

R E T O R I K

for advokatfuldmægtige

Helle Hvass

Janus Beyer



Advokatsamfundet
2020

RETORIK

for advokatfuldmægtige

Udgiver:

Advokatsamfundet

Kronprinsessegade 28

1306 København K

Telefon 33 96 97 98

Fax 33 36 97 50

samfund@advokatsamfundet.dk

www.advokatsamfundet.dk

2. udgave, 1. oplag

© Advokatsamfundet

Layout: FXA - www.fxa.dk

Tryk og indbinding: Jørn Thomsen Offset

ISBN 978-87-89741-03-1

Udgivet med støtte fra Margot & Thorvald Dreyers Fond.

Bogen kan bestilles ved henvendelse til Advokatsamfundet enten pr. brev til adressen Kronprinsessegade 28, 1306 København K, telefonisk på 33 96 97 98, via telefax på 33 36 97 50 eller ved e-mail på samfund@advokatsamfundet.dk.

Indhold

Forord	5
1. Kommunikationssituationen	7
Formål	7
Modtager	8
Taler	8
Emne	9
Omstændigheder	9
2. De tre appelformer	10
Logos	10
Ethos	11
Pathos	13
To kommunikationsstrategier	15
Appelformerne i retten	17
3. At spørge for at afdække argumenter	22
Topik	22
Spørge for at få input	28
Spørge for at producere output	32
Spørgeteknik	35
4. At argumentere i praksis	40
Retorikkens anvisninger for persuasiv argumentation	40
Toulmins argumentmodel	44
Hele det juridiske argument i Toulmins argumentmodel	56
5. Dispositionsmodeller	60
Den klassiske retssagsdisposition	60
ANSVA- modellen	68
Dispositionsmodel for det faglige oplæg	69
Dispositionsmodeller i retten	70

Anbefalinger til disposition af forelæggelsen	71
Anbefalinger til disposition af proceduren	72
Begyndelser	74
6. Den passende sproglige form	79
Kancellistil	79
Klart sprog	81
Levende sprog	87
Sproget i den mundtlige situation	98
7. Fremførelsen	96
Tre slags manuskripter	96
Stemmen og kroppen	99
Noter	111

Forord

Denne bog handler om mundtlig kommunikation. Om den kommunikation som advokater skal præstere i retten, under klientmødet, på personalemødet, ved oplæg for kolleger, i forbindelse med akkvisition osv.

Bogen er skrevet til advokatfuldmægtige, som går på advokatuddannelsen, og som skal lære om forskellige vinkler på mundtlig kommunikation:

- Argumentation, disposition, formulering og fremførelse i forskellige former for taler, f.eks. foredrag, præsentationer, oplæg, indlæg, forelæggelser og procedurer.
- Samtale, f.eks. med klienter og vidner
- Afhøringer

De fleste garvede advokater har lært dette med erfaringen, og mange af dem er blevet dygtige til det mundtlige med årene. Med denne bog tilbyder vi advokatfuldmægtige et retorisk forspring, som kan vise sig brugbart, f.eks. i forbindelse med retssagsprøven.

Bogen bygger på retorikkens lære om, hvordan man forbereder og fremfører mundtlig kommunikation på en hensigtsmæssig måde. En lære som stammer helt tilbage fra omkring 450 f.Kr., hvor retoren Korax ud fra observation af retssager skrev verdens første retorikbog med gode råd til den, der vil overbevise dommere.

Mange af bogens eksempler handler om kommunikation i retten, og det kan måske undre, da de fleste advokater oftere arbejder med mundtlig kommunikation uden for retten. Når eksempler fra retten alligevel fylder en del i bogen, hænger det sammen med, at de kan eksemplificere retorisk teori på en hensigtsmæssig måde. Retorik handler som nævnt om at forberede og fremføre kommunikation, og der er mange paralleller til advokatens arbejdsproces med at forberede og fremføre en sag

i retten: afdække argumenter, samtale med sagens parter, udvælge og forme de vigtigste argumenter, disponere sit stof, finde den rette sproglige udformning, memorere sagen, evt. forelægge sagen, afhøre vidner og endelig procedere sagen.

Retorikken deler sin arbejdsproces ind i fem faser. De fire handler om forberedelse, den femte om at fremføre:

Fase 1, inventio, som dels handler om at finde argumenter ved at spørge, dels handler om at forme sine argumenter. (Læs om *inventio* i kapitel 3 og 4)

Fase 2, dispositio, som handler om at planlægge i hvilken rækkefølge man vil fremlægge sine argumenter. (Læs om *dispositio* i kapitel 5)

Fase 3, elocutio, som handler om den sproglige udformning. (Læs om *elocutio* i kapitel 6)

Fase 4, memoria, som handler om at øve sig på det, man har besluttet at sige. (Læs om *memoria* i kapitel 7)

Fase 5, actio, som handler om at fremføre med hensigtsmæssigt kropssprog og stemmebrug. (Læs om *actio* i kapitel 7)

Den retorikvidenskab, som vi præsenterer i bogen, er egentlig meget elementær. Det er ikke teorien, der er svær her. Udfordringen er at overføre teorien til praksis. Retorik handler om det, de fleste allerede gør: Tænker over, hvordan de vil udtrykke sig på en måde, så modtageren gider lytte og måske tilslutter sig deres synspunkt.

Mange deltagere i kursus om kommunikation på Advokatuddannelsen har, uden at vide det, givet inspiration til denne bog. Det skal de have tak for. Også tak til advokaterne Allan Ohms, Mads Pramming, Jacob Waage, Jakob Krag Nielsen og Mikkel Holm Nielsen for forskellige konstruktive bidrag til bogen. En særlig tak til Lise Ravnkilde fra Advokatsamfundet, som har læst flere udkast til hele bogen og forbedret den med sine kommentarer.

1. Kommunikations-situationen

Retorik er læren om at forberede og fremføre kommunikation på en hensigtsmæssig måde. Målet med anstrengelserne er at opnå *persuasio*, hvilket vil sige at vinde modtagers tilslutning til det, man siger. Persuasio kan have mange former og skal forstås meget bredt. I en undervisningssituation opnår læreren persuasio ved at gøre stoffet levende og forståeligt for deltagerne. I retten opnår advokaten persuasio, hvis det lykkes at overbevise dommerne. I en debat opnår debattøren persuasio, hvis han eller hun kan få modtagernes tilslutning til sine synspunkter.

Der findes ikke faste retoriske regler for, hvordan man til hver en tid skal argumentere eller formulere sig. Det, der fungerer godt i en retsal, fungerer dårligt i et festlokale, og det argument, der overbeviser blandt jurister, overbeviser ikke nødvendigvis blandt revisorer. Hvad der er hensigtsmæssigt at sige, afhænger med andre ord af kommunikationssituationen: Af *formålet* med at man tager ordet, af hvem ens *modtager* er, og af hvilket forhåndsindtryk disse modtagere har af én som *taler*. Det afhænger også af det *emne*, man skal tale om, og af de *omstændigheder* talen indgår i.

FORMÅL

Hvis man vil opnå persuasio, er det helt afgørende at være bevidst om, *hvorfor* man tager ordet. Er formålet ikke klart, så er det oftest bedre at tie stille. I retorikken skelner vi overordnet mellem tre typer formål:

- Oplyse
- Overbevise
- Underholde

Man har et formål om at *oplyse*, når man holder et fagligt oplæg, forelægger en sag, forklarer en ny kollega, hvordan kopimaskinen virker osv. Den, der oplyser, har nogle informationer, som modtager mangler.

Udfordringen for den, der skal oplyse, er *ikke* at fortælle alt, hvad vedkommende ved, men kun at fortælle det, som er relevant for modtager.

Når ens formål er at *overbevise*, så argumenterer man for et synspunkt, f.eks. i en procedure, et indlæg i en diskussion eller en valgtale. At overbevise er tit vanskeligere end at oplyse. For de modtagere, som man skal overbevise, mangler ikke noget. Tværtimod. De har en hel masse synspunkter, og dem er de umiddelbart ikke villige til at ændre på.

Formålet med en jubilæumstale, en nytårstale eller en velkomsttale er at *underholde* i betydningen at markere en begivenhed. Når man underholder, forsøger man at skabe et fællesskab med modtagerne i nuet. Man taler om det, der binder os sammen, f.eks. den person der bliver fejret eller året, som er gået. At underholde er oftest dyb alvor. Det handler om at skabe et fælles ståsted ved at tale om de værdier, som vi deler. Ved en generalforsamling kan en velkomsttale, der skaber samhørighedsfølelse, betyde, at de fremmødte arbejder med hinanden i stedet for mod hinanden.

MODTAGER

Modtager er den person eller den gruppe af personer, som taleren vil have tilslutning fra. Ved at undersøge, hvad der optager modtagerne, og hvad de ønsker at få ud af at lytte, kan taleren tilpasse sin kommunikation til lige netop dem. Taleren kan f.eks. overveje modtagernes alder, køn, uddannelsesbaggrund, job, vaner, interesser, mål, bekymringer, behov, præferencer, holdninger, værdier, forventninger og viden.

TALER

Taleren skal tænke over, hvilket indtryk modtagerne har af ham eller hende. Har de på forhånd tillid, eller skal der kæmpes for tilliden? Man kan stort set aldrig regne med modtagernes blinde tillid. Taleren skal derfor altid gøre noget for enten at vinde eller at bevare modtagernes tillid.

EMNE

Emnet er selve indholdet, som man vil fremlægge. Da det aldrig er muligt at sige alt om alting, er det vigtigt at fokusere sit indhold. Hvis en tale er fokuseret, kan modtager helt ubesværet svare på spørgsmålet: *Hvad vil taler sige til hvem og hvorfor?*

OMSTÆNDIGHEDER

Taleren skal altid tilpasse sig omstændighederne: tidspunkt, sted, historisk kontekst osv. Taleren kan til en vis grad forberede sig på omstændighederne. Det har f.eks. betydning for ens måde at kommunikere på, hvilket nummer man er i en talerrække, om man skal tale i et stort auditorium eller i et lille kælderlokale, om man skal tale om et emne, som er aktuelt i medierne osv.

Mislykket kommunikation skyldes ofte, at taleren ikke har gjort sig klart, hvad situationen "kalder på". Mange har fuld opmærksomhed på emnet og glemmer at overveje, hvilke pointer modtagerne har brug for. Resultatet bliver som regel kommunikation, der er for lang og for uvedkommende. Omvendt bliver kommunikation ofte vellykket, fordi taleren rammer plet i forhold til situationen: formålet er klart, emnet er skåret til, så det passer til omstændighederne og modtagernes behov. En analyse af kommunikationssituationen er med andre ord første skridt på vejen til vellykket mundtlig kommunikation.

2. De tre appelformer

Som nævnt er målet med retorik at opnå persuasio, tilslutning fra modtagerne. Helt overordnet er der tre veje til persuasio. For det første skal taleren have saglige argumenter for sit synspunkt. For det andet skal modtagerne tro på, at taleren er den rette til at kommunikere i situationen. Og for det tredje skal taleren vække modtagernes følelsesmæssige interesse for sagens alvor. De tre veje til persuasio kaldes også for de tre appelformer, som har følgende betegnelser:

- *Logos*: appel til modtagers fornuft
- *Ethos*: appel til modtagers tillid
- *Pathos*: appel til modtagers følelser

LOGOS

Logos er appellen til rationel stillingtagen hos modtager. Den advokat, der søger tilslutning ved hjælp af logos, holder sig til sagen og til kendsgerningerne. Logos kommer til udtryk i et neutralt ordvalg, saglige argumenter, saglig behandling af modargumenter, sproglig stringens, henvisninger til kilder, undersøgelser og statistik mm.

Hvis advokaten ikke appellerer tilstrækkeligt til logos, vil modtager i de fleste situationer opfatte kommunikationen som useriøs. Hvis der er ensidig appel til logos, vil modtager som regel opfatte kommunikationen som kedelig og pedantisk.

Persuasiv logosappel er dog ikke *alt* det faglige. Det er ikke overbevisende at kunne genfortælle hele faktum og redegøre for enhver tænkelig retsregel. Så logos er i høj grad også knyttet til advokatens evne til at kunne skelne det relevante fra det mindre relevante.

I retten er logos den dominerende appelform, og det skal den også være. Dommere bliver betalt for at være rationelle. En landsretsdommer har engang sagt, at man skal være en særlig type for at være dommer: "Dommere er gamle, de er analytikere og de er tørre i sjælen."

Som advokat skal man dog passe på med at forveksle logos med abstrakt sprogbrug. Appellen til det rationelle i modtager er *ikke* ensbetydende med, at advokaten skal formulere sig i doms- og lovsprog. Det er rettens privilegium at udtrykke sig abstrakt som i følgende eksempel:

Højesteret tiltræder, at skaden er indtruffet under de omstændigheder, der er lagt til grund af landsretten, fordi Højesteret finder at begivenhedsforløbet under de beskrevne omstændigheder ikke gik ud over, hvad der må anses for sædvanligt forekommende.

Da retten skal dømme i konkrete sager, må advokaten ikke efterligne rettens sprogbrug. Advokaten skal være saglig, men ikke i en grad så de konkrete detaljer i sagen udelades.

Logos, der giver tilslutning	Logos, der ikke giver tilslutning
Præcise, relevante faktuelle detaljer	Ukonkret faktum, distanceret og abstrakt formuleret
Få centrale anbringender	Alle tænkelige anbringender
Stringent og konkret sprog	Snørklet og abstrakt sprog
Gendrivelser af modpartens centrale anbringender	Ingenendrivelser af modpartens anbringender

ETHOS

Ethos er appel til modtagernes tillid. Når man som advokat søger tilslutning ved hjælp af ethos, så søger man at fremstille sig selv som troværdig. Retorikken deler ethos op i følgende underkategorier:

- *Gode menneskelige egenskaber* – advokaten virker ærlig, engageret, arbejdsom osv.
- *Gode faglige egenskaber* – advokaten kender retsreglerne så godt, at vedkommende hurtigt kan pege på det relevante
- *Gode motiver* – advokaten fokuserer på klientens og fællesskabets bedste – egne interesser står i baggrunden

Hvis advokaten ikke appellerer tilstrækkeligt til ethos, vil modtagerne i de fleste situationer opfatte kommunikationen som utroværdig. Hvis der er ensidig appel til ethos, vil modtagerne som regel opfatte kommunikationen som partisk og navlebeskuende.

Da højesteretsdommer Jon Stokholm var ung fuldmægtig hos Kammeradvokaten, skulle han føre en kompliceret skattesag ved retten i Viborg. I den forbindelse fik han nogle erfaringer med ethos:

"Efter at jeg havde fremlagt lovens forarbejde, kigger dommeren på mig og spørger, om jeg nu har fremlagt det hele ordentligt og redeligt – underforstået, havde jeg givet det en farve eller kunne dommeren lægge min udlægning til grund for afgørelsen? Og jeg havde jo kun et splitsekund til at svare. Hvis jeg sagde: "Ja, alt er fremlagt objektivt," og dommeren senere fandt ud af, at det havde jeg ikke. Eller hvis jeg sagde: "Nej, retten må hellere læse det selv," – så ville jeg jo miste al troværdighed og kunne aldrig møde i den ret igen. Det, jeg mener, er, at troværdighed er advokatens vigtigste aktiv. Man kan bruge årevis på at bygge den op, og man kan miste den på et splitsekund!".¹

Jon Stokholm giver her et eksempel på den tillid, der skal være mellem mennesker, der kommunikerer med hinanden – både i og uden for retten. Det er svært – for ikke at sige umuligt – at blive overbevist af en person, som man finder utroværdig.

Kammeradvokat Karsten Hagel-Sørensen giver følgende eksempel på, hvordan man nedbryder ethos:

"Det, jeg vil frem til med ethos, er faktisk meget vigtigt. Undertiden henviser advokater til retskilder, der støtter deres klients sag. Men advokaten stopper oplæsningen lige dér, hvor der kommer en modifikation eller måske et forbehold. Hvad sker der med rettens ører næste gang vedkommende henviser til retskilderne?"²

Svaret på Kammeradvokatens spørgsmål er oplagt. Retten tillægger den pågældende advokats henvisninger mindre vægt, fordi vedkommende ikke redeligt refererer retskilderne. Advokaten har mistet ethos, og det har negativ indflydelse på rettens vurdering af hans/hendes argumenter.

Det er altså ikke tilstrækkeligt at forberede sig på logos. Ens ethos er også et bevismiddel i forhold til at opnå persuasio. Derfor kan det godt betale sig at tænke over, hvad man kan gøre for, at klienten, retten og kollegerne opdager ens gode menneskelige egenskaber, gode faglige egenskaber og gode motiver. Man kan også arbejde med modpartens ethos. Hvis det lykkes at påvise, at modparten er uærlig og dårligt forberedt, kan det godt påvirke sagens udfald.

Ethos-tankegangen eksisterer allerede i den juridiske beslutningsproces. Dommerne vurderer ikke kun den juridiske substans, de tager også bestik af aktørernes ethos. For dommere befinder sig i en midterposition i forhold til to meget forskellige beslutningsprocesser:

- Den strenge faktabaserede naturvidenskabelige konklusion
- Den dagligdags beslutning, som hviler på intuition

Den juridiske afgørelse kan hverken betegnes så stringent og evidensbaseret som den naturvidenskabelige konklusion, eller så "intuitiv" som den dagligdags beslutning. For den juridiske afgørelse har et ben i hver lejr. På den ene side er en juridisk afgørelse resultatet af nøgterne faglige beviskæder, og her ligner juraen og naturvidenskaben hinanden ved, at de bygger på ren logos. På den anden side hviler mange juridiske afgørelser på tillid til, at aktørerne har berettet sandfærdigt og fyldestgørende. Dommernes afgørelser hviler altså *også* på aktørernes ethos, fordi dommerne må vurdere, hvor meget tillid de kan have til vidner, syns- og skønsmænd og andre, der har viden om sagen.

