studenter til å analysere og løse rettslige spørsmål etter den tradisjonelle juridiske metode. Studentene trenes i *rasjonell problemløsning*, der uvesentlige faktorer skilles fra argumentasjonen. Følelser, tanker og behov som ikke direkte kan knyttes til det rettslige spørsmålet anses gjerne for å være irrelevante og uvelkomne faktorer i den analytiske og rasjonelt begrunnede argumentasjon. Spørsmålet er imidlertid om en psykologfaglig tilnærming til spørsmålene som skal løses, *i tillegg* til den rent rettslige, vil kunne bidra til at juristers arbeid får en helhetlig bedre kvalitet.

Det slår meg at i mange andre profesjoner som handler om å hjelpe mennesker med å løse sine problemer, er psykologfaglig kunnskap i større eller mindre grad innlemmet i studiet. Man kan derfor undre seg over hvorfor utvalgte deler av dette faget ikke er pensum i jusstudiet, når jurister som er i personlig kontakt med mennesker i stor grad forholder seg til mellommenneskelige problemstillinger, ikke bare rettslige spørsmål isolert sett.

Det presiseres at det ikke er min intensjon med denne oppgaven å hevde at psykologfaglig kunnskap skal *erstatte* den tradisjonelle juridiske metode. Videre presiseres at det heller ikke er min hensikt å antyde at jurister skal innta rollen som *psykolog*. Det er fortsatt et helt grunnleggende behov for psykologien som profesjon innen rettspleien, i form av for eksempel sakkyndige i straffe- og barnefordelingssaker.

## 1.2 Begrepsavklaring

### 1.2.1 "Jurister"

En jurist kan defineres som en person med juridisk eksamen av høyere grad. Juss- studiet med dets faglige tyngde og bredde gir mulighet for å arbeide med en rekke forskjellige ting etter endt studietid. Mange jurister jobber som advokater; i private firmaer eller i påtalemyndigheten. Andre kan arbeide som dommere, i diplomatiet, i offentlig forvaltning, i organisasjoner eller i det private næringsliv. De fleste former for juridisk arbeid vil i større eller mindre grad innebære personlig kontakt med andre mennesker. Det er imidlertid ikke alle jurister som stilles overfor utfordrende *konflikter, kriser og emosjoner* hos og mellom personer. Jurister som blir konfrontert med disse utfordringene gjennom sitt arbeid vil antagelig i større grad enn andre jurister ha behov for psykologfaglig kunnskap for å kunne utføre sitt arbeid på best mulig måte. Juristbegrepet i denne oppgaven omfatter således tre store grupper av jurister hvor arbeidet innebærer konfliktløsning og utfordrende mellommenneskelige problemstillinger; juristen som henholdsvis *dommer, advokat og mekler*.

### 1.2.2 "Psykologfaglig kunnskap":

Ordet "psykologi" er sammensatt av termene "psyke" og "logos". Begrepet har gresk opprinnelse, og oversettes ofte til *sjelelære*, da logos betyr lære.<sup>1</sup> En allment akseptert definisjon av begrepet psykologi er "...vitenskapelige studier av *atferd og mentale prosesser*".<sup>2</sup>

"Atferd er i psykologien et vidt begrep som omhandler alt vi uttrykker og gjør, både språklig og ikke- språklig, i prinsippet det som er iakttakbart for andre. Mentale prosesser er det som er skjult for andre, en fellesbetegnelse for hva som går for seg i vårt indre liv når vi tenker, føler og opplever verden og oss selv".<sup>3</sup>

Innenfor en slik definisjon har psykologien vært opptatt av å søke vitenskapelige svar på en rekke spørsmål, som vi mennesker, uten nødvendigvis å tenke over, blir konfrontert med i det daglige.

---

<sup>1</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s. 15

<sup>2</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.16

<sup>3</sup> *Psykologi for sosial og helsefag* (2004) s.16

Blant annet kan dette være spørsmål som: Hvordan oppfatter vi verden og menneskene rundt oss (*persepsjon*)? Hvordan tenker vi når vi skal løse problemer, og hvordan er forholdet mellom tenkning og språk (*kognisjon*)? Hvordan aktiveres og styres våre handlinger, og hva er det som gjør at vi viser innsats i noen, men ikke i andre situasjoner (*motivasjon*)? <sup>4</sup>

Dette er bare et lite utvalg av en rekke psykologfaglige problemstillinger som jurister kan bli utfordret med gjennom sitt arbeid og som i det følgende vil bli belyst gjennom problemstillingen: Hvilken nytte har jurister av psykologfaglig kunnskap?

### 1.3 Avgrensning

Oppgaven begrenser seg, som nevnt, til tre store grupper av jurister hvor arbeidet innebærer konfliktløsning og utfordrende mellommenneskelige problemstillinger; juristen som henholdsvis *dommer, advokat og mekler*. Det avgrenses mot øvrige jurister hvor arbeidet innebærer mellommenneskelige relasjoner, som for eksempel saksbehandlere i utlendingsdirektoratet og mot jurister hvor arbeidet har lite eller ikke noe innslag av relasjonelle problemstillinger, som for eksempel jurister i lovavdelingen som skriver juridiske betenkninger.

Tillegget psykolog”*faglig*” er bevisst tatt med for å presisere at det er psykologien som et *akademisk fag*, altså den vitenskapelige forskningen og systematiserte erfaringsbaserte kunnskaper, og ikke generell kunnskap om mellommenneskelige relasjoner som man kan tilegne seg gjennom alminnelige livserfaringer, som vil bli belyst i forhold til juristrollene.

Selv om utvalgte deler av psykologfaglig kunnskap kan sies å være nyttig for løsning av de fleste rettslige spørsmål, vil nytteverdien kunne variere fra rettsområde til rettsområde. *Avhengighet* mellom partene og *etterfølgende kontakt* er to sentrale faktorer for betydningen av å tilegne seg psykologfaglig kunnskap. Disse to faktorene vil typisk gjøre seg gjeldende i familie, arbeids- og nabo- konflikter. For eksempel i en barnefordelings- sak der mor og far må forholde seg til hverandre og møtes jevnlig i henhold til den samværsfordelingen partene ble enige om i mekling. I rent forretningsmessige konflikter og erstatningssaker har partene derimot ofte ikke de samme emosjonelle bånd og/eller en etterfølgende tilknytning til

---

<sup>4</sup> *Psykologi for sosial og helsefag* (2004) s.17

hverandre på annet praktisk eller juridisk grunnlag. Avhengigheten mellom partene begrenser seg gjerne til løsning av saken. Av dette følger at partene i flere slike saker på en enklere måte også vil kunne skille lag etter avgjørelsen er avsagt/løsning er fremforhandlet. På bakgrunn av den ofte svake avhengigheten mellom partene og at kontakten i mange tilfeller brytes etter at saken er avsluttet, har jeg valgt å avgrense oppgaven mot forretningsjuss og erstatningssaker.

Mekling som alternativ konfliktløsning innebærer en del psykologfaglige utfordringer som er mer fremtredende enn ved dommeres og advokaters arbeidsutførelse, som for eksempel temaet om *maktmisbruk og maktutjevning* og temaet om *emosjoner*. Maktmisbruk og maktutjevning som psykologfaglig aspekt er særlig viktig for meklere å ha kunnskap om, som følge av fraværet av en rekke prosessuelle grunnprinsipper og regler som partene beskyttes av gjennom domstolsprosessen. Temaet emosjoner og de psykologfaglige utfordringer dette medfører, er også spesielt viktig for meklere å tilegne seg kunnskap om, som følge av at alle argumenter, også de som ikke kan begrunnes rettslig, kan være relevante og av betydning i mekling. Dette står i motsetning til saker som føres for domstolene, der det stilles strenge krav til rettslig relevant argumentasjon. Oppgaven min belyser utvalgte psykologfaglige aspekter som er relevante og viktige for *minst to* av de tre juristgruppene, se punkt 1.5. Fordi temaet om maktmisbruk og maktutjevning og temaet om emosjoner er mer fremtredende i meklerarbeidet enn i dommer- og advokatarbeidet, vil disse temaene derfor ikke bli behandlet selvstendig i denne oppgaven. De vil imidlertid bli belyst der de spiller inn i enkelte av de psykologfaglige temaene som jeg har valgt meg ut.

#### 1.4 Forklaring på oppgavens kildebruk

I min oppgave anvender jeg noen kilder med større hyppighet enn andre. Dette kan forklares med at enkelte av forfatterne går mer i dybden på problemstillingen min om *betydningen* av å tilegne seg relevant psykologfaglig kunnskap. For eksempel går Nordhelle, i kraft av å være psykolog, mer i dybden på betydningen av å tilegne seg relevant psykologfaglig kunnskap for å utføre meklerarbeidet på en god måte, sammenlignet med den øvrige meklingslitteraturen jeg har kommet over (for eksempel Vindeløv og Boserup). Det finnes mengder av litteratur som omhandler mekling som profesjon og hvordan mekling nærmere skal utføres, særlig fra USA, England og Australia. Mye norsk og utenlandsk litteratur finnes også om veiledning til utførelsen av dommer- og advokatprofesjonen. Min oppgave går imidlertid, som nevnt, først



og fremst ut på å belyse betydningen av å tilegne seg relevant psykologfaglig kunnskap for best mulig arbeidsutførelse, fremfor å gi en nærmere beskrivelse av hvordan arbeidet skal utføres.

### 1.5 Den videre fremstilling

I kapittel 2 vil jeg gi en karakteristikk av yrkesrollene dommer, advokat og mekler, og videre hvilke psykologfaglige utfordringer deres respektive arbeid innebærer. Både likhetstrekk og forskjeller vil bli behandlet. Hensikten med en slik fremstilling er å få belyst hvilke *karaktertrekk* ved de ulike juristrollene som gir behov for psykologfaglig kunnskap for best mulig arbeidsutførelse, og hvilke psykologfaglige aspekter som dermed kan bli *særlig viktige* å tilegne seg kunnskap om for de respektive juristrollene.

Oppgavens hoveddel (kapittel 3) tar for seg noen *utvalgte psykologfaglige aspekter* som kan være nyttig å tilegne seg som henholdsvis dommer, advokat og mekler. Jeg har valgt meg ut psykologfaglige aspekter som er relevante og av stor betydning for *minst to* av de tre juristgruppene som oppgaven omfatter.

Når de utvalgte psykologfaglige aspektene ikke blir behandlet i forhold til alle *tre* juristgruppene innebærer ikke det nødvendigvis at temaet ikke er relevant og viktig for samtlige av dem. Jeg har imidlertid som følge av den plassmessige begrensningen måttet foreta en prioritering. Manipulasjon blir for eksempel belyst i forhold til dommeres og advokaters arbeidsutførelse, men ikke meklere. Det er ikke særlig tvilsomt at kunnskap om manipulasjon kan være relevant og av betydning også for meklere. Men etter min mening er det enda viktigere at dommere og advokater får kunnskap om dette temaet, av to hovedårsaker: For det første tilsier den *formaliserte prosessen* i rettforsendinger at manipulasjon er vanskeligere å avdekke enn i meklingsrommet, hvor partene gis mulighet til å kommunisere fritt og åpent med hverandre. Kunnskap om manipulasjon kan derfor synes mer påtrengende for rettens aktører enn for meklere. For det andre har dommere en helt annen *autoritet* enn meklere. Når domstolen behandler saken er det dommeren som avgjør utfallet, i motsetning til ved mekling, der partene selv blir enige om løsning. At partene mister muligheten til å bestemme over resultatet tilsier at dommeren har et enda større behov og

ansvar for å påse at rettsavgjørelsen blir foretatt på et rimelig, rettførdig og forsvarlig grunnlag.

Oppgaven min tar for seg *to måter* å tilegne seg psykologfaglig kunnskap på. Den første måten er å tilegne seg kunnskap om ulike psykologfaglige aspekter *på egenhånd*. Dette tar jeg for meg i kapittel 3. Denne form for kunnskapstilegnelse får relevans for alle tre juristgruppene. Den andre måten å tilegne seg psykologfaglig kunnskap på er gjennom å oppnevne *psykologisk sakkyndige*. Dette vil bli redegjort for i kapittel 4 og får betydning for dommere og advokater. Jeg vil her ta opp noen av faremomentene ved oppnevning av psykologisk sakkyndige i retten. Videre vil jeg gi en forklaring på hvordan dommere og advokater kan bøte på disse faremomentene gjennom å kontrollere de sakkyndiges kompetanse og arbeidsmetoder.

Avslutningsvis (kapittel 5) følger en konklusjon på oppgavens problemstilling.

## **2 Hva karakteriserer juristrollene, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer deres arbeid?**

### 2.1 Juristen som dommer

#### 2.1.1 Hva karakteriserer dommerrollen, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer dette arbeidet?

Dommeren er dømmende myndighet i straffesaker og i sivile saker. At dommeren treffer avgjørelse i saken innebærer at partene har gitt fra seg kontroll over resultatet.<sup>5</sup> Dommeren skal foreta en konkret vurdering ut fra det som fremkommer i saken, basert på godkjente bevismetoder og juridisk relevant argumentasjon.<sup>6</sup> Dermed begrenses partenes mulighet til å påvirke løsningen i forhold til hva de selv mener er relevant.<sup>7</sup> Dette står i sterk kontrast til

---

<sup>5</sup> Ekeland (2004) s.199

<sup>6</sup> Nordhelle (2006) s.29

<sup>7</sup> Nordhelle (2006) s.29

mekling som konflikthåndtering, der mekler tilrettelegger for at partene selv definerer problemet, er i dialog og bestemmer resultatet<sup>8</sup>, se punkt 2.3. Domstolsbehandling innebærer i praksis at det er én part som helt/delvis ”vinner” saken, og én som helt/delvis ”taper”.

Dialogen mellom partene begrenses gjennom den sterkt formaliserte forhandlingsformen; aktørene må forholde seg til en rekke prosessuelle grunnprinsipper og regler, som innebærer at partene ikke kan tale fritt om det de har på hjertet når de ønsker det. For dommere er det derfor viktig å få den relevante psykologfaglige kunnskap som trengs for å bøte på de utfordringer en slik formalisert og autoritær prosessform kan medføre. Kunnskap om *manipulasjon* kan være nyttig i dette henseende (se nærmere forklaring i punkt 1.2.5).

Dommerarbeidet innebærer videre å ta stilling til påliteligheten og troverdigheten vitne-/partsutsagn. Kunnskap om *vitnepsykologi* vil derfor kunne være nyttig for dommere. Det juridiske språket har et særpreg og en terminologi som ikke- jurister, herunder sakens parter, meddommere og oppnevnte sakkyndige, kan oppleve som vanskelig tilgjengelig. Som rettens ledere og ansvarlige for sakens utfall, krever dommerarbeidet innsikt i den juridiske språkbruken og bevissthet rundt de konsekvenser ulik ordlegging kan innebære. I tillegg kreves god formidlingsevne overfor ikke – jurister, så vel som andre jurister. Kunnskap om *språklig kategorisering og forskjellene som utspiller seg mellom rettslige aktørers språkbruk* vil derfor kunne være nyttig for dommere å ha kunnskap om. Se nærmere om betydningen av å tilegne seg kunnskap om de ulike psykologfaglige aspektene i kapittel 3.

## 2.2 Juristen som advokat

### 2.2.1 Hva karakteriserer advokatrollen, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer dette arbeidet?

Advokatens hovedoppgave er å hjelpe klienten med å vinne frem med sine rettslige argumenter. I motsetning til dommere skal advokaten gjøre alt han kan for å argumentere for sin klient og argumentere mot motparten. Advokatrollen er altså klart partisk.

---

<sup>8</sup> Nordhelle (2006) s.29

Ingen klienter eller problemstillinger advokaten møter vil være like. Saker varierer i omfang, kompleksitet og innhold, på samme måte som klienters kunnskapsnivå, reaksjonsmønster, tanker og behov. Noen problemstillinger skriver seg fra fortidige forhold, mens andre spørsmål kan være fremtidsrettet.<sup>9</sup>

Imidlertid; uavhengig av hvilken klient advokaten møter, hva slags problemstilling han/hun blir stilt overfor og om situasjonen innebærer fortidige rettstvister eller hypotetiske forhold, vil den grunnleggende advokatoppgaven være den samme; å ivareta klientens beste interesser.

