

Knut Gabrielsen

Kompromisset,
politisk løsning uten legitimitet?

Høgskolen i Hedmark

Notat nr. 1 - 2001

Trykkeri: Grafika Digitaltrykk A/S

Utgivelsessted: Elverum

Det må ikke kopieres fra notatet i strid med åndsverkloven og fotografiloven eller i strid med avtaler om kopiering inngått med KOPINOR, interesseorgan for rettighetshavere til åndsverk.

Forfatteren er selv ansvarlig for sine konklusjoner. Innholdet gir derfor ikke nødvendigvis uttrykk for Høgskolens syn.

I notatserien fra Høgskolen i Hedmark publiseres f.eks milepel dokumentasjon av et forsknings- og/eller utviklingsprosjekt, eller andre dokumentasjoner på at et arbeid er i gang eller er utført.

Notatet kan bestilles ved henvendelse til Høgskolen i Hedmark.
(<http://www.hihm.no/Publikasjon/default.htm>)

Notat nr. 1 - 2001

© Forfatteren/Høgskolen i Hedmark

ISBN: 82-7671-146-4

ISSN: 1501-8555



Høgskolen i Hedmark

Tittel: Kompromisset, politisk løsning uten legitimitet?			
Forfatter: Knut Gabrielsen			
Nummer: 1	Utgivelsesår: 2001	Sider: 42	ISBN: 82-7671-146-4 ISSN : 1501-8555
Oppdragsgiver:			
Emneord: Forhandlinger, kompromiss, legitimitet, strategisk og kommunikativ handling, selvbinding.			
Sammendrag: Kompromisset er resultat av (vellykkede) forhandlinger. Men hva er et kompromiss og hvilken status har det som politisk løsning? Er det ”den høyeste politiske eller demokratiske dyd”, ”einer der grössten Erfindungen der Menschheit”, eller er det resultat av ”annenrangs politikk”? Meningene er altså delte. I dette notatet vil det bli fokusert på en bestemt side ved kompromisset: Hva er det som eventuelt <i>legitimerer</i> kompromisset? Diskusjonen er påvirket av Jürgen Habermas’ kommunikative teori som legger til grunn at det alltid vil være problematisk å legitimere et produkt av strategiske (for)handlinger. Forfatteren viser imidlertid at også i slike forhandlinger kan en finne ”snev” av kommunikative handlinger, noe som bidrar til å legitimere kompromisset.			



Høgskolen i Hedmark

Title: The compromise, a political solution without legitimacy?			
Author: Knut Gabrielsen			
Number: 1	Year: 2001	Pages: 42	ISBN: 82-7671-146-4 ISSN: 1501-8555
Financed by:			
Keywords: Negotiations, compromise, legitimacy, strategic and communicative theory/actions, selfbinding.			
Summary: A compromise is the result of negotiations. But what <i>is</i> a compromise, and what status does it have as a political solution? Someone has called it “the highest political and democratic virtue”, another “einer grössten Erfindungen der Menschheit”, but it has also been denoted “the result of secondhand politics”. The paper will focus at how the compromise (eventually) is <i>legitimated</i> . The discussion is inspired by Jürgen Habermas’ communicative theory, according to which it is problematic to legitimate any product of (strategic) negotiations. However, the author shows that even in such negotiations “traces” from legitimating communicative actions may be found.			

Innhold

Kompromisset, en politisk løsning uten legitimitet?	9
”Die grösste Erfindung” eller slangen i paradiset.....	10
Et ”konnotasjonsbegrep”	12
Forhandlinger – et flerhodet troll	13
Fra ”romantikk”	15
.....til ”normativ distanse”	17
Modus vivendi eller deliberative forhandlinger	20
Selvbinding - et svik mot autenticiteten!.....	23
Det konserverende kompromisset	26
Forhandlingene som modus vivendi.....	28
Mellom toleranse og prinsipløshet	31
Bedre analyseredskaper	33
Det store kompromisset.....	37
Litteraturliste:	39

Kompromisset, en politisk løsning uten legitimitet?¹

Frihet fremkaller ulikhet, mens likhetsidealet på sin side begrenser friheten. Enhver kultur fordrer derfor kompromisser. Kompromisser fordrer imidlertid et behersket forhold til idealene. Et altfor sterkt engasjement inspirert av bare et utvalg av samfunnets idealer, vil derfor skape konflikt som i uheldige tilfeller, kan medføre ufrihet og undertrykkelse (Brøgger 1993:68).

Med et kompromiss mener mange en avtale hvor man storsinnet gir avkall på de andres rettigheter (Paul-Henri Spaak).

Retten, derimot, må hvile på en rettspraksis og en lovgivning, som ikke minst er et resultat av det politiske liv; som er ”stedet for det stadig nødvendige kompromiss” mellom de ulike økonomiske, ideologiske og makthavende krefter i samfunnet (Kemp 1996:231-232).

¹Notatet er en bearbejdet utgave av essayet *Forhandling og kompromiss – en parafrase med kommunikativt akkompagnement*, skrevet til til forskerkurset ”Kommunikativ rasjonalitet og politisk menings- og viljesdannelse” ved Institutt for Statsvitenskap (UiO) våren 2000.

Det som gjør disse institusjonene² demokratiske, er *ikke* at de til enhver tid er uttrykk for folkemeningen, men at de er mer eller mindre velegnede bidragsytere til retts-sikkerhet, rasjonalitet og gyldige kompromisser som det er demokratiets oppgave å bringe til veie (Berg Eriksen 1997:60-61).

Man kan kompromisse om territorier, men ikke om ”å være eller ikke være” (Golda Meir).

Et tilfeldig komponert knippe av meninger om kompromisset formulert av en sosialantropolog, en utenriksminister, en moralfilosof, en idéhistoriker og en statsleder. Her blir kompromisset vurdert fra svært ulike ståsteder og kontekster, og sitatene gir tilsammen et meget vidt og sprikende begrep. Én ting er imidlertid felles: I alle sitatene blir kompromisset sett på som noe *funksjonelt*.

”Die grösste Erfindung” eller slangen i paradiset.

De fem sitatene er et egnet utgangspunkt for en essayistisk tilnærming til et begrep og fenomen som har en sentral funksjon i politikken men en uklar posisjon blant folk flest - filosofer, sosiologer og statsvitere medregnet. Det har vært tider da kompromisset ”ble opphøyd til den høyeste politiske eller demokratiske dyd” (Sejersted 1997:217), ja, ifølge Georg Simmel (1908: 250) er kompromisset ”einer der grössten Erfindungen der Menschheit”! Men ikke alle er enige i dette; Jürgen Habermas anser, ifølge Rune

² Berg Eriksen sikter her til de politiske partiene, forvaltningen og domstolene.

Slagstad (1987:225), kompromisset for å være resultat av ”annenrangs politikk”. Han gir kompromisset den samme ”deriverte” plass i forhold til kommunikativ enighet som strategisk handling har i forhold til kommunikativ handling (der argumentenes overbevisende kraft avgjør) - med kompromisset er demokratiet ”infisert” med makt. Mens demokratiet er den kommunikative enighetens ”Ordnungsprinzip”, så er maktfordelingen prinsippet som skal sikre muligheten for kompromiss når uenigheten ikke kan løses diskursivt. For Habermas handler dette om mer enn bare å konstatere et ”faktum”; med kompromisset er slangen kommet inn i det politiske paradiset: Å inngå kompromiss er å gå på akkord med sine prinsipper. Deresom Slagstad har rett i sin utlegging av Habermas, så kan sistnevnte være påvirket av Maurice Merleau-Ponty, som mener at ”The curse of politics is precisely that it must translate values into the order of facts” (Dobel 1990: 119).....

Det er noe fascinerende over begrepet/fenomenet kompromiss, og jeg vil nærme meg det med en viss nysgjerrighet. Mitt hovedanliggende er å diskutere (det politiske) kompromissets *legitimitet*: Hva slags legitimitet kan et produkt av strategiske forhandlinger egentlig ha? Meningene er delte blant politologer og andre analytikere, men posisjonene er ikke låste – det er kompromissvilje å spore! Jeg vil også problematisere sider ved kompromisset som jeg ikke kan se er blitt gjort tidligere. I den forbindelse gjør jeg en snarvisitt innom internasjonal politikk. Jeg har også ambisjoner om å stille spørsmål som jeg ikke kan besvare. Alt innenfor essayets noe løsere krav til vitenskapelig stringens.... Habermas’ kommunikative modell og det deliberative politikkbegrepet vil danne bakteppe for essayet, ikke fordi Habermas ikke ”liker” forhandlinger og kompromiss, men fordi han er blant relativt få som har underlagt kompromisset vitenskapelig analyse.