PATHOS

Hvor logos og ethos spiller centrale roller i retten, da har pathos, appellen til følelserne, en mere tilbagetrukket rolle. Pathos har at gøre med, hvor væsentlig og interessant man finder den juridiske problemstil-

ling. Dommerne kan i bund og grund være ligeglade med den enkelte sag, for der kommer en ny i morgen og en ny i overmorgen. Derfor skal advokaterne kunne vække deres interesse. Det skal ske ved at konkretisere sagens alvor – enten for aktørerne, for deres branche, for ligestillede eller for juraen. Altså, sagen har nogle konsekvenser – de skal frem i lyset.

Pathos kommer ofte til udtryk i proceduren i form af en farvet sagsfremstilling. Men advokaten kan også udnytte, at retsregler har en moralsk pendant. Advokaten kan kort og kontant skære ud i pap, hvilket almenmenneskeligt kodeks modparten har overtrådt og således sætte trumf på sit juridiske synspunkt. Appellen til pathos skal ikke fylde meget i domsforhandlinger, men omvendt skader det ikke, at man sætter tingene på spidsen og formulerer sit overordnede synspunkt så firkantet, at alle i retslokalet har forstået pointen.

Skal pathos fungere, må den knyttes til de helt centrale anbringender i sagen – ikke til de perifere synspunkter. Pathos kan f.eks. angå graduering af erstatningens størrelse eller straffens længde på baggrund af skærpende eller formildende omstændigheder.

Pathos kan aflæses i sproget. Hvis man kalder en ulykke for en tragedie, har man skruet op for pathos, hvis man kalder den en hændelse eller episode, har man skruet ned for pathos. Den bedste pathos er knyttet til princippet om "show it – don't tell it": Der er ingen grund til at fortælle dommerne, hvordan de skal opfatte et vidne, som har virket nervøs og usammenhængende. Genfortæl hellere vidnets forklaring, og lad dommerne selv konkludere.

Mange advokater er tilbageholdende med at bruge pathos. Det kan få den konsekvens, at retten ikke får et fuldstændigt indtryk af sagens alvor. Til en retssagsprøve var en fuldmægtig noget tøvende med pathos. Sagen handlede om en nabostrid, som var endt med, at en kro havde fået fældet sit 200 år gamle egetræ, der stod midt på gårdspladsen. Kroens gæster havde indtil fældningen spist morgenmad under træet, som også prydede kroens hjemmeside og visitkort. I retten blev der sagt:

”Kroen leverede tidligere en helhedsoplevelse til sine gæster, og dette er med fældningen af det gamle egetræ ikke længere muligt. Gæsterne får ganske simpelt ikke længere den samme helhedsoplevelse, og kroen har derfor lidt tab af herlighedsværdi.”

Den reelle skade kom ikke frem. Advokatfuldmægtigen forholdt sig for objektivt til konsekvenserne af fældningen. Sprogbrugen var for distanceret og uden indlevelse. Derved risikerede advokaten, at retten ikke i tilstrækkelig grad forstod den reelle skade, som hotelejereren havde lidt.

Mht. pathos er det vigtigt at understrege, at denne appellform udelukkende fungerer overbevisende, hvis man i forvejen har en god sag. Har man en dårlig sag og fornemmer, at man kommer til at tabe den, vil pathos forringe ens ethos – og dermed chancen for at vinde dommerne for sit synspunkt. Således kan man ikke vinde en sag på pathos alene, men man kan styrke dommernes motivation for at fælde den dom, de i forvejen ville fælde. Helt kort kan man sige, at man overbeviser de tvivlende ved hjælp af logos og ethos, og man motiverer de enige ved hjælp af ethos og pathos.

TO KOMMUNIKATIONSSTRATEGIER

Samspillet mellem appel til logos, ethos og pathos er kendt viden inden for politisk kommunikation. Logos er rapporter, analyser, statistik osv. Men da mange fakta peger i forskellige retninger, kan den politiske kamp ikke vindes med logos alene, og derfor får ethos og pathos stor betydning. Ethos er politikernes moralske habitus. Er de ordholdende, arbejdsomme og troværdige. Eller bryder vi os ikke om deres person, påklædning, dialekt? Pathos er appel til borgernes følelser. Det kan være frygt for klimaforandringer, stigende skatter eller det multi-etniske samfund. Pathos kan være en langt stærkere appel end logos. Tag bare tørklædedebatten, som medførte en lovgivning om dommers brug af tørklæder, selvom der ikke findes dommere, der bærer tørklæde i retten.

De tre appellformer spiller sammen på den måde at logos højner ethos. Dvs. faglighed skaber troværdighed. Faglighed kan dog sjældent stå ale-

ne. Skal ethos blive endnu højere, må man også appellere med pathos ved at vise sagens alvor og skabe engagement omkring den.

Hvis ens ethos er lav, vil appel til pathos gøre ethos endnu lavere. Humor er en typisk pathosappel. Man griner, når en person, som man godt kan lide, fortæller en morsomhed. Men hvis en person, som man ikke bryder sig om, fortæller den samme vittighed, endda på den samme måde, så er vittigheden ikke nær så morsom. Det er altså en grundlæggende psykologisk mekanisme, at pathosappel er båret af en høj ethos.

Stemme-flyttende retorik

Stemme-flyttende retorik finder sted i situationer, hvor man skal flytte overbevisninger. I de situationer er modtagerne enten uenige med én, eller de er i tvivl om, hvad de skal mene. De grundlæggende appeller i disse stemme-flyttende situationer er logos og ethos. Derfor skal taleren primært forberede gode argumenter, gendrivelses, eksempler og fremlægge dem på en diplomatisk og afdæmpet måde. Et eksempel på stemme-flyttende retorik findes i statsminister Lars Løkke Rasmussens nytårstale 2011. Talen gav for en stund regeringen medvind i meningsmålinger. Her er regeringens hovedargumentation for afskaffelse af efterlønnen:

”Efterlønsordningen rammer lige ned i de to store udfordringer: Vi skal bruge af vores fælles kasse med omhu. Og vi skal være flere om at arbejde i flere år. For det første koster efterlønnen 16 milliarder kroner hvert år. Det svarer til udgifterne til 240.000 folkeskoleelever eller 40.000 plejeboliger eller mere end tre nye supersygehuse. Om året! Hvert år! For det andet indebærer efterlønnen, at folk holder op med at arbejde, selvom de godt kunne blive ved nogle flere år. Og selvom vi har god brug for deres indsats.”

Stemmesamlende retorik

Stemmesamlende retorik finder sted i situationer, hvor man taler til folk, der i forvejen er enige med én. De skal bare ’samles’ tættere omkring synspunktet. Opgaven her er at vække deres motivation. I den situation skal man primært appellere til pathos og ethos. Logos er der ikke brug for. Et eksempel på stemmesamlende retorik stammer fra

justits- og vicesstatsminister Lars Barfoeds grundlovstale 2011. Talen begynder sådan:

”Natten mellem 3. og 4. juledag sidste år kørte en bil fra Stockholm med kurs mod København. I bilen var tre unge mænd – og en hel del skydevåben og ammunition. De tre fortsætter over broen, gennem København og hen til deres gemmested – en lejlighed i Gladsaxe. Heldigvis følger politiet med, og de tre bliver anholdt med uforrettet sag. Lige nu kører retssagen mod dem, men de ville efter alt at dømme dræbe så mange medarbejdere i Jyllands-Postens og Politikens Hus som muligt som reaktion på tegneren Kurt Westergaards satiriske tegninger af profeten Muhammed i Jyllands-Posten.”

Barfoed kan i grundlovstalen godt appellere med pathos i form af en fortælling, fordi han primært taler til egne vælgere, og fordi de fleste danskere er enige i at bekæmpe terrorhandlinger. Ved at bruge billedsprog og konkretiseringer samler han modtagerne om det, han og modtagerne er enige om. Havde han benyttet logos og stemmeflyttende retorik, ville han have argumenteret for flere penge til terrorbekæmpelse og holdt sig til en mere afdæmpet sproglig stil.

APPELFORMERNE I RETTEN

Det følgende er et eksempel på, hvordan de tre appelformer spiller sammen i en konkret procedure.

I slutningen af 2010 faldt der dom i en højesteretssag vedrørende fri prissætning på andelskolonihaver. Sagen angik andelsforeninger, der er medlemmer af Kolonihaveforbundet. Af en tidligere højesteretsdom fremgik det, at kolonihaveforeninger på lejet jord ikke kunne melde sig ud af Kolonihaveforbundet og derved selv sætte salgsprisen på deres haver. I 2010-sagen drejede striden sig om, hvorvidt kolonister i andels-haver og andelsforeninger er tvunget til at underordne sig faste priser, eller om de som andelshavere kan sælge uden at være bundet af Kolonihaveforbundets prisregler.

Sælger havde solgt sin andelskolonihave, før det var klart, at man skulle holde sig til Kolonihaveforbundets regler om salgspriser. Køber forlangte herefter penge tilbage svarende til 250.000 kr., som han mente at have betalt for meget. Køber henholdt sig til Kolonihaveforbundets politik om faste priser. Sælgers advokat mente ikke, at Kolonihaveforbundet kunne bestemme, hvilken pris andelshaverne skulle sælge til, og derfor blev sagen nu prøvet ved Højesteret. Det lå fast, at kolonister på lejet grund ikke selv måtte fastsætte deres salgspris. Men gjaldt dette også for andelskolonister? Det var stridens kerne ved Højesteret. Kolonihaveforbundet mente, at princippet om de lave priser også gjaldt andelshavere, idet alle skulle have råd til en kolonihave. Omvendt mente sagsøger, at da andelshavere ejede grunden i fællesskab, burde de også selv have råderet over prissætning, ud fra samme principper der gjaldt for andelslejligheder.

Uddrag af sælgers advokats procedure:

"Kolonihavebevægelsens arbejde mod kapitalvinding er begrundet i ønsket om at bevare en billig husleje og dermed gøre det muligt også for mindrebemidlede at få en kolonihave.

Det formål kan ingen være imod.

Ingen kan have noget imod, at der gives mulighed for, at de dårligst stillede kan få en kolonihave til en rimelig pris. Derfor er det også ærgerligt, at Kolonihaveforbundet har begået alvorlige fejl, da man ville stadfæste dette i vedtægterne.

Men det gode formål behøver ikke ødelægge tingene for andre kolonister, det vil sige for andelshaveforeningerne.

Det er her, jeg synes, forbundet forivrer sig.

Hvilken idé har man med at kaste ressourcer og penge i at føre retssager på dette nicheområde?

Kolonihaveforbundet er jo enig i, at de 6.000 andelshaver, som ikke er med i Kolonihaveforbundet, godt kan sætte deres priser,

som de vil. Hvorfor i alverden skal Kolonihaveforbundet så blande sig i prissætningen på de 3.000 andelshaver, der er med i forbundet? Flertallet er uden binding – hvorfor så binde restgruppen, spørger jeg.

Andelshaveforeningerne tager jo ikke noget fra nogen. De betaler selv. Både ejendomsværdiskat og jordskat. De får ikke stillet jorden til rådighed til under markedslejen. De opfører et hus – ikke på en sommerhusgrund, men bynært. Samfundet har udviklet sig sådan, at mange yngre mennesker foretrækker at bo i en ejerlejlighed og så have adgang til jord under neglene i nærheden. Hvorfor skal nogen tvinge dem ind under en skabelon, hvor intet sagligt formål findes?

Jeg har bedt Kolonihaveforbundet kommentere dette (Ekstraktens side 47, processuel opfordring nr. 4), men den er ubesvaret.

Det forstår jeg sådan set godt, for hvad skal man svare? Forbundets manglende svar taler for sig selv.

Og hvad bliver virkningen af Kolonihaveforbundets adfærd? Ja den bliver da, at der kommer pres på ønskerne om at komme ud af forbundet, fordi man så bliver stillet som flertallet af andelshavere i dette land.

Man kan sige, at den, der er tilbage, stort set kun er der, fordi de enten er bundet af nogle historiske deklARATIONER eller, fordi de bor til leje via Kolonihaveforbundet og af den grund er pålagt medlemskab. Vi kan af Søndergård-sagen (Materialesamlingen side 213) se, at Søndergården forsøgte at melde sig ud, men fik ikke lov.

Det er ikke nogen lykkelig konstellation for Kolonihaveforbundet, at medlemmerne gerne vil ud.

Der er mange ting, som kolonister med fordel kan kæmpe sammen om. Derfor undrer det, at Kolonihaveforbundet har valgt en linje, som skubber en medlemskreds væk.”

Logos i proceduren

Advokatens argument er, at andelsforeningerne ikke skal følge lejernes kunstigt lave prisniveau. Det begrundes af advokaten med, at andelshavere ikke har fået stillet jorden til rådighed under markedspris, men har købt jorden selv og betaler ejendomsværdiskat og jordskat. Hans argumenter bygger altså på princippet om, at den, der løber den økonomiske risiko ved at købe, også må have en eventuel fortjeneste ved et salg. Derfor er hans formål at få fjernet andelskolonisterne fra definitionen af almindelige kolonihaver og få dommerne til at opfatte andelshaverne som tilhørende det almindelige boligmarked inden for andels- og ejerboliger. Dette gør han ved at henvise til forskellen på de to boligformer: Enten får man grunden billigt til rådighed af det offentlige og er underlagt et socialt ansvar. Eller også køber man grunden til markedspris og sælger den til markedspris. Ifølge advokaten blandes de to forskellige principper sammen, så hans klient får alle ulemperne.

Ethos i proceduren

Advokaten arbejder i høj grad med at skade Kolonihaveforbundets ethos: Forbundet beskrives som magtskygt derved, at det bruger medlemmernes penge til en retssag for at fastholde medlemmer, der egentlig gerne vil ud af forbundet. Sagens stridspunkter er disproportionale, fordi 3.000 andelshavere skal følge forbundets priser, hvorimod 6.000 andre andelshavere frit kan fastsætte deres priser. Hertil kommer at 47.000 leje-kolonister slet ikke er omfattet af denne retstvist. Forbundet bruger således mange penge på at skade en minoritet, der allerhelst ville melde sig ud. Endvidere er forbundet lukket og vil ikke svare på spørgsmål. Advokaten tegner således et lidet flatterende billede af modparten. Dette er naturligvis en del af kampen om at få ret. Kan advokaten overbevise retten om Kolonihaveforbundets dårlige administration, har han vundet en halv sejr for sin klient.

Pathos i proceduren

Proceduren hviler på en grundlæggende følelsesmæssig appel. Vi hører historien om det store forbund, der undertrykker de små kolonister. Forbundet tager endda penge fra andre kolonister for at føre retssager. De tager altså penge fra folk med lave indkomster for at bruge pengene på at føre retssager imod folk med lige så lave indkomster, som egentlig helst ville melde sig ud, men som ikke kan få lov til det. Det er ikke

sympatisk. Det er også historien om, at det er synd for dem, der har købt en andelshave til markedspris, har betalt skat og nu skal betale mange penge tilbage, fordi forbundet tvinger dem til at sælge til under markedspris.

Som advokat skal man altså ikke udelukkende forberede sig på sagens logos-argumenter. Man må også tage notits af de to andre appelformer ved at spørge sig selv: Hvordan opbygger jeg min klients ethos, og er der anledning til at kritisere modparten og derved forsøge at reducere dennes ethos? Hvordan får jeg kommunikeret sagens alvor til dommerne – i form af pathos – på en måde, som er passende i den konkrete situation?

3. At spørge for at afdække argumenter

Retorik handler som nævnt om at forberede og fremføre kommunikation. Dette sker i en arbejdsproces i fem faser, hvor den første fase, *inventio*, handler om argumentation. Den første del af *inventio* handler om at afdække de argumenter, der er i et emne eller en sag.

TOPIK

Man kan afdække argumenter på mange måder. Man kan f.eks. forklare en sag til en kollega og derved tale sig frem til, hvilke argumenter der er relevante og interessante. Eller man kan skrive en brainstorm for at få overblik over alle sagens argumenter. Disse måder er ikke så systematiske, men de virker for mange.

Topik er en mere systematisk måde at afdække argumenter på. Topik stammer fra oldtidens retorik og er læren om, hvilke steder ("topoi" på græsk) man finder argumenter til at belyse en bestemt sag med. Ideen med topikken er at undersøge alle aspekter af en sag ved at stille spørgsmål. Man spørger først om alt, hvad det overhovedet er muligt at spørge om, og dernæst vælger man de svar ud, som er vigtige for, at man kan få tilslutning i en konkret sag. Topikken hjælper én til at tænke hele vejen rundt om en sag, og den sikrer, at man ikke glemmer at tænke på noget vigtigt.

Topik er altså en metode til at afdække argumenter via spørgsmål. Man svarer selv på spørgsmålene og bruger svarene i sit arbejde med at forberede en sag, en tale el. lign.

Spørgsmålene kan være almene og dermed brugbare i stort set alle situationer. Spørgsmålene kan også være specifikke og dermed brugbare i helt konkrete situationer.

Almene spørgsmål

Et eksempel på almene spørgsmål er hv-spørgsmålene:

- Hvem?
- Hvad?
- Hvor?
- Hvorfor?
- Hvornår?
- Hvordan?