Til tross for at jusstudiet i Norge kan gi et motsatt inntrykk, er budskapet med denne oppgaven at *en analytisk og rasjonalistisk anvendelse av den tradisjonelle juridiske metode er en nødvendig og viktig, men ikke tilstrekkelig vei mot målet om å ivareta klientens beste interesser.*

Klienters individuelle bakgrunn og situasjon innebærer at selv om to klienter har et lignende rettslig problem kan én løsning være tilfredsstillende for den ene parten, men utenkelig for den andre.<sup>10</sup> Et tilfredsstillende resultat forutsetter forståelse av hvordan hver enkelt klients individuelle målsetninger og behov skal flettes inn i den juridiske argumentasjon.<sup>11</sup>

For å finne frem til klientens *virkelige behov og målsetninger*, kan det være nyttig for advokater å tilegne seg kunnskap og ferdigheter innen *kommunikasjonspsykologi*. Kunnskap om *tillit* er en sentral del av kommunikasjonspsykologien, og som vi i det videre skal se, av essensiell betydning for å kunne ivareta klientens beste interesser. *Aktiv lytting* er videre hensiktsmessig å ha kunnskap om, fordi det bidrar til klientens tillit og motivasjon til deltakelse. Advokater er avhengig av informasjon fra klienten for å kunne fremme klientens beste interesser. For oppnå aktiv klient- deltakelse kreves det derfor at advokaten har kunnskaper om hvordan klienter kan *motiveres*. Videre krever advokatarbeidet kunnskap om og bevissthet rundt *det juridiske språket som verktøy for kommunikasjon*, både i retten og i forhold til sin klient. Se nærmere om betydningen av å tilegne seg kunnskap om de ulike psykologfaglige aspektene i kapittel 3.

---

<sup>9</sup> Binder (1991) s.2-3

<sup>10</sup> Binder (1991) s.3

<sup>11</sup> Binder (1991) s.3

## 2.3 Juristen som mekler

### 2.3.1 Hva karakteriserer meklerrollen, og hvilke psykologfaglige utfordringer innebærer dette arbeidet?

Meklerens hovedoppgave er å hjelpe partene frem mot målet om å komme frem til en gjensidig akseptabel løsning på konflikten. Mekleren skal være upartisk og ikke treffe avgjørelse i saken. Arbeidet består i det vesentlige å *lære partene å forhandle med hverandre*, slik at de selv kan komme til en tilfredsstillende løsning.

I motsetning til tradisjonell domstolsbehandling, som kan være preget av konkurranse og maktkamp, fremmer mekling samarbeid om løsning.<sup>12</sup> Meklerens oppgave er ikke å få noen til å "vinne" eller "tape" saken, men å legge til rette for at partene er i dialog, definerer problemet og i fellesskap bestemmer resultatet.<sup>13</sup> Ikke bare gyldig juridisk argumentasjon, men ethvert forhold som har betydning for de respektive partene, er i prinsippet relevant for løsning av konflikten. Der domstolsavgjørelser helt/delvis vil være i samsvar med den ene partens påstand, vil mekling åpne for skreddersydde løsninger. "Mekling er en fleksibel, rask og uformell prosess med store muligheter for kreativ problemløsning".<sup>14</sup> Målsetningen i mekling er ikke bare at partene får *avsluttet* tvisten, men at partene finner en tilfredsstillende *løsning* på konflikten.

For at partene skal komme til enighet er det viktig å frembringe en åpen og reell kommunikasjon mellom partene. Mekleren kan bidra til dette formål ved selv å opptre aktivt og personlig. En viktig oppgave for mekler blir å skape grunnlag for et *tillitsforhold* mellom seg og partene. Uten tillit til mekleren og meklingsprosessen vil partene kunne miste *motivasjonen* til å lytte til og forstå hverandres tanker og følelser rundt konflikten, som er en forutsetning for å komme til en tilfredsstillende løsning. For å skape tillit og motivasjon kan det være nyttig at mekleren tilegner seg kunnskap om *aktiv lytting* og *betydningen av språket som kommunikasjonsmiddel*. I tillegg kan mekleren bli utfordret i *persepsjonspsykologiske spørsmål*, herunder betydningen av å få partene til å se hverandres ulike perspektiv for å kunne komme frem til en akseptabel løsning. For en forklaring på hva persepsjonspsykologi

---

<sup>12</sup> Ekeland (2003) s. 199

<sup>13</sup> Nordhelle (2006) s.29

<sup>14</sup> Nordhelle (2006) s.29

omhandler og hvilken tilknytning det har til vitnepsykologien, se punkt 3.1.4.

Meklingsarbeidet krever også en særlig forståelse om temaet *maktmisbruk og maktutjevning* og temaet *emosjoner* (se forklaring i punkt 1.3).

Det er viktig å presisere at selv om mekleren tilegner seg psykologfaglig kunnskap og aktivt benytter seg av denne kunnskapen i meklingsrommet skal dette ikke få som konsekvens at mekleren opptrer som *terapeut* overfor partene. Balansegangen mellom det å oppføre seg personlig og empatisk på den ene siden, og det å behandle andre menneskers følelsesliv på den andre siden, kan muligens oppleves som en vanskelig oppgave for enkelte meklere.

Det kan derfor være et behov for å klargjøre litt om de grunnleggende forskjellene på mekling og terapi: For det første har mekling og terapi ulike målsetninger<sup>15</sup> og for det andre er arbeidsmetodene forskjellige. Mekling har som primært mål å forhandle frem en *avtale* i en konflikt, mens målsetningen i terapi er å bedre klientens *mentale balanse*, ved i det vesentligste å arbeide med tanker, følelser og atferd.<sup>16</sup> Arbeidet som terapeut krever langt mer omfattende psykologikunnskaper, for blant annet å kunne stille riktige diagnoser og finne frem til passende behandlingsformer. Emosjoner vil ikke i seg selv ha hovedoppmerksomhet i mekling, men kan tillates uttrykt i begrenset grad dersom man tror dette er hensiktsmessig *for løsning av konflikten*.<sup>17</sup> Meklerens tilnærming til partene, i form av personlig og empatisk deltakelse blir således et *virkemiddel* eller *verktøy* for å komme lettere i mål med meklingen.

---

<sup>15</sup> Nordhelle (2006) s.30

<sup>16</sup> Nordhelle (2006) s.30

<sup>17</sup> Nordhelle (2006) s.30

### 3 Betydningen av at dommere, advokater og meklere tilegner seg kunnskap om ulike psykologfaglige aspekter

#### 3.1 Vitnepsykologi

##### 3.1.1 Hva omhandler vitnepsykologien?

Professor i kognitiv psykologi, Svein Magnussen, beskriver vitnepsykologien på følgende måte: ”Vitnepsykologien beskjeftiger seg med studiet av faktorer som påvirker påliteligheten av barn og voksne vitners forklaringer, med studiet av troverdighet og troverdighetsvurderinger, og med studiet av beslutningsprosesser i juryer.”<sup>18</sup> Magnussen beskriver altså pålitelighet og troverdighet som hovedtemaer i vitnepsykologisk forskning. Påliteligheten av vitneutsagn handler om hvorvidt vitner/parter *husker riktig*, mens troverdigheten handler om hvorvidt vitner/parter *forklarer seg sant*.

##### 3.1.2 Hvilken betydning har det at dommere tilegner seg kunnskap om vitnepsykologi?

Forskning viser at hjernens evne til å registrere opplysninger er begrenset.<sup>19</sup> Hukommelsen er ikke fotografisk. Det er ikke mulig for mennesker å ”spole tilbake og spille igjen” en hendelse. Vi registrerer et utvalg av alle inntrykkene vi mottar og fortolker de registrerte inntrykkene på bakgrunn av ulike påvirkningsfaktorer. Våre observasjoner er altså både *selektive* og *fortolkende*. Eva Smith sammenfatter dette med at hukommelsen ikke er en reproduksjon, men en *rekonstruksjon* av historien, under medvirkning av slutninger fra en rekke forskjellige kilder.<sup>20</sup>

Hvilken betydning får så dette for dommerarbeidet og målsetningen om å ta riktige avgjørelser?

---

<sup>18</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap.5 Under trykking

<sup>19</sup> Magnussen (2004) s. 42

<sup>20</sup> Smith (1986) s.45

Undersøkelser viser at det generelt sett er *for lite kunnskap* blant viktige aktører i retten om faktorer som påvirker påliteligheten av vitne-/ partsutsagn.<sup>21</sup> At dette kan få alvorlige konsekvenser viser analyser av årsaker til justismord, som gir vitners feilidentifisering skylden for over 80 prosent av saker der uskyldige er blitt dømt og straffet.<sup>22</sup> For å bli best mulig rustet til å ta riktige rettsavgjørelser, så vel *sivilrettslige* som strafferettslige, er det derfor viktig at dommere *skjerper sin generelle bevissthet* om vitners/parters selektive og fortolkende hukommelse. Videre er det viktig at dommere tilegner seg *konkret kunnskap* om hvilke faktorer som faktisk påvirker påliteligheten av vitne- /partsutsagn og hvilke som ikke gjør det.

I mange saker foreligger det ikke tekniske bevis som trekker i én bestemt retning og retten står overfor motstridende forklaringer fra partene og vitner. Når avgjørelsens utfall kan stå og falle på hvilke forklaringer som retten anser som mest troverdig, tilsier dette at det har stor betydning at dommere tilegner seg kunnskap om hvordan man på best mulig måte kan vurdere troverdigheten av disse utsagnene. Men er det mulig å avgjøre hvem som lyver på grunnlag av vitnets/partens fremferd i retten?

På bakgrunn av omfattende undersøkelser har forskere konkludert med at det *ikke finnes noen sterke, pålitelige og systematiske tegn på løgn og forstillinger*.<sup>23</sup> De få sammenhengene man har klart å finne er for svake til at det er forsvarlig å bruke dem som grunnlag for løgn- og sannhetsvurderinger i enkelttilfeller.

Når det ikke finnes noen sterke, pålitelige og systematiske tegn på løgn og forstillinger, hvilken betydning har det da at dommere tilegner seg kunnskap om troverdigheten av vitneutsagn?

Kunnskap om troverdigheten av vitneutsagn får betydning ved at dommeren blir *klar over og bevisst på* det faktum at det ikke finnes noen sterke, pålitelige og systematiske tegn på løgn og forstillinger, og tenker over hvilke forholdsregler han/hun som dommer kan ta for å gardere seg mest mulig for uriktige domsavsigelser.

---

<sup>21</sup> Magnussen (2008) s.472

<sup>22</sup> Magnussen (2004) s.18

<sup>23</sup> De Paulo (2003) s. 74-118



Psykologiske troverdighetskriterier fremgår vanligvis ikke av domspremissene i norske rettsavgjørelser, men i en artikkel skrevet av Bratholm og Stridbeck har de trukket frem en dom fra 1996 hvor dommerne i en straffesak frifant tiltalte under henvisning til at han var ”følelsmessig til stede som et åpent og levende menneske, både reflektert og spontan gjennom hele hovedforhandlingen”.<sup>24</sup> Videre at hans ”ikke- verbale oppførsel var fast og trygg uten unnvikende øyebevegelser av noe slag.”<sup>25</sup> Slike uttalelser tilsier at rettens vurderinger kan bygge på psykologiske fordommer, og at dommere trenger mer kunnskap om vurdering av vitners troverdighet.

Undersøkelser bekrefter at våre vurderinger av troverdighet baserer seg på *felles karakteristiske forestillinger som i liten grad stemmer med virkeligheten*.<sup>26</sup> Man skulle kanskje tro at fagdommere, som har mer erfaring i å vurdere bevis enn lekdommere, var flinkere til å avsløre løgn. Undersøkelser viser imidlertid at dommere ikke er flinkere til å skille mellom løgn og sannhet enn lekfolk, og at relevant yrkeserfaring heller ikke gir noen fordel.<sup>27</sup>

Dommere bør derfor bli klar over de felles sosiale fordommene/ karakteristikkene som eksisterer, også hos seg selv, slik at de kan ta høyde for disse i sine vurderinger. Hvis dommere blir klar over at våre sosiale karakteristikk av vitners/parters troverdighet i liten grad stemmer med virkeligheten, er det mindre sannsynlighet for at bevisvurderinger og domsavsigelser lar seg påvirke av slike atferdstegn.

Uten vitnep psykologisk kunnskap i rettsvesenet kan det gå hardt utover *rettsikkerheten* som handler om garantier mot uriktig rettsforfølgelse og uriktige rettsavgjørelser; skyldige skal dømmes, men viktigere er det at uskyldige går fri. Ikke bare straffesaker, men *også sivile saker* kan få skjebnesvangre utfall dersom dommeren mangler relevant vitnep psykologisk kunnskap. Tenk for eksempel på hvor stor innflytelse et vitneutsagn kan ha på hvilken fordeling som anses å være til barnets beste i barnefordelings- saker. En uriktig barnefordelingsavgjørelse vil kunne få meget alvorlige konsekvenser for barnets liv.

---

<sup>24</sup> Bratholm (1998) s. 336

<sup>25</sup> Bratholm (1998) s. 336

<sup>26</sup> De Paulo (2003) s. 74-118, Høyland (2003) s.27

<sup>27</sup> Høyland (2003) s.27

Selv om dommere vil kunne ha stor nytte av vitnepsykologisk kunnskap, er det verken forventet eller ønskelig at de setter seg inn i alle detaljer av vitnepsykologien. Dette ville kunne gå på bekostning av effektivitetshensyn og dommers hovedoppgave om å avdekke *juridiske* definerbare problemstillinger, for så å finne løsninger på disse. Derfor har dommere, i de tilfellene de opplever å ha utilstrekkelig innsikt i vitnepsykologiske spørsmål, mulighet til å innkalle *vitnepsykologisk ekspertise*. Oppnevning av sakkyndige kan imidlertid innebære en rekke faremomenter. Dommere bør derfor bli bevisste på hvilke faremomenter oppnevning av sakkyndige innebærer og hvilke forholdsregler som må tas for å sikre at det blir tatt flest mulig riktige avgjørelser. Jeg vil i kapittel 4 gjøre rede for en del sentrale faremomenter som gjør seg gjeldene ved oppnevning av vitnepsykologisk sakkyndige, og hvilke kontroller som bør foretas av dommere for å bøte på disse.

Det er altså et behov for et *kunnskapsløft* innen vitnepsykologien blant dommerstanden, samt *skjerpet kontroll og kvalitetssikring* av psykologisk sakkyndige. Vitnepsykologien bør etter min mening fokusere mer på betydningen av de sakkyndiges rolle i retten.

Rettsvesenet har innsett behovet for økt kunnskap om vitnepsykologi for dommere, og Domstolsadministrasjonen har de siste årene hatt noe kursing i fagfeltet for dommere og dommerfullmektiger.<sup>28</sup> I tillegg er den eneste norske boken i vitnepsykologi (Magnussen 2004), innkjøpt til landets dommerkontorer.<sup>29</sup> Men innslaget av vitnepsykologi i dommers utdanning og etterutdanning er fortsatt for lite.<sup>30</sup>

Justismyndigheter har også erkjent behovet for vitnepsykologisk kunnskap i retten. I forarbeidene uttales at ”...*det må sikres at aktor gjennomfører obligatorisk opplæring i vitnepsykologi...*” og videre at vitnepsykologi gjøres *obligatorisk* for dommere.<sup>31</sup>

Til tross for bred støtte i det juridiske fagmiljøet er vitnepsykologi imidlertid enda ikke integrert i juristers grunnutdanning. Hvorfor dette faget per i dag ikke står på pensumslisten til juss- studenter er etter min mening ganske underlig, tatt i betraktning hvor viktig vitnepsykologien gjennom omfattende undersøkelser har blitt påvist å være for vurderingen av

---

<sup>28</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap.5. Under trykking

<sup>29</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap.5. Under trykking

<sup>30</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap.5. Under trykking

<sup>31</sup> NOU 2006:10 s.110

vitners/ parterers pålitelighet og troverdighet, og spesielt i betraktning av at rettsvesenet videre har *erkjent* viktigheten av å tilegne seg vitnepsykologisk kunnskap.

Høyland fremhever i sin artikkel at kunnskap bare delvis kan kontrollere ikke- rasjonelle faktorer som styrer dommeres bedømmelser.<sup>32</sup> Han gir gjennom artikkelen uttrykk for at dommeres vurderinger kan basere seg på sosiale fordommer, til tross for at dommeren selv på et bevisst plan ikke har de samme fordommer. Det er med andre ord tale om *implisitte* holdninger. Alle holdninger har imidlertid utgangspunkt i erfaringer – og vi har våre holdninger et sted fra. Én måte å bli kvitt fordommer på er å skaffe seg ny, korrigerende informasjon ved hjelp av vitnepsykologisk kunnskap.

### 3.1.3 Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om vitnepsykologi?

For advokater vil vitnepsykologisk kunnskap ha betydning i forhold til utspørring av vitner. Advokaten opptrer i større grad enn dommeren aktivt som aktør i retten. Dommeren lytter først og fremst til det som blir fortalt, mens advokaten driver utspørring av vitner og parter. For at advokaten skal *ivareta klientens beste interesser* kan det være nødvendig at advokaten tilegner seg kunnskap om *påliteligheten* av vitne- /partsutsagn.