Her er det grunn til å minne om det klassiske vitenskapsteoretiske og epistemologiske problemet som hefter ved en diskusjon som denne: Siden sosiale og politiske fenomener blir konstruert gjennom begrepsdannelse, så er det problematisk å snakke om *forholdet* mellom begrep og fenomen. I denne sammenhengen er problemet minst når det gjelder utleggingen av og diskusjonen rundt kommunikativ handling og deliberativ politikk fordi dette er ”rene”, ideelle, normative teorier/modeller med referanse til språket og språkregler. Verre er det når man fraviker det renskårne, når fenomenene nyanseres, for da risikerer vi å havne i tautologier eller å benytte elastiske standarder. Vi kan altså ikke betrakte/studere ikke-begrepet politiske forhold slik vi kan gjøre med ”ukjente” fysiske gjenstander. Det er en påminnelse som ikke minst er aktuell mht kompromisset som handler om *fornuftig uenighet* - et tema for normativ politisk teori ”som gjeld grenseflater mellom epistemologi, semantikk og politikk” (Grimen 1994: 70). Kompromisset finnes ikke ”der ute”.

Et ”konnotasjonsbegrep”

Det er trolig få begreper innenfor politikken som tillegges så ulike, tildels motstridende meninger som begrepet om kompromiss. Det ligger vel i ”sakens natur”: Det hviler en aura av tvetydighet over ordet, noe som trolig skyldes at involverte parter per definisjon alltid vil gi ulike begrunnelser for å ha godtatt et kompromiss, og i noen tilfeller vil de også kunne beskrive det substansielle innholdet på ulike måter. Og kompromisset er partenes ”greie” i mer enn én forstand. For den utenforstående/tredjeparten/opinionen er det enkelte kompromiss ikke noe ”kompromiss” - det er en ”avtale”, et ”vedtak”. I den grad folk flest har noen generell oppfatning av begrepet, så er den trolig ikke utpreget positiv. En ”kompromissets mann”

er ingen handlekraftig mann, i beste(?) fall er han slu, i verste fall en veik person. ”Kompromiss” denoterer altså ulike fenomener, kompromiss er et typisk ”konnotasjonsbegrep”!

I følge Norsk Riksmålsordbok kommer ”kompromiss” fra det latinske ”compromissum”, perfektum partisipp av verbet ”compromittere”, som betydde ”gjensidig love å slå seg til tåls med en voldgiftsmanns avgjørelse”. Ordet har altså et juridisk opphav og har gått veien gjennom tysk og fransk (via slike omveier har vi fått verbet ”kompromittere” fra samme etymologiske utgangspunkt).³ Det er verdt å merke seg at opprinnelig involverte kompromisshandlingen også en voldgiftsmann. Denne nøytrale tredjeparten kan bl.a. oppfattes som en (ekstra) legitimeringsinstans, et poeng jeg vil komme tilbake til.

Forhandlinger – et flerhodet troll

Siden Habermas ikke har vært spesielt opptatt av den konkrete utformingen av politikken og administrative prosesser, så er det vanskelig å identifisere konkret utformede institusjonelle design hos ham. På det mer generelle planet ”nøyer” Habermas (1981) seg med å dikotomisere sosiale handlinger til *kommunikative* og *strategiske*, der førstnevnte er *forståelsesorienterte* mens strategiske handlinger er rettet mot *resultat*. Det er en ”asymmetri” ved denne dikotomien i den forstand at den kommunikative delen har et primat i både normativ og deskriptiv forstand. Med det deskriptive tenker

³ ”Compromissum” er bygd opp slik: ”Con” betyr ”med”, ”sammen (med)”, ”pro” betyr ”for”, ”framover”, ”i stedet for”, og ”missum” er en bøyingsform av ”mittere”, som betyr ”sende”, ”kaste”. Det er klart at ”promissum” også ligger til grunn for engelske ”promise”, som det har fått via fransk.

jeg på det faktum at kommunikativ handling kan beskrives som en ”ren” prototype forankret i språket/språkregler. Tilsvarende kan ikke gjøres for strategisk handling, denne kategorien inneholder ulike varianter på grensen til det ubeskrivelige. (Som vi skal se, opererer Rommetvedt (1995) med sju strategiske kategorier.) Strategisk handling kan derfor med en viss rett betraktes som en rest-kategori; det som er tilovers når det kommunikative har tatt sitt!⁴ Hos oss er det først og fremst Jon Elster (1992) som har gitt de autoriserte definisjonene på kommunikativ handling/argumentasjon og forhandling:

To argue is to engage in communication for the purpose of persuading an opponent, i.e. to make the other change beliefs about factual or normative matters. In such discussions, the only thing that is supposed to count is “the power of the better argument”.

.....

To bargain is to engage in communication for the purpose of forcing or inducing the opponent to accept one’s claim. To achieve this end, bargainers rely on threats and promises that will have to be executed outside the assembly itself. Bargaining power does not derive from the ”power of the better argument”, but from material resources, manpower and the like (Elster 1992:15).⁵

⁴ Hva annet er begrepsdannelse enn dikotomisering: Vi deler verden i to – det som faller inn under begrepet og det som faller utenfor!

⁵ Det er et nært slektskap forhandlingsbegrepet (”bargaining”) og rational-choice-teorien; de representerer begge synet at sosial samhandling kan rekonstrueres som strategisk interaksjon.

Med Habermas' ord (1996a:166) skiller kompromisset seg prinsipielt fra kvalifisert enighet ved at:

..... a rationally motivated consensus (....) rests on reasons that convince all the parties *in the same way*, a compromise can be accepted by the different parties each for its own *different* reasons.

Habermas gir her en positiv definisjon på kompromisset, men det kan altså også defineres negativt som en grov rest-kategori: Alt som ikke er kvalifisert enighet. Med tanke på legitimiteten så er det innlysende at den er problematisk siden partene gir ulike grunner for å ha akseptert et kompromiss. Spørsmålet er om det (likevel) er mulig å knytte noen "legitime" forbindelseslinjer fra kommunikativ til strategisk handling. Eller er det et rent "er-bør-forhold"?

Fra "romantikk"....

Når jeg bruker Slagstads kritikk av Habermas for å sette forhandling og kompromiss inn i den relevante konteksten, så er det av pedagogiske grunner: I polemiske innlegg vil motpartene ofte bli tilskrevet mer "ren-dyrkede" standpunkter enn det som i realiteten er tilfelle. Det er selvfølgelig noe usaklig ved dette, men det kan også bidra til at posisjonene og demarkasjonslinjen blir tydeligere, noe som kan sies å være tilfelle for Slagstad når det gjelder hans utlegging av visse sider ved kommunikativ

handling og deliberativ politikk.⁶ At Slagstad ikke (lenger) treffer Habermas (kfr. 1992, 1993, 1996b) med sin kritikk, er av mindre interesse i denne sammenhengen. Polemikker kan dessuten være fengende lesning....