De fleste af os bruger hv-spørgsmålene, når vi skal danne os et overblik over en ny sag, et nyt emne, en ny begivenhed el. lign. Det ved journalister godt, så derfor indleder de deres nyhedsartikler med at svare på hv-spørgsmålene, som i begyndelsen på denne artikel fra www.politiken.dk, 4. maj 2011:

Første afsnit handler om "hvem" og "hvor"

Den danske billedkunstner Nadia Plesner er blevet frikendt af en hollandsk domstol i en usædvanlig retssag, hvor hendes modpart var det store modehus Louis Vuitton.

Andet afsnit handler om "hvad"

Modehuset ville ikke finde sig i, at Nadia Plesner udstillede sit maleri 'Darfunica', hvor en nøgen og underernæret afrikansk dreng bærer en taske fra Louis Vuitton over sin venstre arm.

Tredje afsnit handler om "hvorfor", "hvornår" og "hvordan"

Derfor lagde Vuitton ifølge DR Kultur sag an mod Nadia Plesner, som retten i Holland pålagde dagbøder à 37.000 kroner. Men onsdag korrigerede den hollandske domstol sig selv og frikendte billedkunstneren.

Et andet eksempel på almene spørgsmål er Aristoteles' klassiske topoi:

- Definition
 - Hvad er det?
 - Hvilke dele består det af?

- Sammenligning og kontrast
 - Hvad kan det sammenlignes med?
 - Hvad er det forskelligt fra?
- Årsag og virkning
 - Hvad taler for og imod?
 - Hvilken virkning har det?
- Eksempler
 - Er der undersøgelser, statistikker, love, udtalelser el. lign., der kan bekræfte det?

Disse spørgsmål bruger de fleste også ubevidst til at afdække argumenter med. Det kan f.eks. være i en helt banal hverdagssag, hvor man vil forsøge at overbevise sine kolleger om, at den nuværende frokostordning er utilfredsstillende. Man afdækker argumenterne i emnet for at kunne finde frem til det, som vil virke på kollegerne. Når man forsøger at overbevise kollegerne om sit synspunkt, skal man derfor ikke nødvendigvis sige alt, hvad man har fundet frem ved hjælp af de fire topoi. Man skal bore i det, som kan give tilslutning.

Den første topos (entalsformen af "topoi") giver anledning til, at man beskriver, hvad frokostordningen består af. F.eks. en aftale kontoret har med *Glad Mad* om, at de leverer frokost til kontoret. Frokostaftalen består af noget mad, grøntsager og frugt, levering af maden, afhentning af brugt service og et menukort.

Den anden topos giver anledning til, at man sammenligner den nuværende frokostordning med noget. Det kunne f.eks. være en slunken bufet på en færges kl. 23. Man er utilfreds med den nuværende frokostordning, som man så kan sætte i kontrast til f.eks. en frokostordning, som man har læst om, hvor brødet er hjemmebagt, maden er velsmagende, grøntsagerne er friske, leveringen er gratis osv.

Den tredje topos giver anledning til, at man finder grunde til at være utilfreds med den nuværende frokostordning: maden kommer ikke til tiden, den er ensformig, grøntsagerne er ikke friske og servicet hober sig op i køkkenet, fordi leverandøren glemmer at hente det. Virkningen

af dette er, at man bliver nedtrykt af at spise frokost og irriteret over et rodet køkken. Denne topos giver også anledning til, at man kan tænke over grunde til at være tilfreds med den nuværende frokostordning, f.eks. at den er billig.

Den fjerde topos giver anledning til, at man f.eks. finder eksempler på undersøgelser, der viser, hvor stor betydning lækker mad har for velvære, og dermed produktiviteten og effektiviteten på arbejdspladsen. Eller at man finder positive udtalelser fra brugere af en alternativ frokostordning.

Specifikke spørgsmål

Spørgsmål kan som nævnt også være mere specifikke og dermed rettet mod et bestemt fagområde. F.eks. udviklede man i oldtiden tre overordnede spørgsmål til at hjælpe parterne i en strid eller en retssag med at identificere de afgørende stridsspørgsmål. Disse specifikke topoi kalder retorikken for stasislæren, blandt moderne advokater kendt som "at skære sagen til".

- Er gerningen begået?
- Af hvilken beskaffenhed er gerningen?
- Ud fra hvilket motiv er den begået?

Et eksempel:

- Har Louise Hansen betalt for lidt i skat eller ej?
- (Hvis ja) Hvor meget har Louise Hansen betalt for lidt?
- Har Louise Hansen betalt for lidt med vilje?

Til de tre spørgsmål hører en række underspørgsmål. Disse underspørgsmål kan virke pedantiske for et moderne menneske. Men man skal huske på, at underspørgsmålene stammer fra oldtiden, hvor man ikke havde papir og bøger til rådighed på samme måde, som vi har det i dag. Dengang foregik forberedelsen af en sag i hovedet på advokaten. Derfor var man nødt til at have nogle systemer, som kunne hjælpe én med at tænke systematisk. I dag forbereder vi på papir og skriver alting ned. Det er der mange fordele ved, men en risiko er, at vi bruger for lidt tid på at tænke og alt for hurtigt kaster os over den sproglige udformning. Vi kommer til at gå i dybden med de spørgsmål, vi umiddelbart

kan finde ud af at svare på, og springer nogle gange spørgsmål over, som kunne indeholde værdifulde svar. Underspørgsmålene, som findes nedenfor, kan altså hjælpe advokaten med at tænke sagen igennem helt i begyndelsen af processen.

A. Er gerningen begået?

Det overordnede er her: *bevis*

1. Hvilke beviser er der?
2. Hvordan, hvornår, hvor og af hvem blev beviserne indsamlet?
3. Hvordan er bevisernes pålidelighed?
 - a. Er de nøjagtige?
 - b. Er de relevante?
 - c. Hænger de sammen?
 - d. Er de blot indicier?
4. Hvordan er troværdigheden hos de vidner, som anfører beviserne?
 - a. Er de partiske?
 - b. Er de pålidelige?
 - c. Er de kompetente?
 - d. Er de konsekvente?
5. Hvordan er de modstridende beviser?

B. Af hvilken beskaffenhed er gerningen?

Det overordnede er her: *definition*

1. Hvad går anklagen helt specifikt ud på?
2. Hvad er juraens definition af den påståede uret?
3. Hvilken lov er sandsynligvis blevet brudt?
 - a. En nedskrevet og offentliggjort lov?
 - b. En uskreven lov?

4. Hvem led skade under den påståede uret?
 - a. Et individ?
 - b. Et samfund?
 5. Led offeret skade mod sin vilje?
 6. Hvad var omfanget af skaden?
- C. Ud fra hvilket motiv er gerningen begået?
Det overordnede er her: *motiv og årsag*
1. Skete den påståede uret med vilje eller ej?
 2. Hvis den ikke skete med vilje, hvorfor skete den så?
 - a. Tilfældighed?
 - b. Tvang?
 - c. Tilbøjelighed?
 3. Hvis den skete med vilje, hvorfor skete den så?
 - a. Vane?
 - b. Efter nøje overvejelse?
 - c. Voldsom sindsbevægelse?
 - d. Begær?
 4. Hvis den skete med vilje, hvad var da gerningsmandens motiv?
 - a. Økonomisk vinding?
 - b. Hævn?
 - c. Straf?
 - d. Fornøjelse?

Det er tanken, at man skal bruge spørgsmålene som tjekliste for at sikre sig, at man har tænkt på alt, hvad der skal tænkes på. Umiddelbart er spørgelisten møntet på straffesager, men med lidt tilpasning kan den også bruges til civile sager. Måske giver spørgsmålene anledning til nye spørgsmål, og det er bare en fordel. Måske er der spørgsmål, som virker irrelevante i den konkrete situation, og så lader man bare være med at svare på dem.

SPØRGE FOR AT FÅ INPUT

Topik er altså læren om at stille spørgsmål for at afdække de argumenter, der er i en sag eller et emne. Helt overordnet kan man stille spørgsmål for at få *input* eller for at producere *output*. Når man spørger for at få input, researcher man. Når man spørger for at producere output, spørger man for, at en tredje part skal høre svaret. Tredje part kan f.eks. være seere af et tv-interview eller dommere, der lytter til en afhøring. Som advokat spørger man f.eks. for at få input:

- når man sætter sig ind i en sag og stiller spørgsmål til sagen for selv at forstå den
- når man samtaler professionelt, f.eks. med klienter

Input fra at stille spørgsmål til sig selv

Når man stiller spørgsmål til sig selv, tænker man. Man researcher. Man spørger simpelthen for selv at blive klogere. Sidder man med en helt ny sag foran sig, så skal man have rede på:

Vurdering af faktum

- Er der et problem?
- Hvad er problemet?
- Er der tilstrækkelige oplysninger om problemets:
 - Art
 - Omfang
 - Omstændigheder
 - Udvikling
 - Årsag
 - Virkning
- Hvordan er sagens kronologi?
- Hvad er bestridt?
- Hvordan kan der føres bevis?

Alternative konfliktløsningsmuligheder

- Hvad er advokatens rolle?
- Er der mulighed for retsmægling?
- Er der mulighed for småsagsproces?
- Er der mulighed for mediation?
- Er der mulighed for voldgift?

Sagsøkonomi

- Hvad kan man forvente, at advokatbistand for klienten kommer til at koste?
- Hvad kan man forvente, at advokatbistand for modparten kommer til at koste?
- Er der mulighed for retshjælp?
- Er der mulighed for fri proces?
- Er klienten dækket af en retshjælpsforsikring?
- Kan klientens fagforening dække omkostninger?

Bevisovervejelser

- Hvordan kan vi bevise, at vores klient har ret?
- Hvilke beviser skal vi sikre?
- Hvem har bevisbyrden?
- Hvilke yderligere oplysninger skal vi fremskaffe? (korrespondance, dokumenter, vidner)
- Hvilke frister skal overholdes?

Input fra professionel samtale

Man kan også hente input gennem professionel samtale med andre. Nogen som har viden eller erfaringer, der kan hjælpe én med at afdække argumenter. Det kan f.eks. være klienter eller vidner. Udfordringen er her at spørge på en måde, så ens egen forståelse af emnet eller sagen kommer i baggrunden, og samtalepartnerens forståelse kommer i forgrunden. Under den professionelle samtale skal man være meget opmærksom på at spørge, så man ikke kommer til at lægge ordene i munden på samtalepartneren. Dette er ikke så simpelt, som det måske lyder. For vi mennesker har en tendens til at have hypoteser om, hvordan tingene hænger sammen, og til at spørge ud fra disse hypoteser. I den professionelle samtale skal man være så fri af sine hypoteser som muligt, og det kan man blive ved at øve sig på:

1. At give svareren hovedrollen

I en professionel samtale er der en "spørger" og en "svarer", og spørgeren skal give svareren hovedrollen. Det betyder, at man skal lade svareren tale det meste af tiden. Som spørger skal man træde i baggrunden og koncentrere sig om at spørge nysgerrigt og uden forventninger om et bestemt svar. Hvis man hører sig selv sige:

"Kan man ikke også sige, at ...?", "Du mener vel ikke, at ...?" eller "Tror du ikke, at det hænger sådan sammen, at ...", så er man på vej til selv at overtage hovedrollen. Hvis svareren skal beholde hovedrollen må man hellere stille spørgsmål som:

- Vil du uddybe det, du sagde om ...?
- Hvordan skal jeg forstå ...?
- Vil du fortælle lidt mere om ...?
- Hvad mente du med, at ...?

2. At tage ansvaret for samtalen

I den professionelle samtale har spørgeren ansvaret for at få be-lyst det, der skal belyses. Svareren har som nævnt hovedrollen, men det betyder bare, at svareren er den, der skal tale mest. Det er spørgeren, der styrer samtalen, og det indebærer, at spørgeren skal have et mål med samtalen. Spørgeren skal have forberedt de spørgsmål, som det er vigtigt at få svar på.

En samtale med en klient begynder som regel med smalltalk: "Nåh, var det nemt at finde en parkeringsplads?" "Vil du have en kop kaffe?" "Du ser solbrændt ud, har du været ude at rejse?" Smalltalk er med til at skabe en god stemning, inden den profes-sionelle samtale går i gang, og under smalltalk er vi lige ansvar-lige for samtalen. Men når først den professionelle samtale er i gang, så skal spørgeren tage sit ansvar og stille de spørgsmål, der skal stilles. Også selvom nogle af spørgsmålene kan risikere at øde-lægge den gode stemning.

3. At lytte aktivt

I den professionelle samtale skal man som spørger altså indstille sig på, at man skal lytte det meste af tiden. Det er krævende at lyt-te, for når vi lytter, keder vores hjerne sig. Der sker ganske enkelt ikke nok. De fleste mennesker taler ca. 125 ord i minuttet, men vores hjerne ville kunne klare fire eller fem gange så mange ord. Når vi lytter, har hjernen med andre ord masser af fritid, og derfor kan der let ske det, at vores hjerne kommer til at beskæftige sig med noget, der ikke har med sagen at gøre: den gave vi skal have købt til mors fødselsdag, eller den opringning vi ikke nåede, før vi gik til møde.

Hvis man vil undgå, at hjernen "holder fri", skal man beslutte sig for at *lytte aktivt*. Dette indebærer for det første, at man er opmærksom på, at der er forskel på at *høre* og at *lytte*. At høre er noget rent fysisk. Lydbølger rammer trommehinden og skaber vibrationer, som overføres til hjernen. At lytte er en aktivitet, hvor hjernen aktivt tolker lydbølgerne og giver dem betydning.

For det andet indebærer det at lytte aktivt, at man lytter til det, der bliver sagt, samtidig med at man lytter rundt om det:

- Hvad er det egentlig, han siger?
- Virker han uklar, nervøs, sikker el. lign.?
- Hvad er det, han ikke siger?

For det tredje er det at lytte aktivt at tage sit ansvar som lytter alvorligt. Som lytter kan man nemlig påvirke svarenes kvalitet. Hvis man virker uinteresseret, får man dårlige svar. Tænk f.eks. på et interview i tv, hvor kameraet for en kort bemærkning retter sig mod intervieweren. Hvis intervieweren sidder og kigger ned i sit manuskript, så får man en fornemmelse af, at vedkommende er mere optaget af sin egen præstation end af indholdet i svarene. Når kameraet igen retter sig mod den interviewede, kan man se vedkommendes forvirring over ikke at blive lyttet til. Og man kan høre, at vedkommende ikke helt kan koncentrere sig om at svare.

Hvis man vil have gode svar, skal man vise den, man stiller spørgsmål til, at man virkelig lytter og søger at forstå. Den gode og aktive lytter er bl.a. kendetegnet ved:

- Et interesseret og opmærksomt blik
- En åben kropsholdning
- Små nik
- Lytte-lyde som "hm", "jah", "aha" osv.
- Ikke at afbryde ved f.eks. at sige "Det kender jeg godt fra en gang, hvor jeg selv ..."
- At gentage det, man har hørt – også kaldet papegøjeteknik, som indebærer, at man gentager et svar eller et enkelt ord med det formål at få svareren til at uddybe

- At invitere til uddybning ved at sige:
 - "Du mener altså, at ..."
 - "Skal jeg forstå det sådan, at ...?"
 - "For mig lyder det, som om ..."
- At respektere pauser. I situationer med smalltalk er pauser i samtalen ofte pinlige, og derfor skynder de fleste sig at finde på noget at sige. Men i professionelle samtaler er pauser næsten altid udtryk for, at den, der skal svare, er i gang med at tænke sig om, og det kan der komme noget vigtigt ud af. Så i den professionelle samtale, skal man aldrig afbryde en pause. Bliver pausen ulideligt lang, så er der kun en måde at afbryde den på, og det er ved at spørge: Hvad tænker du på? Man skal aldrig stille et nyt spørgsmål.

For det fjerde tager den aktive lytter indimellem ordet for at sikre sig, at han eller hun har forstået svareren rigtigt. Man forklarer simpelt hen, hvordan man har forstået det, svareren har sagt, og beder dernæst om svarerens accept af ens forklaring. Det kan måske virke mærkeligt og unødvendigt at skære tingene så meget ud i pap. Men faktisk er det vigtigt at finde frem til, om man har forstået svareren rigtigt, og det gør man bedst ved at sige, hvad man har hørt. Ofte end vi tror, hører vi folk sige noget, som passer med vores egne hypoteser, men som de faktisk slet ikke har sagt.

SPØRGE FOR AT PRODUCERE OUTPUT

Når man afhører, spørger man for at producere output. Man spørger ikke for at få noget nyt at vide, men for at dommeren skal høre sagen fra parter og vidners egen mund. Man spørger for, at dommeren kan afdække sagens argumenter. Rutinerede advokater siger: "Stil kun spørgsmål, som du kender svaret på", og med det mener de, at når man er i retten, så er researchen ovre. Nu spørger man ikke længere for at få input, men for gennem spørgsmål og svar at formidle parter og vidners oplevelser og opfattelser til dommeren.

For at få det rette output skal advokaten sørge for, at den, der skal afhøres, føler sig nogenlunde tilpas i kommunikationssituationen. At tale

i retten er uvant for de fleste og dertil kommer, at det er uvant at tale med én modtager, advokaten, til gavn for en anden modtager, dommeren. Så for at gøre den, der skal afhøres, tryk i kommunikationssituationen, kan det være en god idé med et par indledende spørgsmål, som er nemme at svare på, og som kræver korte svar. Det er f.eks. spørgsmål til navn, adresse, alder, beskæftigelse og berøring med sagen. Efter de indledende spørgsmål skal den, der afhøres, have mulighed for frit og upåvirket at fortælle. Derfor må advokaten stræbe efter at spørge så åbent, enkelt og neutralt som muligt. F.eks.:

- Hvad skete der?
- Hvad hørte du?
- Hvad så du?
- Hvad talte I om?