Man kan for eksempel forestille seg at en advokat opptrer som forsvarer for en som sitter tiltalt for drap. Advokaten eksaminerer et vitne som påstår å ha sett den tiltalte kjøre fra åstedet på drapstidspunktet. Det vil her kunne få stor betydning for sakens utfall om advokaten har kunnskap om hvilke faktorer som faktisk har innvirkning på påliteligheten av vitneforklaringer, og hvilke som ikke har det. Advokaten kan med slik vitnepsykologisk kunnskap avklare vitnets pålitelighet.

Forskning innenfor personidentifikasjon har påvist noen faktorer som er klart virksomme og med sterk innflytelse på et vitnes pålitelighet, andre med mer moderat innflytelse og noen med liten/ ingen innflytelse.<sup>33</sup> Magnussen forklarer at man med ”sterke” faktorer her mener at man i eksperimenter systematisk har funnet at prestasjonen varierer med slike faktorer, mens

---

<sup>32</sup> Høyland (2003) s. 21

<sup>33</sup> *Psychological Issues in Eyewitness Identification* (1996) s.23-52

det med ”moderate” faktorer menes at forskjellene er mindre, men statistisk pålitelige.<sup>34</sup>

Faktorene sorteres etter hvorvidt de er koblet til vitnet, til situasjonen eller til gjerningsmannen.<sup>35</sup>

For å illustrere den betydningen forskningsresultatene kan ha for advokatens utspørring av vitner, vil jeg gå tilbake til eksempelet belyst ovenfor om en som sitter tiltalt for drap.

Omstendigheter som for eksempel at var *mørkt* da drapet skjedde og at vitnet er *eldre*, vil kunne brukes som en sterk faktor mot vitnets pålitelighet i den tiltaltes favør. Aktor vil på den andre siden kunne tilbakevise argumentasjon fra forsvareren om at vitnet har *dårlig trening* i ansiktsgjenkjenning og at *vitnets personlighet* tilsier at han eller hun ikke husker riktig, fordi dette er faktorer som er påvist å ikke ha noen innflytelse på vitners pålitelighet.

Det kan videre være nyttig for advokaten å tilegne seg kunnskap om vitners/parters *troverdighet*, slik at advokater kan tilbakevise argumentasjon som kan føres tilbake til sosiale fordommer og som ikke stemmer med vitenskapelige forskningsresultater. På denne måten kan advokaten få overbevist dommeren(e) til å foreta en mer realistisk og nyansert vurdering og muligens forandre synspunkt med hensyn til sitt opprinnelige inntrykk av partene i saken.

#### 3.1.4 Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om vitnepsykologi?

I mekling som alternativ konflikthåndteringsform føres det ikke bevis, og dermed heller ikke vitner. Årsaken til dette er at det ikke er en tredjeperson som skal overbevises. I stedet for å treffe avgjørelse i saken, skal mekleren veilede partene gjennom prosessen og lære partene å forhandle med hverandre, slik at disse på egenhånd skal kunne komme til en akseptabel løsning på konflikten. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med at vitnepsykologisk kunnskap ikke er anvendelig og av betydning i mekling. Tvert imot; en del av vitnepsykologi som fag er i realiteten *persepsjonspsykologi*, anvendt i rettslig sammenheng. Fordi vitnepsykologien henter mye av sin kunnskap fra persepsjonspsykologien, vil deler av persepsjonspsykologi kunne være nyttig å ha kunnskap om for mekleren som skal lære partene å forstå hverandres ulike ståsted og komme til enighet. I det følgende vil jeg

---

<sup>34</sup> Magnussen (2004) s.79

<sup>35</sup> Magnussen (2004) s.79

innledningsvis gi en kort forklaring på hva persepsjonspsykologi er, før jeg går over til å illustrere betydningen av å tilegne seg slik kunnskap for meklere.

I den psykologfaglige litteraturen beskrives begrepet persepsjon som "...bearbeiding av sansedata, slik at de gis mening."<sup>36</sup> Det dreier seg om *hva* vi legger merke til, og *hvordan* vi legger merke til det som skjer.<sup>37</sup> Persepsjonen er altså selektiv og fortolkende, sml. punkt 3.1.2., 1. avsnitt om påliteligheten av vitneutsagn.

Den omstendighet at partene i en konflikt formidler to ulike versjoner av virkeligheten, betyr ikke nødvendigvis at den ene eller begge lyver. Som Nordhelle skriver, kan forklaringen være at de lever i hvert sitt univers.<sup>38</sup> Når partene har hver sin oppfatning og ikke ønsker eller klarer å se den andres perspektiv på saken, kan dette ødelegge *fremdriften* i meklingsprosessen. Det er derfor av sentral betydning at mekler har kunnskap om denne delen av persepsjonspsykologien, slik at han/hun kan få partene til å innse at det ikke eksisterer én sann virkelighet og gi rom for begge parters versjoner av virkeligheten. På denne måten kan partene finne en felles plattform hvor deres forskjellige verdener og sannheter kan møtes. Derfra kan partene forhandle seg frem mot en løsning på konflikten. Når partene forstår sentrale deler av persepsjonspsykologien, herunder at det ikke finnes én felles sannhet og hvilke sentrale faktorer som skaper ulike virkelighetsoppfatninger i konflikter, vil det lettere kunne skje en progresjon i meklingen.

For at mekleren skal få partene til å se hverandres side av saken, blir det dermed nødvendig med tilegnelse av persepsjonspsykologi på *to nivåer*: For det første at mekleren selv tilegner seg kunnskap om persepsjonspsykologi. For det andre at mekler mestrer å videreformidle sin tillærte kunnskap til sakens parter.

Jo mer kunnskap mekler selv har om persepsjonspsykologi, desto mer kunnskap kan mekler videreformidle til partene, slik at partene kan finne frem til en felles sannhet og gjennom konstruktiv samtale finne en løsning på konflikten. Det bidrar til å skape trygghet og tillit til mekleren som prosessleder hvis partene underveis informeres om at ingen av partene i konflikten skal behøve å føle seg som den tapende part, og at det ikke bare finnes én riktig

---

<sup>36</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.212

<sup>37</sup> Nordhelle (2006) s.115

<sup>38</sup> Nordhelle (2006) s.115

løsning på konflikten. Når det gis rom for flere løsninger får partene gjerne håp om at det finnes en mulighet for en tilfredsstillende løsning på konflikten, og motivasjonen til å samarbeide øker tilsvarende.

### 3.1.5 Sammenfattende kommentarer

Dommere vil kunne ha stor nytte av vitnepsykologisk kunnskap fordi det vil bidra til flere *riktige* avgjørelser.

For advokater kan kunnskap om vitnepsykologien *forbedre argumentasjonen om påliteligheten av vitners og parters utsagn i retten*. Vitnepsykologisk kunnskap vil også kunne hjelpe advokater i å *tilbakevise påstander om troverdighet* som ikke kan dokumenteres i vitenskapsbaserte forskningsresultater.

Persepsjonspsykologi i mekling kan medføre at meklingen blir mer *effektiv* og resulterer i mer *tilfredsstillende løsninger* for partene.

## 3.2 Manipulasjon

### 3.2.1 Hva ligger i begrepet "manipulasjon"?

Begrepet manipulasjon er komplekst og omfattende og defineres gjerne mer implisitt enn eksplisitt av fagfolk, forskere, klinikere og teoretikere.<sup>39</sup> I Grethe Nordhelles nylig utgitte bok "Manipulasjon Forståelse og håndtering" gis imidlertid begrepet et snevrere og mer presist innhold. Fordi Nordhelle, i motsetning til en god del andre forfattere, rendyrker den *bevisste* hensikt som vilkår for at manipulasjon skal foreligge, velger jeg å forholde meg til hennes definisjon av begrepet.

En del komponenter settes opp som både nødvendige og tilstrekkelige for at manipulasjon skal foreligge. Dersom ett eller flere av elementene mangler, vil det ifølge Nordhelle ikke være tale om manipulasjon, men et annet tilgrensende fenomen.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Nordhelle (2009) s. 17-18

<sup>40</sup> Nordhelle (2009) s. 19

Nordhelle definerer manipulasjon slik: ” *Manipulasjon er en bevisst falsk/usaklig presentasjon, som på en skjult måte og med hensikt, får andre til å gjøre noe fordelaktig for manipulator, som de ikke er klar over at de ellers ikke ville gjøre* ”.<sup>41</sup>

### 3.2.2 Hvilken betydning har det at dommere tilegner seg kunnskap om manipulasjon?

For å ta stilling til hvilken betydning det kan ha for en del dommere å tilegne seg kunnskap om manipulasjon, er det fornuftig innledningsvis å gi en forklaring på hvilke måter dommeren kan bli manipulert på.

Det er to måter dommere kan bli eksponert for manipulasjon på: enten ved at dommeren ikke ser at den ene parten manipulerer *motparten*, eller ved at dommeren *selv* blir eksponert for manipulasjon av en part.<sup>42</sup>

Den første formen for manipulasjon er enklere å avdekke.<sup>43</sup> Her får dommeren en *observasjonsrolle*<sup>44</sup>. Likevel forutsettes det gode kunnskaper hos dommeren om manipulasjon som fenomen om han eller hun skal kunne avdekke avansert manipulasjon.<sup>45</sup> Som Nordhelle presiserer; uten å vite hva man skal se etter kan man heller ikke finne det.<sup>46</sup>

Den andre formen for manipulasjon er mer alvorlig. Det er i slike situasjoner at dømmekraften virkelig svekkes. Manipulator finner svake punkter hos dommeren og vekker på denne måten hans/hennes emosjoner, noe som igjen medfører at dømmekraften svekkes. Jeg vil nedenfor komme nærmere inn på hva som kan være svake punkter hos dommere.

Dommere bør også være klar over at de kan bli eksponert for manipulasjon ikke bare av partene i saken, men også av manipulators ”*forlengede armer*”, herunder partenes advokater, vitner, pårørende, lekfolk og enda mer urovekkende; sakkyndige som oppnevnes av retten. Klienters manipulasjon av sakkyndige vil bli belyst nærmere i kapittel 4.

---

<sup>41</sup> Nordhelle (2009) s. 24

<sup>42</sup> Nordhelle (2009) s.142-143

<sup>43</sup> Nordhelle (2009) s.143

<sup>44</sup> Nordhelle (2009) s.143

<sup>45</sup> Nordhelle (2009) s.143

<sup>46</sup> Nordhelle (2009) s.143

I tillegg til kunnskap om ulike måter dommeren kan bli eksponert for manipulasjon på, er det viktig at dommere blir bevisste på hva som konkret skjer i *manipulasjonsprosessen*.

Manipulasjon krever *strategisk handling*. Strategisk handling innebærer å planlegge før man handler, i motsetning til å handle spontant uten å tenke over konsekvensene.<sup>47</sup> Nordhelle ser mange likhetstrekk mellom en god sjakkspiller og en dyktig manipulator.<sup>48</sup> Den dyktige manipulator evner å tenke flere trekk fremover og utfører det enkelte trekk på en slik måte at det ikke gjenkjennes som en del av hans større plan.<sup>49</sup> Hvis ikke dommere er bevisste på manipulatorers strategiske fremgangsmåte, kan de stå i fare for å bli fanget i manipulators nett av falske eller usaklige presentasjoner og dermed risikere å avsi uriktige dommer.

Det første steget i en slik strategisk manipulasjonsprosess er å sondere terrenget. Manipulator finner *svake punkter* hos offeret. Svake punkter kan være ulike behov, interesser, ønsker og mangler hos dommeren. Den kvinnelige parten i en barnefordelingssak har for eksempel foretatt en del undersøkelser og funnet ut at dommeren som skal avgjøre saken er særlig opptatt av vold mot kvinner og et aktivt medlem i Amnesty International.

Deretter kommer manipulator med en *falsk eller usaklig presentasjon*. Falsk eller usaklig presentasjon innebærer at man ikke presenterer virkeligheten overfor den andre parten. Den kvinnelige parten i barnefordelingssaken har i god tid før saken kom inn til behandling i retten, sendt inn en bekymringsmelding til barnevernet om mishandling. Dette kan være med på å øke enhver dommers medfølelse og tillit til kvinnen og kan være særlig effektivt i tilfellet beskrevet overfor, der dommeren har et brennende privat engasjement for bekjempelse av vold mot kvinner.

Når følelser, som for eksempel tillit og medfølelse, blir stimulert, *reduseres dommerens dømmekraft* tilsvarende. På dette stadiet setter manipulator inn støtet. Manipulator snur dommerens oppmerksomhet i en annen retning, så dommeren ikke oppdager manipulators egentlige hensikt. Overført til barnefordelingseksempelen overfor vil kvinnen typisk forstørre sine egne positive sider som mor og forminske de negative. Ved å skjule sine negative sider og samtidig sette fokus på mannens dårlige, *avleder* hun dommerens oppmerksomhet fra hennes egne dårlige sider som mor og får dommeren til å rette fokus mot mannens dårlige

---

<sup>47</sup> Nordhelle (2009) s.19

<sup>48</sup> Nordhelle (2009) s. 21

<sup>49</sup> Nordhelle (2009) s. 21



egenskaper som far. Samtidig forminskes mannens positive sider. Når det gjelder mannens dårlige sider, tar kvinnen gjerne utgangspunkt i en kime av sannhet, for deretter å forstørre dette bildet til noe mye mer negativt enn det i realiteten er. Er kvinnen en dyktig manipulator, sørger hun også for å erkjenne de feil og svakheter med seg selv som hun vet vil bli avslørt, for å virke som en ærlig og redelig person med stor grad av selvinnsikt.

På denne måten kan dommeren bli fanget av kvinnens falske presentasjon av virkeligheten, og sakens utfall vil dermed i stor grad kunne influeres av kvinnens ønsker. Dommeren står således i fare for å kunne avsi en uriktig dom.

I barnefordelingssaker er det løsninger til *barnets beste* som i henhold til lovverket skal være i fokus. Når foreldre går så langt som til domstolen for å få saken avgjort, er det imidlertid i virkeligheten ofte helt andre interesser enn barnets beste som står i sentrum. Samlivsbrudd er for de fleste opprivende og psykisk belastende, og mange vil oppleve situasjonen som både urettferdig og krenkende. Tilfredsstillelse av egne ønsker og behov, som for eksempel ønsket om hevn, kan i slike saker bli viktigere for foreldrene enn å komme frem til en løsning til barnets beste. Dersom dommere lærer seg å kjenne igjen og å avdekke manipulasjonstilfeller, vil dette kunne bidra til at flere barnefordelingssaker får et utfall som stemmer bedre overens med *lovverkets tilsiktede virkninger*.

Det er videre viktig at dommere er bevisste på hvordan *rammene* for konflikthåndteringen setter grenser for muligheten til å avsløre manipulasjon, og at dommere søker alternative måter å håndtere denne utfordringen på. I retten er man bundet av lover, regler og mandater, og det er mindre spillerom for uformelle møter, i motsetning til ved mekling der partene gjerne stimuleres til å åpne hjertet og vise følelser. Det kan være enklere for en manipulator å lure aktørene hvis prosessen er formell og uten direkte dialog mellom partene. I retten er advokaten i vesentlig grad klientens talerør og, som vi skal se i punkt 3.2.3 hender det at advokaten blir manipulert av sin egen klient. Advokatene argumenter én av gangen på en saklig og rasjonell måte for sin klients påstand, og det fokuseres i liten grad på motpartens verbale og ikke- verbale reaksjoner. I mekling derimot, er partene ikke bundet av en slik formalitet. Partene snakker partene mye på egne vegne og er i dialog. Mekleren vil dermed få et bedre grunnlag for å teste partenes reelle hensikter.

### 3.2.3 Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om manipulasjon?

For en illustrasjon av manipulators strategiske fremgangsmåte vises til punkt 3.2.2.

Advokater kan, på samme måte som dommere, være enten *observatør* for manipulativ atferd, eller selv bli *offer* for manipulasjon. Når advokaten er observatør for manipulasjon, vil advokaten for eksempel se at klienten blir manipulert av motparten. Advokaten kan også observere at motparten manipulerer andre rettslige aktører, som for eksempel de sakkyndige. I de tilfeller advokaten *selv* blir manipulert kan advokaten være manipulert av egen klient eller motpartens klient, men også her av klientenes ”forlengede armer”, som for eksempel motpartens advokat, sakkyndige, vitner og pårørende.

For at advokater skal kunne fremme sin klients interesser på best mulig måte og samtidig opptre i samsvar med god advokatskikk, er det derfor viktig å sette av tilstrekkelig tid til å undersøke troverdigheten til begge parter og andre involverte personer.