Slagstad (1987) anklager Habermas for ”systematisk(...) *minimalisering* av de praktisk-organisatoriske problem” ved at han diskuterer den politiske diskurs med det vitenskapelige seminar som overordnet referanseramme: institusjonaliseringen av den vitenskapelige og den politiske diskurs er i prinsippet lik. Dette avviser Slagstad som ”romantikk”, og legger til at det heller ikke er riktig at i politikken er kvalifisert konsensus primær i forhold til det å fatte beslutning. Politikken er regulert av minst to prinsipper: *kommunikasjon* og *desisjon*, og ingen av dem kan sies å være overordnet det andre. I politikken diskuteres det med henblikk på å fatte vedtak gjennom avstemning, og det inngår allerede i kommunikasjonens utgangspunkt et strategisk element for så vidt som den spesifikt politiske oppgaven ofte består i å samle flertall bak det man anser som sant og riktig. Her finner Slagstad støtte hos Lübbe (1980:175f): Til den demokratiske ordning hører avstemningen som et ureduserbart, desisjonistisk element. En beslutning som er fattet etter en demokratisk prosedyre, er gyldig i betydningen bindende ikke først og fremst fordi beslutningen nødvendigvis er velbegrunnet, men fordi den er resultat av en legitim prosedyre. Ikke diskusjonen, men *avstemningen* etablerer beslutningens gyldighet. Mest ”to the point” med tanke på forhandlinger og kompromiss er Slagstad når han sier at formålet med politisk kommunikasjon ofte er ”å enes om å anerkjenne uenighet” (op. cit., s. 227). Det er klart at Slagstad (og Lübbe) i sin argu-

⁶ Slagstad finner støtte i sin kritikk hos bl.a. Harald Grimen (1994:72) som mener at Habermas ”idealiserer for mykje”.

mentasjon primært har den demokratiske (valg)kanalen i tankene, men innvendingene han anfører vil også gjelde i relasjon til den korporative kanalen der vi finner den prototypiske forhandlingen.

Med sin desisjonisme plasserer Slagstad seg selv i den ”realistiske”⁷ skolen der forhandling og kompromiss er både nødvendig og ”godt”. Likevel, og det bør kunne stå ubegrunnet: Kvalifisert enighet i politikken er å foretrekke fordi det er det mest varige. Og kompromissets forutsetning er nettopp *mangel* på kvalifisert enighet, så da er kanskje stempelet ”annenrangs” likevel dekkende!? Grimen (1994:fotnote 5) mener imidlertid at det kan argumenteres for at avstemning ikke nødvendigvis må være normativt imperfekt slik det lett fortøner seg i lys av et ideal om kvalifisert enighet – uten at han går nærmere inn på temaet. Uansett, siden forhandlinger og kompromiss synes å bli en stadig viktigere del av politikken, så blir det unektelig problematisk om det ikke skal kunne reises begrunnet tvil ved hvorvidt kompromisset kan tilskrives noen form for legitimitet eller ikke.

.....til ”normativ distanse”

Selv om kommunikativ politikk i ”ren” form fremstår som svært virkelighetsfjern, så betyr ikke det at teorien og begrepene ikke gir noe inntak til praktisk politikk ut over å være et kritisk normativt forbilde. En som har gitt viktige bidrag til ”anvendelsesdebatten”, er Karl-Otto Apel (1990). I likhet med Habermas finner Apel etikkens begrunnelse i språket - i den argumenterende fornuft. Språkets virkemåte er kjennetegnet av *gjensidig-*

⁷ Realpolitikk er et upresist begrep. Rawls (1988:272) sier f.eks. om sin egen posisjon at den ligger nær ”classical republicanism”, og oppgir to representanter for denne retningen:

Tocqueville og – Machiavelli!

het, og vi kan ikke argumentere oppriktig mot denne gjensidigheten uten at det oppstår en motsetning mellom ytringen og dens innhold, en "pragmatisk selvmotsigelse". Dette er for Apel - enkelt sagt - den endelige og avgjørende begrunnelsen for etikken. Han er klar over det abstrakte og ideelle ved sitt resonnement (han snakker til og med om en "uhyre idealisering" (op. cit., s. 256)), noe altså Slagstad var opptatt av å vise ved å sette kommunikasjonsfellesskapet i relieff mot de reelle kommunikasjonsforholdene i samfunnet. Apel innser at de ideelle betingelsene bare unntaksvis blir oppfylt i virkeligheten og at vi i praksis *ikke* kan forutsette herredømmefri kommunikasjon.

Hva betyr så denne innrømmelsen? I følge Apel er det mulig å holde seg på "normativ distanse" til etikken og opptre strategisk, og han mener bl.a. at politikerne ikke uforbeholdent bør prøve å kommunisere på det ideelle grunnlaget, men legge den *reelle* situasjonen til grunn. De er ansvarlig for konsekvensene av sine handlinger, kriteriet på suksess for politikerne først og fremst *resultater*, og det fordrer "strategi", ikke primært enighet. De må derfor legge *realitetsprinsippet* til grunn. Dette dilemmaet kaller Apel "den kommunikative etikks anvendelsesproblem" (op. cit., s. 258-259), og det mener han er et større problem enn å gi en filosofisk begrunnelse for diskursetikken.

Gir så Apel grønt lys for i enhver politisk situasjon å unnvike fra de ideelle kravene? Svaret hans er at politikerne må ta hensyn til at det finnes to verdener - en ideell og en virkelig - og så må de la det bli et dialektisk samspill mellom disse to. Som en dyd av nødvendighet lanserer Apel realitetsprinsippet som må kunne karakteriseres som en "viss" tilsidesetting av moralen til fordel for strategisk tenking. Den ansvarlige politikeren skal forsøke å beskytte og bevare de politiske realiteter som han er valgt til å

tjene, men dette fritar han ikke fra primært å *prøve* å løse konflikter ved konsensusdannelse gjennom fri dialog (op. cit., s. 259-260). Denne politiske ansvarsetikken skiller seg fra realpolitikken som ikke står i forhold til noe etisk prinsipp, den er av *ren* strategisk karakter. Det kan argumenteres for at praktisering av Apel's realitetsprinsipp gjennom en dialektisk prosess over tid kan føre til at "realitetene" stadig nærmer seg det ideelle.

Beslektet med Apels resonnement påpeker Eriksen (1994:120) at det er gjennom de kommunikative aspektene ved forhandlinger at vi kan forstå hvordan interesserelasjoner kan stabiliseres (les: gis en viss legitimitet) selv om man ikke blir enige om fellesinteresser. ”I tillegg til at de prosedyrene som regulerer forhandlingene oppviser moralske kvaliteter, de er nøytrale og likebehandlende, blir det klart at i den grad det inngås kompromisser om viktige verdispørsmål, kommer det som resultat av en omfortolkningsprosess.” ”Omfortolkningsprosess” er altså Eriksens betegnelse på konsesjonen han gir til strategisk handling, det Apel kaller ”realitetsprinsippet”. Eriksen mener at når ”grønne verdier” i stigende grad er gjort til et politisk-administrativt anliggende, så er det resultat av at problemområdet er blitt ”bearbeidet” politisk og rettslig slik at det er blitt tilgjengelig for regulering og kompromisser. ”Det kan gjøres avbikt i forhold til absolutter når dimensjoner ved sakskomplekset omformuleres til pragmatiske spørsmål, når det blir klart hva det står om, hvilke spørsmål det ikke forhandles om, hvilke prosedyrer som skal gjelde osv”.

Det Apel og Eriksen viser oss er at politisk viljesdannelse er en prosess som kan starte med pragmatiske diskurser og hvis det står om ”trivielle” verdivalg og når bare empiriske saksforhold kommer i betraktning, så er denne type bedømmning tilstrekkelig. Men dersom det oppstår konflikt – når det ikke er mulig å bli enig om mål, verdier og interesser – så må man

skifte til en annen diskurstype, alt etter hvilken type uenighet man har å gjøre med. Slike skifter av diskurstyper kan forstås som en senking av ambisjonene i forhold til idealet (kommunikativ handling, enighet), man resonserer på legitimitetskravet.

Modus vivendi⁸ eller deliberative forhandlinger

I sin problematisering av begrepet om kommunikativ handling og det strenge skillet mellom det og strategiske handling, stiller Eriksen (1993a) spørsmålet om det ikke er rom for dialogbaserte politiske avgjørelser selv om deltakerne ikke når fram til enighet. Er det noe alternativ til rene pålegg, interessekamp eller strategisk interaksjon når deltakerne i offentlig diskusjon ikke blir enige på rasjonell og kvalifisert måte? Mao, hva er forholdet mellom deliberasjon og politiske situasjoner preget av forhandlinger og kompromisser?

Før Eriksen (op. cit., s. 42) er det et problem at ”begrepet kommunikativ handling er så sterkt knyttet til forestillingen om en *kvalifisert konsensus*”. Det bør ikke være bare konsensus med velbegrunnet enighet som fyller kravene til kommunikativ handling, og han lanserer *modus vivendi* som et kvalifisert alternativ. ”Modus vivendi” konnoterer en midlertidig overenskomst der partene er enige i begrunnelsen for resultatet, selv om de begge kunne ha ønsket at det var annerledes/bedre.⁹ Eriksen opererer også med to underkategorier av modus vivendi: *kvaskonsensus* og *minikonsens-*

⁸ Modus vivendi (lat.) Måte å leve på, en foreløpig ordning inntil endelig avgjørelse finner sted - ifølge flere leksika.

