

Fremtidens advokatvirksomhed

Af advokat og mediator Tina Monberg, Hellerup



Alle taler om mediation – 100 advokater er uddannet som mediatoradvokater. Men hvor mange bruger mediation som en del af deres advokatydelse? Hvor mange advokater ønsker at skabe vind-vind situationer, og hvor mange bruger stadig det traditionelle retssags- eller voldgiftssystem, der bygger på et tab-vind spil?

Svaret er, at de fleste danske advokater ikke bruger mediation og ikke ønsker at indføje klausuler om at bruge mediation i deres kontrakter. Forklaringerne herpå er mange:

- Nogle mener, at der er manglende kendskab til, hvad mediation er,
- andre igen er af den opfattelse, at en mediator ikke kan noget, de ikke selv kan, og
- endelig er der dem, der mener, at det er angsten for at miste salær ved at føre en langvarig retssag eller
- at det angsten for at miste klienten til en advokatkollega, der fungerer som mediator.

Hvad erhvervslivet efterspørger

Hvad end årsagen er til ikke at bruge

mediation, er det vigtigt at vide, at dansk erhvervsliv i dag uddannes i vind-vind forhandling, at byggeriet har indført partnering, og at flere og flere virksomheder meddeler, at de ikke ønsker skadelige konflikter med deres omverden eller internt i virksomheden. Alle disse begreber som vind-vind forhandling, partnering og modeller til konfliktløsning med to vindere bygger på mediationsmetoden. Så når en vare bliver efterspurgt af erhvervslivet, hvorfor så ikke tilbyde den og markedsføre sig på at være en advokatvirksomhed, der tilbyder vind-vind løsninger?

Hvordan fremtidens advokat virksomhed kan markedsføre sig

Fremtidens advokatvirksomhed vil komme til at arbejde med vind-vind metoder, da klienter ikke ønsker, at deres relationer bliver skadet ved en retssag. Fremtidens advokatvirksomhed vil komme til at arbejde præventivt med konflikter for at sikre, at de ikke eskaleres unødigt for klienterne. Her er nogle forslag til, hvordan advokater kan markedsføre sig og være med i fremtidens advokatvirksomhed:

- Markedsføre sig på, at klientens interesser altid er i centrum – i stedet for at blive beskyldt for at varetage egne interesser ved at føre en langvarig og omkostningskrævende sag.
- Undgå at klienter opfatter advokater som "konfliktgribbe" eller "konflikttyve", der medfører vit-

tigheder som: "Hvad er en god begyndelse? To advokater bundet til en jernkæde på bunden af havet."

- Markedsføre sig på at være løsnings- og problemfokuseret – i stedet for at få ry for at være problemskabende og herved miste klienten på længere sigt.
- Markedsføre sig på at lave kontrakter, der tager udgangspunkt i parternes interesser, og som er skrevet i et letlæseligt sprog, som parterne kan forstå uden først at skulle ringe til deres advokat og spørge, hvad der står i kontrakten.
- Markedsføre sig på at bruge konfliktløsningsmetoder som mediation for at skabe vind-vind situationer – i stedet for retssagsspillet tab/vind.

Hvad er mediation?

Mediation er en forhandling udført med hjælp fra en neutral tredjepart. Mediatoren har i modsætning til en dommer eller voldgiftsmand ingen ret til at pålægge parterne en løsning. Mediation er en frivillig proces, og parterne kan forlade den, når de ønsker det. Mediation bliver ofte udført som en femfaser proces, hvor det er mediators opgave at hjælpe parterne og deres advokater gennem de fem faser, mens det er parterne og deres advokater, der alene har ansvaret for den indholdsmæssige del. Mediationsprocessen bygger på interesser i stedet for krav og foregår som et samarbejde mellem parterne og deres advokater – herved skabes vind-vind løsningen.



Hvad kan en mediator, som jeg ikke kan som advokat?

Nogle advokater har den holdning, at hvis forhandlingen er gået i hårdknude, så er det håbløst at bruge mediation. Dette er ikke rigtigt. Ofte kan en neutral tredjepart støtte en forhandlingsproces og få parterne og deres advokater tilbage på sporet. Hvem kender ikke den situation, hvor hver part møder op med sin advokat, som hver især har opgjort sine krav og positioner – juridiske og økonomiske – ud fra retspraksis – og hver en del af "forhandlingen" går med, at det fyger hen over bordet med diverse domme og løvbestemmelser, som den ene part mener finder anvendelse, og den anden part gør alt for at feje af bordet. Til sidst ender ganske mange sådanne forhandlinger med, at man efter en del spilleregier "koger" det hele ned til et beløb – som man så diskuterer frem og tilbage om og enten fin-

der en mellem løsning, eller går fra hinanden med uforrettet sag – og viderefører konflikten for domstolene – med store omkostninger.