Aktiv ”etterforskning” på egenhånd og i samarbeid med klienten, for å finne bevismateriale om klient og motpart og personer i tilknytning til partene, vil kunne være til hjelp for dette formål. Det blir vanskeligere og vanskeligere for manipulator å ikke bli gjennomskuet desto lengre tid som går. Personer som har kjent parten(e) over tid kan ha erfart episoder med parten(e) som kan bidra til å avklare deres troverdighet.

I det følgende vil jeg med to eksempler illustrere hvordan ”aktiv etterforskning” kan bidra til at advokaten får avdekket manipulasjon, og således på en bedre måte vil kunne fremme klientens interesser.

Første eksemplet er en samværssak hvor advokaten representerer faren. Advokaten har mistanke om at motpartens klient manipulerer barnet, Lotte på 5 år, og de oppnevnte sakkyndige for å oppnå mer samvær. Advokaten og faren snakker med personer som har kjent moren over lengre tid. Noen forteller at det virker som om moren ikke tar seg tilstrekkelig av Lotte når de er alene sammen og heller ikke tar særlig hensyn til barnets behov. De forteller at moren virker lite omsorgsfull og kan vise til flere episoder som understøtter dette. Denne informasjonen kan brukes i retten for å få frem at moren gir en falsk presentasjon av seg selv, og at mye samvær med moren ikke nødvendigvis vil være til Lottes beste.

Undersøkelsene førte i dette tilfellet til at advokaten fant nyttig informasjon til støtte for sin klient. Advokaten kan ikke regne med å få like god uttelling i alle tilfeller. Men den som ikke leter, intet finner. I dette tilfellet bidro advokaten til å redusere sjansen for at en uriktig dom ble avsagt, i tillegg til å ivareta klientens beste interesser.

I mitt andre eksempel blir advokatens klient manipulert av motparten. Advokaten, som nå representerer moren i en annen samværssak, legger merke til at hun forandrer seg i samtaler hvor faren er tilstede. Moren gir videre uttrykk for at hun vil kreve mindre samvær enn det advokaten tror hun vil kunne vinne frem med. Advokaten mistenker at moren holder tilbake viktig informasjon og blir etter hvert mer og mer sikker på at kvinnen er manipulert. Her blir det viktig at advokaten opparbeider seg tillit hos klienten, slik at det blir lettere for klienten å åpne seg og komme med informasjon som kan bidra til å avklare om klienten er manipulert av motparten. I tillegg vil det også her kunne være hensiktsmessig å snakke med personer utenfor saken som kjenner begge parter.

Når det gjelder de sakene som kommer for retten, kan dommere være skeptiske til å tillate mer bevisførsel enn det som er strengt nødvendig for å foreta en avgjørelse i saken. Hensynet til en grundig bevisførsel og riktige avgjørelser må veies opp mot hensynet til effektivitet. For å avdekke manipulasjon må det i en del tilfeller føres vitner som har erfart episoder med manipulatorene lagt tilbake i tid. Når dommere signaliserer til advokatene at de er mindre begeistret for bevisføring knyttet til partenes historie, kan en del advokater bli passive, for ikke å falle i unåde hos dommeren. Advokater bør ved mistanke om manipulasjon spørre seg selv om det kanskje kan være viktigere å be retten la perifere vitner bli avhørt, enn muligheten det gir for å stilles i et dårlig lys overfor dommeren. Et vitneutsagn om en erfart enkeltstående episode med manipulatorene kan være brikken som skal til for å avsløre at advokatens klient er offer for manipulasjon. Å sørge for tilstrekkelig bevisføring knyttet til partenes historie vil som nevnt ikke bare være av hensyn til å vinne saken og således ivareta klientens beste interesser, men også av hensyn til å oppnå en riktig avgjørelse.

### 3.2.4 Sammenfattende kommentarer

Dommere vil kunne ha stor nytte av å tilegne seg kunnskap om hvordan man avdekker og håndterer manipulasjon fordi det bidrar til at *flere riktige dommer blir avsagt* på et mer *forsvarlig og rettferdig grunnlag*.

Advokater vil også kunne ha nytte av kunnskap om manipulasjon fordi slik kunnskap kan hjelpe advokater med å *forstå klientene og sakene bedre* og dermed komme nærmere oppfyllelsen av målsetningen om å *ivareta klienters beste interesser*. At advokater tilegner seg slik kunnskap kan videre bidra til at flere riktige dommer blir avsagt.

## 3.3 Motivasjon

### 3.3.1 Hva ligger i begrepet "motivasjon"?

Begrepet "motivasjon" er utledet av det latinske ordet "movere", som betyr å bevege.<sup>50</sup> Motivasjonspsykologien beskjeftiger seg med årsakene til at vi beveger oss<sup>51</sup>, og i bevegelse ligger *handling*. Sentrale spørsmål innenfor motivasjonspsykologien er hvilke krefter som gir retning til våre handlinger, og hvilke valg vi gjør.<sup>52</sup> Forståelse av motivasjonskreftene er en forutsetning for å påvirke menneskers motivasjon, herunder klienter og parter som er i konflikt med hverandre.

### 3.3.2 Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om motivasjon?

Nordhelle gir uttrykk for at uten *kunnskap* om forskjellige motivasjonskrefter, vil man være dårlig rustet til å *forstå* den atferden som klienter utviser.<sup>53</sup> Hun sikter her til klienter innen helse- og sosialsektoren, men utsagnet må anses å være relevant også i forhold til advokatklinter. Når forståelse av motivasjonskreftene er en forutsetning for å *påvirke* klienters motivasjon (se punkt 3.3.1), tilsier dette at mange advokater kan ha nytte av å tilegne seg slik kunnskap.

---

<sup>50</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.49

<sup>51</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.49

<sup>52</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.49

<sup>53</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.49

Man kan spørre seg hvorfor det er så viktig at klienten blir motivert. Det er jo advokatens oppgave å håndtere saken og forhandle og prosedere på klientens vegne. For at advokaten skal være best mulig rustet til å *ivareta klientens beste interesser*, er det imidlertid viktig at klienten deltar aktivt i prosessen og gir advokaten mest mulig informasjon som kan være av betydning for sakens gang.

Man skulle kanskje tro at klienter var motivert til å delta fullt ut slik at advokaten ble best mulig opplyst til å løse vedkommendes rettslige problem. Som Binder et al. fremhever, har klienten formodentlig valgt seg ut den aktuelle advokaten fordi han eller hun tror på at advokaten kan hjelpe ham eller henne.<sup>54</sup> Det er imidlertid ikke alltid så enkelt. Full klientdeltakelse tilsier at klienten gir ut all informasjon som kan være nyttig for løsning av det rettslige spørsmålet. Av og til kan dette medføre at *personlige ting* blir avslørt. For eksempel kan alibiet for at klienten ikke var på gjerningsstedet være at han var sammen med sin elskerinne.<sup>55</sup> Andre ganger kan det være at klienten tenker at informasjonen er *unødvendig* og av denne grunn ikke anstrenger seg for å komme på og samle sammen tilleggsinformasjon.<sup>56</sup>

Når ulike behov kommer i konflikt med hverandre, er det rimelig å anta at motivasjon til å handle kun vil foreligge når vedkommende føler at han/hun *samlet sett* vil tjene på handle slik. I eksempelet ovenfor kan advokaten risikere at klienten forholder seg taus om sitt alibi, som følge av frykt for de konsekvenser en slik åpenhet kan medføre. Hvis advokaten tilegner seg generell kunnskap om motivasjonskreftene vil han/hun bli bedre rustet til å forstå mulige årsaker til at klienten ikke sier noe og få klienten til å se fordelene ved å åpne seg. Når advokaten får klienten til å se flere fordeler ved å åpne seg, som klienten kanskje selv ikke har sett, vil dette kunne veie opp for de faktorene som hindrer klienten i å fortelle, og dermed gjøre klienten tilstrekkelig motivert til å bidra med informasjon som han/hun i utgangspunktet ikke ville ha gitt.

For å kunne påvirke klienters motivasjon er det nyttig å ha kunnskap om hvilke faktorer som *svekker/hindrer* motivasjonen til full klientdeltakelse, og hvilke som *styrker* motivasjonen.<sup>57</sup> Et viktig tiltak for å oppnå aktiv deltakelse fra klientens side, blir så å lære seg til å minimere

---

<sup>54</sup> Binder (1991) s.34

<sup>55</sup> Binder (1991) s.34

<sup>56</sup> Binder (1991) s.34

<sup>57</sup> Binder (1991) s.34

de faktorene som reduserer motivasjonen og få mest mulig ut av de faktorene som styrker motivasjonen.<sup>58</sup>

Den kanskje mest opplagte faktoren som ikke bare styrker klienters motivasjon, men som også er en *forutsetning* for motivasjon, er at klienten har *tillit* til sin advokat. Advokaten bør derfor tilegne seg kunnskap om hvordan han kan opparbeide seg tillit hos klienten. Se nærmere om betydningen av å tilegne seg tillit for advokater i punkt 3.4.2.

Det finnes en rekke faktorer som kan svekke klientens motivasjon til deltakelse. Binder et al. skriver at en av de mest sentrale faktorene som kan svekke motivasjonen består i at klientens *selvtillit* trues.<sup>59</sup> I en del tilfeller sitter klienten med informasjon som vedkommende kan synes er alt fra litt pinlig og/eller vanskelig til forferdelig vondt å avsløre og snakke om med advokaten. Hvis klienten føler at et sannferdig svar vil føre til at advokaten ser negativt på ham/henne, vil slik informasjon være egnet til å true klientens selvtillit, og klienten vil dermed kunne vegre seg for å si noe om temaet.<sup>60</sup>

Klienten kan også være engstelig for at informasjonen vil kunne lekke ut til offentligheten, herunder sine nærmeste. For å unngå advokatens dårlige inntrykk eller at omverden får kunnskap om forhold som klienten skjemmes over, kan det hende at klienten lyver, eller holder tilbake viktig informasjon. Et illustrerende eksempel ble nevnt ovenfor, om klienten som vegrer seg for å fortelle om sitt alibi, fordi det avslører at han har hatt en seksuell affære.

I tilfeller hvor klienten har vanskeligheter med å prate om ulike temaer vil det være av betydning at advokaten har kunnskaper om *aktiv lytting* (se punkt 3.5), slik at klienten ikke møter fordommer og dermed lettere vil tørre å åpne seg og fortelle om forhold som kan være vanskelige. Aktiv lytting gir klienter *tillit* til advokaten og bygger dermed opp *motivasjonen* til full klient- deltakelse. Dette støttes også av Binder et al.<sup>61</sup>

Ifølge Binder et al. er det, til tross for den betydning aktiv lytting synes å ha for klienters motivasjon til å åpne seg og delta fullt ut i prosessen, mange advokater som ikke benytter seg

---

<sup>58</sup> Binder (1991) s.34

<sup>59</sup> Binder (1991) s.35

<sup>60</sup> Binder (1991) s.35

<sup>61</sup> Binder (1991) s.41-42

av dette verktøyet i samtale med sine klienter.<sup>62</sup> Med et stadig økende arbeidspress og faktureringsjag i en del advokatfirmaer, tror jeg nok at advokater kan være mer opptatt av å formidle *egne* tanker/ ideer og gi råd til klienten, istedenfor å lytte til og forstå klientens følelser og behov. Binder et al. sin oppfatning er at uansett hvor genuint ønske advokaten har om å hjelpe sin klient har slike tilbakemeldinger en tendens til å redusere klientens motivasjon til å fortelle om temaet.<sup>63</sup> Motsatt har eksperter innen psykologien hevdet at aktiv lytting fører til at folk flest blir motiverte til å fortsette kommunikasjonen.<sup>64</sup> Advokater bør derfor være bevisste på den betydningen aktiv lytting kan ha for klienters motivasjon til å fortelle om forhold som kan få betydning for sakens gang.

### 3.3.3 Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om motivasjon?

Motivasjon er en forutsetning for en konstruktiv og effektiv meklingsprosess og et vellykket meklingsresultat. Hvis ikke partene er motiverte til å finne frem til en løsning, forhindrer dette fremdriften i meklingsprosessen, og partenes utsikter til å komme frem til en tilfredsstillende løsning blir dermed ikke gode. Det er derfor viktig at meklere tilegner seg kunnskap om motivasjonskreftene, og om faktorer som kan svekke eller styrke partenes motivasjon.

På samme måte som i advokat- klient- forhold er *tillit* en forutsetning for motivasjon. Motivasjonen kan svekkes dersom det å fortelle om omstendigheter av betydning for avtaleinngåelsen vil kunne true partenes *selvtillit*.

Mekleren bør videre ha kunnskap om de *emosjonelle* faktorerers betydning for partenes motivasjon. I mekling er partene ikke bundet av rettslig argumentasjon. Alle typer argumenter og innvendinger er relevante og kan få betydning. Når partene gis mulighet til å argumentere ikke – rettslig, åpnes det opp for å fortelle om personlige behov, tanker og følelser, noe som kan oppleves vanskelig og sårbart for partene. Dette kan tilsi at det er et enda større behov for at mekler har kunnskap om motivasjonskreftene, fordi det er flere temaer som vil kunne komme opp som kan være egnet til å svekke partenes motivasjon.

---

<sup>62</sup> Binder (1991) s.40

<sup>63</sup> Binder (1991) s.41

<sup>64</sup> Rogers (1942) s.131-151

Emosjoner er en motivasjonskraft for enten å søke behag eller å unngå ubehag.<sup>65</sup>

Tilfredsstillelse av egoet kan være en motivasjonsfaktor i dette henseende fordi det er egnet til å gi parten behag. Det samme gjelder grådighet. Frykt eller angst vil på den andre siden være en kime til ubehag og dermed kunne ødelegge for partens motivasjon. Det er viktig at mekleren lærer seg å studere partenes atferd og kjenne igjen atferdsmønstre som indikerer hvilke emosjoner de motiveres av og ikke. Dette kan stille seg forskjellig fra sak til sak, men de samme mønstrene går ofte igjen. Når mekler får en fornemmelse av hvilke emosjoner som styrker de enkelte partenes motivasjon og hvilke emosjoner som svekker motivasjonen, kan mekleren gå aktivt inn å forsøke å minimere/ forsterke de emosjoner som henholdsvis styrker/ svekker motivasjonen.

I punkt 3.2.2 om manipulasjon brukte jeg et eksempel om at foreldre kan bli fristet til å fokusere på sitt eget beste fremfor barnets beste i barnefordelingssaker. Dette eksempelet kan overføres til temaet om motivasjon. Jeg skrev at samlivsbrudd for de fleste vil være opprivende og psykisk belastende, og at mange vil oppleve situasjonen som både urettferdig og krenkende. Videre skrev jeg at tilfredsstillelse av egne ønsker og behov, som for eksempel ønsket om hevn, i slike saker, kan bli viktigere for foreldrene enn å komme frem til en løsning til barnets beste. Hvis mekleren tilegner seg kunnskap om motivasjonskreftene og setter seg inn i partenes følelser og behov i den konkrete saken, tilsier dette at han/hun på en enklere måte kan håndtere og påvirke partenes atferd overfor hverandre. Dette vil videre kunne bidra til at partene blir mer samarbeidsvillige og motiverte til å komme frem til en akseptabel løsning, ikke bare for seg, men også for barnet. Med kunnskap om emosjoner som motivasjonskraft vil mekleren kunne oppleve at meklingsprosessen skjer på en mer effektiv og smidig måte.

Ønsket om tilfredsstillelse av egne behov kan være en sterk motivasjonsfaktor for å samarbeide eller ikke samarbeide om løsning på konflikten. Men også ønsket om å tilfredsstille *andres* behov kan i større eller mindre grad motivere partene til en bestemt type atferd, særlig fordi dette ofte øker partens *egen selvfølelse*. Mekleren kan utnytte seg av partenes behov for å virke uselvisk i den andres øyne ved å komme med kommentarer som appellerer til uselviskhet. Overført til barnefordelings- eksempelet kan mekler når anledningen byr seg for eksempel si: ”Jeg ser at du nå tenker på Lottes behov. Dette er vel

---

<sup>65</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.94



også formålet deres med meklingen; å komme frem til en løsning som er til *Lotte* sitt beste?” Hvis mekleren tilegner seg kunnskap om hvordan man kan appellere til partenes behov for å oppleves som uselviske, kan dette effektivisere meklingsprosessen. Kommentarer som eksemplifisert ovenfor, vil kunne styrke partenes motivasjon til samarbeid, og veien mot en løsning på konflikten kan dermed bli kortere.