⁹ Termen ”modus vivendi” slik Eriksen bruker den, er problematisk fordi den for mange vil konnotere resultatet av en strategisk prosess, som ofte er et sluttresultat.

us. I førstnevnte tilfelle aksepterer partene resultatet fordi det er framkommet gjennom på forhånd godkjente prosedyrer og fordi de respekterer hverandres standpunkter. Minienighet er det når partene er blitt enige om å ikke ta opp kontroversielle (men relevante) saker og resultatet utgjør et minimumsgrunnlag for samhandling. Slik er de kommet enda nærmere idealet om kvalifisert enighet enn de kom ved minikonsensus. Med sitt modus vivendi oppnår Eriksen å gi begrepet om kvalifisert konsensus et mer realistisk preg - uten å havne i ”ren strategi”.

Rommetvedt (1995) har kritiske innvendinger mot Eriksens typologi,¹⁰ og han lanserer et alternativ for å nyansere forståelsen av politiske beslutningsprosesser. Rommetvedt tar utgangspunkt i åtte ulike prosesser, bl.a. Habermas’ to prototyper: deliberasjon (partene har uavklarte preferanser, men et antatt felles beste) og strategisk forhandling (partene har gitte preferanser med delelige goder). De resterende seks prosessene er egentlig - i tråd med hva jeg har anført foran - underkategorier av Habermas’ strategisk handling. Blant disse er beslutningsprosessen Rommetvedt kaller *deliberative forhandlinger* den mest interessante. Her er beslutningsresultatet *pakkeløsningen*. Denne ligger ”mellom” deliberasjon og strategisk handling og her har partene uavklarte og/eller gitte ulike men forenelige preferanser.

¹⁰ Rommetvedt mener det er en svakhet ved Eriksens typologisering at hans underkategorier til strategisk handling beskriver *handlingene/prosessen*, mens underkategoriene på tilsvarende nivå når det gjelder kommunikativ handling beskriver *utfallet/resultatet*. Rommetvedt gir ingen grunner for at dette er en svakhet, og kanskje er han offer for en ”grafisk feilslutning”: Han er blitt villedet av Eriksens figur som er strengt symmetrisk, noe som får Rommetvedt til trekke slutninger som etter min mening ikke er relevante i forhold til Eriksens poeng!?

Med betegnelsen ”deliberative forhandlinger” ønsker Rommetvedt å markere at forhandlinger ikke alltid kan/bør forstås som (rene) strategiske spill, slik Habermas og Elster gjør. Kommunikasjonen under forhandlinger er ikke bare basert på strategisk betingede løfter og trusler, den tar også sikte på å klargjøre hva partene er enige om og hva de kan bli enige om. En forutsetning for dette er at partene har preferanser som retter seg mot forskjellige goder, goder som ikke har noe med hverandre å gjøre, og ved å koble sammen ulike elementer kan man skape grunnlag for ”pakkeløsninger” der begge parter får sine primære ønsker oppfylt. I stedet for å kjempe om størst mulig stykke av samme kaka, får partene stykker av forskjellige kaker!

Også Knut Midgaard (1977, 1980) viser at strategisk handling ikke nødvendigvis trenger bety manipulering med henblikk på å vinne fram med sin egen sak. Selvsagt kan strategisk handling være manipulativ, men i så fall er handlingen ”parasittisk” på politiske institusjoner og deres normer idet man foregir å gi et løfte og man aksepterer spillereglene bare så lenge man selv er tjent med dem. Vi er imidlertid ikke-parasittisk når vi handler redelig og vederheftig men i gitte situasjoner velger å spille med skjulte kort. I et pluralistisk demokrati vil strategiske handlinger av sistnevnte type være vanlig.¹¹ Og politiske debatter der partene søker å dra fordel av motpartens svake punkter, kan bidra til at aktørene stadig må forbedre seg – og dermed fremmer det felles beste.

”Mellomløsninger” som realitetsprinsippet, *modus vivendi* og deliberative forhandlinger er mer enn bare ”innrømmelser” av at kommunikative handlings relevante teorier og begreper ikke strekker til i møtet med virke-

¹¹ Det virker som om Midgaard legger inn et apologetisk element i at det har vært ”vanlig”.

ligheten. Følgende resonnement kan også sees som et svar på (Slagstads utlegging av) Habermas' holdning til forhandling og kompromiss: Fordi det er mange tilfeller i den politiske hverdagen der kompromiss er eneste løsning, så vil forhandling naturlig nok komme til å prege diskursen. Da vil diskursprinsippet¹² bare kunne gjøres gjeldende indirekte, gjennom en *prosedyre* som skal sikre at forhandlingene blir regulert ut fra *rimelighetens* ("fairness") synsvinkel. Og her er det viktig å huske at diskursprinsippet er en forutsetning for at det overhodet kan bli tale om rimelig forhandling (Habermas 1992:206). Diskursprinsippet ligger altså til grunn, alle normer er ikke redusert til kompromiss, og hvilken norm som enn måtte gjelde: Det skal kunne spørres etter normens *gyldighet*. Her kan det legges til at reglene for saklig argumentasjon faktisk kan vise seg å bli tatt mer alvorlig når aktørene har klare interesser knyttet til utfallet, slik også Midgaard peker på.

Selvbinding - et svik mot autenticiteten!

Selvbinding er å avlegge ed offentlig. I "full offentlighet" knytter en forhandlingspart hele sin troverdighet til en ytring eller en handling. En person som kommer med et forslag, kommer med *sitt* forslag, og forutsatt at han er autorisert til å snakke på vegne av en organisasjon, så binder han organisasjonen på samme måte som han ville ha bundet seg selv for sin egen sak. Selvbinding er situasjonsbetinget, men kan også følge av forhandlingstradisjoner. Ser vi på norske lønnsoppgjør og politiske samarbeidsforhandlinger på Stortinget (de som alltid ender med "forlik", ikke

¹² Diskursprinsippet: Bare de handlingsnormer er gyldige som alle berørte kan slutte seg til som deltakere i en rasjonell diskurs.

”kompromiss”!), så forekommer tradisjonelle (offentlige) selvbindinger svært sjelden. Når det er sagt: Løfter (og trusler) avgitt i meklingmannens nærvær, *er* (fungerer som) offentlig selvbinding. Da er det ikke uvanlig at politikere som har forhandlet *uten* tredjepart tilstede, kan beskyldes hverandre for ikke å stå ved sitt ord. Selvbinding er imidlertid ikke et enten-eller-spørsmål. En ytring kan virke ”delvis” selvbindende samtidig som den også antyder mulighet for bevegelse i en fastlåst situasjon. En minimal selvbinding i en gitt situasjon kan bli oppfattet som et løfte om innrømmelse, og bli overgang til en faktisk innrømmelse. Man risikerer også at en ytring ment som selvbinding blir oppfattet som utgangspunkt for et nytt kompromiss, og kanskje til og med som en kapitulasjon.

For en deliberalist er (offentlig) selvbinding et overflødig, ja, et meningsløst begrep/fenomen: Ikke bare lover vi noe, vi ”garanterer” at vi vil holde løftet! For deliberalisten er ”en mann en mann, og et ord et ord”. Å (måtte) akseptere selvbinding som fenomen, er å akseptere inautentisiteten. Dét kan bli katastrofalt for politikken fordi det - paradoksalt nok - ”blir lettere å vinne publikum gjennom å overbevise om sin ekthet, enn ved å overbevise gjennom argumenter” (Eriksen 1993b:176). Denne medie- (les: TV-) skapte situasjonen viser til politikeres og andre myndighetspersoners mangel på tillit: De blir ikke trodd medmindre de satser sin ære(?) på det. *Slik reiser bruken av selvbinding indirekte også tvil om både sannheten og sannferdigheten.*

I internasjonal politikk er det ikke uvanlig at statsledere gjennom offentlige proklamasjoner i nasjonalforsamlingen, gjennom radio-/TV-taler eller i FN setter sin og sin stat ære i pant. Det mest dramatiske eksemplet etter siste verdenskrig er nok President Kennedy’s fjernsynstale under Cuba-krisen høsten 1962, der han gjorde klart at sovjetiske skip på veg

vestover som krysset en bestemt lengdegrad i Atlanterhavet, ville bli bordet. Ingen var i tvil om at USA/ Kennedy ville stå ved trusselen. Er så det å selvbinde seg det samme som å ”binde seg til masta”? Svaret er innlysende *nei*. Kennedy gjorde noe prinsipielt annet enn det Odyssev gjorde, han viste selvkontroll og mót. Odyssev derimot var svak/feig, han tok ikke sjansen på å få muligheten til å ombestemme seg!