Ved at spørge på den måde opnår man flere fordele. For det første får den, der afhøres, mulighed for at genopfriske det hændelsesforløb, som sagen drejer sig om. For det andet kan man vise dommeren, hvad den, der afhøres, prioriterer. Og for det tredje kan man få oplysninger frem, som man senere kan spørge nærmere om.

Efterhånden som afhøringen skrider frem, bliver spørgsmålene mere og mere fokuserede på det eller de temaer, som er afgørende for sagen.

- Var du til stede på personalemødet?
- Hvad talte I om?
- Jeg vil gerne vende tilbage til det, du sagde om, at I talte om advarselslamper på maskinen. Vil du forklare, hvad I talte om?
- Hvem sagde, at advarselslamperne var defekte?
- Hvilket svar fik vedkommende?
- Hvordan opfattede du det svar?

Afhøringer kan være svære at styre. Man kan have en forventning om at de, der afhøres, vil svare noget bestemt. Men det er ikke altid, at man får sine forventninger indfriet. F.eks. forklarer et vidne på et formøde, at hun har deltaget i et personalemøde, hvor man talte om at udskifte nogle defekte advarselslamper på nogle særlige maskiner. Men i retten siger hun, at man bare talte generelt om virksomhedens maskiner.

Som advokat har man måske lyst til at udbryde: "Husk at du udtaler dig under strafansvar", men det er sjældent effektivt, fordi det er en anden måde at sige "du lyver" på. Langt mere effektivt er det, hvis man f.eks. har et bilag man kan vise vidnet, og som kan minde vedkommende om den rette forklaring – det kunne f.eks. være et referat af et personale-møde. Man kan også sige: "Jeg bliver lidt overrasket over din forklaring. Da vi mødtes på mit kontor, sagde du noget andet, end du siger her i retten. Hvilken forklaring passer?" Det er klart, at den slags udsagn kan skade vidnets ethos. Men er der tale om det helt centrale spørgsmål i sagen, så er man nødt til at børe i det. Og heldigvis er dommere da også vant til, at vidner nogle gange væver lidt og skal tale lidt rundt om emnerne, før de evt. kan huske et hændelsesforløb i detaljer.

Mange af de spørgsmål, som advokater stiller, skal afklare, hvad der er sket i konkrete hændelser. Konkrete hændelsesforløb er noget af det sværeste at stille spørgsmål om, fordi vi mennesker husker dårligt. Vores dårlige hukommelse kombineret med vores evne til at skabe sammenhæng i vores oplevelser, sætter virkelig spørgeren på en hård opgave. Det, der sker for en person, der f.eks. er vidne til et skænderi mellem sin chef og en kollega, er, at vedkommende lægger mærke til nogle få sætninger, tonefald, tid og sted. Resten af skænderiet konstruerer personen ud fra, hvad han/hun i øvrigt ved om skænderier. Det er meget let at manipulere med menneskers erindringer, så derfor er det vigtigt, at advokaten spørger på den rigtige måde. Stiller advokaten et ledende spørgsmål som: "Sagde chefen på noget tidspunkt, at din kollega var fyret?" så opstår der risiko for, at vidnet ikke kan huske det, men svarer "ja", simpelthen fordi advokaten antyder, at chefen skulle have sagt sådan.

Nogle dommere fortæller, at de næsten altid kan høre, når en forklaring om et konkret hændelsesforløb er lidt for konstrueret. Vidnet taler for flydende. Forklaringer, der ikke er konstruerede, er fulde af gentagelser, pauser, selvrettelser og søgen efter ordene. Tidligere landsretsdommer Holger Kallehauge har beskrevet det sådan: "Kun psykopater og Karen Blixen kan lyve med detaljer."

SPØRGETEKNIK

Det betaler sig at forberede sine spørgsmål. Forberedelsen kan især sikre, at man kun stiller spørgsmål, som knytter sig til sagens problemstillinger, og ikke kommer til at stille spørgsmål, som er irrelevante for sagens afgørelse.

Det er langt fra sikkert, at man får stillet alle sine forberedte spørgsmål, og at man får stillet dem på den måde, man havde forberedt. Men forberedelsen er alligevel vigtig. Jo bedre forberedt man er, jo mere kvalificeret kan man improvisere.

Advokat Ebbe Mogensen forklarer det sådan:

”Jeg producerer for mig selv en lang række spørgsmål, jeg vil stille. Dem har jeg også skrevet ned og memoreret på. Det er ikke noget, jeg står og læser højt af, når jeg afhører. Så lader jeg mig i øvrigt lede af vidnernes besvarelser. Så kan det være, at jeg må springe i min egen logik. Det kan ikke nytte noget, at man bare står og læser bevidstløst op af nogle spørgsmål. Det kan give vidnet alt for let spil.”³

Advokaten kan forberede sine spørgsmål ved at:

- Definere spørgsmålets funktion
- Udforme spørgsmålet så det passer til funktionen
- Forsøge at svare på spørgsmålet selv

Det kan være med til at give overblik, hvis man udarbejder en skematisk oversigt som den nedenfor. Det er, som nævnt, langt fra sikkert, at man kommer til at stille alle spørgsmålene på lige den måde, man har forberedt. Men oversigten kan hjælpe én til at gennemtænke, hvad det egentlig er, man ønsker svar på, og jo mere gennemtænkte spørgsmålene er, jo mindre er advokaten tilbøjelig til at tale for meget selv.

Spørgsmålets funktion	Spørgsmål	Forventet svar
Få vidnet til at føle sig tryk i retten.	Hvad er din berøring med sagen?	Jeg var på byggepladsen, da Benny faldt ned fra taget.

Få vidnet til at tale frit og upåvirket.	Hvad skete der på byggepladsen den 8. januar kl. ca. 13.30?	Benny faldt ned fra tagkonstruktionen, som han arbejdede på. Vi havde lige haft rejsegilde dagen før ...
Få vidnet til at beskrive tagkonstruktionen med det formål at få defineret, om der var problemer med den.	Vil du beskrive tagkonstruktionen nærmere?	Vi håndværkere havde ved flere lejligheder talt om, at tagkonstruktionen ikke var stærk nok. Der var indkøbt noget meget billigt træ, som ...

Spørgsmålsfælder

En grundig forberedelse skulle gerne føre til, at man undgår de værste spørgsmålsfælder. Går man i en spørgsmålsfælde, så risikerer man, at man ikke får brugbare svar, at man lægger ordene i munden på den, der skal svare, og værst af alt at man ikke selv opdager, at man mangler brugbare svar.

1) Kumulerede spørgsmål:

- "Hvornår fandt mødet sted? Hvad talte I om på mødet? Og hvem deltog i mødet?"

Stiller man flere spørgsmål lige efter hinanden, risikerer man at forvirre den, der skal svare. Men hvad værre er, man overlader til den, der skal svare, at bestemme, hvilke af spørgsmålene der skal svares på.

2) Tilføjelser til spørgsmål:

- "Hvordan sikrede du dig, at maskinarbejderne arbejdede efter reglerne? Ja, for det er jo sikkerhedsrepræsentantens opgave at sikre den slags."

Det er med tilføjelser til spørgsmål som med kumulerede spørgsmål. Den, der skal svare, kan undlade at svare på spørgsmålet, som vedkommende måske helst ikke vil svare på. I stedet kan svaret så komme til at dreje sig om tilføjjelsen.

3) Spørgende sætning med ligefrem ordstilling:

- "Du fik ikke besked om, at det kostede penge at udeblive fra fællesarbejde."

Dette er ikke et egentligt spørgsmål, men med den rette betoning kan det sagtens blive til et spørgsmål. Rent psykologisk er der dog alligevel forskel på at spørge med ligefrem ordstilling og med omvendt ordstilling. Stiller man spørgsmålet: "Fik du besked om, at det kostede penge at udeblive fra fællesarbejde?" så stiller man den afhørte frit. Vedkommende kan svare ja eller nej. Spørger man med den ligefremme ordstilling, så trækker man muligheden for at svare bekræftende i forgrunden, og derved manipulerer man.

4) Provokerende spørgsmål:

- "Hvordan vil du forklare dine enorme rejseudgifter?"
- "Har du ikke altid haft dårlig ryg?"
- "Hvilken skade har jeres udledning forvoldt?"

Provokerende spørgsmål indeholder et eller flere ord, som provokerer den, der skal svare, og fjerner derfor opmærksomheden fra substansen. Den, der skal svare på et provokerende spørgsmål, vil gå ind i en diskussion af f.eks. "enorm", "altid" eller "skade", i stedet for at svare på spørgsmålet.

5) Ledende spørgsmål:

- "Havde du bedt chefen om penge til at indkøbe en ny stol, fordi du vidste, at den gamle stol var farlig for dig?"
- "Er det ikke usandsynligt, at bestyrelsesformanden havde så meget magt over investeringschefen?"

Ledende spørgsmål lægger svaret i munden på den, der skal svare. Som advokat får man altså ikke meget at vide fra klienten, hvis man spørger ledende, og desuden bliver beviset svagt.

En særlig manipulerende form for ledende spørgsmål er de kaptiøse spørgsmål. De er formuleret sådan, at de forudsætter, at noget er tilstået, uden at det er det.

- "Skyldes ulykken din manglende sikkerhedsmæssige instruktion?"

Åbne og lukkede spørgsmål

Hvis man ønsker brugbare svar, når man afhører, gælder det selvfølgelig om at undgå spørgsmålsfælderne. Men det gælder også om at være opmærksom på, hvornår man skal stille åbne spørgsmål, og hvornår man skal stille lukkede spørgsmål.

Meningen med åbne spørgsmål er at få den, der skal svare, til at tale frit fra leveren med så lidt styring som overhovedet muligt. Faktisk er åbne spørgsmål nogle gange slet ikke spørgsmål. De kan f.eks. lyde:

- Fortæl mig om ...
- Giv mig et eksempel på ...
- Prøv at uddybe det, du sagde om ...

Åbne spørgsmål bliver ofte forvekslet med hv-spørgsmål. Det er rigtig nok, at hv-spørgsmål kan være åbne spørgsmål:

- Hvad synes du om ...?
- Hvad skete der ...?
- Hvordan er sammenhængen mellem ...?
- Hvordan skal jeg forstå ...?

Men hv-spørgsmål kan også være lukkede spørgsmål:

- Hvor fandt samtalen sted?
- Hvem overhørte samtalen?

Lukkede spørgsmål modsvarer de åbne spørgsmål. Den, der stiller lukkede spørgsmål, styrer svarmulighederne og lægger på den måde op til et kort svar: et ja, et jo, et nej, et navn, et tidspunkt o.l.

- Hvornår blev du ansat?
- Har du fået instruktion i at bruge maskinen?
- Hvem var til stede på generalforsamlingen?

Lukkede spørgsmål kan være gode til at verificere og præcisere. Efter et længere svar på et åbent spørgsmål følger ofte et eller flere lukkede

spørgsmål, som skal hjælpe spørgeren med at opklare, om han/hun har forstået svaret rigtigt:

- Du forklarede om proceduren for, hvordan I plejer at levere jeres produkter. Fremgår denne procedure af jeres salgs- og leveringsbetingelser?

Mange begår den fejl, at de stiller lukkede spørgsmål, når de i virkeligheden vil have et langt og uddybende svar. Det hænger givetvis sammen med dårlige spørgevaner fra andre situationer, hvor man stiller spørgsmål, som f.eks. under smalltalk. Her har vi det med at stille lukkede spørgsmål, hvor vi i virkeligheden burde stille åbne spørgsmål. Vi spørger f.eks. kollegaen: "Har du haft en god weekend?" – et spørgsmål der lægger op til svaret "ja" eller "nej". Hvis vi var oprigtigt interesserede i kollegaens weekend, ville vi spørge åbent: "Hvad har du lavet i weekenden?" Men ofte kommer vi til at spørge lukket. Måske fordi vi i virkeligheden ikke er interesserede i svaret og bare spørger af høflighed. Måske fordi vi har en indgroet angst for, at svaret bliver for langt og uoverskueligt. "Var du tilfreds med handelen?" lægger op til et kort svar. Hvorimod "Fortæl mig om hele forløbet med handelen" lægger op til en lang og detaljeret beskrivelse af et hændelsesforløb.

Kunsten er at være så bevidst om sin spørgeteknik, at man stiller åbne spørgsmål, når man vil have omfattende og detaljerede svar, og lukkede spørgsmål, når man vil have verificeringer eller præciseringer.

4. At argumentere i praksis

Den første del af inventio handlede om at spørge for at afdække argumenter. Den næste del af inventio handler om at forme sine argumenter, så de bliver persuasive.

Inden for argumentationsteori skelnes traditionelt mellem *videnskabelig bevisførelse*, hvor målet er at nå frem til sand viden og *ræsonnementer mellem mennesker i konkrete situationer*, hvor målet er at opnå persuasio. For retorikken er målet altid persuasio, og det følgende handler om persuasiv juridisk argumentation i praksis.

RETORIKKENS ANVISNINGER FOR PERSUASIV ARGUMENTATION

Der er fire overordnede anvisninger for persuasiv argumentation.

1. Argumentation skal være tilpasset modtagerne

Som advokat kan man opleve, at det samme argument fungerer forskelligt i to forskellige sammenhænge. I den ene sammenhæng nikker modtagerne anerkendende og accepterer umiddelbart argumentet. Men i en anden sammenhæng preller samme argument af på modtagerne. Der er nemlig ikke én type argument, der altid fungerer over for alle. Folk er forskellige og lader sig overbevise af forskellige argumenter.

At folk lader sig overbevise af forskellige argumenter kan være frustrerende for den, der ønsker tilslutning til sin argumentation. Frustrationen må dog aldrig resultere i, at man stiller sig tilfreds med at planlægge argumentationen efter, hvad man selv synes. Man må altid tilrettelægge sin argumentation efter modtagerne.

Skal man f.eks. overbevise en klient om, at han eller hun ikke skal føre en retssag imod sin nabo, kan der opregnes en række gode begrundelser for advokatens påstand: "Du bør ikke bede os føre denne sag for domstolene."

- a) Det vil koste dig mange penge, uanset om du vinder sagen eller ej.
- b) En retssag vil ikke bringe en ende på jeres nabokonflikt. Den kan meget vel optrappe konflikten og gøre det endnu sværere for jer at bo dør om dør i fremtiden.
- c) En retssag vil lægge beslag på meget af din tid. Vil du ikke hellere bruge tiden på dine fritidsinteresser og din familie?

Advokatens påstand er den samme, men begrundelserne er forskellige. Og klienten vil kun lade sig overbevise af de begrundelser, som passer til hans eller hendes holdninger og værdier. Mener klienten eksempelvis, at retfærdighed er det vigtigste af alt, så vil økonomi, konfliktoptrapning og stort tidsforbrug være underordnet for ham eller hende, og begrundelserne vil ikke virke overbevisende. Skal man have tilslutning, må man således finde de begrundelser, som modtager finder gode og overbevisende.

2. Argumentation skal hvile på logos

For advokaten, som skal opnå persuasio, er logosappellen helt central. Men man skal være opmærksom på, at logos ikke er begrænset til alene at angå logiske/ deduktive argumenter i positivistisk filosofisk forstand. Et sagligt og fuldt legitimt juridisk argument kan sagtens hvile på en sandsynlighedsbetragtning.

Det var f.eks. tilfældet i striden om erstatning, efter at en mand var blevet kørt ned af et S-tog. DSB's advokat gjorde gældende, at der ikke var tale om et hændeligt uheld, men om et forsøg på at begå selvmord, idet manden dels var på perronen flere timer tidligere end han skulle være for at nå på arbejde, dels befandt sig på det forkerte spor, hvor togene ikke kørte i retning mod hans arbejde. Advokatens to anbringender er ikke logiske i logikkens egentlige strenge forstand, hvor to sande præmisser leder til en sand og uigendrivelig konklusion. Men de to anbringender er *sandsynlige*, idet de godt kan være tegn på, at det ikke bare var en tilfældig ulykke, men at manden var gået over på et andet spor, hvor han var mere skjult og derfor bedre kunne tage sig selv af dage. Hvis anbringenderne skulle være strengt logiske, så skulle det være sådan,

at hver eneste gang en person bevæger sig hen på et forkert spor, så er det for at begå selvmord.

Sandsynlighedsbetragtninger forekommer meget tit og er meget nødvendige for, at retten kan forstå advokaternes argumenter. De advokater, der alene leder efter sagens logiske beviskæder, overser, at der findes mange relevante argumenter i det stof, der ikke kan betegnes som logisk, men som alligevel er sagligt og relevant for forståelsen af sagen.

3. Argumentation skal være fokuseret på sagens bedste argumenter – de mindre gode skal sorteres fra

Det gælder altid, at man skal fokusere sin argumentation. Man skal ikke opremse alle mulige grunde til, at modtager skal tilslutte sig ens synspunkt. Man skal til gengæld gå i dybden med de to eller tre grunde, som er de vigtigste.

Det gælder særligt i mundtlig kommunikation, at man skal fokusere sin argumentation, for i den mundtlige sammenhæng kan modtager ikke holde rede på nær de samme informationsmængder som i en skriftlig sammenhæng. Man skal skyde med kugle, ikke med spredhagl, som højesteretssagfører Oskar Bondo Svane forklarer i en tekst om den gode procedure:

”... man kan skyde med hagl, eller man kan skyde med kugle. I det første tilfælde fremfører man principale, subsidiære og mere subsidiære indsigelser, hovedargumenter og biargumenter og håber, at nogle af dem nok skal ramme målet. Skyder man derimod med kugle, viser man tydeligt, hvor man mener, at det centrale ligger.”⁴

Oskar Bondo Svanes formulering, stemmer helt overens med retorikens anbefaling om, at man skal fokusere sin argumentation. Professor i retorik, Christian Kock, formulerer det sådan, at man kan skyde med elefantbøsse eller med haglgevær. Skal man nedlægge en elefant, skal man sende en kugle af sted med stor kraft og præcision. Det kan ikke nytte at møde op med et haglgevær. Man kan nok regne med, at nogle af haglene vil ramme elefanten – men nedlagt bliver den ikke⁵.