Ikke bare partene må være motiverte for å samarbeide og komme frem til en løsning. *Meklerens* motivasjon påvirker også meklingsprosessen. Det kan i denne sammenheng være nyttig for meklere å få kunnskap om hvordan *kognitive faktorer* får betydning for motivasjonen. Dette har for øvrig også relevans i advokat- klient- forhold (punkt 3.3.2). Begrepet kognisjon stammer fra latin og betyr forståelse, oppfatning.<sup>66</sup> ”Kognitiv psykologi handler om de intellektuelle funksjonene, hvordan vi kontinuerlig bearbeider informasjon.”<sup>67</sup> En sentral kognitiv faktor som influerer motivasjonen, er hvordan man gjennom sin *persepsjon* fortolker den situasjonen man er i.<sup>68</sup> Hvis mekleren opplever partene som vanskelige, irriterende eller trege kan dette gjøre mekleren mindre motivert til å hjelpe partene med å komme frem til en løsning. Det er derfor viktig at mekleren tilegner seg kunnskap om persepsjon slik at han/hun kan få forståelse for hva som påvirker persepsjonen. Dette kan for eksempel være tidligere erfaringer og fortolkninger av partene som hindrer mekleren i å få et realistisk og nyansert bilde av den aktuelle situasjonen. Gjennom kunnskap om persepsjon kan mekleren forsøke å fjerne seg fra tanker som hindrer egen motivasjon og således bli bedre rustet til å hjelpe partene i riktig retning.

En annen grunn til at det kan være nyttig for meklere å tilegne seg kunnskap om persepsjon er det grunnleggende prinsippet om å opptre upartisk. Dersom mekleren preges av førsteinntrykk av partene og på bakgrunn av dette motiveres til å forstå den ene partens side av saken bedre, vil dette kunne medføre et alvorlig brudd på nøytralitetsprinsippet. Persepsjonspsykologi får altså her betydning både for å *motivere* mekleren til å hjelpe partene best mulig og for å bidra til at mekler opptre *upartisk*. Hvis partene opplever mekleren som unøytral, vil dette også kunne hindre *partenes* motivasjon til aktiv deltakelse i meklingsprosessen.

---

<sup>66</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.83

<sup>67</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.83

<sup>68</sup> *Psykologi for sosial- og helsefag* (2004) s.85

### 3.3.4 Sammenfattende kommentarer

For at advokater skal være best mulig rustet til å *ivareta klienters beste interesser*, kan advokater ha stor nytte av å tilegne seg kunnskap om motivasjon, herunder de faktorene som styrker og de faktorer som svekker klienters motivasjon til full klient- deltakelse.

For at meklingsprosessen skal bli så *effektiv og smidig* som mulig og resultere i rimelig tilfredsstillende løsninger for partene, er det en forutsetning at både mekleren og de involverte parter er motiverte. Det er derfor essensielt at meklere tilegner seg kunnskap om motivasjonspsykologi, herunder faktorer som henholdsvis styrker og svekker partenes og egen motivasjon.

## 3.4 Tillit

### 3.4.1 Hva ligger i begrepet "tillit"?

Den psykologfaglige litteraturen er rik på definisjoner av tillitsbegrepet. Enkelte forfattere har gitt følgende beskrivelse: "*An individual's belief in, and willingness to act on the basis of, the words, actions and decisions of another*"<sup>69</sup>

En annen definisjon fra psykologilitteraturen er: "*Trust is a psychological state comprising the intention to accept vulnerability based upon positive expectations of the intentions or behaviour of another.*"<sup>70</sup>

Av disse definisjonene utleder jeg at essensen av tillit er at man *er villig til å handle basert på det andre har gjort*.

Dette inkluderer at man samtidig er mer eller mindre klar over at man kan ta feil, gjøre feil handlinger og ta feil valg. Egne handlinger basert på tillit til andre, kan være så mangt; å tro på noe en person sier, å foreta valg basert på det andre har gjort/sagt, etc. Det "andre har

---

<sup>69</sup> Deutsch, Morton (2006) s.94

<sup>70</sup> Rousseau (1998) s.395

gjort”, kan også være så mangt; uttalelser og handlinger av enhver art (inkludert blant annet beslutninger og det å ha opparbeidet seg et godt omdømme).

### 3.4.2 Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om tillit?

Tillit mellom advokat og klient er en forutsetning for klienters *motivasjon* til å åpne seg for advokaten og delta fullt ut i prosessen, som nevnt i punkt 3.3.2. Når tillit til advokaten er en forutsetning for klienters motivasjon til å åpne seg og delta fullt ut, tilsier dette at tillit er en forutsetning for at advokaten skal kunne *ivareta klientens interesser på best mulig måte*. Hvis ikke klienten har tillit til advokaten og som følge av dette ikke åpner seg i tilstrekkelig grad, kan advokaten risikere at viktig informasjon for løsning av det rettslige spørsmålet ikke kommer frem. Dette kan igjen medføre at saken ikke får det utfallet som er til klientens beste. Det er derfor viktig at advokater blir *bevisste* på viktigheten av tillit i advokat- klient- forhold og aktivt jobber med å *opparbeide og bevare tillit* i denne relasjonen. Et sentralt virkemiddel i dette henseende er å ta i bruk aktiv lytting (se punkt 3.5)

### 3.4.3 Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om tillit?

I boken ”Mediations Processen” fremhever Boserup betydningen av tillit i mekling: Han skriver at først når tillit er etablert kan det forventes at partene er ærlige overfor mekler og løfter sløret for sine egentlige interesser, behov og bekymringer.<sup>71</sup> Som tidligere nevnt, er partenes tillit til meklere avgjørende for at partene skal bli *motiverte* til å åpne seg og skape en dialog. Uten partenes tillit vil det bli vanskelig for meklere å få til en *vellykket gjennomføring av meklingsprosessen*.

I motsetning til dommere som prosessledere har meklere ingen annen autoritet enn den partene gir dem. Som Boserup fremhever; veien til autoritet og aksept oppnås ved å gjøre seg fortjent til partenes tillit.<sup>72</sup> Når ikke partene har tillit til meklere, tilsier dette at han/hun vil få liten *autoritet* over partene. Meklere kan dermed heller ikke forvente å øve særlig *innflytelse* på prosessen.

---

<sup>71</sup> Boserup (2001) s.258

<sup>72</sup> Boserup (2001) s.257

Mekleren er til stede for å *forbedre kommunikasjonen* mellom partene, og for å gjenopprette/øke partens respekt og tillit til hverandre. Hvis mekleren ikke oppnår partenes tillit, og som følge av dette ikke øver særlig innflytelse på prosessen, vil partene kunne få store utfordringer med å få til en konstruktiv dialog. Dermed vil det også kunne bli vanskelig å komme frem til en løsning som begge parter kan identifisere seg med. Når en eller begge partene ikke føler seg rettferdig behandlet og opplever at avtalen gjenspeiler dette, vil det i tillegg øke sjansen for at avtalen ikke etterleves lojalt.

Jo større grad av tillit mekleren klarer å opparbeide seg hos partene, desto mer informasjon vil partene gjerne gi. Jo større informasjonsgrunnlag mekleren får, desto større forståelse vil mekleren kunne få av partenes situasjon og desto flere løsningsforslag vil kunne bli aktuelle. Jo flere løsningsforslag som kan være aktuelle, desto større er muligheten for at mekleren får partene til å samarbeide, får forståelse for hverandre og kommer til en tilfredsstillende løsning på konflikten.

Vi ser her at tillit er det introduserende leddet i en kjede av en rekke sentrale forutsetninger for en vellykket meklingsprosess. Viktigheten av at mekleren blir bevisst på hvordan han/hun kan opparbeide seg og bevare partenes tillit bør således ikke undervurderes. Mekleren bør derfor også ha kunnskap om *hvordan* han/hun mer konkret kan bygge og beholde partenes tillit. Jeg vil derfor i neste avsnitt ta opp betydningen av å bli *bevisst på egen personlig atferd* og noen av de mest *sentrale grep* som meklere kan ta i bruk for å opparbeide seg tillit hos partene.

Mekling som konflikthåndtering er ikke underlagt prosessuelle grunnprinsipper som skal bidra til å oppnå partenes tillit til prosessen og prosesslederen. Dette står i motsetning til domstolsbehandling av saker. Mekleren kan ha ulike måter å tilnærme seg prosessen på som han/hun finner hensiktsmessig. En del prinsipper vil mekleren likevel normalt være lojal mot, som for eksempel prinsippet om upartiskhet og prinsippet om fortrolighet. Mekleren vil også av og til informere partene om hva mekling er og hvilke prinsipper det bygger på. Men tilliten til mekleren som prosessleder oppnås ikke først og fremst gjennom de prinsipper som mekleren velger å være lojal mot. Ifølge Boserup beror partenes tillit på den *atferden* som mekleren utviser.<sup>73</sup> Etter min mening er det *summen av alle handlinger* mekleren foretar som

---

<sup>73</sup> Boserup (2001) s.257

blir avgjørende for om partene får tillit til mekleren. Å utvise en bestemt type atferd er slik jeg ser det en del av flere typer handlinger som det er mulig å foreta, se punkt 3.4.1. Det blir derfor viktig for mekleren å bli bevisst på alle handlinger han/hun foretar for å kunne opparbeide seg partenes tillit og for å klare å bevare tillitsforholdet gjennom hele meklingsprosessen.

I tillegg til en generell bevisstgjøring på sine handlinger, kan mekleren opparbeide seg konkret kunnskap om ulike virkemidler som kan tas i bruk for å forsterke partenes tillit til mekleren og prosessen. Et godt virkemiddel for dette formål er *aktiv lytting* (se punkt 3.5). Videre vil det være av betydning å fange opp *ikke- verbale signaler* fra partene, like mye som verbale signaler. Det er viktig at ingen av partene føler seg oversett eller opplever å ikke bli tatt på alvor av mekler.

Hvis mekleren for eksempel opplever at den ene parten (X) til stadighet hever øyebrynene og sukker når den andre (Y) snakker, kan mekleren spørre X om årsaken til det ikke- verbale negative kroppsspråket. Kanskje det fører til at det kommer frem informasjon som kan bidra til å gi mekler økt forståelse av partenes konflikthistorie og situasjon. Når mekleren viser bedre forståelse av partenes situasjon, bidrar dette til at partene får økt tillit til mekler og kanskje kommer med ytterligere informasjon. Hvis mekleren unngår å ta ikke- verbale signaler fra partene på alvor, kan mekleren risikere at viktig informasjon for løsning av konflikten ikke kommer frem. Da vil løsningsforslagene kunne bli færre og mindre tilfredsstillende for begge parter. Muligheten for å komme til en akseptabel løsning reduseres dermed tilsvarende.

Partenes tillit til mekleren vil også kunne øke eller reduseres i forhold til om mekleren passer på at *begge parter får ordet* i samme utstrekning og i forhold til meklerens evne til å se når det er viktig å slippe til den andre parten. I mange relasjoner har en av partene større makt enn den andre. Dette blir ofte tydelig mellom partene som deltar i mekling. Hvis makten misbrukes kan det medføre at partene ikke blir likeverdige og reelle forhandlingspartnere. Den fremforhandlede løsningen vil dermed kunne stå i fare for å være mindre rettferdig og rimelig. En viktig utfordring for mekleren blir i slike tilfeller å forsøke å utjevne maktbalansen, slik at partene kan bli reelle forhandlingspartnere. Hvis mekleren ser at den ene parten er lite villig til å snakke, er det viktig at mekleren viser vedkommende medfølelse,

anerkjennelse og ikke virker dømmende til det som blir sagt. Aktiv lytting (se punkt 3.5) vil igjen kunne være et godt virkemiddel for å få parten til å åpne seg mer.

#### 3.4.4 Sammenfattende kommentar

Tillit er en forutsetning for at advokater skal kunne *ivareta klienters interesser på best mulig måte*. Det er derfor svært viktig at advokater blir *bevisste* på viktigheten av å bygge og opprettholde tillit i advokat- klient- forhold og *aktivt jobber* med å få til dette.

For å få til *vellykkede gjennomføringer av meklingsprosesser* og for å komme til *akseptable løsninger* på konflikter er det på samme måte essensielt at meklere blir bevisste på viktigheten av tillit og nærmere om hvordan slik tillit kan oppnås. Meklernes *handlinger* får stor betydning for i hvilken grad partene får tillit til meklerne og meklingsprosessene.

Både advokater og meklere kan ta i bruk en del sentrale grep for å oppnå, bevare og forsterke partenes tillit. *Aktiv lytting* (punkt 3.5) er et av de viktigste av dem.

### 3.5 Aktiv lytting

#### 3.5.1 Hva er aktiv lytting?

Begrepet ”aktiv lytting” innebærer mer enn lytting i vanlig norsk språkforståelse. Det er et faguttrykk med en eksplisitt mening i kommunikasjonspsykologien.

Det finnes mange psykologfaglige definisjoner av aktiv lytting. En definisjon som jeg mener er dekkende er ”...å speile og bekrefte den andre, både verbalt og nonverbalt”.<sup>74</sup>

Av denne definisjonen kan det utledes at aktiv lytting inneholder to hovedelementer: Det dreier seg om å *lytte* til hva som blir sagt, og det dreier seg om å vise at man har et genuint *ønske om å forstå* den andres budskap, både det innholdsmessige og det følelsesmessige.

---

<sup>74</sup> Eide (2007) s.266

Det finnes mange måter å lytte på, og det kan i utgangspunktet virke som en ganske ukomplisert oppgave. Men som Binder et al. fremhever, krever aktiv lytting *stor grad av konsentrasjon og handlingsorientert aktivitet*.<sup>75</sup> Det krever at man lytter med årvåkenhet og åpenhet, slik at man får med seg hele budskapet som formidles. Videre krever det at man *viser* den andre at man *virkelig ønsker å forstå* meningen bak det som fortelles. Det er flere måter å vise et genuint ønske om å forstå den andre på. Blant annet vil det ha betydning hvilke kommentarer man kommer med og hvilket kroppsspråk man har. Aktiv lytting innebærer å komme med verbale og ikke- verbale signaler som er ment å gi inntrykk av at man er åpen, anerkjennende, forståelsesfull og ikke dømmende overfor den som prater.

### 3.5.2 Hvilken betydning har det at advokater tar i bruk aktiv lytting?

Aktiv lytting vil for det første kunne bidra til å *identifisere klientens interesser*<sup>76</sup>, hvilket er viktig for å se hvilke mulige løsningsforslag som finnes. Videre er det, som vi har sett overfor, et *essensielt virkemiddel* for å oppnå partens *tillit*. Ikke før klienten merker at advokaten virkelig lytter og prøver å forstå budskapet, kan man forvente at advokaten oppnår klientens tillit. Uten klientens tillit vil advokaten få vanskeligheter med å klare å se problemet *fra klientens side*, få skaffet seg *fullstendig informasjon* og oppnå *full deltakelse* fra klientens side. Tillit og trygghet er en grunnforutsetning for klientens *motivasjon* til å delta aktivt i prosessen.

Aktiv lytting innebærer, som nevnt i punkt 3.5.1, å vise at man har et ønske om å forstå både det innholdsmessige og det følelsesmessige. Advokater opplæres til å avdekke og forstå rettslige problemstillinger, men de opplæres ikke til å avdekke og forstå klienters følelser. De rettslige problemene kan imidlertid ikke sees isolert fra klienters øvrige bekymringer. Som Binder et al. fremhever, kan emosjoner og rettslige problemer påvirke hverandre.<sup>77</sup> Rettslige problemer medfører i mange tilfeller emosjoner - særlig i saker som innebærer avhengighet mellom partene, typisk familie, - nabo og arbeidskonflikter - og emosjoner kan igjen medføre problemer. Klienters bekymringer er ikke bare av rettslig karakter, men de kan altså likevel ha betydning for løsning av det rettslige spørsmålet. Det rettslige må sees i en *større sammenheng*, der *hele mennesket* og ikke bare det konkrete rettsspørsmål blir sett, hørt og

---

<sup>75</sup> Binder (1991) s.47

<sup>76</sup> Vindeløv (1997) s.195

<sup>77</sup> Binder (1991) s. 53

forstått. Det er derfor essensielt at advokater blir *bevisste* på at følelser ikke er irrelevante, men faktisk kan ha stor betydning for håndteringen av klienters rettslige problem/konflikten. Aktiv lytting vil kunne bidra til å avdekke klienters behov, tanker og følelser som ikke er direkte knyttet til løsning av det rettslige spørsmålet, men som likevel medfører at advokaten blir bedre rustet til å ivareta klientenes beste interesser.

Men til tross for viktigheten av aktiv lytting er Binder et al. sin oppfatning, som nevnt i punkt 3.3.2, at ikke alle advokater tar denne oppgaven på alvor. Min oppfatning er at advokater som setter av tilstrekkelig tid til å lytte til og forstå klienters behov, vil kunne oppleve at de føler seg *mer tilfreds* med sakens utfall. Dette vil nok gjelde også i de tilfeller klienten blir den tapende part, fordi vedkommende gjerne opplever å ha blitt forstått og tatt på alvor av advokaten. Jeg tror også at advokater som tar seg tid til å lytte vil kunne oppleve at tilfredsstillende løsninger for klientene kommer *raskere*.