Det ligger i begrepet om selvbinding at man forventer at den i større grad enn andre, vanlige, utspill skal påvirke forhandlingssituasjonen i en eller annen retning. Dette må reflekteres inn i forhandlingssituasjonen i den forstand at A, som har bundet seg, i sin vurdering tar med at situasjonen har endret seg og at muligheten for å komme til løsning er blitt annerledes enn den var før bindingen. A bør gjør seg følgende tanker: ”Jeg har påvirket B med mitt utspill, det betyr at jeg har hatt innflytelse på den situasjonen jeg skal reagere på etter B’s svar.” Dette er å reflektere inn et ekstra ledd i en uendelig regress sammenlignet med det som ligger i begrepet om strategisk handling der man ved ens eget utspill bare antesiperer motpartens preferanser/utspill. Her kan en ”strateg” forstå sin egen situasjon bedre ved hjelp av et begrep fra psykologien om *tilrettelegging av respons*, der det skilles mellom sirkulær og lineær respons. Ved sirkulær respons foregår kommunikasjonen som i et tennisspill: Hvordan B returnerer ballen avhenger mye av hvordan A har servet den.¹³ Med sirkulær respons brukt i konfliktforståelse får vi bedre grep om det faktum at vi i forhandlingssituasjoner slåss, ikke bare mot den andre, men også mot oss selv: Responsen

¹³ I så henseende er vi ikke like rasjonelle i vårt daglige liv: Vi fører vår grand danois med rått kjøtt, men når vi legger oss mellom potene på den, håper vi at den er vegetarianer!

skjer alltid på en *relasjon*. I en streik responderer arbeiderne ikke bare på arbeidsgiveren, men også på relasjonene mellom dem selv og arbeidsgiveren.

Resonnementet ovenfor hviler på formodningen at begrepet om sirkulær respons som grunnlag for integrasjon kan gi oss bedre mulighet til å komme konstruktivt ut av konflikter og bl.a. gi oss bedre kompromisser. Jeg tenker da ikke på hvordan en strateg kan bli en bedre strateg ved – som en sjakkspiller – å tenke flere trekk framover. Nei, problemstillingen er følgende: Siden også strategiske forhandlinger handler om å kommunisere, så kan *språket* tvinge oss til å rense bort de mest egoistiske delene av strategien vår fordi vi ellers ikke ville klare å føre et konsistent resonnement over flere trekk: Det blir vanskelig/umulig å holde tråden dersom vi må ”regne inn” egoistiske motiver både hos en selv og hos motparten i lange resonnementer. Spørsmålet er altså om et reflektert forhold til språket og til hvordan vi bruker det i en forhandlingssituasjon kan ha en lutrende virkning på tankeinnholdet. (Også når målet er forståelse så må selvfølgelig en rasjonell argumentasjonsutveksling henge sammen rent semantisk fordi hvilke argumenter vi blir møtt med, avhenger av hva vi selv har anført, og vice versa. En refleksiv innstilling er altså en essensiell del også av kommunikativ rasjonalitet/handling. I mang en ivrig – men ærlig – diskusjon blir dette oversett med det resultatet at veien til målet i beste fall blir lenger enn det som var nødvendig.)

Det konserverende kompromisset

Forhandlinger er altså en vanlig løsningsmodus i politikken, noe som betyr at forhandlingsresultatet på en eller annen måte ”rammer” befolkningen. Noen ganger kan svarteperspill være dekkende for det som da skjer. Det

viktigste signalet fra politikerne til sine velgere ved kompromisser er imidlertid at det aktuelle politiske problemet er løst på en slik måte at innbyggerne i prinsippet *ikke* kan forvente seg noe nytt, substansielle endringer eller forbedringer. Kompromisset er ikke kreativt, det frembringer ingen reell gevinst, det omhandler bare det som allerede finnes - det er i sin natur konserverende. Et kompromiss kan også sies å handle om å *omfordele*. Derfor er reelle forhandlinger og kompromisser primært en løsningsmåte for tilnærmet *like* parter, hva makt og ressurser angår. En sterkere part forhandler ikke reelt fordi det vil begrense hans frihet. Ser vi frihet og likhet som kontrære begreper - som ytterpunkter på en skala der de tendensielt ”tærer” på hverandre - så er det mulig å tenke seg et slags kompromiss mellom dem. Siden frihet og likhet er sentrale kjennetegn ved hhv liberalismen og sosialismen, så er det fristende å konkludere med at sosial-demokratiet er et kompromiss mellom de to ideologiene. (Brøgger antyder en ”nivellering” i sitatet foran....)

Kompromisset er altså løsningen på konflikter der ingen av partene har et avgjørende maktovertak.¹⁴ Dette viser til to høyst forskjellige aspekter ved kompromisset: På den ene siden er det tale om en viss *avmakt*, det bidrar til å kaste et negativt lys over slike løsninger. På den annen side har det et element av likhet i seg, og *egalitetsprinsippet* er et demokratisk prinsipp. Kompromisset griper også direkte/konkret inn *offentlighetsprinsippet* idet forhandlinger er unndratt offentligheten ved at de foregår bak lukkede dører. Ikke sjelden holdes også saksdokumentene unna offentligheten (les:

¹⁴ Kompromisset kan også være en ”strategisk” løsning i den forstand at en part med makt til å trumfe gjennom sitt krav, istedet velger å kompromisse som en ”investering for framtiden”: Han kan selv komme i en underlegen posisjon.

massemediene), i alle fall til eventuell avtale er inngått.¹⁵ Dette er fjernt fra den *triadiske* idéen (argumenter fra begge parter under ”dommeres” kritiske påhør) som er en viktig begrunnelse for offentlighetsprinsippet, og det betyr en prinsipiell svekkelse av den demokratiske kontrollen med den korporative kanalen. Forhandlinger og ”realpolitikk” er i sin allminnelighet fremmed overfor offentlighetsidéen fordi de legger til grunn at interessene er gitt forut for den politiske prosessen og at den beste beslutningen er den som best tilgodeser gruppens interesser.

Forhandlingene som *modus vivendi*...

Forhandlinger er avgjørelsesprosedyren i internasjonal politikk, der er det lite rom og tradisjon for ”parlamentering” fordi partene er stater som er grunnnet på makt i et prinsipielt anarkistisk system der det institusjonelt ikke er lagt til rette for å la det beste argumentet råde. Internasjonal politikk kan derfor fortelles som en sammenhengende rekke av kompromisser – ikke alle like balanserte. ”Historiske” eksempler er München-forliket i 1938 (kompromisset som skulle sikre ”peace in our time”) og Ribbentrop-Molotov-pakten noen måneder senere (som gjorde at Hitler kunne gjøre freden kortere enn det den ellers trolig ville ha blitt). Mer interessant enn slike eksempler fra verdenshistorien er det å se om det ene og alene er rått maktspill som teller når stater sitter rundt forhandlingsbordet, eller om er det mulig å finne kommunikative trekke også her, slik det er i forhandlinger på nasjonale arenaer.

¹⁵ Vinteren 1997 ble f.eks. mer enn 70% av brevvekslingen om Schengensamarbeidet unndratt offentligheten av Justisdepartementet, ifølge Dagens Næringsliv 6. mars 1997.