Også Højesteret er enig, og det har Højesteret været længe. Det fremgår af en vejledning fra Højesteret fra 1997. Her står bl.a., at mange advokater bruger for meget tid på irrelevante momenter, og at de kunne blive bedre til at behandle de spørgsmål, der er afgørende for retten. F.eks. står der: "Det bør endvidere have for øje, at de fleste domsforhandlinger vinder ved, at advokaterne koncentrerer forelæggelse og procedure om det eller de tvistpunkter, som er afgørende for sagen." Dette udtrykkes således: "Er sagens faktum uomtvistet (...) er det ikke nødvendigt at fremkomme med yderligere herom."⁶ Kort sagt er der for meget stof med i procedurerne, som ikke er relevant i forhold til de spørgsmål, retten skal tage stilling til. Dermed også sagt at mange procedurer ikke er skåret skarpt nok til i forhold til at fremlægge de centrale anbringender, der er direkte relateret til de spørgsmål, dommerne skal tage stilling til.

4. Argumentation skal indeholde gendrivelse af modargumenter

Når man forbereder sin argumentation, skal man huske at tænke over, hvilke modargumenter der er, og hvordan man kan gendrive dem. Man skal betragte sin argumentation med modpartens briller og forberede sig på de argumenter, som modparten vil komme med. Gendrivelsen foregår typisk ved, at man:

- forsvarer sine svage argumenter – man identificerer sine svageste argumenter, og man gør sig klar til at kunne forklare retten, hvorfor man skal have medhold trods evt. svagheder i bevisførelsen.
- gendriver modpartens stærkeste argumenter – man identificerer modpartens stærkeste argumenter, og man gør sig klar til at forklare retten, hvorfor disse argumenter ikke skal tillægges så stor vægt, som de argumenter man selv er kommet med.
- argumenterer imod de retskilder, der peger på, at man skal tabe sagen. Det er ikke nok at forberede sig på de retskilder, der indikerer, at man skal vinde. Man bør kunne forklare, hvorfor de retskilder, der går imod ens sag, ikke skal tillægges nær samme vægt, som de retskilder der taler til fordel for ens sag.

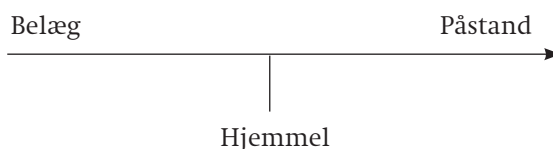
Det er yderst effektivt at kunne gendrive modpartens argumenter, og samtidig fremstår advokater, som evner dette, som meget saglige. Man viser nemlig retten, at man har tænkt alle argumenter igennem, at man har vejret egne og modpartens argumenter og analyseret sig frem til, hvorfor ens sag synes stærkere end modpartens. Præsenterer man en sådan analyse for retten, så kan det højne ens ethos. Ethos og gendrivelse hænger derfor tæt sammen, idet man i gendrivelsen sagligt forholder sig kollegialt til modpartens argumenter og viser sig i stand til at argumentere imod dem.

TOULMINS ARGUMENTMODEL

En model, der kan hjælpe advokaten med at overholde anvisningerne for persuasiv argumentation, er Toulmins argumentmodel. Modellen er udviklet af den engelske filosof og logiker Stephen Toulmin, som i 1958 beskrev den i bogen *The Uses of Argument*⁷.

Modellen har seks elementer. De tre af dem er faste elementer, mens de tre andre er frie. Modellen opstilles derfor i en grundmodel og en udvidet model.

Grundmodellen: påstand, belæg og hjemmel



Argumentmodellens tre faste dele er:

Påstand

Den information som taleren søger modtagers tilslutning til. Dette skal ikke forveksles med den *juridiske* påstand. Påstanden i Toulmins argumentmodel kan meget vel være en del af et anbringende, hvis anbringendet indeholder et synspunkt, som advokaten søger rettens accept af ved hjælp af begrundelser. Således er der i en retslig argumentation en lang række "påstande" udover de principale og subsidiære.

Belæg

Den information som taleren fremsætter som direkte støtte for påstanden. Indholdet i belægget skal umiddelbart være mere acceptabelt for modtageren end indholdet af påstanden. Belæg findes ved at spørge: *Hvad bygger jeg min påstand på?*

Hjemmel

Hjemlen autoriserer, at modtageren kan acceptere påstanden på baggrund af det fremførte belæg. Hjemmel må i denne henseende ikke forveksles med lovhjemmel. Hjemmel i Toulmins argumentmodel er en alment gældende præmis, et generelt synspunkt, der deles af taleren og modtagerne. Deler taler og modtager ikke argumentets hjemmelsgrundlag, vil argumentet ikke fungere overbevisende i situationen, og taleren får ikke tilslutning til sin påstand. Hjemmel er ofte implicit og udtales kun, hvis ikke modtageren umiddelbart forstår den. Derfor skrives hjemlen normalt mellem parenteser.

Et eksempel:

I den førnævnte sag om en mand, der er blevet kørt over af et S-tog, siger advokaten i retten:

”Men når DSB og jeg selv fører denne sag, er det naturligvis, fordi vi mener, at der er så mange ting, der taler imod, at Poul Andersen skulle være faldet ned på skinnerne om morgenen den 2. september 2004.

Først og fremmest de to vidner til påkørslen, der begge – uden nogen tvivl og ganske troværdigt – har forklaret, at Poul Andersen tog afsæt fra perronkanten og bevidst hoppede ud foran toget.”

Advokaten præsenterer her sit væsentligste argument. Nemlig at retten kan forlade sig på vidnernes forklaring, når de skal træffe afgørelser.

Indfører vi advokatens argument i modellen, ser det sådan ud:

Påstand: PA sprang selv ud foran toget

Belæg: Det har to troværdige vidner set og bevidnet

Hjemmel: (Hvad to vidner har set og bevidnet, kan retten lægge til grund)

Et andet eksempel:

En tjener fyres, fordi han ikke møder op på sit arbejde. Tjenerens advokat gør gældende, at udeblivelsen var berettiget, da tjeneren var syg.

Opsat i modellen ser argumentet sådan ud:

Påstand: Tjeneren havde lovligt forfald og er ikke udeblevet uretmæssigt

Belæg: Tjeneren var syg

Hjemmel: (Når man er syg, har man lovligt forfald)

Med modellen tjekker vi:

- At den retoriske påstand er direkte relevant i forhold til sagens tvist
- At belægget underbygger den retoriske påstand
- At hjemlen er alment accepteret

Kan der ikke sættes flueben ved alle tre punkter på tjeklisten, må man overveje, om argumentet tjener til at vinde tilslutning eller om det evt. skal kasseres eller omformes.

Argument-hierarkier

Argumenter indgår som regel i beviskæder. Dvs. man går mere og mere i dybden med sit argument, idet belægget i et argument, bliver påstanden i et nyt argument.

Et eksempel:

Påstand: Tjeneren skal have erstatning

Belæg: Opsigelsen af tjeneren var uberettiget

Hjemmel: (Man har ret til erstatning, hvis man bliver opsagt uberettiget)

Påstand: Opsigelsen af tjeneren var uberettiget

Belæg: Tjeneren havde lovligt forfald og er ikke udeblevet uretmæssigt

Hjemmel: (Man må ikke opsig nogen, der har lovligt forfald)

Påstand: Tjeneren havde lovligt forfald og er ikke udeblevet uretmæssigt

Belæg: Tjeneren var syg

Hjemmel: (Når man er syg, har man lovligt forfald)

Et andet eksempel:

Påstand: DSB skal ikke betale manden erstatning for ulykken

Belæg: DSB er ikke ansvarlig

Hjemmel: (Når man ikke er ansvarlig for en ulykke, er man heller ikke erstatningspligtig)

Påstand: DSB er ikke ansvarlig

Belæg: PA sprang selv ud foran toget

Hjemmel: (DSB kan ikke være ansvarlig for skader, som nogen får, hvis de selv vælger at springe ud foran et tog)

Påstand: PA sprang selv ud foran toget

Belæg: Det har to troværdige vidner set og bevidnet

Hjemmel: (Hvad to vidner har set og bevidnet, kan retten lægge til grund)

Påstand: Vidnerne er meget troværdige

Belæg: De har berettet detaljeret om PA's hop fra perronkanten

Hjemmel: (Jo mere detaljeret vidnerne kan berette, des højere bevisværdi har deres forklaringer)

Hvert argument er en trædesten på vejen mod det centrale anbringende. I det sidste eksempel er det vidneforklaringerne. Og her er det advokatens opgave at underbygge deres forklaringers troværdighed. F.eks.

ved at påpege deres gode udsyn, deres upartiskhed og måden hvorpå de virker sikre i deres sag.

Ved hjælp af argumenthierarkier kommer man i dybden med sine argumenter, og man kan tjekke, om der er svage led i beviskæden.

Det er langt fra sikkert, at alle de argumenter, som indgår i argumenthierarkiet, skal fremføres i retten. Men det er nyttigt at gennemarbejde argumenterne som led i sin forberedelse. Det er vigtigt, at hele argumenthierarkiet er tænkt igennem. Særligt hvis der skulle dukke uventede argumenter frem i sagen. I så fald kender man sin sag godt og lader sig ikke så let bringe ud af fatning.

Sideordnede argumenter

På samme måde som en argumentation kan gå i dybden i et hierarki, kan den også bevæge sig sideordnet.

I sagen imod DSB er sagsøgtens påstand frifindelse. Hans anbringende er, at PA forsøgte at begå selvmord. Det er derfor advokatens opgave at sandsynliggøre, at det, at PA blev påkørt af et tog, var et selvmordsforsøg. For den påstand har advokaten en række sideordnede belæg.

Belæg 1: To vidner har forklaret at han ikke falder, men springer ud foran toget.

Belæg 2: Familien har fortalt, at PA var deprimeret.

Belæg 3: Påkørslen sker meget tidligt om morgenen, flere timer før han normalt skulle med toget.

Dårlige argumenter

Toulmins argumentmodel kan bruges, når man vil tjekke om ens argumentation hænger sammen. Men argumentmodellen kan bruges til mere end det, for den kan også hjælpe til at afsløre dårlige eller svage argumenter – både egne og modpartens.

Et eksempel:

I en straffesag tiltales en mand for at skaffe sig samleje med en kvinde ved at udnytte, at hun er beruset og træt og derfor ikke kan væge for sig. Efter en sommerfest kravler han ind i hendes telt. Hun vågner ved, at manden har trængt sit lem op i hende. Hun bliver bange, skubber manden væk og han stikker af. I retten argumenterer anklageren for, at der ikke var tale om frivillig sex. Han siger:

”Er det sandsynligt, at en ung universitetsstuderende har lyst til at dyrke sex med en vildt fremmed? Er det sandsynligt, når hun har en kæreste og sover med trusser på?”

Anklageren giver altså tre begrundelser for, at der ikke har været tale om frivillig sex.

Påstand: Kvinden havde ikke lyst til at dyrke sex med en vildt fremmed

Belæg: Hun læser på universitetet

Hjemmel: (Når man læser på universitetet, har man ikke lyst til at dyrke sex med fremmede)

Påstand: Kvinden havde ikke lyst til at dyrke sex med en vildt fremmed

Belæg: Hun har en kæreste

Hjemmel: (Når man har en kæreste, har man ikke lyst til at dyrke sex med fremmede)

Påstand: Kvinden havde ikke lyst til at dyrke sex med en vildt fremmed

Belæg: Hun sov med trusser på

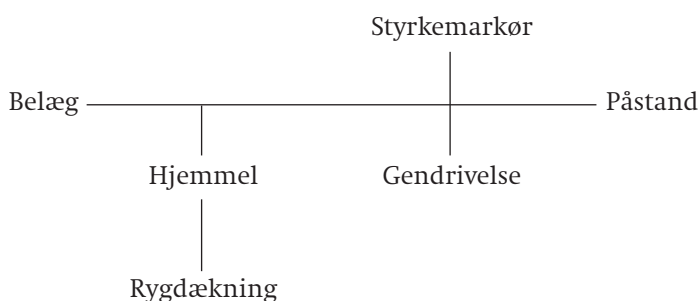
Hjemmel: (Når man sover med trusser på, har man ikke lyst til at dyrke sex med fremmede.)

Anklagerens argumenter er dårlige, fordi hans hjemmelsgrundlag hverken er fyldestgørende eller alment gældende i tilstrækkeligt omfang.

Man finder altså ofte svagheden i et argument ved at analysere, hvilket alment hjemmelsgrundlag argumentet hviler på. Under sin forberedelse af en sag, kan man derfor med fordel analysere, hvilket hjem-

melsgrundlag modpartens argumenter hviler på. Det vil ofte være dér, svagheden viser sig, og således dér hvor en gendrivelse vil virke mest effektivt.

Den udvidede model: styrkemarkør, rygdækning og gendrivelse



Den simple argumentmodel kan især tjene til at sikre, at der er sammenhæng mellem det, man vil have tilslutning til, og de belæg man kommer med. Dog er det ofte nødvendigt at udvide måden, man argumenterer på. Således at man nuancerer argumentet ved at inddrage støtteinformationer for sin hjemmel, samt gendriver indvendinger, der kan rejses fra modpartens side.

Den udvidede model indeholder udover påstand, belæg og hjemmel de tre frie men ofte forekommende elementer: styrkemarkør, rygdækning og gendrivelse.

Styrkemarkør

Man kan skrue op og ned for styrken eller volumen af sin påstand ved hjælp af styrkemarkøren. En påstand kan være sand, meget sandsynlig, mindre sandsynlig osv. Da det er meget vigtigt at have en påstand, der er så afgrænset, fokuseret og præcis som muligt, skal man altid overveje, om man har brug for en styrkemarkør til at præcisere sin argumentation.

Eksempler:

Styrkemarkør: Det er hævet over enhver tvivl

Påstand: Min klient skal frifindes

Styrkemarkør: Det er højst sandsynligt

Påstand: Købet skal ophæves

Styrkemarkør: Det er nok sådan

Påstand: PA ville begå selvmord

De fleste mennesker er ikke bevidste om, at de bruger styrkemarkører. Det betyder, at de ubevidst kan komme til at svække deres argumentation ved f.eks. at sige: "Det er nok sådan, at vi må konkludere ...", når de i virkeligheden mener "Jeg er sikker på, at vi må konkludere ...". Den manglende bevidsthed om styrkemarkører kan også betyde, at man ikke bruger dem og derved kommer til at lade sin påstand blive for omfattende. Hvis man f.eks. ønsker at debattere med sine kolleger, hvor meget advokater skal stå til rådighed for deres klienter, så bør man overveje, hvor kraftigt man vil fare frem. Alt efter hvilken styrkemarkør man vælger, vil man få forskellige reaktioner fra kollegerne. Spørgsmålet er, om "advokater altid / som regel / kun i sjældne tilfælde / aldrig skal stå til rådighed for deres klienter uden for kontorets normale åbningstid."

Rygdækning

Rygdækningen er den information, der understøtter, afstiver og begrunder hjemlen. Rygdækning er ofte retskilderne, der understøtter den almene hjemmel i argumentet. F.eks.:

Juridisk påstand: Tjeneren har ret til erstatning for uretmæssig firing

Anbringende:

Retorisk påstand: Tjeneren havde lovligt forfald og er ikke udeblevet uretmæssigt

Belæg: Tjeneren var syg

(Hjemmel: Når man er syg, har man lovligt forfald)

Rygdækning: Sygdom er lovligt forfald jf. funktionærlovens § 5

Rygdækning har således til formål at give hele ræsonnementet øget tyngde, idet hjemlen afstives og underbygges.

Som advokat kan man måske fristes til at spørge: Hvorfor skal retskil-

derne placeres på rygdækningspladsen? Kan de ikke fungere som *belæg* i Toulmins model? Det kan de egentlig godt, rent formelt:

Påstand: Tjeneren havde lovligt forfald

Belæg: jf. funktionærlovens § 5

Hjemmel: (Hvad der står i funktionærlovens § 5 er gældende)

Men i praksis betyder denne meget korte argumentationsform, at der er nogle præmisser, der ikke kommer med, og dermed udnytter man ikke den tyngde, der egentlig findes i argumentet. Det kommer f.eks. ikke frem i denne korte form, *hvorfor* tjeneren har lovligt forfald.

Man ser ofte den korteste argumentationsform i retten, hvor en lang række af præmisserne er implicite. F.eks.: "Aftalen var uklar jf. koncipistreglen." Men hvad gør den uklar? Hvordan burde aftalen i stedet have været formuleret? Ved at svare på disse spørgsmål skaber advokaten vægt i ræsonnementet. Når det ofte er bedst at placere retskilderne på rygdækningspladsen, er det altså, fordi det giver argumenterne størst mulig kraft. Det er også for at videregive de konkrete informationer, som retten skal bruge for at træffe en kvalificeret afgørelse.

Rygdækning er dog ikke blot retskilderne. Rygdækning kan også være ekspertudsagn. I en forsikringssag om, hvem der bærer det økonomiske ansvar for en brand i en lagerhal, påstår sagsøgers advokat, at branden opstod, fordi tagdækkerne havde en sløset omgang med svejseudstyret. Det underbygges af en syns- og skønsmand. Denne er ifølge advokaten en af Danmarks førende eksperter inden for svejseudstyr med mere end 25 års erfaring fra branchen.