Konsekvensen av å ikke lytte i tilstrekkelig grad til klienten kan i verste fall få svært *uheldige personlige følger* for vedkommende, utover de rent rettslige konsekvensene. Videre er det fare for at et i utgangspunktet håndterbart *forhold til motparten* vil kunne bli ytterligere forverret. En eller begge partene kan muligens oppleve at deres meninger og behov verken har blitt hørt eller respektert, og at avtalen ikke reflekterer en riktig og rettferdig løsning. Da kan det være vanskelig å forholde seg til hverandre i etterkant.

Selv om aktiv lytting innebærer å avdekke og forstå klientens følelser er det ikke meningen at advokaten skal *analysere* klientens følelser. Da er man gått inn i rollen som psykolog. Som Binder et al. fremhever, ligger oppgaven i å *anerkjenne* det følelsesmessige aspektet av klientens problem når dette direkte eller indirekte blir tatt opp.<sup>78</sup> På denne måten blir klienten fortrolig med at advokaten ønsker å forstå han/henne og tillit kan opparbeides. Det er verken nødvendig eller riktig at advokaten skal forbedre klientens mentale balanse. Men advokaten kan bruke informasjonen om klientens følelser, behov og tanker som et *verktøy* for løsning av klientens rettslige problem.

---

<sup>78</sup> Binder (1991) s.62



### 3.5.3 Hvilken betydning har det at meklere tar i bruk aktiv lytting?

Som jeg var inne på i forrige punkt kan aktiv lytting bidra til flere formål. For det første vil det kunne bidra til å *identifisere partenes interesser*, hvilket får betydning for mengden av løsningsforslag mekler kan komme opp med. Et annet viktig og sentralt formål med aktiv lytting i mekling er å oppnå partenes *tillit*. Tillit er sentralt for partenes motivasjon til å komme til en løsning i fellesskap, se nærmere om betydningen av motivasjon og tillit i punkt 3.3 og 3.4. Når mekleren viser partene at han/hun lytter og prøver å forstå partene føler de seg hørt og respektert. I mekling er partene ofte emosjonelle og har mye frustrasjon liggende inne som de har behov for å formidle. Når mekleren lytter anerkjennende til det partene har å si uten å avbryte eller komme med kommentarer som kan virke dømmende, vil dette bidra til å lette på noe av trykket av emosjoner som har bygget seg opp over tid hos partene. Emosjoner tåkelegger personers virkelighetsoppfatning og vanskeliggjøre en rasjonell og saklig tilnærming til konfliktløsning. Når mekler ved hjelp av aktiv lytting demper partenes emosjoner vil partene kunne se situasjonen klarere og tenke mer rasjonelt i forhold til løsning av saken.

Hvis mekleren derimot avbryter partene eller ikke viser et oppriktig ønske om å forstå partene, kan dette føre til at partene mister tillit til meklerens håndtering av prosessen. Partene kan dermed miste håpet om og motivasjon til å komme til en tilfredsstillende løsning. Mekleren kan også risikere at partene opplever mekleren som partisk og at de blir mer tilbakeholdne med å gi viktig informasjon for løsning av saken.

### 3.5.4 Sammenfattende kommentarer

Aktiv lytting er etter min mening av grunnleggende betydning i et advokat- klient- forhold og i mekling, av følgende hovedårsaker: Aktiv lytting bidrar til å *identifisere* klientens/ partenes interesser. Videre opparbeider advokaten/mekleren *tillit* hos klienten/partene. Tillit er sentralt for å få klienten/partene *motiverte* til å gi informasjon og delta aktivt mot en løsning av det rettslige spørsmålet/ konflikten. Videre bidrar det til en mer rasjonell og saklig tilnærming til problemløsning. Aktiv lytting vil dermed kunne bidra til mer *effektive og tilfredsstillende løsninger* for advokatens klienter og mellom partene i mekling.

## 3.6 Språk

### 3.6.1 Språkets betydning i rettslig sammenheng

Språkets form, kompleksitet og mening varierer avhengig av blant annet ulik kulturbakgrunn, kjønnsbakgrunn, yrkesbakgrunn og erfaringsbakgrunn. Jurister tilegner seg gjennom studiet et særegent språk, som kan være vanskelig tilgjengelig for andre.

I domstolssammenheng skal advokater overbevise dommeren, og dommeren skal ta en avgjørelse begrunnet i advokatenes rettslige forankrede argumenter. Som vi i det videre skal se kan den særegne juridiske språkbruken være vanskelig tilgjengelig for de øvrige rettslige aktører. *Øvrige rettslige aktører* kan, foruten de involverte parter, blant annet være jurymedlemmer, meddommere, vitner og sakkyndige.

Det blir dermed viktig at dommere og advokater selv *behersker* språket, at de evner å *videreformidle* hvordan juridiske begreper skal forstås til ikke- jurister, og videre at de *ser* når slike forklaringer eller oppklaringer blir nødvendig.

I mekling som alternativ konfliktløsning er aktørene ikke bundet av rettslig argumentasjon. Kunnskap om andre måter å bruke språket på enn de rent rettslige kan derfor få betydning for i hvilken grad mekleren klarer å få partene til å komme til enighet. Blant annet vil det være av betydning å få partene til å legge den *samme meningen* i ordene som blir uttalt. Videre vil meklerens evne til å benytte seg av *konfliktnedtrappende språkbruk* få betydning.

Konfliktnedtrappende språkbruk er det motsatte er konfliktopptrappende språkbruk. Som Vindeløv fremhever, vil parter som er i konflikt gjerne være av den oppfatning av at den andre har oppført seg galt.<sup>79</sup> Hvordan partene bruker språket vil i stor grad reflektere deres tanker og meninger om hverandre. Når partene beskriver hverandre i et konfliktopptrappende språk er dette gjerne i form av kritikk, beskyldninger, fordommer, angrep og negativ fortolkning av den andres intensjoner.<sup>80</sup> Mottaker vil dermed lett kunne gå i forsvar, noe som bidrar til at konfliktnivået heves. Dette medfører videre at avstanden mellom partene kan bli større. Når avstanden mellom partene blir større, blir det også vanskeligere å forstå hverandre og bli enige om løsning. Jeg vil ikke gå i dybden på hva som kjennetegner henholdsvis

---

<sup>79</sup> Vindeløv (2008) s.91

<sup>80</sup> Nordhelle (2006) s.155

konfliktnedtrappende og - opptrappende språk. Men noe av det mest sentrale for om konfliktnivået heves eller ikke blir i meklingslitteraturen beskrevet som å uttale seg i henholdsvis *du- språk* eller *jeg- språk*.<sup>81</sup> Når man snakker i du – språk omtaler man den *andres* atferd, tanker osv., fremfor å snakke ut fra hvordan man *selv* oppfatter den andre parten og situasjonen (jeg – språk).<sup>82</sup>

I det følgende skal jeg gå litt nærmere inn på betydningen av at dommere, advokater og meklere tilegner seg kunnskap om ulike aspekter ved språket og hva det er viktig å være bevisst på når det brukes i forbindelse med løsning av rettslige spørsmål og konflikter.

### 3.6.2 Hvilken betydning har det at dommere tilegner seg kunnskap om språklig kategorisering?

Dommerens oppgave er å fatte avgjørelser på bakgrunn av det foreliggende rettslige materialet og bevisvurderinger. I motsetning til ved mekling skal det sees bort fra argumentasjon som ikke kan begrunnes rettslig. I artikkelen ”Ordet fanger” kaller Nils Christie jurister for ”reduksjonister”, som gir oss ferdigproduserte varer.<sup>83</sup> Han fremhever hensynene bak dommers tilnærming til rettslige problemstillinger, nemlig rettferdighetshensyn og hensynet til at like tilfeller skal behandles tilnærmet likt.<sup>84</sup> Men han fortsetter med at når dommere bare ser på et begrenset utsnitt av virkeligheten, skaper dette forenklinger som strider mot andre humanistiske verdier.<sup>85</sup>

Christie belyser her et viktig poeng; den omstendighet at dommeren ser bort fra ikke- rettslig argumentasjon kan føre til at domsavgjørelser ikke viser et fullstendig bilde av virkeligheten. Dommeren skal ta en avgjørelse på bakgrunn av begge parter påstander og argumentasjon. Bare én av partene gis (som oftest) medhold, hvilket gjerne innebærer enten – eller - vurderinger. Dette kan medføre en forenkling av det faktiske hendelsesforløp og en kategorisering av de involverte parter. Skyldig - ikke skyldig, uaktsom - ikke uaktsom, psykotisk - ikke psykotisk, i henhold til testators vilje - ikke i henhold til testators vilje, uturvande for naboeiendommen - ikke uturvande for naboeiendommen osv. er eksempler på

---

<sup>81</sup> Blant annet Nordhelle (2006) s. 155 og Vindeløv (2008) s.91

<sup>82</sup> Vindeløv (2008) s.91

<sup>83</sup> Christie (2005) s.122

<sup>84</sup> Christie (2005) s.122

<sup>85</sup> Christie (2005) s.122

vilkår som dommere tar stilling til om foreligger eller ei. Ord som ”skyldig”, ”uaktsom” og ”psykotisk” kan virke både stigmatiserende og fordømmende, og de kan forfølge personen som får dem på seg i lang tid.

For at rettsavgjørelser skal bære mindre preg av en forenkling av virkeligheten, er det viktig at dommere er bevisste på å få med *nyansene* i sine vurderinger og at de lar disse komme til uttrykk i domspremissene. Med dette mener jeg ikke at dommeren skal ta med argumenter som ikke har rettslig relevans i begrunnelsen. Men noen dommere kan muligens gi mer utførlige begrunnelser for det resultatet de kommer til og la motargumentene synes og utdypes i noe større grad. Da vil kanskje konklusjonen kunne gi et mer nyansert bilde av forholdet. Hvis alle dommere blir bevisste på at ord og definisjoner stigmatiserer og kleber, kan det være at vi vil få se mer *utførlige begrunnelser* for avgjørelsene som blir avsagt i fremtiden. Når dommere bruker mer tid på begrunnelsene vil det i tillegg bidra til å *reducere sjansene for at uriktige avgjørelser blir tatt*.

Det er viktig at dommere hele tiden er bevisste på den *autoriteten* de innehar og hvilke konsekvenser ulik ordlegging kan få for sakens utfall. I retten sitter det lekdommere – eller meddommere som det nå kalles - som er med på å fatte avgjørelser. De kan ha stor respekt for dommerens uttalelser og dermed ikke tørre å vise at de har en annen mening hvis det er tilfellet. Det samme kan gjelde i forhold til sakkyndige som oppnevnes. Dommere må derfor bli bevisste på den autoriteten de har over øvrige rettslige aktører slik at dommernes språkbruk ikke hindrer at meddommerne eller den sakkyndige kommer med sin virkelige mening. Det vil derfor være hensiktsmessig at dommeren først spør lekdommerne eller den sakkyndige om hva de mener før dommeren selv gir uttrykk for sin mening.

### 3.6.3 Hvilken betydning har det at dommere og advokater tilegner seg kunnskap om forskjellene som utspiller seg mellom juristers og lekfolks språkbruk?

Både dommere og advokater kan ha nytte av å bli mer bevisste på at det i mange av våre domstoler sitter meddommere, ved siden av fagdommerne. Når disse er med på å avgjøre sakens utfall er det viktig at de er inneforstått med hvordan det juridiske språket skal *forstås*.

I andre sammenhenger der man blir møtt med fremmede faguttrykk, for eksempel i møte med leger, tannleger eller entreprenører, forventes det gjerne at vedkommende fagperson

formulerer seg på en slik måte at budskapet blir forståelig for mottakeren. Mange lekfolk vil i retten kunne oppleve den juridiske språkbruken, med sine særegne begreper og lange sammensatte ord og setninger, som vanskelig tilgjengelig. Hvis dommeren eller advokatene er usikre på om en meddommer fullt ut forstår meningsinnholdet i den informasjonen som fremkommer, bør de sørge for å klargjøre dette for vedkommende.

Hvis ikke meddommere har en riktig forståelse for hva som blir sagt, kan det heller ikke forventes at det blir foretatt en avgjørelse på riktig grunnlag. Det er derfor svært viktig at dommere og advokater blir bevisste på forskjellen som kan utspille seg mellom vanlige lekfolks og juristers språkbruk. Dommere og advokater får her en utfordring i å *forklare og korrigere språket* på en slik måte at meddommerne får den tilsiktede forståelsen. Videre blir det viktig å gjøre meddommerne bevisste på hvilke *konsekvenser* ulik ordlegging kan medføre for de involverte partene.

Advokaters hovedoppgave er å overbevise dommeren om å gi klienten medhold i sin påstand. For at denne målsetningen skal kunne oppnås best mulig, bør advokater bli bevisste på viktigheten av at *klienten* også forstår den juridiske språkbruken og retter opp i eventuelle misforståelser. Hvis ikke klienten forstår innholdet hva som blir sagt i retten, vil advokaten kunne risikere at viktig informasjon som klienten kunne ha bidratt med ikke kommer frem. I tillegg kan det hende at klienten svarer feil på spørsmål fordi vedkommende ikke forstår betydningen av de ordene som brukes. Hvis ikke slike misforståelser avdekkes, kan det gå utover klientens rettsikkerhet.

I kapittel 4 vil jeg ta for meg betydningen av at dommere og advokater tilegner seg kunnskap om den ulike språkbruken mellom jurister og de *sakkyndige*.

### 3.6.4 Hvilken betydning har det at advokater tilegner seg kunnskap om rettslig argumentasjon?

I motsetning til ved mekling, som legger forholdene til rette for et konfliktnedtrappende språk, legger konflikthåndtering gjennom rettsapparatet forholdene langt på vei til rette for å stimulere til et konfliktopptrappende språk.<sup>86</sup> Advokatens oppgave er å overbevise dommeren

---

<sup>86</sup> Nordhelle (2006) s.156

om at hans eller hennes klient skal gis medhold i sin påstand, samtidig som advokaten jobber aktivt for å svekke motpartens posisjon.<sup>87</sup> For at advokaten skal føre saker for sine klienter på best mulig måte, kan det derfor være hensiktsmessig å tilegne seg kunnskap i *prosedyreteknikker*. Slik opplæring tilbys i mange advokatkontorer allerede, og i opplæring for prosedyreteknikk for advokater har det tradisjonelt blitt benyttet krigsmetaforer for å beskrive advokatens språkførsel:

*”En advokat må være fryktløs under forsvaret av sin klients interesser, men jeg vil samtidig si at dette krav må forstås og begrenses derhen at de våpen som advokater fører må være krigerens og ikke snikmorderens våpen (Hjort 1956, s.24)”*<sup>88</sup>

Men selv om tankegangen om krig mellom partene fortsatt kan herske i en del advokatfirmaer, vil det variere blant advokatene hvilken språklig linje de bruker. Ifølge Nordhelle har det også skjedd en nyansering i råd som gis.<sup>89</sup> Hun viser til følgende uttalelse fra ny norsk litteratur om sakførsel: *”Advokaten bør også tenke på den annen parts selvbilde og ikke være unødig sårende”* (Boye 2004, s.280)<sup>90</sup>

Hva kan være grunnen til dette? Hvilken betydning har det at advokaten fokuserer på motpartens emosjoner når advokatens målsetning er å hjelpe sin egen klient på best mulig måte?

Det kan være ulike grunner til dette. En grunn til å tenke over språkbruken rettet mot motparten kan være at klientens tanker og ønsker ikke nødvendigvis er i overensstemmelse med advokatens. Dersom advokaten blir ivrig, kan han/hun komme til å uttale seg om eller utspørre den andre parten på en måte som hans/ hennes klient ikke ville ønsket. Når advokaten ikke respekterer klientens ønsker, tilsier dette at målsetningen om å ivareta klientens beste interesser vanskelig kan oppnås. Riktignok er det slik at klientens ønsker ikke alltid er like realistiske. Likevel kan advokater ha nytte av å bruke noe tid på å reflektere over språkets kraft før de uttaler seg. De kan tenke over om det finnes alternative måter å ordlegge seg på som kan overbevise dommeren, samtidig som det ikke, i hvert fall ikke mer enn

---

<sup>87</sup> Nordhelle (2006) s.156

<sup>88</sup> Nordhelle (2006) s.157

<sup>89</sup> Nordhelle (2006) s.157

<sup>90</sup> Nordhelle (2006) s.157

nødvendig, går på tvers av klientens interesser. Lite veloverveide uttalelser fra advokaten kan videre bidra til å forverre forholdet mellom partene og medføre at motparten blir mindre samarbeidsvillig og mer hevnlysten. I situasjoner hvor partene er nødt til å forholde seg til hverandre etter at saken er løst i rettsvesenet, vil det kunne få alvorlige konsekvenser for deres etterfølgende kommunikasjon.