Ser vi på de viktigste(?) forhandlingene etter Den andre verdenskrigen, nedrustningsforhandlingene (først og fremst de bilaterale mellom USA og Sovjetunionen), så er det interessant å merke seg at det å komme fram til avtale ofte var underordnet det å forhandle – selve prosessen hadde høy egenverdi.¹⁶ Man kan si at under ”terrorbalansen” kunne forhandlingene *per se* subsummeres under et akseptabelt begrep om *modus vivendi*; de forutsatte balanse og midlertidighet. Det er i denne sammenhengen symptomatisk at i en klassiker innen forhandlingslitteraturen som ”The Strategy of Conflict” (Schelling 1969) forekommer knapt nok termen ”compromise”, den handler i hovedsak om forhandlingsteknikk og -strategi.

Nedrustningsforhandlingene var sterkt knyttet til ”eksterne ressurs-er”, først og fremst trussel om nye omdreininger på rustningsspiralen. Men det ble også fordret og innløst gyldighetskrav etter kommunikativ oppskrift. Minst to elementer trengtes for at partene skulle avskrekke hverandre: De måtte ha annenslagskapasitet og de måtte bli trodd når de truet med å bruke den. For å vise at de snakket *sant*, ble det viktig å gjennomføre bl.a. prøvespregninger og våpenparader, og (gjensidig) spionasje ble både nødvendig og legitimt. Men denne blottleggingen av ”sannheten” måtte avveies mot nødvendigheten av hemmelighold; samtidig som partene slo seg på brystet, utviklet de sinnrike systemer nettopp for å unngå å vise hele sannheten (samtidig). Dét ville gjøre dem sårbare og undergrave balansen – og dermed også true *trusseltroverdigheten*. Paradoksalt nok forutsatte troverdigheten at partene ikke fortalte *hele* sannheten! (Kfr. Midgaards resonnement rundt det å holde kortene inntil brystet.)

¹⁶ Dette viser seg først og fremst gjennom *tempoet* i forhandlingene og *tiden* de kunne ta – flere år var ikke uvanlig, og det kan man knapt tenke seg i nasjonal politikk.

Hvordan kunne så partene stå fram og bli oppfattet som sannferdige og - ikke minst - *troverdige* i sine trusler om førstebruk av kjernefysiske våpen når de var bevisst og åpent falske mht sine våpenarsenaler? Det var tross alt et kvalitativt sprang fra en nærmest ubegripelig stor mengde konvensjonell sprengkraft (som begge parter flere ganger hadde vist seg villige til å bruke) til selv den minste taktiske kjernefysiske granat. Her var situasjonen asymmetrisk siden USA hadde opparbeid seg en viss historisk-psykologisk troverdighetskapi tal ved allerede å ha brukt A-bomber (mot Japan). Men viktigste måten å innfri autenticitetskravet på var likevel gjennom selvbinding: Ved å lansere sin *strategiske doktriner* fortalte de hele verden om i hvilke situasjoner og hvordan de aktet å bruke kjernevåpene. Slik pantsatte partene ”ansiktene” sine på en måte som gjorde det utenkelig for motparten å tro annet enn at de ville la handling følge ord i et gitt tilfelle; både USA og Sovjetunionen klarte å oppnå troverdighet.

Hva så med den moralsk-praktiske argumentasjonen; hvilken status hadde kravet til *riktighet* under disse forhandlingene? Dette er det mest problematiske handlingsområdet fordi det dreide seg tross alt om umoral på høyeste plan! Partene kunne imidlertid argumentere for at de måtte ta de nødvendige foranstaltningene i en vond verden. Og selv om ikke alle argumentene lot seg universalisere, så hadde begge partene rundt halve verden med seg i sin rettferdige kamp mot ”det ondes imperium”..... (Kanskje var det moralske skrupler som gjorde at strategene i Pentagon ”dehumaniserte” sitt interne språk ved at de f.eks. brukte begrepet ”megabody” når de vurderte akseptable tap av amerikanske menneskeliv ved de ulike strategiene, og de nyttet ”dehousing” om det å bombe motstanderens sivilsamfunn?!)

Konklusjon: Selv i de mest maktorienterte forhandlinger som i internasjonal politikk er det mulig å finne kommunikative spor!

Mellom toleranse og prinsipløshet

Vi kompromisser fordi det sjelden eller aldri finnes ideelle forhandlingsmuligheter i en ufullkommen verden. I praksis vil valget stå mellom å ikke gjøre noe – det vil bety å underkjenne de foreliggende handlingsrammer og muligheter – eller godta rammene og inngå det kompromisset som gir den beste, om enn langt fra fullkomne, løsningen. I en slik situasjon er det å ikke gjøre noe (å være ”nøytral”) på ingen måte å (for)bli i en uskyldstilstand. Et ikke-valg er tvert imot et reelt etisk valg som bl.a. kan innebære unnlater og svik mot muligheter som tross alt *var* til stede for å utrette noe positivt. Det finnes alltid gjerninger som vi kunne/skulle ha gjort! Dette gir anledning til noen refleksjoner om unnlattelse og toleranse – og litt til.

I følge Grimen (1994) er det urimelig å anse konfliktløsning gjennom unnvikelse som noe normativt imperfekt selv om den i lys av idealet om kvalifisert konsensus langt fra er fullkommen. For en politisk aktør med innsikt i sin egen dømmekraft vil det være uforenelig å alltid basere konfliktløsning på et ideal om slik enighet. Innsikt i dømmekraftens grenser og en streng orientering mot kvalifisert enighet i enhver situasjon går ganske enkelt ikke sammen. Det er ikke ufornuftig å vente kvalifisert enighet der det er grunn til å tro at det er mulig, men ofte er det grunn til å tro at det er umulig, noe fornuftige aktører innser.

Når så all fornuft tilsier at det ikke er mulig å nå til enighet, da gir Rawls (1987) svaret: Partene må avstå fra å ta opp kontroversielle (metafysiske eller filosofiske) spørsmål i den politiske debatten i håp om å finne praktiske løsninger på spørsmål om bl.a. sosial rettferdighet, som stadig er det store problemet i dagens samfunn. Denne ”method of avoidance” kan forstås som en forlengelse av den liberale toleransedyden som er viktig i moderne samfunn fordi borgerne aldri helt vil kunne enes om det gode liv

uten å ty til vold. Alternativet til en slik unnvikelsesstrategi i politikken kan derfor lett bli maktbruk.

Unnvikelse er et *moralsk* problem fordi det bl.a. handler om toleranse – om f.eks. å akseptere at temaer som vi ønsker satt på dagsordenen, ikke blir det fordi de er ”betente”. Siden unnvikelse er en forutsetning for overlappende enighet, så tilfører unnvikelsen overlappende enighet en dimensjon som skiller det fra kompromiss og *modus vivendi* ved at den – enigheten – er *stabil* på tvers av omskiftende interesser og maktforhold, noe f.eks. *modus vivendi* per definisjon ikke er. Her er toleranseprinsippet sentralt og dets *premisser* bør ikke settes under debatt med tanke på å komme til (kvalifisert) enighet fordi slike forsøk lett vil ende i ”sanningsverdiane sitt tyranni” der premissenes validitet blir viktigere enn toleranse (Grimen 1994:87). Men det betyr ikke at det ikke kan reises innvendinger mot sentrale premisser når det er sakelig grunnlag for det. Tvert imot kan begrunnede innvendinger være det som gjør at man unngår å havne i ren prinsipløshet ”for fredens skyld”. I dette ligger det en antakelse om et slektskap mellom toleranse og prinsipløshet. Etter min mening er det et visst (stort?) sammenfall mellom de to begrepene, men det viktigste her er *termene* og hvilke konnotasjoner de gir. Vi foretrekker (tror jeg) å være ”grenseløs tolerante” framfor å være ”litt prinsipløse”. På den annen side er utvilsomt det å være ”prinsippfast” å foretrekke framfor å være ”intolerant”. (Mot intoleranse bør vi i alle fall være prinsippfaste.) Dette er mer enn bare lek med ord, det forteller oss at i noen tilfeller kan begrepet bli overskygget av termen. Poenget mitt er at i konkrete politiske konfliktsituasjoner der det ligger til rette for overlappende enighet ved unnvikelse, så bør ”ettergivelsen” ikke bare korrigeres i forhold til toleranse men også i

forhold til prinsippfasthet. Å være seg dette bevisst, kan bidra til å styrke vår dømmekraft.