Påstand: Tagdækkernes sløse omgang med svejseudstyret var skyld i branden

Belæg: Det siger syns- og skønsmanden

Hjemmel: Når syns- og skønsmanden siger det, så er det rigtigt

Rygdækning: Han er en af Danmarks førende eksperter inden for svejseudstyr og har mere end 25 års erfaring

Det er værd at bemærke, at der er forskel på belæg og rygdækning. Belæg underbygger påstanden og rygdækning underbygger hjemlen.

Under argumentationens forberedelse må man derfor gøre sig klart, hvilke informationer der fungerer på belæggets plads, og hvilke der fungerer som rygdækning for hjemlen. Hvis man blander disse sammen, risikerer man let, at de centrale argumenter mister overbevisningskraft.

Gendrivelse

Gendrivelsen, som er omtalt tidligere i dette kapitel (på side 43), findes typisk ved at se på argumentets retoriske hjemmel. Er der usikkerhed om den? Vil dommerne have forbehold? Hvis svaret er ja, så skal advokaten fremhæve og fortælle, hvorfor han eller hun har ret i sin argumentation på trods af de forbehold, der kan rejses. Derfor kaldes gendrivelsen også for en vaccination. Ved hjælp af gendrivelsen sprøjter man en "modgift" ind i sine modtagere, og det bevirker, at modargumenter mister effekt.

Der er behov for en gendrivelse i de tilfælde, hvor hjemlen ikke umiddelbart bliver accepteret af modtagerne.

Et eksempel:

I sagen imod DSB gør DSB gældende, at sagsøger forsøgte selvmord. Et af advokatens anbringender er, at påkørslen ikke skete på det spor, hvortil PA's tog mod hans arbejdsplads skulle komme. Han stod nemlig ikke og ventede på sit tog det rigtige sted.

Advokaten siger:

"Og nu vil jeg gerne henlede opmærksomheden på den skitse over stationen, som jeg har uddelt som støttebilag A. Det er en skitse over Ryparken station. Påkørslen skete som illustreret ved A på skitsen. På højre side af trappen op til perronen. Toget som PA ventede på i ti minutter. Toget som påkørte ham (peger). Det var ikke det tog, han skulle have været med på arbejde! Det var den modsatte retning og den modsatte side af perronen. Det var ikke det tog, som han havde taget næsten hver dag i 30 år. Hvorfor stod PA helt ude ved kanten af perronen og spejdede efter et tog, han ikke skulle med?"

I dette afsnit mangler der en gendrivelse. Advokatens argument lyder:

Påstand: PA var ikke på vej på arbejde

Belæg: Han stod ved det forkerte spor

Hjemmel: (Når man står ved det forkerte spor, er man ikke på vej på arbejde)

Underforstået: Han stod ved den forkerte perron, fordi denne var bedre egnet til at forsøge selvmord fra. Dog er denne hjemmel ikke tilstrækkelig sikker til, at man kan konkludere, at manden var suicidal. Enhver, der har ventet på toget, kan finde på at fordrive ventetiden ved at strejfe lidt omkring på perronerne. Med denne vage hjemmel vil modparten sikkert sige, at hele sagsøgtens argumentation hviler på tynde spekulationer. Det kan DSB's advokat foregribe ved at tilføje en gendrivelse, f.eks. erkende at argumentet ikke kan stå alene. En sådan gendrivelse kan altså medvirke til, at selv et svagt argument tæller med i voteringen fremfor at blive kasseret.

I samme sag fremhæver DSB's advokat et yderligere argument. Nemlig at det processuelt må komme skadelidte til skade, at han benytter sin ret til *ikke* at afgive forklaring i retten.

Advokaten siger:

"Jeg respekterer naturligvis, at PA har gjort brug af sin ret til ikke at afgive forklaring i dag. Men jeg må indrømme, at jeg finder det mærkeligt, at vi ikke har hørt hovedpersonen forklare sig. På grund af PA's tavshed er der en hel række oplysninger om hans gøren og laden den 2. september 2004 og i almindelighed, som henstår i det uvisse. Men som sagt respekterer jeg hans beslutning, men vil dog gøre gældende, at det processuelt må tillægges den skadevirkning, at retten – hvis der er tvivl om faktum – må lægge faktum, som det fremgår af sagsakterne, til grund. "

Der findes et implicit argument i passagen:

Påstand: PA skjuler sandheden

Belæg: Han nægter at udtale sig

Hjemmel: (Tavshed er et tegn på, at man skjuler noget)

Igen må advokaten se kritisk på den hjemmel, der bruges i argumentationen. Er tavshed altid tegn på, at man skjuler noget? Modparten forsvarer PA med, at selve påkørslen var dybt traumatiserende. Det er en voldsom psykisk belastning at blive påkørt af et tog. Hans ben blev kørt af, han besvimele og ulykken kan have bevirket, at han har glemt eller fortrængt alt, hvad der gik forud for episoden.

Da der er svagheder i hjemlen, bør DSB's advokat også her inddrage en gendrivelse for at vaccinere retten imod indvendinger.

Påstand: PA skjuler sandheden

Belæg: Han nægter at udtale sig

Hjemmel: (Tavshed er et tegn på at man skjuler noget)

Gendrivelse: Medmindre han lider af trauma som følge af påkørslen

Man vil måske tænke, at det er uklogt at inddrage denne gendrivelse, fordi man derved minder dommerne om, at der findes argumenter imod ens sag. Men i så fald undervurderer man i de fleste tilfælde både dommere og modparten.

Argumenterne ovenfor må betegnes som halv-gode, idet deres hjemmelsgrundlag ("Man venter på toget ud for det spor, ens tog kommer til" og "Tavshed er tegn på, at man skjuler noget") i høj grad kan diskuteres. Hvorvidt den slags argumenter overhovedet skal med i den endelige procedure, det må bero på kvaliteten af advokatens øvrige argumenter. Har advokaten i øvrigt gode anbringender for sin påstand, vil disse svage argumenter kun svække de gode argumenter.

Som nævnt tidligere har vi at gøre med et centralt element i forståelsen af mundtlig kommunikation. Gode argumenter opleves som mindre gode, hvis de står sammen med halv-gode argumenter. Prisen for at medtage alle tænkelige argumenter er således, at de gode argumenter ikke kommer fuldt til deres ret.

Det er klart, at der er en risiko forbundet med at fokusere for ensidigt på visse dele af sagen. Kammeradvokaten udtrykker det meget diplo-

matisk ved at sige, at "man skal tage så få argumenter med, som ens ansvarsforsikring tilsiger..."⁸

Har man for mange halv-gode argumenter med i sin procedure, så gør man sin sag sårbar for modpartens gendrivelse. Man åbner for angreb, og en dygtig modpart vil kunne fremstille det sådan, at alle ens argumenter var af ringe kvalitet.

Er det alligevel vigtigt for én at have en række argumenter med i sagen, som man egentlig godt er klar over kan anfægtes, så er det for det første vigtigt, at man gendriver indvendinger – dvs. påpeger argumenternes svagheder og forklarer, hvorfor argumentet alligevel bør medregnes. For det andet er det vigtigt, at man har to argumentblokke. En hvor man har de gode argumenter, og en hvor man har de mindre gode. Med hensyn til de mindre gode må man gøre det meget klart for retten, at der findes nogle tillægsbetragtninger, der kan supplere de øvrige anbringender i sagen. Således kan man minimere risikoen for, at de dårlige argumenter stjæler opmærksomhed fra de gode.

HELE DET JURIDISKE RÆSONNEMENT I TOULMINS ARGUMENTMODEL

Som afslutning på dette kapitel kommer her et eksempel på, hvordan et juridisk ræsonnement bliver foldet ud i Toulmins argumentmodel. Det er ikke kvaliteten af det juridiske indhold, der er i fokus. Eksemplet her tjener som illustration af, at argumentation ikke er et enstrengt arbejde med at finde begrundelser for sine synspunkter. Man må vurdere sagens materiale og diagnosticere, hvilke dele der kan fungere på belæggets plads, hvilke dele der kan fungere på rygdækningens plads, hvilken hjemmel argumentet hviler på, og hvad der skal gendrives. Sagen drejer sig om følgende: TrælastcenterVest får bygget et nyt varehus. Deres ingeniører laver et udbudsmateriale, som Albert Albertsen får kontrakt på at udføre. Albert Albertsen laver herefter en aftale med Bertholt Bertholtsen om, at denne skal foretage opførelsen af det pågældende varehus. Da varehuset står færdigt, viser det sig, at de indvendige mål ikke er korrekte, hvorfor der ikke er plads til den

aftalte reolhøjde samt sprinkleranlæg.

Albert Albertsen modtager herefter et erstatningskrav. Dette krav sender han videre til underentreprenøren Bertholt Bertholtsen.

Bertholt Bertholtsens advokat mener ikke, at Albert Albertsen kan sende regningen videre til Bertholt Bertholtsen. Advokatens centrale anbringende er, at aftalen ikke var klar i dens specifikke krav til væggenes højde. Derfor kan Bertholt Bertholtsen ikke gøres erstatningsansvarlig.

Bemærk at her betragtes det juridiske anbringende som et synspunkt, der skal argumenteres for. At et anbringende indeholder en påstand og et belæg – ud fra den antagelse, at vinder advokaten rettens øre for gyldigheden i dette anbringende, så er han tættere på at få medhold i den overordnede juridiske påstand om fritagelse for erstatningsansvar.

Et anbringende foldes ud:

Påstand:

”I det foreliggende udbudsmateriale er betingelsen om reolhøjden skrevet så uklart, at det er TrælastcenterVest, der som bygherre må bære risikoen.”

Belæg:

”Hvis man gennemlæser udbudsbeskrivelsen (bilag 1 – side 55 i ekstrakten), får man ikke indtrykket af, at der er et særligt krav om en usædvanlig reolhøjde. Går man f.eks. igennem punktet om generelle forhold, hvor det ville have været naturligt at placere særlig vigtige krav, står der intet om, at der er et ønske fra TrælastcenterVest om en reolhøjde i butikken på 5,05 m. Heller ikke de tekniske betingelser, hvor der ellers er krav til alle mulige ting, herunder parkeringsforhold, belastninger, lyd og akustik, isolering og lys, indeholder noget om dette centrale punkt. Der er også et punkt, der hedder inventar (ekstrakten side 81), og der orienteres om, hvilket køkkenfabrikat der skal bruges, hvilke brandforhold der skal være iagttaget, endda hvilke nøgler der skal bruges, men intet om at man ønsker en reolhøjde på 5,05 m. Ser man på afsnittet om udenomsarealer (ekstrakten side 83), kan man se,

at der er en vis specifikation af, hvordan udenomsarealerne skal arrangeres. Bl.a. henvises til at der rundt om trægården – det er pkt. 2.2.0.07 – skal opsættes et fire meter højt trådhegn, og at der i trådhegnet isættes en to meter bred svingport. Der står også noget om, hvor højt hegnet mod naboerne skal være og maskevidden her. Det har man altså fundet nødvendigt at skrive i udbudsmaterialet omkring udenomsarealerne. En indikator på, at TrælastcenterVest skriver, hvad TrælastcenterVest finder skal specificeres. I det generelle afsnit om butikken (ekstraktens side 88) står der, at der skal sikres en frihøjde på minimum 5,7 m til underkantens konstruktion, armaturer samt øvrige installationer, og der er også en nærmere specifikation af, hvor høj den indvendige rumhøjde skal være på toiletterne. Der står igen ikke noget specifikt om, hvilken reolhøjde der ønskes. Sådan er det gennem hele udbudsmaterialet bortset fra ét sted, nemlig under et underpunkt til underpunktet om el.”

Hjemmel

Man kan ikke efterleve et krav i en aftale, hvis det er uklart.

Rygdækning

”Det er i praksis meget vanskeligt for en bygherre at holde en totalentreprenør fast ansvarlig, hvis det færdige resultat ikke bliver, som bygherren havde forestillet sig. For en nærmere gennemgang af dette, kan jeg henvise til litteraturen, som er medtaget i den supplerende materialesamling – nærmere bestemt Hørlycks bog om totalentreprise side 27 og 28. I det foreliggende udbudsmateriale er betingelsen om reolhøjden skrevet så uklart, at det er TrælastcenterVest, der som bygherre må bære risikoen. Det følger også efter princippet i uklarhedsreglen, at koncipisten må bære ansvaret for eventuel rimelig fortolkningstvív.”

Gendrivelse

”I bagklogskabens lys vil man måske sige... Jamen, det står der jo. Ganske vist gemt væk, men det står der da trods alt. Her må det altså bemærkes, at jeg jo under forelæggelsen⁹ slog direkte ned på dette punkt, og om man så må sige serverede punktet, så det blev fremhævet for alle. Havde jeg under forelæggelsen, som jeg

i et svagt øjeblik overvejede, i stedet gennemgået hele udbudsbeskrivelsen, var punktet fuldstændig druknet i informationsstrømmen, som det helt undskyldeligt gjorde for de aftaleparter, der læste udbudsbeskrivelsen igennem.”

5. Dispositionsmodeller

I den retoriske arbejdsproces er den næste fase *dispositio*. Her skal taleren overveje, hvordan han eller hun vil disponere de argumenter, som blev afdækket og formet i den tidligere fase. Til dette arbejde stiller retorikken en række dispositionsmodeller til rådighed. I kapitlet her indgår tre dispositionsmodeller, som er vigtige at kende: 1) Den klassiske retssagsdisposition, som er egnet til situationer, hvor man skal argumentere for et synspunkt. 2) ANSVA, som er egnet til situationer, hvor man tilskynder til handling. 3) Dispositionsmodellen for det faglige oplæg.

DEN KLASSISKE RETSSAGSDISPOSITION

Retorik og jura har altid været flettet tæt sammen. I et af retorikkens tidligste værker "Rhetorica ad Herennium" ¹⁰ beskriver bogens ukendte forfatter, hvordan man bedst opbygger en argumenterende tale i retten. Dispositionsmodellen indeholder fem dele, og denne grundstruktur er blevet brugt lige siden, ikke blot i retten, men i mange andre situationer, hvor en taler folder sine holdninger og sine argumenter ud for opnå tilslutning til sit synspunkt.

Varsel:

Begyndelsen har som regel to formål: At fange modtagernes interesse og at opnå deres tillid. Ofte går man direkte til sagens kerne og giver et eksempel på, hvad man vil tale om. Dette kaldes "in medias res". Man fortæller måske en ultrakort, relevant anekdote, kommer med et overraskende synspunkt, stiller et retorisk spørgsmål el. lign. Ikke alene fanger man modtagernes interesse, man giver også et varsel om talens hovedbudskab. Derfor anvender vi begrebet "varsel" om talens første del. Varslet er med til at give modtagerne en fornemmelse af, hvad de kommer til at investere tid og opmærksomhed i. Varslet er også en måde at forberede modtagerne på, hvilket synspunkt taleren ønsker tilslutning til. Begyndelsen har således til formål at vække modtagernes interesse, modne talerens ethos og forberede modtageren på den kommende argumentation.

Forfatteren til "Rhetorica ad Herennium" beskriver også den *indirekte indledning*, der bruges i de tilfælde, hvor taleren har en svær sag, dvs. hvor modtagerne er skeptiske over for hans synspunkt. Her bør taleren starte et sted, hvor der er enighed og gradvis nærme sig sit budskab uden dog at miste samhørigheden med modtagerne. Indleder man "in medias res" med et kontroversielt budskab, risikerer man at skubbe modtagerne fra sig.

Sagsfremstilling:

Sagsfremstillingen har til formål at give modtagerne det fornødne faktuelle vidensniveau, der gør dem i stand til at tage stilling til den efterfølgende argumentation. Sagsfremstillingen er ofte talerens mulighed for at slå nogle faktuelle oplysninger fast. Denne del er ikke nødvendigvis en objektiv og fyldestgørende gengivelse af fakta. Ofte er den ensidig og indeholder de oplysninger, der understøtter den efterfølgende argumentation. Man kan udelade sagsfremstillingen, når emnet er kendt af modtagerne.

Bekræftelse:

Dette er talens hoveddel. Her skal modtagerne overbevises med argumenter. Taleren siger helt præcist, hvilket synspunkt modtagerne skal tilslutte sig, og hvorfor de skal tilslutte sig det. Bekræftelsen skal indeholde få, men væsentlige belæg. Som nævnt i kapitlet om at argumentere i praksis er det klogere at gå i dybden med få belæg og underbygge dem grundigt end at nævne en lang række halv-gode belæg, som man ikke har tid til at forklare.

Gendrivelse:

Man gennemgår de vigtigste modargumenter mod ens synspunkt og forklarer, hvorfor modtagerne *ikke* skal tilslutte sig dem. Man viser, at man evner at se på sagen fra mange synsvinkler og må ikke benytte lejligheden til at nedgøre sine modstandere. Som nævnt i kapitlet om at argumentere i praksis er det vigtigt for ethos at vise, at man godt ved, at der er problemer forbundet med de fleste synspunkter og at verden hverken er sort eller hvid.

Opfordring:

Man konkluderer og appellerer til modtagerne om at tilslutte sig ens synspunkt. Denne form for slutning skal gøre det tydeligt for modtagerne,

at de ikke har spildt deres tid og opmærksomhed med at lytte til ens argumentation. Derfor er det vigtigt, at taleren tænker over, præcist hvordan slutningen skal formuleres.

Et eksempel på brug af den klassiske retssagsdisposition:

Statsminister Lars Løkke Rasmussens nytårstale 2011 var i grove træk disponeret efter den klassiske retssagsdisposition. Talen huskes af mange som "efterlønstalen", fordi statsministeren for første gang sagde offentligt, at det er nødvendigt at fjerne efterlønnen. Selvom talen principielt er en lejlighedstale i anledning af årsskiftet, så er den i høj grad også en politisk tale, hvilket tydeligt afspejles i talens disposition.