- Hvad en mediator kan støtte med:
- Se med friske øjne på sagen.
 - Være den neutrale tredjemand, der ikke varetager én parts interesser men får forhandlingsprocessen til at fungere.
 - Støtte udveksling af information.
 - Få gang i dialogen igen.
 - Få nye informationer ind i sagen for at kunne skabe værdier.
 - Hjælpe part og advokat med at forstå hinandens indgangsvinkler til sagen.
 - Skifte fokus fra fortiden til fremtiden.
 - Stimulere part og advokat i at finde kreative løsningsforslag.
 - Afholde separate møder – også kaldet caucus – om de informationer, som part og advokat ikke ønsker at dele med den anden part.

- Skabe rum for løsningsforslag, som møder parternes basale interesser.

Hvordan bliver min advokatvirksomhed vind-vind baseret?

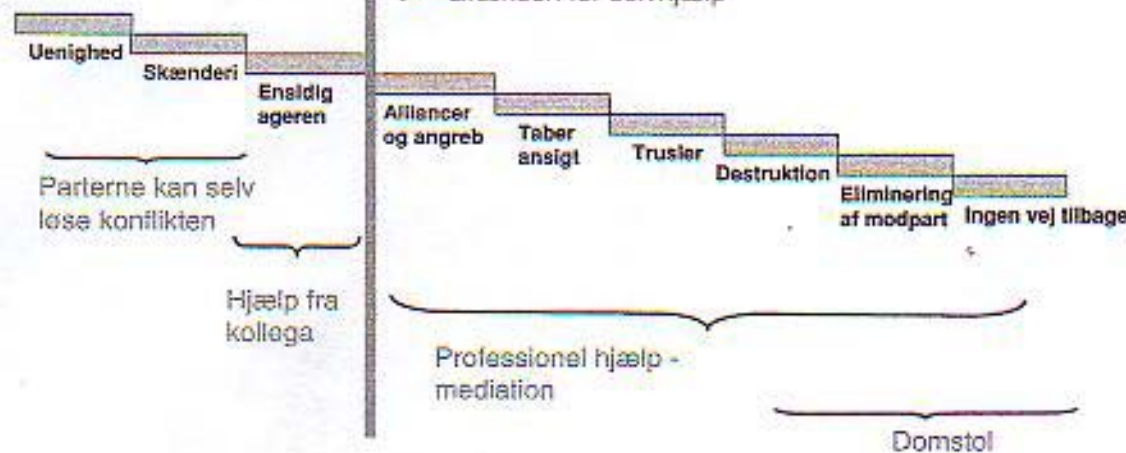
Det er ikke nok at markedsføre sig på, at ens advokatvirksomhed har et udgangspunkt om vind-vind – det skal også give sig udtryk i konkrete tiltag. Disse kan være:

- Dokumentere sit markedsføringsbudskab ved at indføje mediationsklausuler i kontrakterne og herved vise vejen til vind-vind – når konflikten først er en realitet, er det desværre ofte for sent at aftale andre konfliktløsningsformer end tab-vind spillet eller retssagsspillet.
- Anmode sine klienter om at rette henvendelse for at få rådgivning, inden konflikten er eskaleret og har nået konfliktrappens trin for trusler og destruktion (se konflikt-

Konflikt trappen

- baseret på Friedrich Glasl's model

← Grænsen for selvhjælp



"De største problemer i verden kunne være løst, mens de endnu var små." Witter Byrner



- trappen) – komme tidligere ind i sagen, end advokater plejer.
- Rådgive klienten om konfliktløsningsmetoder som mediation, der er udviklet på baggrund af Harvard Negotiating Project om vind-vind, så klienten ved, hvorfor han/hun med fordel tidligt skal rette henvendelse til advokatvirksomheden.
 - Lære om konflikter, partnering og mediation, herunder svagheder og styrker, så man kan rådgive sin klient på den mest optimale måde.

Hvad er min rolle som partsadvokat i en mediation?

Under en mediation har advokaten mange betydningsfulde funktioner, som er vigtige at gøre sig klart og forberede sig på. Her er kort nævnt nogle:

- Støtte sin klient inden og under mediationen, hvor advokaten kan rådgive og hjælpe sin klient med at finde sine interesser og behov i den konkrete sag.
- Inden mediationen forberede klienten på, at mediatoren stiller spørgsmål direkte til klienten for at forstå klientens intentioner bag sine handlinger og forstå klientens interesser.
- Inden mediationen sammen med klienten forberede hvilke løsningsforslag, I kan fremkomme med under mediationen.
- Inden mediationen sammen med klienten skabe nye værdier i sagen og finde ud af, hvordan I kan gøre kagen større og herved forbedre mulighederne for at nå en løsning.
- Under mediationen informere mediator og andre parter om sagens faktum på en neutral måde.
- Være forberedt under mediationen på forespørgsel fra mediator om at forklare om styrker og svagheder ved at føre sagen for en domstol.
- Støtte sin klient under mediationen til at finde den aftale, der bedst varetager klientens interesser og behov.
- Efter mediationen sammen med den anden parts advokat at få skrevet den aftale, der under mediationen blev lavet i punkterform.
- Forbered dig selv på en procesform, hvor du skal arbejde konstruktivt og fremadrettet i stedet for som ved en retssag bagudrettet og uden mulighed for at skabe nye værdier.