Bedre analyseredskaper

Etter at meklingen hadde lyktes og man hadde unngått streik i varehandelen (16. mai 2000) erklærte lederen for arbeidstakerne seg svært godt fornøyd på *alle punkter i avtalen* (NRK/Dagsnytt kl. 0730). NHO's representant på sin side var tilsvarende misfornøyd, hun begrunnet sin aksept av avtalen med at man hadde *unngått streik*. Dette er et atypisk kompromiss, og det kan ikke forstås på en adekvat måte uten at det trekkes inn et "nivåelement": Mens LO's begrunnelse er tradisjonell idet den viser til det substansielle innholdet i forhandlingene, så refererer NHO til utenforliggende forhold, til eksterne ressurser som er en forutsetning for strategiske forhandlinger, i dette tilfellet streiketrusselen. Denne trusselen ligger på et *metanivå* i forhold til forhandlingspotten, og det vil forkludre en analyse av kompromisset om ikke denne nivåforskjellen blir tatt i betraktning. Dette gir meg anledning til å peke på "nye" analytiske redskaper som kan gi oss bedre forståelse av forhandlinger og kompromiss.

Når Rommetvedt peker på at det er et "vindskeivt" forhold mellom ulike nivåer i Eriksens typologisering av kommunikativ og strategisk handling, så viser han til det faktum at kommunikasjon i politiske prosesser og forhandlinger foregår på *ulike semantiske nivåer*. Dette er ikke spesielt for formelle eller vitenskapelige samtaler; fra samme øyeblikk som mennesket ble seg bevisst språket, brukte de det på minst to nivåer. Spørsmålet er om et *eksplisitt* fokus på nivåene argumentasjonen foregår på, vil kunne gi oss et tilleggsperspektiv for inntak til å forstå forhandlinger. Teknikken er velkjent fra klassisk forhandlingslitteratur, gjerne betegnet med "meta" og

”meta-meta” (”-språk”, ”-spill” osv), men den synes mindre påaktet innen den deliberative skolen. Nå er det et nært slektskap mellom diskursbegrepet og nivåbegrepet, men de er ikke sammenfallende. Diskurser vil kunne foregå *på tvers* av nivåer, slik at en og samme diskurs kan romme både metaspråk og ”objektivisert” språk. Det er nettopp den ”forskjellen” som gir nivåbegrepet et ekstra forklaringspotensiale.

Det ligger en ”sivilisert, politisk kommunikativ”¹⁷ beslutningsprosess i forkant av selv de mest strategiske forhandlingene, og det vil dessuten måtte foregå nivåskifter under selve forhandlingene. Ofte vil nivåskifte bety en visitt innom en kommunikativ prosess, fordi det ikke er tilstrekkelig å tilskrive fornuftige politiske aktører bare strategiske ferdigheter. Partene må møtes i sin felles livsverden for bl.a. å finne moralske standarder (rettferdighet osv) som gjør at de kan gå tilbake til forhandlingsbordet med fornyet mulighet til å komme videre. Slike ”meta-tripper” vil være en del av legitimeringsgrunlaget for forhandlingsresultatet, kompromisset. Rommetvedt (1995:114) oppgir bl.a. ”deltakelse” som legitimeringsgrunnlag ved deliberative forhandlinger. Spørsmålet er om ikke ”deltakelse” egentlig kan reduseres til kommunikative møter på høyere argumentasjonsnivå.

Nivå-argumenter blir altså brukt under forhandlinger, og da som regel implisitt: Under lønnsforhandlinger *vet* begge parter om streike- og lock out-trusselen, og en eventuell *tematisering* vil lett påvirke forhandlingene i strategisk retning (som selvfølgelig også kan bety løsning/kompromiss). Når partene ikke tematiserer dette, så skyldes det ”en underfor-

¹⁷ Rommetvedts beskrivelse av beslutningsprosessens karakter når det gjelder deliberasjon.

ståtte unnvikelsesmetode"¹⁸. Men det finnes klare unntak fra denne regelen: Fornuftig uenighet¹⁹ som inngås på metanivå og som er en forutsetning for overlappende enighet, må tematiseres for å ha noen funksjon. Og tematisering eller ikke er i følge Grimen (1994) et spørsmål om å ha innsikt i dømmekraftens grenser.

Et annet analyseredskap kan vi finne i begrepsparet *overbevise* og å *overtale*. Det etymologiske utgangspunktet for de to begrepene/ordene er det greske *persuasio*, et nøkkelbegrep i klassisk retorikk.²⁰ Overtale betyr å påvirke noen til å innta bestemte meninger, å influere på deres atferd ved å endre deres holdninger, oppfatninger og verdier - og det benyttes ikke nødvendigvis (bare) saklige argumenter; indoktrinering og propaganda er også "tillatt" (Simons 1976:21, Eriksen 1993b:158). Den som er blitt overtalt vil lett kunne forandre mening igjen.²¹ Den som er overbevist derimot, er påvirket av *kunnskap* (MacIntyre 1996:31),²² og han/hun vil kunne gi gode, kvalifiserte grunner for sitt standpunkt og vil ikke skifte det før det fore-

¹⁸ Henspeiler selvfølgelig til Rawls "method of avoidance".

¹⁹ Partene blir ikke enige til tross for at de resonnerer og opptrer så fornuftig de kan.

²⁰ Det er Platon som innfører et skille mellom å overtale og å overbevise i dialogen *Gorgias*.

²¹ Det kan diskuteres hva slags type talehandling overtaling er. Palm (1994:32) mener at man skulle «kunna betrakta övertalning som en perlokutiv effekt», og jeg tolker Eriksen (1993b) til å mene det samme. Å overbevise noen er en illokusjonær handling.

²² Blant norske filosofer og vitenskapsteoretikere som diskuterer disse to begrepene er Hans Skjervheim (1976), Knut Erik Tranøy (1986) og Ragnar Fjelland (1995). Tranøy har følgende definisjon: «Å overtale en annen om *p* er å få den andre til å tro *p*. Men å overbevise en annen om *p* er å gi den andre tilstrekkelig gode grunner til å tro at *p* er sann eller akseptabel» (s. 64). Det er klart at statsviteren Øyvind Østerud (1997:137) eksplisitt skiller mellom de to begrepene når han i en omtale av postmodernismen skriver at "overbevisning bare (blir) en variant av overtalelseskunst...".

ligger ny - overbevisende - kunnskap. Den vanlige tolkningen av de to begrepene gir grunnlag for å hevde at det i overtaling ligger et element av *maktbruk*, mens det er diskutabelt om det samme kan sies om overbevisning gjennom diskusjon og samtale. Der noen forandrer mening i en likeverdig dialog, synes det ikke rimelig å snakke om maktbruk uten å havne i ren psykologisme. Jon Hellesnes (1975) tilskriver skillet mellom overtale og overbevise en fundamental betydning for samfunnsvitenskapen så vel som for samfunnsforståelse i sin alminnelighet. Han viser at dersom vi argumenterer *mot* skillet mellom overtaling og overbevisning, så vikler vi oss inn i selvmotsigelser.

Det er altså likhetstrekk mellom overbevisning og deliberasjon, og mellom forhandlinger og overtaling.²³ Men siden begrepene overbevisning og overtaling er en forutsetning for i det hele tatt å kunne kritisere ideologi og manipulering (Hellesnes op. cit.), så bør de ikke brukes synonymt med begrepsparet deliberasjon – forhandlinger fordi ved en slik synonymisering (ved å gjøre forholdet mellom de to begrepsparene “innvendig”²⁴) så glipper det analytiske grepet som overbevisning – overtaling gir oss om deliberasjon og forhandlinger, og vi mister en mulighet til å forstå sider ved konkrete forhandlingsprosesser som kan være vanskelig å begripe på annen måte (les: uten begrepene overbevisning og overtaling). De to begrepene gir også et ekstra inntak til kritikk av f.eks. Rommetvedts “deliberative forhandlinger” der partene i utgangspunktet har uavklarte og/eller *gitte* preferanser, noe som gjør det realistisk å regne med at forsøk på manipulering

²³ Siden kravet til sannhet er fundamentalt ved overbevisning og sannhet er en logisk forutsetning for usannhet, så kan vi si at det er nivåforskjeller på de to begrepene.