Varsel

"Godaften. Jeg tror, at mange har det ligesom jeg: Nytåret er den tid på året, hvor vi gør status. Hvor vi tænker over den tid, der er gået. Hvor vi tænker over, hvordan vi bedst kan møde den tid, der kommer. Hvordan ser det så ud, når vi gør status for Danmark? Ja, den følelse, der kommer til mig, er en stolthed over at leve i et land, hvor vi har gode muligheder for at følge vores drømme og frihed til at forme vores liv. Og det er en glæde over at leve i et land, hvor vi tager os af hinanden. Hvor vi har glimrende børnehaver, trygge plejehjem og gode uddannelser. Danmark er ikke et perfekt samfund. Men det er et godt samfund. Jeg er selv født med det danske samfunds muligheder inden for rækkevidde. Fra mine første år i Arbejdernes Andelsboligforening i Vejle. Til vi flyttede til Græsted, hvor jeg gik i folkeskole og efter skolen blev familiens første student. Som så mange andre unge greb jeg de muligheder, jeg blev tilbudt. Og for alle os, der er vokset op med velfærdssamfundet, kan vores rige og trygge Danmark føles nærmest som en selvfølge."

Statsministerens første sætninger er helt i overensstemmelse med nytårstalens traditioner og kunne i princippet lige så godt have været sagt

af Dronningen. Men herefter ændrer talen karakter. Han begynder at tale om sig selv. Dette kan betragtes som en indledende appel til ethos, som selv en statsminister må benytte på trods af, at de fleste jo kender ham i forvejen. Det interessante er dog ikke kun appellen til ethos. Det er især værd at bemærke, *hvordan* han fremstiller sig selv. Han fremhæver, hvad det danske velfærdssamfund har betydet for ham personligt. Fra Arbejderbevægelsens Andelsboligforening, til folkeskolen, til at blive familiens første student og han kommer hverken fra Hellerup eller Risskov, men fra Vejle og Græsted. Han fremhæver, at han er en almindelig dansker, som er stærk fortalende for den danske velfærdsmodel. Dette er naturligvis ikke tilfældigt. For det første giver han et billede af sig selv, som mange danskere kan identificere sig med. For det andet er Lars Løkke Rasmussen her i færd med at vaccinere imod den indvending, at når han foreslår efterlønnen afskaffet, er det, fordi han kun tænker på de velstillede og er ligeglad med den danske velfærdsmodel. Han vil nemlig argumentere for det modsatte: når efterlønnen afskaffes, er det netop for fortsat at have råd til velfærd. Hans appel til ethos skal således gøre det troværdigt, at han vil afskaffe efterlønnen for at værne om velfærdssamfundet. Bemærk at han intet endnu har sagt om efterlønnen. Alligevel er han ved at forberede sin argumentation.

Denne begyndelse kan også ses i forlængelse af principperne for den indirekte indledning: at man begynder med emner, man er fælles om – i dette tilfælde: Danmark, årsskiftet og velfærdssamfundet – og at man derefter langsomt trækker modtagerne i retning af ens kontroversielle synspunkt.

Varslet kommer i det følgende:

”Men det er det ikke. Det er noget, vi skal arbejde for hver dag. Det er noget, vi skal kæmpe for sammen. Derfor står vi i 2011 over for mere end ét valg. Vi skal have valg til Folketinget. Det siger Grundloven. Og det bliver et vigtigt valg. Men politik må ikke kun handle om næste folketingsvalg. Politik skal også handle om næste generation. Derfor vil jeg i aften tale om et andet valg. Et valg, der er afgørende for, at vi kan bevare og udvikle vores enestående danske fællesskab. For os selv. For vores børn. For vores børnebørn.”

Her forbereder statsministeren modtagerne på, at der er noget i vente. En vigtig beslutning der skal tages. Nu hører seerne godt efter. For denne nytårstale bliver ikke en sædvanlig collage af årets begivenheder. Dette bliver en politisk tale med et væsentligt budskab, der berører selv børnebørnene. På denne måde giver statsministeren et varsel om, hvad talens budskab er.

Sagsfremstilling

”De sidste to år har vi kæmpet for at rive os fri af den alvorligste økonomiske krise, verden har oplevet siden 2. verdenskrig. Vi har truffet valg, som var svære, men nødvendige. Det kan mærkes. Vi handler ansvarligt. Sammen klarer vi skærene bedre end de fleste andre lande. Bedre end vi kunne frygte. Vi kan glæde os over resultatet af vores indsats: Fremgang for danske virksomheder. Lav rente på vores boliglån. Færre arbejdsløse end i andre lande, færre ungdomsarbejdsløse. Respekt om dansk økonomi ude i verden. Det ser også ud til, at danskerne i år har købt lidt større julegaver end sidste jul. Optimismen er så småt ved at vende tilbage. Det er positivt. Det skal vi give næring. Men det må ikke gøre os blinde for morgendagens udfordringer. I flere europæiske lande har man ikke gennemført de nødvendige reformer, mens tid var. Derfor har man måttet skære drastisk i velfærden, hæve skatten og sænke de offentligt ansattes løn. Derfor ser vi demonstrationer og vold i gaderne i flere europæiske storbyer. I Danmark handler vi i tide. Vi træffer de nødvendige valg. Vi tager et fælles ansvar. Det får vi også brug for, når vi skal se fremad. For der venter os nye udfordringer. Ligesom andre lande står Danmark over for krav om større økonomisk ansvarlighed efter krisen. Det er vigtigere end nogensinde at have orden i økonomien.”

Læg mærke til, hvilke faktuelle oplysninger der fremhæves i sagsfremstillingen. Statsministeren fremhæver de lande, der ikke har gennemført nødvendige reformer i tide. De har måttet skære drastisk i velfærden: hæve skatten, sænke lønnen osv. Men i Danmark handler vi i tide, og derfor kan vi undgå reformer, der giver vold i gaderne og dårligere

velfærd. Sagsfremstillingen er som nævnt ikke en objektiv eller fyldestgørende beskrivelse af faktum. Det er derimod talerens mulighed for at fremhæve nogle faktuelle oplysninger, som modtagerne skal have in mente forud for den kommende argumentation. Dermed kan man sige, at statsministeren i virkeligheden allerede indirekte er i gang med at argumentere for afskaffelse af efterlønnen.

Bekræftelse

"Og ligesom andre lande står Danmark over for den udfordring, at vi bliver færre unge og flere ældre. Vi er mange, der lever længere. Og det skal vi selvfølgelig glæde os over! Men når vi ser på det samfund, vi gerne vil have, på den ene side, og vores arbejdsindsats og indtjening på den anden side, så hænger regnestykket ikke sammen. Det er i dag kun omkring halvdelen af danskerne, der arbejder. Og fremover bliver det endnu færre. Hver gang fem forlader arbejdsmarkedet for at gå på pension, står kun fire klar til at tage over. Vi er simpelthen ikke nok til at trække læsset. Derfor står vi ved en skillevej. Vi skal vælge, hvilken vej vi vil gå som danskere – som nation. Hvis vi passivt lader udviklingen fortsætte, vil vi støt og roligt blive trukket i retning af usund økonomi, voksende gæld, højere renter og tab af arbejdspladser. Og vi vil blive nødt til at skære i kernevelfærden. I sygehuse og skoler. Det ønsker jeg ikke. Det ønsker ingen af os. Tværtimod. (...)

Efterlønsordningen rammer lige ned i de to store udfordringer: Vi skal bruge af vores fælles kasse med omhu. Og vi skal være flere om at arbejde i flere år. For det første koster efterlønnen 16 milliarder kroner hvert år. Det svarer til udgifterne til 240.000 folkeskoleelever eller 40.000 plejeboliger eller mere end tre nye supersygehuse. Om året! Hvert år! For det andet indebærer efterlønnen, at folk holder op med at arbejde, selvom de godt kunne blive ved nogle flere år. Og selvom vi har god brug for deres indsats."

Selvom statsministeren endnu ikke direkte har sagt, at efterlønnen afskaffes, så er ingen i tvivl om budskabet. "Efterlønsordningen rammer lige ned i de to store udfordringer: Vi skal bruge af vores fælles kasse

med omhu.” Nu har han oprullet hovedbelæggene og konkretiseret alvoren. Selvom han kommer med mange sideordnede belæg: Efterlønnen skal afskaffes for at undgå dårligere sygehuse, plejehjem og skoler, højere renter, tab af arbejdspladser, voksende gæld, så er argumentationen fokuseret omkring bevarelse af velfærdssamfundet. Denne argumentation følger retorikkens ideal på to centrale punkter. For det første hviler den på et hjemmelsgrundlag, der deles med de fleste modtagere: Langt størstedelen af danskerne vil nemlig bevare velfærdssamfundet. For det andet går statsministeren i dybden med ét centralt argument, bevarelse af velfærdssamfundet, og dette fokuserer han på igennem hele talen.

Gendrivelse

”Vi danskere er i dag i gennemsnit 61 år, når vi holder op med at arbejde. Men en 61-årig er jo ikke gammel på samme måde som for en generation siden! En 61-årig er da slet ikke gammel. Der flourer nogle myter: Alle efterlønnere er golfspillende overlæger. Alle efterlønnere er nedslidte arbejdere. Men sådanne myter er – netop myter. De passer ikke. Fakta er, at efterlønnerne er stort set ligesom alle os andre. De er både sygeplejersker, håndværkere, gymnasielærere og jord- og betonarbejdere. Og langt de fleste på efterløn er hverken mere eller mindre syge end deres jævnaldrende på arbejdsmarkedet. Mit budskab i aften er: Vi har brug for både sygeplejersken, håndværkeren, gymnasielæreren og jord- og betonarbejderen. Vi har brug for, at alle fortsætter det gode arbejde et par år til. Vi er nødt til at kræve mere af hinanden. Regeringen foreslår derfor, at vi gradvis afskaffer efterlønnen...”

En central indvending imod forringelser af efterlønnen er, at mange af dem, der benytter ordningen, både er for gamle og for nedslidte og ikke kan fortsætte på arbejdsmarkedet. Den indvending gendriver statsministeren delvis her. Men den reelle gendrivelse optræder dog lidt senere i talen. Her forklarer statsministeren, at de nedslidte fortsat skal kunne trække sig tilbage fra arbejdsmarkedet, de raske skal dog arbejde længere. Argumentatorisk kan dette betragtes som en styrkemarkør, derved at påstanden modificeres og nuanceres – at et

længere arbejdsliv ikke gælder for alle, men kun for dem der er i stand til at arbejde. Her bliver den tætte sammenhæng mellem gendrivelse og styrkemarkør illustreret.

En tale er altså delt i en række afsnit, der tjener hver sit formål. Den klassiske retssagsdisposition er bygget således op:

Varsel

Indhold	Formål
Appel til ethos	At vise at man er den rette til at tale om emnet. At vise fællesskab med modtagerne og vise at man har de rette karakteregenskaber til at modtagerne kan have tillid til ens argumenter
Eksempler, overraskende pointer	At fange modtagernes interesse
Påstand eller varsel om påstand	At gøre fremstillingen fokuseret og at gøre modtagerne parate til den kommende argumentation

Sagsfremstilling

Indhold	Formål
Kortfattet præsentation af de fakta, der understøtter ens synspunkt og som modtagerne skal have in mente, når de skal tage stilling til argumentationen	At gøre modtagerne i stand til at forstå hvad sagen handler om, og gøre dem modtagelige for den kommende argumentation

Bekræftelse

Indhold	Formål
Påstanden og de centrale begrundelser, der støtter påstanden	At overbevise modtagerne om at tilslutte sig synspunktet
Eksempel, der støtter påstanden	At give argumentationen tyngde og vise logikken på en levende og nærværende måde

Gendrivelse

Indhold	Formål
Retvisende gengivelse og tilbagevisning af de væsentligste indvendinger over for påstanden eller begrundelserne	At vaccinere imod indvendinger, tilbagevise kritiske synspunkter, samt højne ethos, hvorved man viser, at ræsonnementet er tænkt til bunds, og at man kender alle indvendinger

Opfordring

Indhold	Formål
De væsentligste argumenter gentages med appel om at tilslutte sig ens synspunkt	At sikre sig, at alle husker hovedargumenterne

ANSVA-MODELLEN

Som nævnt er den klassiske retssagsdisposition den første dispositionsmodel, som er beskrevet. En nyere udgave af denne model er ANSVA, som er særlig velegnet til indlæg om fremtidig handling. Det kan f.eks. være i en debat, hvor man vil have modtagerne til at stemme for ens forslag, eller det kan være i forbindelse med akquisition, hvor man gerne vil have, at klienten vælger én til at udføre en opgave.

Dispositionsmodellen ANSVA har også fem dele:

Attention – her skal man vinde modtagernes opmærksomhed, sympati og velvilje. F.eks. kan man via en konkret historie fortælle, hvorfor ens emne er vigtigt, eller man kan fortælle om noget konkret, man har erfaret.

Need – her påviser man, at der er et problem, der skal løses eller et behov, der skal imødekommes.

Satisfaction – her fremlægger man sin løsning på problemet eller behovet.

Visualisation – her beskriver man de konkrete konsekvenser af at følge den løsning på problemet, som man lige har foreslået.

Action – her sammenfatter man ved at kalde til handling. Man opfordrer direkte modtagerne til at følge den kurs, man har foreslået.

DISPOSITIONSMODEL FOR DET FAGLIGE OPLÆG

Det faglige oplæg har et oplysende formål. F.eks. kan man som advokat blive inviteret til at tale, fordi man er ekspert på et område, og ens opgave bliver så at formidle sin viden på en interessant og logisk måde.

Skal man holde et fagligt oplæg, kan man følge denne dispositionsmodel:

Begyndelse som består af:

- Appetitvækker – man vækker modtagernes interesse for det emne, man skal tale om, f.eks. med et konkret eksempel eller en anekdote.
- Problemformuleringsafsnit – man forklarer, hvad appetitvækkeren er et eksempel på og stiller dermed en forventning op om svar på et spørgsmål.
- Præsentation af taleren og dennes adkomst til at tale om emnet.
- Evt. en oversigt over oplæggets hovedpunkter.

Hoveddel som består af

- Problembearbejdningsafsnit 1, som er første skridt på vejen hen mod at få svar på spørgsmålet.
- Problembearbejdningsafsnit 2, som er det næste skridt på vejen hen mod at få svar på spørgsmålet.
- Problembearbejdningsafsnit 3 osv.
- Et abstraktionstrin op, hvor taleren ser på de foregående problembearbejdningsafsnit fra et højere stade, og siger hvad den overordnede pointe er.
- Perspektivering, hvor det måske viser sig, at den pointe, man har fundet frem til, peger frem mod nye problemer eller nye muligheder, som skal undersøges.

Slutning der er lige så konkret, som begyndelsen. En slags krølle på halen f.eks. i form af en anekdote, et eksempel eller en rammende replik.

DISPOSITIONSMODELLER I RETTEN

Den klassiske retssagsdisposition var standarddisposition for proceduren indtil middelalderen, og mange af grundprincipperne for procedures opbygning i dag stemmer overens med den klassiske retssagsdisposition. Dog fylder de formelle retskilder langt mere i proceduren i dag, end de gjorde tidligere, og derfor kan det være vanskeligt slavisk at bruge den klassiske retssagsdisposition i en moderne procedure.

Forelæggelsen

Før ændringerne i Retsplejelovent i 2007 indeholdt forelæggelsen hovedsagelig dokumentation af sagens bilag. Alle bilag skulle læses op (dokumenteres), hvorfor en forelæggelse kunne være meget lang og især krævende for sagsøger, der skulle oplæse store mængder ofte kompliceret stof. Fordelen ved denne type forelæggelse var, at hele sagens materiale blev præsenteret fra begyndelsen, så både advokater og dommere havde et fælles oplyst udgangspunkt for bevisførelsen. Ulempen var, at sagens omdrejningspunkt kunne fortone sig i mængden af detaljer, og at nogle advokater kunne føle sig nødsaget til at "dække sig ind" ved at dokumentere mere end strengt nødvendigt. Derved blev mange forelæggelser unødigt lange, og de kom let til at omfatte dokumentation, der viste sig mindre relevant for den endelige afgørelse.

Siden 2007 har advokaterne ikke behøvet at læse op for at dokumentere. Nu hedder det i rpl § 365, stk. 2, at "Oplæsning af de af parterne påberåbte dokumenter finder kun sted i det omfang, der er anledning dertil." Ved dokumentation er det i dag tilstrækkeligt at henvise til bilagene/ekstrakten. Oplæsning skal altså kun ske, hvis det i sig selv tjener et formål.

"Oplæsning er i et meget begrænset omfang på sin plads, men kun som korte citater af sagens centrale bilag og kun af de afsnit, hvis ordlyd har direkte betydning som bevis, som afhøringstemaer eller som grundlag for fortolkning. Hver gang en advokat påtænker at læse noget op, bør han stille sig selv spørgsmålet: Hvad skal jeg bruge det til?" ¹¹

I modsætning til den traditionelle dokumenterende forelæggelse, har den moderne forelæggelse en mere fortællende form. Advokaten præ-

senterer parterne og beretter gerne kronologisk, hvad der er gået forud for hovedforhandlingen, og hvorfor sagen er endt i retten. Advokaten forklarer også, hvad der er sagens bevistema, og giver en introduktion til de juridiske bestemmelser, der bliver relevante i sagen. Ligesom advokaten fortæller, hvordan bevisførelsen i grove træk kommer til at foregå.