Advokater vil altså kunne ha nytte av å tilegne seg kunnskap om rettslig argumentasjon for å oppnå et resultat som er mest mulig i samsvar med *klientens interesser* og for ikke å forverre et eventuelt *etterfølgende forhold mellom partene* mer enn domstolsprosessen i seg selv kan bidra til.

### 3.6.5 Hvilken betydning har det at meklere tilegner seg kunnskap om språket som kommunikasjonsmiddel?

I mekling er partene ikke bundet av rettslig argumentasjon, og alle argumenter kan i prinsippet få betydning. Meklerens oppgave er ikke å få noen av partene til å ”vinne” saken. Idealet er at begge parter skal vinne, på den måten at de sammen kommer til en løsning som de begge kan kjenne seg rimelig fornøyde med. En forutsetning for at partene skal kunne forstå hverandres synspunkter og komme frem til en akseptabel løsning på konflikten er at de legger den *samme meningen* i ordene som blir uttalt.

Nordhelle utdyper dette med følgende resonnering: For det første har mekleren en sentral oppgave i å *identifisere* de situasjoner hvor det oppstår språklig forvirring.<sup>91</sup> For det andre må meningen *klargjøres*, eventuelt må noen ord erstattes med andre ord som mekleren og partene legger samme mening i.<sup>92</sup> For at mekler skal lykkes i dette formålet må han/hun være bevisst hvordan språket som benyttes er egnet til å oppfattes. Videre kreves kunnskap om hvilke forhold som bidrar til forskjellig språklig oppfatning hos partene og hvilke forhold som bidrar til å forene partenes forståelse av hverandres utsagn.

I relasjoner hvor man har utviklet stor forståelse for hverandre, vil man etter hvert trenge færre og færre ord for å få frem sine meninger og tanker.<sup>93</sup> Når noen er i konflikt mangler

---

<sup>91</sup> Nordhelle (2006) s.148

<sup>92</sup> Nordhelle (2006) s.148

<sup>93</sup> Nordhelle (2006) s.151

denne forståelsen mellom partene.<sup>94</sup> Konflikter dreier seg som oftest også om reell uenighet mellom partene. Men ikke sjelden er det slik at partene opplever at de er uenige på flere punkter enn de i realiteten er, fordi de gjerne tolker hverandres meninger og intensjoner negativt. Konflikter kan derfor preges av atskilthet. Som ansvarlig for prosessen er en av meklerens viktigste oppgaver å tilrettelegge for at det opprettes eller gjenopprettes en *forbindelse og forståelse* mellom partene. Først da blir det mulig for partene å legge den samme meningen i det som blir uttalt. Et svært nyttig redskap for dette formål er *kommunikasjon*. Begrepet ”kommunikasjon” er hentet fra det latinske ordet *communicare*, som betyr å gjøre *felles*.<sup>95</sup>

En sentral del av kommunikasjon mellom mennesker er å være i *dialog*. Ordet dia betyr gjennom, og ordet logos betyr ord eller ordets mening.<sup>96</sup> En dialog er det motsatte av en monolog. Mens en dialog innebærer en samtale mellom to eller flere personer, er en monolog at kun én person taler. I dialoger er man opptatt av å utforske og oppdage hverandres meninger, i motsetning til ved monolog, som er en enveisformidling av eget budskap hvor målet ikke er å forstå andre, men at andre skal forstå en selv.<sup>97</sup> I mekling hender det ikke sjelden at begge parter snakker i monolog. Når partene snakker i monolog er det viktig at mekler tar grep om situasjonen og får partene til å snakke *sammen*, slik at forbindelse og forståelse kan gjenopprettes og partene i samarbeid kan komme til en akseptabel løsning på konflikten.

Hvorvidt partene i mekling er i dialog med hverandre og hvor konstruktiv dialogen er, vil kunne få stor betydning for om partene kommer til en tilfredsstillende løsning på konflikten. Følgende to forhold vil derfor være essensielt i meklingsarbeidet: For det første; generell kunnskap om språket som kommunikasjonsmiddel, og for det andre; bevissthet rundt språkets innvirkning på konfliktnivået i den konkrete situasjonen.

Partene har normalt ingen konflikthistorie med mekler og informeres ofte om meklers nøytralitet og upartiskhet. Mekleren forteller gjerne partene at han/hun ikke vil forsøke å hjelpe noen av dem til å vinne, men til å forstå hverandre og komme til enighet. Uttalelser

---

<sup>94</sup> Nordhelle (2006) s.151

<sup>95</sup> Nordhelle (2006) s.151

<sup>96</sup> Nordhelle (2006) s.151

<sup>97</sup> Nordhelle (2006) s.151



som kommer fra mekleren vil derfor kanskje ikke blir fortolket like negativt av partene som når de snakker til hverandre. På denne bakgrunn kan det kanskje synes som om mekleren først og fremst bør fokusere på hvordan partene kommuniserer *seg imellom*. Lite overveide uttalelser *fra mekler* kan imidlertid virke opptrappende eller nedtrappende for konflikten på samme måte som uttalelser partene imellom. Meklere som ikke viser ydmykhet, respekt og empati gjennom sin språkbruk, vil kunne risikere å miste partenes tillit og videre; partenes motivasjon til å kommunisere med hverandre. Uten tillit og motivasjon i meklingsrommet blir det, som tidligere nevnt, vanskelig å komme til tilfredsstillende løsninger. Mekler får med andre ord i oppgave både å bli *bevisst på egen språkbruk* og å *lære partene å samtale på en konstruktiv måte*.

### 3.6.6 Sammenfattende kommentarer

Dommere og advokater vil kunne ha stor nytte av å tilegne seg kunnskap om språket som verktøy i rettslig sammenheng. Måten disse aktørene ordlegger seg på og i hvilken grad de evner å formidle betydningen av det som blir sagt, kan få *stor betydning for sakens utfall*. Ikke sjelden står viktige ting på spill for de involverte parter, og sakens utfall kan få *alvorlige konsekvenser* for partene. Partenes rettssikkerhet vil kunne trues hvis ikke dommere og advokater har forståelse for språkets betydning i rettslig sammenheng.

Kunnskap om språket er essensielt også i mekling, fordi det kan virke opptrappende eller nedtrappende på konflikten, avhengig av hvordan det brukes. Kunnskap om språket vil være nyttig for å oppnå *best mulig kommunikasjon* mellom partene og mellom partene og mekleren under forhandlingene. Bedre kommunikasjon gir økt forståelse, og økt forståelse gir flere løsningsforslag. Muligheten for at partene vil komme til en rimelig tilfredsstillende løsning blir derfor større hvis mekleren blir bevisst på språkets betydning for partenes kommunikasjon. Når partene på bakgrunn av flere løsningsforslag kommer til en rimelig tilfredsstillende løsning, vil det også øke sannsynligheten for at begge partene identifiserer seg med avtalen og at denne etterleves lojalt. I hvilken grad partene føler seg forstått og tilfreds med den fremforhandlede avtalen vil også få innvirkning på *partenes eventuelle etterfølgende forhold*. Jo mer partene føler at deres meninger er forstått, respektert og ivaretatt, desto større er muligheten for at partene i etterkant kan forholde seg til hverandre på en positiv måte.

## 4 Tilegnelse av psykologfaglig kunnskap gjennom psykologisk sakkyndige

Som jeg nevnte innledningsvis tar oppgaven min tar for seg to ulike måter å tilegne seg psykologfaglig kunnskap på. Til nå har jeg redegjort for ulike psykologfaglige aspekter som juristgruppene kan ha nytte av å tilegne seg kunnskap om *på egenhånd*. I dette kapitlet skal jeg ta for meg den andre måten for dommere og advokater å tilegne seg psykologfaglig kunnskap på; kunnskap som tilegnes gjennom *oppnevning av psykologisk sakkyndige*.

Dommeres arbeidsoppgave er først og fremst å avdekke *juridisk* definerbare problemstillinger, for så å finne løsninger på disse. Det ville være en umulig og lite hensiktsmessig oppgave for dommere å lære seg alt innenfor psykologien som kan være relevant når det tas stilling til rettslige spørsmål. Hensynet til effektivitet tilsier videre at dommere ikke kan bruke for mye tid på å sette seg inn i psykologiforskningen. I de tilfeller dommere ikke anser seg tilstrekkelig kompetente til å vurdere psykologfaglige spørsmål som har betydning for løsning av saken kan de derfor oppnevne psykologisk sakkyndige. De sakkyndige kan gi retten overveide og velbegrunnede uttalelser med solid faglig tyngde.

Erfaring viser imidlertid at selv om sakkyndige kan bidra med solid faglig kompetanse for løsning av det rettslige spørsmålet, innebærer oppnevning av sakkyndige i retten en del faremomenter. Jeg vil derfor i det følgende, med utgangspunkt i artikkelen ”Sakkyndige truer rettssikkerheten”<sup>98</sup>, gjøre rede for en del sentrale faremomenter som kan oppstå ved oppnevning av sakkyndige. Det vil fortløpende bli gitt forklaringer på hvordan dommere og advokater kan bøte på disse faremomentene gjennom å kontrollere de sakkyndiges kompetanse og arbeidsmetoder.

### 4.1 Vil oppnevning av psykologisk sakkyndige i retten true rettssikkerheten?

Harald Aas skriver i artikkelen ”Sakkyndige truer rettssikkerheten”<sup>99</sup> om problematikken rundt oppnevning av rettsmedisinske sakkyndige i rettssaker. I artikkelen fremholder jussprofessor Ståle Eskeland og medisinprofessor Per Brandtzæg at rettsmedisinere som oppnevnes som sakkyndige i rettssaker, ser ut til å legge fra seg sine vitenskapelige standarder

---

<sup>98</sup> Aas (2006) s.8-9

<sup>99</sup> Aas (2006) s.8-9

utenfor rettslokalet. Videre omtales problematikken rundt språklige misforståelser mellom de sakkyndige og juristene som opptrer i retten.

Artikkelen omhandler *rettsmedisinere* som sakkyndige. Man kan derfor kanskje spørre seg hvilken relevans denne artikkelen har for problemstillingen om oppnevning av *psykologisk* sakkyndige vil true rettssikkerheten. Problematikken synes imidlertid å være den samme for psykologisk oppnevnte sakkyndige som for rettsmedisinske sakkyndige: Utilstrekkelig kunnskap om hvordan juridiske begreper skal forstås og vurderinger basert på intuitiv synsing, fremfor vitenskapelig standarder kan, på samme måte som når rettsmedisinske eksperter oppnevnes, true rettssikkerheten og føre til at uriktige avgjørelser blir tatt.

Overført til min problemstilling om bruk av *psykologisk* sakkyndige forstår jeg artikkelen dit hen at det ikke er anvendelsen av psykologfaglig sakkyndige i seg selv som er faretruende for rettssikkerheten, men hvorvidt den relevante *psykologfaglige* kunnskapen faktisk anvendes og *måten* den eventuelt anvendes på. Dette gjelder for alle personer som kan øve innflytelse på domstolsavgjørelser.

Når de sakkyndige anvender *relevant* psykologfaglig kunnskap med *fornuft, reservasjon og ydmykhet* er jeg av den oppfatning av at oppnevning av sakkyndige ikke vil true rettssikkerheten. Men oppnevning av sakkyndige innebærer som nevnt en rekke faremomenter. Før jeg går nærmere inn på hvilke utfordringer dommere og advokater kan bli møtt med ved oppnevning av sakkyndige og hvilke kontroller som bør foretas for å bøte på disse, er det hensiktsmessig innledningsvis å forklare hva de sakkyndige kan bli bedt om å bistå domstolen med.

De psykologisk sakkyndige kan bli bedt om å *opplyse* retten om den foreliggende forskningen omkring det aktuelle spørsmål som saken reiser eller å gi retten sin *konkrete vurdering* av hvordan de mener det aktuelle spørsmålet skal løses. I vitnepsykologisk henseende skriver Magnussen at de sakkyndige kan gi retten sin konkrete vurdering av feilkilder ved etterforskning eller vitneforklaringer i den aktuelle saken.<sup>100</sup> Selv om Magnussen ikke uttrykkelig sier det, omfatter de sakkyndiges vurderinger også feilkilder ved forklaringer fra sakens *parter*, som for eksempel foreldres uttalelser i barnefordelings- saker.

---

<sup>100</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap5. Under trykking

Når de psykologisk sakkyndige innkalles for å opplyse retten eller gi sin konkrete vurdering, blir en av utfordringene for dommere og advokater å påse at den sakkyndige har den *spesialkompetansen* som kreves. Harald Schjelderup skriver i en artikkel allerede i 1934 at ”alle som har med bedømmelsen av vidneutsagn å gjøre, bør kjenne resultatene av utsagnsforskningen”.<sup>101</sup> Han understreker videre at spesielt når det gjelder barn som vitner er spesialkunnskap nødvendig: ”Den som her savner psykologisk spesialkunnskap og tror å kunne klare seg med ”sund sans” og populærpsykologisk ”erfaring”, står i fare for å begå de mest skjebnesvangre feiltagelser”.<sup>102</sup> Som Magnussen presiserer; psykologer er ikke kvalifiserte i *vitnepsykologiske* spørsmål i kraft av å være psykologer.<sup>103</sup>

Ifølge Magnussen foreligger det eksempler fra flere saker, særlig overgrepssaker, hvor oppnevnte sakkyndige verken har hatt fagkyndighet i vitnepsykologisk henseende eller den nødvendige innsikt i usikkerheter ved anvendte metoder og utredningsprosedyrer, samt personlige begrensninger.<sup>104</sup> Selv om Magnussen fremhever straffesaker, antar jeg at manglende spesialkunnskap blant sakkyndige også kan forekomme i sivile saker.

Når de sakkyndige mangler spesialkompetanse vil bruk av dem kunne utgjøre en fare for rettssikkerheten og gale avgjørelser kan bli tatt. Dommere og advokater får dermed et ansvar om å *kvalitetssikre* de ekspertene som innkalles, og undersøke om de faktisk innehar den *nødvendige kunnskapen* for å vurdere det aktuelle spørsmålet.

I punkt 3.6.2 redegjorde jeg for betydningen av at dommere tilegner seg kunnskap om *språklig kategorisering*. Enkelte sakkyndige kan også ha en tendens til å benytte seg av språklige kategoriseringer. Dette kan gi grunn til bekymring, fordi dommers autoritet og makt *i samarbeid med andre fagfolk* kan bli enda sterkere og få mer alvorlige konsekvenser for de involverte parter. Christie utdyper dette med at jurister, psykologer og leger er ”farlige personer”, særlig sammen.<sup>105</sup> Han ramser opp fire årsaker til denne påstanden: For det første er de trent til å sette *ord* på bestemte handlinger, og på personene som utfører disse handlingene. For det andre er de autorisert til å *anvende* disse ordene. For det tredje gir ordene

---

<sup>101</sup> Schjelderup (1934) s.247

<sup>102</sup> Schjelderup (1934) s.247

<sup>103</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap5. Under trykking

<sup>104</sup> *Psykologiens yttergrenser* (2009) kap5. Under trykking

<sup>105</sup> Christie (2005) s.124

andre autorisasjon til å anvende *makt* mot dem som får disse ordene på seg. Og sist, men ikke minst: Ordene er *tunge å vaske av*.<sup>106</sup> Christie får her frem et viktig poeng. Når to profesjoner i samspill setter en person i en bestemt kategori, for eksempel kategorien ”psykopat”, kan det være vanskelig for enkelte å la være å tro på det. Hvis kategoriseringen er et resultat av feilvurderinger og antagelser kan dette i verste fall medføre *alvorlige og langvarige personlige konsekvenser*, i tillegg til de rent rettslige.

Christie skriver videre at strafferettsvesenet vil ha hatt svært god nytte av at de *sakkyndige* ”...skriver noveller om dem de i rettsvesenets tjeneste nå beskriver ved hjelp av diagnoser”.<sup>107</sup> Med dette mener han at de sakkyndige bør føle seg frem til hvem den andre er og gjengi det i en form som er gjenkjennelig, fremfor ”...enkle, nedverdiggende ord basert på tabeller”.<sup>108</sup> Han kommer så til et viktig poeng: Hvis de sakkyndige hadde fått frem uklarheten, og ikke brukte klebende eller stengende ord, vil dette føre ansvaret tilbake dit hvor ansvaret bør ligge: hos dommeren.<sup>109</sup> På samme måte som når de sakkyndige blir manipulert og blir dommerens ”forlengede” manipulasjonsarm, kan de sakkyndige her blir dommerens ”forlengede *skrivearm*”. Dommere bør etter min mening derfor stille krav til at de sakkyndige *gir uttrykk for usikkerhet i sine vurderinger*, så vel i sivilrettslige saker som i straffesaker. Slik vil dommeren ikke bli gitt et stengende svar på forhånd, og kan foreta en mer nyansert vurdering der også usikkerheten anføres.