²⁴ Dag Østerberg (1966) har behandlet forholdet mellom innvendighets- og utvendighetstenking.

kan forekomme. Strengt logisk kan en si at en forhandlingsavtale som er kommet i stand gjennom (gjensidig?!) overtaling, i sitt “vesen” er et modus vivendi og ikke et kompromiss, fordi overtalingens manglende bestandighet gjør at avtalen i prinsippet ikke er endelig.

Det er problematisk at (samfunns)forskere sjelden skiller mellom de to begrepene, men gjerne bruker termen «overtaling» på begge.²⁵ Samme problem dukker opp i engelsk-språklig litteratur der “persuasion” stort sett brukes om begge begrepene. I sosialpsykologisk litteratur blir “persuasion” ofte ikke definert med tanke på de to betydningene.²⁶ Elster bruker "to persuade" i betydningen 'å overbevise', mens Habermas velger “to convince”. Andre ser tydeligvis “persuade” som et “nøytralt” begrep som krever et adjektiv, slik f.eks. Martinson (1997:44) gjør når han snakker om "ethical persuaders".

Det store kompromisset

Samtidig som kompromisset rent vitenskapsteoretisk må sies å være konstruert gjennom og ved begrepet, så er *livet* full av kompromisser. Dette får

²⁵ Det gjelder bl.a. professorene i h.h.v. statsvitenskap og norsk, Daniel Heradstveit (1992:11) og Finn Erik Vinje (1982). Sistnevnte skriver at "tekster som har til formål å overtale har god og forbilledlig stil hvis leserne overbevises" (s. 32). På lignende vis tolker jeg Evert Vedung (1995:2) når han sier: "Vid information är de offentliga organens relation till de styrda i princip enbart kunskapsöverförande och övertalande." Et annet eksempel er at markedsføring blir tilskrevet både formål å overbevise og å overtale (Blach og Højberg 1989:29).

²⁶ I *Social Psychology* (Secord, Paul og Carl Backman (1964)) er det et lenger avsnitt kalt *Persuasive Communication and Influence* uten at «persuasion» blir definert. Det blir det heller ikke i *Communication and Persuasion* (Hovland m.f. 1953).

Saul Alinskys (1965) fram på en treffende måte gjennom sin Hegel-inspirerte beskrivelse:

In the world as it is, "compromise" is not an ugly word but a noble word. If the whole free way of life could be summed up in one word, it would be "compromise". A free way of life is a constant conflict punctuated by compromises which then serves as a jumping-off point for further conflict, more compromises, more conflict, in an neverending struggle toward achieving man's highest goals.

Dette er en prosess der mangt et gyldighetskrav aldri vil bli innfridd og der både "teser" og "antiteser" vil romme menneskelige svakheter, svakheter som vil bli med "opp" i "syntesen"/kompromisset – og ført videre i ny tese. Det er fristende å si at kompromisset viser til så grunnleggende svakheter i mellommenneskelige forhold at det nok kom til oss med Syndefallet. Det minner til forveksling om levd liv!

Litteraturliste

- Alinsky, Saul D (1965) *Reveille for Radicals*. New York:Random House, Vintage Books
- Apel, Karl-Otto (1990) *Konfliktlösung im Atomzeitalter als Problem einer Verantwortungsethik*, i *Diskurs und Verantwortung*. Frankfurt: Suhrkamp
- Benjamin, Martin (1990) *Splitting the Difference*. Lawrence (Kansas): University Press of Kansas
- Berg Eriksen, Trond (1997) *Egne veier. Essays og foredrag*. Oslo: Universitetsforlaget
- Brøgger, Jan (1993) *Kulturforståelse. En nøkkel til vår internasjonale samtid*. Oslo:N.W.Damm & Søn A/S
- Dobel, J. Patrick (1990) *Compromise and Political Action. Political Morality in Liberal and Democratic Life*. Savage:Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Elster, Jon (1992) *Arguing and Bargaining in the Federal Convention and the Assemblée Constituante*, i R. Malnes og A. Underdal (red.) (1992)
- Eriksen, Erik Oddvar (1993a) *Den offentlige dimensjon*. Oslo:Tano
- Eriksen, Erik Oddvar (1993b) *Grenser for staten?* Oslo:Universitetsforlaget
- Eriksen, Erik Oddvar (red.) (1994) *Den politiske orden*. Oslo:Tano
- Eriksen, Erik Oddvar (red.) (1995) *Deliberativ politikk*. Oslo:Tano
- Eriksen, Erik Oddvar og Jarle Weigård (1999) *Kommunikativ handling og deliberativt demokrati. Jürgen Habermas' teori om politikk og samfunn*. Oslo:Fagbokforlaget

- Fjelland, Ragnar (1995) Vitenskapsteori. Med spesiell vekt på naturvitenskapene. Oslo:Universitetsforlaget
- Grimen, Harald (1994) Fornuftig usemje og epistemisk resignasjon, i Eriksen (red. 1994)
- Habermas, Jürgen (1981) Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1 og 2. Frankfurt an Main:Suhrkamp
- Habermas, Jürgen (1992) Faktizität und Geltung. Frankfurt:Suhrkamp
- Habermas, Jürgen (1993) Justification and Application. Cambridge:Polity Press
- Habermas, Jürgen (1996a) Between Facts and Norms. Cambridge (Mass.): The MIT Press
- Habermas, Jürgen (1996b) Diskursetik. Fredsriksberg:Det lille forlag
- Hellesnes, Jon (1975) Sosialisering og teknokrati. Oslo:Gyldendal Norske Forlag
- Kemp, Peter (1996) Det uerstattelige. En teknologi-etikk. Oslo:Gyldendal
- Lewicki, Roy, J., D. M. Saunders og J. W. Minton (1997) Essentials of Negotiation. Boston (Mass.):Mc Graw Hill
- Lundquist, Lennart (1988) Byråkratisk etik. Lund:Studentlitteratur
- Lübbe, Hermann. (1980) Philosophie nach der Aufklärung. Düsseldorf: Econ-Verlag
- MacIntyre, Alasdair (1996) Etikkens historie. Oslo:Gyldendal Norske Forlag
- Malnes, Raino og Arild Underdal (red.) (1992) Rationality and Institutions. Oslo:Universitetsforlaget
- Malnes, Raino (1997) Filosofi for statsvitere. Oslo:Tano Aschehoug

- Martinson, David L. (1997) "Truthfulness" i *Communication Is Both a Reasonable and Achievable Goal for Public Relations Practitioners*, i *Public Relations Quarterly* 41
- Palm, Lars (1994) *Övertalningsstrategier. Att välja budskap efter utgångsläge*. Lund:University Press
- Pruitt, David G. and Jeffrey Z. Rubin (1986) *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*. New York:Random House
- Rommetvedt, Hilmar (1995) *Strategi og deliberasjon i offentlige beslutningsprosesser*, i Eriksen (red.) (1995)
- Schelling, Thomas C. (1969) *The Strategy of Conflict*. London:Oxford University Press
- Sejersted, Francis (1997) *Den gamle og den nye kommunikasjonsstat*, i *Nytt Norsk Tidsskrift* nr. 3, 1997 (14)
- Simmel, Georg (1908/1968) *Soziologie*. Berlin
- Simons, Herbert W. (1976) *Persuasion: Understanding, Practice and Analysis*. Reading, Mass.:Addison-Wesley
- Skjervheim, Hans m.f. (1976) *Refleksjon og handling*. Oslo:Gyldendal
- Slagstad, Rune (1987) *Rett og Politikk. Et liberalt tema med variasjoner*. Oslo:Universitetsforlaget
- Taylor, Charles (1971) *Interpretation and the Sciences of Man*, i *Review of Metaphysics*, Vol. 25, nr. 1
- Thomas, K. W. (1992) *Conflict and negotiation processes in organizations*. In M. D. Dunnette & L. H. Hough: *Handbook of industrial and organizational psychology* (2nd ed), vol 3
- Tranøy, Knut Erik (1986) *Vitenskap – samfunnsmakt og livsform*. Oslo: Universitetsforlaget
- Werring, Henri (red.) (1987) *Etikk for ledere*. Oslo:Godbok a.s.

Østerberg, Dag (1966) Forståelsesformer. Oslo:Universitetsforlaget
Østerud, Øyvind (1997) Kunnskap som illusjon? Søkelys på den post-
moderne fagkritikken, i *Nytt Norsk Tidsskrift*, nr. 2.