

# – Å gå til sak lønner seg ikke

Over seksti prosent av saksøkere i sivile saker blir i retten tilkjent det samme beløpet som de blir tilbudt i forkant av saken, eller mindre, viser en USA-studie.

TEKST OG FOTO: NINA SCHMIDT

Studien «Let's Not Make a Deal: An Empirical Study Of Decision-Making in Unsuccessful Settlement Negotiations», vekket oppsikt og nådde helt til førstesiden av New York Times da den ble publisert i 2008. Nå, syv år senere, har forskeren bak studien tatt turen til Oslo for å fortelle om sine funn i det nystiftede Forum for tvisteløsning, et samarbeidsforum mellom akademikere og praktikere knyttet til Institutt for offentlig rett ved Universitetet i Oslo.

– Bare i femten prosent av sakene oppnådde saksøker og saksøkt et resultat som var bedre enn motparten tilbød før saken, fortalte jurist og sjefsanalytiker Randall Kiser til de om lag tyve fremmøtte tilhørerne.

I studien gransket Kiser mer enn 4500 sivile rettssaker og 9000 forlik over en periode fra 1964 og frem til 2007 i California i USA.

– Resultatene viste at man kommer dårligere ut ved å gå til sak, enn ved å slå kron og mynt. Dersom man slår kron og mynt, har man i alle fall mulighet til å vinne i halvparten av sakene, men så gode er ikke tallene for dem som går til sivilt søksmål, sa Kiser.

Forskerne regnet også ut det Kiser omtaler som «cost of error» for perioden mellom 2002 og 2005: Den gjennomsnittlige forskjellen mellom hva saksøker ble tilbudt før rettssak, og



– En økonomisk god løsning er ikke alltid det eneste målet for et sivilt søksmål. For noen mennesker handler en rettssak om å få rett, og noen vil plage livet av seg om de inngår en avtale fremfor å bringe saken for retten, sa Randall Kiser.

hva saksøker faktisk ble tilkjent, var på 43.100 dollar (ca 315.000 kroner), mens snittforskjellen på hva den saksøkte part tapte, var på 1,4 millioner dollar (ca 10,3 millioner kroner).

Forskningsresultatene ble møtt med massiv kritikk fra flere hold, og særlig to hovedretninger utmeislet seg, fortalte Kiser.

– Det ble hevdet at resultatene ikke var landsdekkende, fordi «alle visste at advokater fra California drikker for

mye lokal vin og derfor er så dårlige at de gjør seg til latter for hele landet». Det andre angrepet kom fra de største advokatfirmaene, som sa at «ja, studien gir verdifull informasjon for klienter som bruker mindre advokatfirmaer med uerfarne advokater, men den gjelder ikke oss, for vi har de smarteste, best skolerte og mest sofistikerte advokatene i hele verden».

Men videre studier slår bena under denne argumentasjonen, hevdet Kiser.

Forum for tvisteløsning er en plattform for samarbeid og ideutveksling mellom akademia og praksisfeltet. Ledes av professor Sverre Blandhol ved Juridisk fakultet i Oslo. Forumet tar sikte på å arrangere jevnlig møter med temaer fra forskning og praksis, og sender også ut

nyhetsbrev. Temaområdene er forhandlinger, mekling, voldgift, domstolsbehandling av sivile tvister, corporate governance, etikk og compliance og rettslig risikostyring.

Mer info på [www.jus.uio.no/ior/forskning/nettverk/forum-for-tvistelosning](http://www.jus.uio.no/ior/forskning/nettverk/forum-for-tvistelosning).



– Vi har dissekert dataene på alle tenkelige måter, men ser at hverken utdanningsinstitusjon, kjønn, type advokatfirma eller type krav endrer feilprosenten, sa Randall Kiser.

## #RANDALL\_KISER

Forfatter av bøkene *Beyond Right and Wrong: The Power of Effective Decision Making for Attorneys and Clients*, og *How Leading Lawyers Think: Expert Insights into Judgement and Advocacy*. Sjefsanalytiker i firmaet DecisionSet i Palo Alto, California. Underviser ved University of Washington School of Law, ved Pepperdine University School of Law og University of Nevada Law School.

## Fem veier til bedre avgjørelser

- Gjennomfør en pre-mortem
- Forestill deg at ett år er gått, og at saken ble en katastrofe. Alle som jobber på saken, må skrive ned årsakene til at det gikk galt. Slik kan man identifisere mulige fallgruver og begivenheter som kan føre galt av sted.
- Få hjelp til å anslå utfallet fra andre advokater
- Spør deg selv hvorfor du tar feil.
- Vurdér det motsatte.
- Ikke tvihold på dine sterke meninger.

(Kilde: Randall Kiser.)



Sverre Blandhol leder det nye forumet.

– Vi har sett på tall fra New York, i mindre stater, fra store advokatfirmaer og mindre firmaer. Men forskjellene er ikke store. Vi har også oppdatert undersøkelsen med tall fra 2014, og mønsteret består, sa Kiser.

Han viste til at fem andre studier har gjort lignende funn.

Men hvorfor velger advokater å gå til sak, når muligheten for å vinne fram er så liten, spurte Kiser, og listet blant annet opp følgende årsaker:

- Egosentrisme; advokater er forelsket i sine egne ideer, og tenker at eget perspektiv er det korrekte, og at dem som er uenige, er litt forvirret.
- For stor selvtilitt.
- Egen innflytelse overestimeres.
- Bekreftelsesskjevhet: Straks en avgjørelse er fattet, letes det etter informasjon som bekrefter den. Alt som bekrefter den, aksepteres mer ukritisk enn motsatt.

- Kostnadsskjevhet: Jo mer penger som er investert i en sak, jo vanskeligere er det å rygge ut av den, eller forandre mening.

– Jeg mener at advokater bør ha en plakat hengende på kontoret der det står «mind the gap», ettersom det gjerne er stor avstand mellom advokatens oppfatning og virkeligheten. Advokater har gjerne en overoptimistisk innstilling, sa Kiser.