Betydningen av at dommere og advokater tilegner seg kunnskap om *forskjellene som utspiller seg blant juristers og lekfolks* (meddommeres) *språkbruk* ble belyst i punkt 3.6.3. Et annet viktig forhold er at jurister og *sakkyndige* heller ikke alltid snakker samme språk.

Jussprofessor Jon T. Johnsen fremhever at det kan oppstå misforståelser hos jurymedlemmene, fordi fagmiljøene forstår en del begreper på forskjellig måte.<sup>110</sup> Han bruker eksempelet om at jurister kan bruke begrepet ”overveidende sannsynlig” og mene at sannsynligheten bare så vidt er over 50 prosent.<sup>111</sup> De *sakkyndige* kan imidlertid med et slikt

---

<sup>106</sup> Christie (2005) s.124

<sup>107</sup> Christie (2005) s.124

<sup>108</sup> Christie (2005) s.124

<sup>109</sup> Christie (2005) s.124

<sup>110</sup> Aas (2006) s.9

<sup>111</sup> Aas (2006) s.9

begrep mene at forholdet er nær 100 prosent sikkert.<sup>112</sup> Forskjellig oppfatning av hvordan relevante begreper skal forstås, kan få meget uheldige følger for dem avgjørelsen angår.

For å ivareta rettssikkerheten og unngå at uriktige avgjørelser blir tatt, er det derfor viktig at dommere og advokater blir *bevisste* på forskjellene som kan utspille seg blant fagpersoners språkbruk i retten. Videre blir det viktig at de blir bevisste på hvilke *konsekvenser* ordleggingen kan medføre for de parter avgjørelsen gjelder. Dommere og advokater bør videre så godt som mulig forsøke å *korrigere* og *forklare* språket sitt, slik at budskapet oppfattes som tilsiktet av mottaker og flere misforståelser kan unngås.

Et annet faremoment ved oppnevning av sakkyndige er *faren for at manipulasjon ikke blir avdekket*. På samme måte som rettens øvrige aktører, kan sakkyndige bli manipulert av partene eller andre som er involvert i saken. I andre tilfeller kan det være at de sakkyndige ikke avdekker at en av partene er offer for manipulasjon. Man skulle kanskje tro at psykologisk sakkyndige, med den solide fagkompetansen som de besitter, skulle være mer enn godt nok rustet til å avdekke manipulasjon. Likevel viser det seg at dyktige manipulatorer ikke alltid avsløres av de sakkyndige.<sup>113</sup> Sakkyndige viser seg dessverre i en del tilfeller å være for forståelsesfulle, naive og positive i sin fortolkning av og holdning til sakens parter, både i og utenfor retten. Se nedenfor om hvilke krav som bør stilles til de sakkyndige for å redusere faren for at manipulasjon ikke blir avdekket.

Den omstendighet at det er *dommeren* som er tillagt oppgaven med å foreta bevisvurderingen og bestemme utfallet av saken tilsier at rettssikkerheten ikke vil trues så lenge dommeren er *bevisst* på faremomentene som kan oppstå ved oppnevning av sakkyndige og videre *kontrollerer* de sakkyndiges vurderinger. Erfaring viser imidlertid at dommere ikke alltid foretar *tilstrekkelig kontroll* av de sakkyndiges kompetanse og arbeidsmetoder. I stedet for å se på de sakkyndiges uttalelser med et kritisk blikk, lener dommere seg ofte i for stor grad på de oppnevnte sakkyndiges vurderinger. Dommerne regner gjerne med at de sakkyndige er ekspertene og kan gi de beste vurderingene av spørsmålet.

---

<sup>112</sup> Aas (2006) s.9

<sup>113</sup> Nordhelle (2009) s.142

I artikkelen ”Sakkyndige truer rettssikkerheten”<sup>114</sup> utdypes noe av problematikken rundt at ikke alle dommere er kritiske nok til de sakkyndiges vurderinger. På et faglig seminar om rettsmedisinsk sakkyndighet i straffesaker kom det frem at det ikke er god etikette å eksaminere de sakkyndige for å finne ut om det er vitenskapelig belegg for det som legges frem. Videre fremgår at sakkyndige har en autoritet som man sjelden stiller spørsmål ved. Artikkelen gjelder som nevnt rettsmedisinske sakkyndige. Jeg mener imidlertid at det er rimelig å anta at det samme kan være tilfelle for oppnevnte psykologer i retten.

Det synes å være en alminnelig oppfatning at de sakkyndiges vurderinger tillegges *meget stor (til dels avgjørende) vekt* i mange saker. Når de sakkyndige ikke har den nødvendige spesialkompetanse for å vurdere det aktuelle spørsmålet, ikke fullt ut forstår det juridiske språket, benytter seg av språklig kategorisering eller ikke avdekker manipulasjon, kan dette derfor få meget stor betydning for utfallet av saken.

At dommere har en tendens til å legge stor vekt på de sakkyndiges utredninger medfører i seg selv et spørsmål til ettertanke: Bør dommere, som i henhold til konstitusjonell sedvanerett er tillagt oppgaven med å være dømmende myndighet, lene seg på andre fagfolks vurderinger? Prinsippet om at domstolen er den dømmende myndighet tilsier at oppnevnte sakkyndige bør begrense seg til å opptre som *premissleverandører* for dommere, og at den konkrete og endelige vurderingen foretas av domstolen.

Når dommere likevel velger å la sakens utfall influeres i så stor grad av de sakkyndiges vurderinger/ konklusjoner tilsier dette at dommere ikke bare bør kvalitetssikre de sakkyndiges fagkompetanse. Det bør videre stilles strenge krav til de sakkyndiges *arbeidsmetode*.

Det bør blant annet stilles krav om at de sakkyndige bruker og viser til de *til enhver tid best vitenskapelig dokumenterte metoder* og bygger på den *eksisterende forskningslitteratur*. I domstolsapparatet blir det tatt uriktige avgjørelser på grunnlag av at de sakkyndige bygger sine vurderinger på ”relevant yrkeserfaring”, intuisjoner, folkloristisk kunnskap og ”sunn fornuft”. Hvis ikke dommere stiller krav til de sakkyndige om å basere sine vurderinger på vitenskapelig dokumentert forskning/empiri kan det gå hardt utover rettssikkerheten.

---

<sup>114</sup> Aas (2006) s. 8-9

Den overordnede målsetningen som påligger dommere er å avsi *korrekte* dommer. Samtidig er dommeren nødt til å komme frem til en *konklusjon* på den rettslige problemstillingen, uansett hvor stor tvil den måtte være basert på. At de sakkyndige er bevisste på at dommeren må komme frem til et resultat, kan nok bidra til å legge et forventningspress på de sakkyndige om å komme frem til en sikker konklusjon som dommeren kan benytte for sin avgjørelse. Dette kan medføre at den sakkyndige unnlater å gi uttrykk for tvil og usikkerhet. Når de sakkyndige ikke formulerer en balansert konklusjon, hvor også usikkerheten anføres, kan dette få alvorlige konsekvenser for sakens utfall, tatt i betraktning den vekten som etter alminnelig oppfatning tillegges de sakkyndiges rapporter. For å sikre riktige avgjørelser bør dommere derfor *kontrollere om konklusjonene er mer tvilsomme enn de tilsynelatende virker*.

I boken "House of Cards" gir forfatteren, Dawes, uttrykk for hvor viktig det er at de sakkyndige ikke uttaler seg med skråsikkerhet, men blir bedt om å ta forbehold hvis det ikke er mulig å svare sikkert på spørsmål.<sup>115</sup> Det korrekte svaret i slike tilfeller er ifølge Dawes at man rett og slett ikke vet.<sup>116</sup> Når usikkerheten bak tvilsomme konklusjoner ikke anføres synes Dawes sitt resonnement om å la spørsmålet stå åpent å være mer hensiktsmessig.

Forventningspresset som mange sakkyndige opplever fra seg selv og fra dommeren i forhold til hva de skal vite og forstå etter en kortere utredning, kan også få betydning for i hvilken grad *manipulasjon* blir avdekket. Det blir i mange saker ikke foretatt tilstrekkelig observasjoner av partene *over tid*.<sup>117</sup> Hadde det blitt brukt mer tid på å observere og teste partene, kunne de sakkyndige ha avdekket flere tilfeller av manipulasjon i sine utredninger. Som nevnt i punkt 3.2.3, blir det vanskeligere og vanskeligere for manipulator å holde en falsk fasade desto lenger tid som går.<sup>118</sup> Faren ved at manipulasjon ikke blir avdekket er at manipulator i stor grad kan manøvrere seg frem mot det resultatet han selv ønsker.

For å unngå uriktige avgjørelser, bør dommere og advokater derfor stille krav om at de sakkyndige foretar en *kritisk undersøkelse* i lys av den andre partens perspektiv, og hele tiden er *bevisste* på hvordan motparten kan ha blitt et offer for manipulasjon og påvirkes i den retning manipulator ønsker. Det bør også kunne forventes at dommere og advokater foretar

---

<sup>115</sup> Dawes (1994) s.165

<sup>116</sup> Dawes (1994) s.165

<sup>117</sup> Nordhelle (2009) s.149

<sup>118</sup> Nordhelle (2009) s.150



tilstrekkelige observasjoner av dynamikken mellom partene, for å sikre at eventuell manipulasjon blir avdekket.

For at dommere og advokater skal bli best mulig rustet til å kontrollere påliteligheten av de sakkyndiges vurderinger, får de avslutningsvis en viktig oppgave med å stille de *rette spørsmålene* til seg selv og de sakkyndige om deres kompetanse og arbeidsutøvelse: Bygger uttalelsene på folkloristisk eller empirisk kunnskap? Hva slags kompetanse besitter den sakkyndige? Er han eller hun kompetent til å uttale seg om akkurat disse spørsmålene? Er metodene som er anvendt omstridte eller nye og uprøvde? Er den sakkyndige fullt ut fortrolig med de juridiske standarder og begreper som vedkommende skal vurdere partene ut fra? Er vurderingene nyanserte, og kommer usikkerheten frem? Er det blitt foretatt tilstrekkelig undersøkelser og observasjoner av partene over tid? Hvor sikker er egentlig den sakkyndige på sin konklusjon? Disse og liknende spørsmål kan dommere og advokater stille seg selv og de sakkyndige, og på denne måten bøte på de faremomentene som oppnevning av sakkyndige innebærer.

Når de sakkyndiges vurderinger kontrolleres av dommere og advokater som overfor beskrevet, vil etter min mening oppnevning av sakkyndige i retten ikke true rettssikkerheten. Tvert imot vil rettssikkerheten trolig *forbedres*. Flere rimelige og riktige avgjørelser vil kunne bli tatt, som følge av et godt faglig samarbeid mellom to yrkesgrupper med spesialkompetanse innenfor hvert sitt felt.

## 5 Konklusjon

Jurister opplæres til å tilnærme seg rettslige problemstillinger på en saklig og rasjonell måte. Som student blir man tidlig introdusert for den såkalte ”juridiske metode”. Man lærer å avdekke juridiske problemstillinger, for så ved hjelp av metodelærens rettskildelæringsprinsipper om argumenters relevans, slutning og vekt, å argumentere seg frem mot en konklusjon.

Jeg har gjennom denne oppgaven forsøkt å belyse at dommere, advokater og meklere vil kunne utføre sine arbeidsoppgaver på en bedre måte gjennom en psykologfaglig tilnærming til

juridiske problemstillinger, *i tillegg* til den rent rettslige. Selv om min oppgave tar for seg utvalgte juristgrupper, tror jeg at psykologfaglig kunnskap vil kunne være nyttig for jurister generelt. De aller fleste jurister er gjennom sitt arbeid i kontakt med andre mennesker og vil kunne bli utfordret i mellommenneskelige problemstillinger. En psykologfaglig tilnærming til juridiske spørsmål allerede i juss- studiet, vil kunne bidra til at jurister får en *bredere faglig plattform* og at arbeidet som utføres får en *bedre kvalitet*.

Jeg er av den oppfatning at relevant psykologfaglig kunnskap for dommere, advokater og meklere, vil kunne bidra til en *mer effektiv og tilfredsstillende oppnåelse av deres respektive hovedmålsetninger*, henholdsvis: å avsi riktige dommer, å ivareta klientens beste interesser og å hjelpe parter i konflikt med å komme frem til en tilfredsstillende løsning. Dette forutsetter imidlertid at psykologikunnskapen anvendes med *fornuft, reservasjon og ydmykhet*.

Selv om ikke alle problemer kan bli løst gjennom tilegnelse av relevant psykologfaglig kunnskap, kan det være et skritt i riktig retning mot målet om en mest mulig effektiv, tilfredsstillende og forsvarlig utførelse av det juridiske arbeidet. Spørsmålet er bare om juristene, som kan være formet av en tradisjonsbundet tenkemåte og arbeidsform, er *villige* til å la psykologien spille inn i sin tilnærming til rettslige spørsmål. Det krever mot, viljestyrke og engasjement for å erkjenne og arbeide med sine svakheter. Jurister, med sin solide og brede kompetanse, vil kunne oppleve det som en vanskelig utfordring å ta inn over seg at kvaliteten på arbeidet som utføres muligens kan forbedres. Det å tilegne seg psykologfaglig kunnskap og videre anvende denne kunnskapen for å forbedre kvaliteten på arbeidet, kan nok for en del jurister oppleves som å befinne seg i ukjent farvann. Men ingen kornsort vil gro på en oppgått sti.

## 6 Kilder

### 6.1 Forarbeider

NOU 2006:10 Fornærmede i straffeprosessen – nytt perspektiv og nye rettigheter

### 6.2 Litteratur

#### 6.2.1 Bøker

Binder, David A., Paul Bergman og Susan C.Price. *Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach*. Minnesota, 1991.

Boserup, Hans og Susse Humle. *Mediationsprosessen*. København, 2001.

Dawes, Robyn M. *House of cards*. New York, 1994.

Deutsch, Morton, Peter T. Coleman og Eric C. Marcus. *The Handbook of Conflict Resolution Theory and Practice*. 2.utgave. San Francisco, 2006.

Eide, Hilde og Tom Eide. *Kommunikasjon i relasjoner*. 2.utg. Oslo, 2007.

Ekeland, Tor Johan *Konflikt og konfliktforståelse for helse- og sosialarbeidere*. Oslo, 2004.

*Psykologi for sosial- og helsefag*. Tor Johan Ekeland...[et al.] Oslo, 2004.

Magnussen, Svein. *Vitnepsykologi Pålitelighet og troverdighet i dagligliv og rettssal*. Oslo, 2004.

*Psykologiens yttergrenser*. Redigert av Svein Magnussen og Bjørg Røed Hansen. Oslo, 2009

Nordhelle, Grethe *Manipulasjon Forståelse og håndtering*. Oslo, 2009.

Nordhelle, Grethe *Mekling Konfliktforståelse og konflikthåndtering*. Oslo, 2006.

Rogers, Carl R. *Counseling and Psychotherapy*. Cambridge, 1942.

*Psychological Issues in Eyewitness Identification*. Redigert av Sporer, S.L....[et al.] New Jersey, 1996.

Smith, Eva. *Vidnebeviset: En vurdering av afhøringsmetoder og vidneforklaringer*. København, 1986.

Vindeløv, Vibeke. *Konflikt, tvist og mægling - konfliktløsning ved forhandling*. København, 1997.

Vindeløv, Vibeke. *Konfliktmægling – en refleksiv model*. København, 2008.

## 6.2.2 Tidsskriftsartikler

Aas, Harald. *Sakkyndige truer rettssikkerheten*. I: Apollon (2006) s.8-9

Bratholm, Anders og Ulf Stridbeck. *Rettsikkerhet i praksis. En empirisk undersøkelse*. I: Lov og Rett (1998) s.323-363.

Christie, Nils. *Ordet fanger*. I: Tidsskrift for norsk psykologiforening (2005) s.121- 124

De Paulo, B.M. ...[et al]. *Cues to deception*. I: Psychological Bulletin (2003) s.74-118

Høyland, Jon. *Hva styrer dommerens valg? Irrelevante og ubevisste faktorerens betydning for domstolens avgjørelser*. I: Lov og Rett (2003) s.21-40

Magnussen, Svein. *Faktorer som påvirker påliteligheten av øyevitner: Hva vet dommere og jurymedlemmer?* I: Lov og Rett (2008) s.472-482

Rousseau, D.M ...[et al.] *Not So Different After All: A Cross-discipline View of Trust*, I:  
Academy of Management Review (1998) s.393-404

Schjelderup, Harald. *Erindringsfeil og vidneprov med særlig henblikk på sædelighetsaker*. I:  
Fritt Ord (1934) s.243-252