Vigtigst er, at dommerne efter forelæggelsen ved præcist, hvilket spørgsmål striden drejer sig om.

Den forelæggende advokat må nok forberede sig bedre i dag end førhen. I dag skal man som nævnt kende sagens bilag så godt, at man kan citere de væsentligste dokumenter og genfortælle faktum så tilpas kortfattet, at dommernes interesse forbliver intakt. Og dog skal forelæggelsen være så detaljeret, at modparten også føler sin side repræsenteret. Derfor bør advokater forberede forelæggelsen med samme alvor, som man forbereder proceduren og bl.a. have et gennearbejdet manuskript at støtte sig til. At have øjenkontakt med dommerne undervejs er også vigtigt under forelæggelsen, for advokaten skal kunne fornemme, hvornår der er behov for at tilføje oplysninger, springe noget over eller understrege en pointe.

Forelæggelsen spiller en betydelig rolle i forhold til at skabe en rød tråd i hovedforhandlingen. Hvis sagsfremstillingen er klar og enkel, og hvis bevistemaerne er fremhævet, så er det tydeligere for retten, hvad den skal lytte efter, når advokaterne afhører. Ligesom det bliver tydeligere for advokaterne, hvilke spørgsmål der er relevante, og hvilke der ikke er. En god forelæggelse kan altså højne kvaliteten af den øvrige del af hovedforhandlingen. Dette gælder ikke mindst proceduren. Det er ofte en kvalitet, hvis proceduren griber tilbage til forelæggelsen og citerer stridens kerne for derefter at knytte belæg, gendrivelses osv. direkte hertil. Derved hænger hovedforhandlingen sammen, så stridens kerne optræder tydeligt i alle dele af hovedforhandlingen.

ANBEFALINGER TIL DISPOSITION AF FORELÆGGELSEN

Forelæggelsens formål er at introducere dommeren til sagen. Det betyder, som nævnt, at advokaten skal fortælle, hvordan sagen er opstået, og

hvilke spørgsmål retten skal tage stilling til. Tvisten skal altså formuleres eksplicit ved, at advokaten fortæller, hvad der er enighed om, og hvad der er uenighed om. Advokaten skal også loyalt og objektivt gengive de juridiske bestemmelser, der bliver omdrejningspunktet i sagen.

En forelæggelse kan derfor ofte disponeres sådan:

- 1) Sagens tvist i kort form.
- 2) Sagsfremstilling: Hvordan er sagen opstået? (de faktiske ikke omtvistede omstændigheder): Gerne kronologisk og i en objektiv form, dvs. dækkende og upartisk.
- 3) Hvad er omtvistet, og hvad er ikke omtvistet (faktum og/eller jus).
- 4) Det juridiske grundlag for sagen. Kort beskrivelse af de juridiske bestemmelser der danner udgangspunkt for uenigheden.
- 5) Præsentation af vidnernes relevans.
- 6) Evt. tidsramme.

Bevistemaerne er nu fremhævet meget kraftigt i forelæggelsen, og advokaterne kan i proceduren vende tilbage til temaerne og strukturere proceduren ud fra en argumentation, der besvarer de spørgsmål, der er stillet i forelæggelsen. Forelæggelsen kan derfor i højere grad udstikke linjerne for, hvordan resten af hovedforhandlingen kommer til at foregå.

ANBEFALINGER TIL DISPOSITION AF PROCEDUREN

Er forelæggelsen disponeret som ovenfor beskrevet, giver det mulighed for en disposition af proceduren, der minder meget om den klassiske retssagsdisposition. Dvs. at advokaten tidligt i fremstillingen kan komme i gang med at argumentere.

Der er dog en væsentlig forskel på den klassiske retssagsdisposition og dispositionsmodellen for proceduren. Denne forskel angår

indledningen, som i den klassiske retssagsdisposition har til formål at vække modtagernes interesse. I retten må man gå ud fra, at man ikke skal vække dommernes interesse – og da slet ikke i begyndelsen. Her er det nok snarere sådan, at det er i begyndelsen af proceduren, at advokaten kan være nogenlunde sikker på at have dommerens opmærksomhed. Senere skal der kæmpes for opmærksomheden.

En procedure kan disponeres sådan:

1) Indledning

Påstanden slås fast gerne med henvisning til sagens centrale anbringende. Det kan ofte virke stærkt og øge fremstillingens fokus, hvis man fra begyndelsen fremhæver sit hovedargument. I større sager hvor proceduren har mange underpunkter, kan man give dommeren en indholdsoversigt over procedurens dele.

2) Hoveddel

Jus: Står sagens juridiske problemstilling ikke klart for retten, kan advokaten vælge at genopfriske den. Står sagens juridiske dilemma klart for dommeren, kan advokaten ofte springe dette afsnit over.

Faktum: Står sagens faktiske omstændigheder ikke klart for retten, kan advokaten vælge at genopfriske dem i form af en sagsfremstilling. Er faktum enkelt, klart eller uomtvistet kan dette ofte springes over.

Bekræftelse: Her gennemgår advokaten sine bedste anbringender ét for ét, naturligvis uden at miste den overordnede påstand af syne.

Gendrivelse: Herefter tilbageviser advokaten modpartens centrale anbringender. Sagsøger vil dog ofte have fordel af at flytte gendrivelsen op tidligt i proceduren. Er det mere naturligt, kan gendrivelsen flettes ind i bekræftelsen.

3) Afslutning

Subsidiær påstand: Den subsidiære påstand bør ikke komme til allersidst, idet afslutningen skal reserveres til sagens bedste argument.

Appel om medhold: Advokaten vender tilbage til den principale påstand, gentager det bedste argument i sagen og appellerer til dommerne om at få medhold.

BEGYNDELSER

Det er vigtigt at begynde proceduren godt, så her følger fire retoriske råd om begyndelser.

In medias res

At dommerne er opmærksomme fra procedurens begyndelse, kan udnyttes som advokaten gør i eksemplet nedenfor ved at gå lige til sagen. Advokaten repræsenterer sagsøger i en strid imod et svensk vekselererfirma. Firmaet har ikke udleveret aktierne til deres ejermand på det aftalte tidspunkt, og ejermænd sagsøger nu firmaet for det tab, han har lidt pga. langsommelig udlevering. Sagsøgers advokat begynder sin procedure in medias res, altså med en *direkte indledning*

“Høje ret. Min påstand som advokat for A, er den som er anført i påstandsdokumentet af 10. januar. Det gøres gældende, at sagsøgte har pådraget sig erstatningsansvar over for A, fordi man ulovligt har holdt A’s aktier tilbage, og derved forhindret ham i at realisere en endog meget stor kursgevinst, og selvfølgelig med et meget stort tab til følge.”¹²

Inden for procedurens første 25 sekunder har advokaten afleveret sit hovedargument. At argumentet er placeret så tidligt i fremstillingen fortæller ikke bare, hvor højt advokaten prioriterer argumentet og satser på at vinde sagen på det, det har også en stor betydning for procedurens disposition. Udvælgelsen af et eller få centrale argumenter gør det lettere for advokaten at disponere stoffet.

In medias res fungerer bedst, når man har et godt anbringende, som kan tåle at blive fremhævet, og hvor man som advokat tør satse sin faglige stolthed på, at dette ene anbringende kan bære sagen igennem.

Proceduren er ingen doktorafhandling

Som advokat skal man passe på med at begynde en procedure på samme måde, som man indleder en videnskabelig afhandling, nemlig ved at vente med konklusionen. Det er god videnskab, at man venter med at konkludere, til man har undersøgt sagen og set kritisk på sine præmisser. En procedure med en videnskabelig begyndelse kan f.eks. lyde sådan:

Sagsøger: ”Høje ret. Bevisførelsen er afsluttet og jeg vil nu gå videre til mine afsluttende bemærkninger. Det følgende angår, hvorvidt sagsøgte har handlet ansvarspådragende og hvorvidt erstatningskravet er korrekt opgjort.”

Sagsøgeren stiller to åbne spørgsmål: Har sagsøgte handlet ansvarspådragende, og er tabsopgørelsen korrekt foretaget? Idet sagsøger selv har vurderet beviserne og selv opgjort klientens tab, ligesom denne har gennemført en bevisførelse, der netop har angået disse to spørgsmål, må man formode, at sagsøger vil komme frem til, at sagsøgte både har handlet ansvarspådragende, og at tabsopgørelsen er korrekt. Det ville først være overraskende, hvis sagsøger kom frem til det modsatte. Der er altså tale om en pseudo høflighed og et misforstået forsøg på at give sin fremstilling videnskabelig pondus, når sagsøger her gemmer konklusionen til senere.

Konsekvensen af denne videnskabelige begyndelse kan ofte være, at man mister dommernes opmærksomhed. Det skyldes, at der går for lang tid, før advokaten når frem til de centrale pointer.

Modtager skal have en indholdsoversigt

I eksemplet ovenfor nævner advokaten, at proceduren vil dreje sig om to punkter: spørgsmålene om ansvar og tabs størrelse. Det kan være en god idé at fortælle, hvilke programpunkter proceduren har, især hvis proceduren varer 20 minutter eller derover, og især hvis der er mange forskellige temaer at holde rede på. Når man i begyndelsen fortæller, hvad man først vil komme ind på, hvad man dernæst vil komme ind på, og hvad man til sidst vil komme ind på, så viser man dommerne, at man har forberedt sig, og at man har en plan. Ligesom man hjælper dommerne til at have overblik over, hvor langt man er kommet i proceduren undervejs, og hvor langt der er igen. Man skal dog ikke automatisk begynde med et sådant program:

”Jeg har valgt at opbygge min procedure så jeg først ser på om det er bevist, at der blev indgået en aftale mellem parterne. For det andet og tredje vil jeg redegøre for, at blommetræet ikke frembød fare for sagsøgtens ejendom og ikke hang ind over skellet. For det fjerde hvorfor sagsøgte har handlet ansvarspådragende i forbin-

delse med fældningen og beskæringen af sagsøgers træ. For det femte at tabsopgørelsen er korrekt opgjort, og for det sjette hvorfor sagsøgtets krav mod sagsøger er grundløst.”

Denne sag er for lille til seks programpunkter, og det giver et falsk og oppustet indtryk af procedurens struktur. Man kunne uden problemer sige det samme på en mere enkel måde.

Hvis man har en sag med mange programpunkter, kan man følge Jon Stokholms anbefalinger:

”Jeg synes bestemt, at det er en god idé at give en indholds-oversigt i store sager. Men så skal man gøre det så langsomt, at dommerne kan nå at skrive disse overskrifter på deres papir. Ellers er virkningen tabt. Jeg gjorde altid det, at jeg på 15 sekunder gav dommerne mine pointer under hvert afsnit. Jeg sagde, at i dette afsnit vil min pointe være sådan og sådan. Og i det næste afsnit bliver pointen sådan og sådan. Så vidste dommerne allerede i begyndelsen, hvor jeg ville hen. Hvis man sammenligner proceduren med en togrejse til Korsør, og dommerne er passagerer, så skal dommerne hele tiden vide, hvor på strækningen de befinder sig. Er vi i Roskilde eller Ringsted, hvor langt der er igen og hvad der er den næste trædesten. Dommerne skal vide, hvilken strækning man skal igennem. Det skal de vide fra starten.”¹³

Vent med de subsidiære påstande

De subsidiære påstande er ofte svære at få placeret et naturligt sted i proceduren. De subsidiære påstande hviler på, at retten ikke anerkender ens hovedræsonnement. Nogle advokater placerer den subsidiære påstand til sidst, andre placerer den i begyndelsen. Ingen af delene er anbefalelsesværdige, da modtagere generelt er mest lyttende og tilstedeværende i begyndelse og slutning af en tale. Derfor anbefales advokater at reservere begyndelse og slutning til den principale påstand og dermed flytte den subsidiære påstand væk herfra. Et mere naturligt sted at placere den subsidiære påstand vil være lige før afslutningen. Man skal ikke gøre som her:

”Høje landsret!

Jeg skal starte med at gentage min påstand om, at BB bør frifindes i denne sag.

1. Det første hovedspørgsmål er som tidligere nævnt, om aftalen mellem AA og TrælastcenterVest – altså den oprindelige aftale, som i princippet ikke vedrørte BB – forpligtede AA til at udføre et sprinkleranlæg, som tillod, at ”der blev placeret inventar i form af ca. 5.05 m i butikken” Dette spørgsmål relaterer sig til det, der i fagjuraen kaldes udbyderens ydelsesdefinition.

2. Hvis landsretten kommer frem til, at AA var forpligtet til at foretage ombygningen, må der tages stilling til, om AA er berettiget til at overføre ekstraomkostningerne ved ombygningen til BB.

3. Måtte landsrettens afgørelse også på dette punkt gå BB imod, skal det vurderes, hvor stort et erstatningskrav AA kan kræve af BB.

Jeg starter med spørgsmålet, der angår ”udbyderens ydelsesdefinition”, idet det faktisk er det, som, mener jeg, bør afgøre sagen. Gav udbudsmaterialet overhovedet TrælastcenterVest et retskrav på, at butikken skulle dimensioneres på en måde, så der kunne placeres de meget høje reoler langs ydervæggene.

Det er ikke min opfattelse, og det bygger jeg på flere ting.

Her er tale om udbudsmateriale til en totalentreprisekontrakt, og det er altså noget særligt i forhold til almindelige udbudsbetingelser. Udbudsmaterialet skal ligesom ved almindelige udbud være entydigt og klart udformet, men hertil kommer at totalentreprisen bliver opstillet i det, som man kalder funktionskrav. Der er tale om mere overordnede principper, som altså skal være klare, hvis de overhovedet forpligter totalentreprenøren.”

Denne begyndelse kan forbedres på en række punkter. For det første er der ingen grund til at nævne de subsidiære påstande så tidligt. Det svækker den efterfølgende argumentation, at advokaten som det første

fortæller, hvad han/hun vil gøre gældende, hvis retten går ham/hende imod på det principale spørgsmål. For det andet går der alt for lang tid, før advokaten kommer frem til sit hovedanbringende. Begyndelsen skulle i højere grad have været 'in medias res' til sagens kerne fra start. I så fald kunne mange af de indledende passager uden problemer blive slettet, og advokaten kunne hurtigere begynde på argumentationen

6. Den passende sproglige form

Den tredje fase i den retoriske arbejdsproces handler om sproget og overvejelserne over, hvilken sproglig form man vil give sine argumenter. Dette kaldes også *elocutio*. Retorikken anbefaler, at sproget er klart, levende og ikke mindst mundtligt.

De fleste advokater ved nok godt, at deres stand er kendt for at formulere sig meget kompliceret. Jura er ofte kompliceret, og det kan let komme til at skinne igennem i advokatens sprog. Men faktisk behøver sproget ikke altid at være kompliceret. Fagligheden kan sagtens holde, selvom man formulerer sig ukompliceret.

At formulere sig ukompliceret er ikke det samme som at tale Anders And-sprog. En advokat skal bruge det juridiske fagsprog med de nyttige udtryk og betegnelser, som hører til, og som har en funktion advokater imellem. I advokatverdenen nedlægger man påstande, man afleverer duplikker, man berammer et møde og man vurderer, om noget er cul-pøst. Og det kan man roligt blive ved med. Det juridiske fagsprog er et præcisionsredskab, som har stor værdi i advokatverdenen.

Men en advokat behøver ikke at gøre det juridiske fagsprog unødigt kompliceret ved rent grammatisk at bruge en stil, som er svær at gennemskue. Det skal helst ikke være sådan, at ord og sætningsopbygninger står i vejen for, at budskabet kan komme igennem.

KANCELLISTIL

Det juridiske sprog er i dag stadig præget af kancellistilen, som gør kommunikation unødigt vanskelig. Mange advokatkontorer arbejder på at komme væk fra kancellistilen, bl.a. ved at indføre sprogpoltikker. Men man ændrer ikke sådan lige på en stil, som har eksisteret siden

1400-tallet. Dengang blev kancellistilen til, fordi man i administrationen i Danmark besluttede at begynde at skrive på dansk. Tidligere havde man skrevet på latin og tysk, men nu skulle der være åbenhed, og alle skulle kunne forstå, hvad der blev skrevet. Datidens embedsmænd havde imidlertid en dyb respekt for den latinske og tyske grammatik, og det betød, at der bare opstod et nyt administrationssprog. Det var dansk, men det var så præget af den latinske og tyske grammatik, at det var uforståeligt for alle uden for administrationen. De vigtigste stiltræk i kancellistilen kommer her:

- Ingen personlige stedord
- Passive udsagnsord
- Lange ord
- Sammensatte ord
- Verbalsubstantiver
- Forvægt i sætninger
- Indskud i sætninger
- Lange sætninger
- Mange ledsætninger
- Sætningskløvnings

Igennem historien har der løbende været opmærksomhed på, at komme disse stiltræk til livs, så administrationssproget kunne blive mere forståeligt. I nyere tid har Domstolsstyrelsen udgivet en "Sprogpolitik for Danmarks Domstole" (2003) med anbefalinger til at gøre sprog klart og tidssvarende. Nogle af anbefalingerne lyder:

- 15-18 ord i gennemsnit pr. sætning
- Spar på indskuddene og indskudte sætninger
- Brug ikke bagvendt ordstilling
- Spar på papiordene
- Brug aktive udsagnsord – ikke passive
- Erstat navneord på -ing og -else med udsagnsord
- Opløs lange sammensatte ord
- Brug navne (fornavn og efternavn på parter)

KLART SPROG

Når Domstolsstyrelsen, advokatkontorer og andre udgiver sprogpolitikker, så er det med fokus på skriftsproget. Men de anbefalinger, som sprogpolitikkerne giver, er mindst lige så relevante for det mundtlige sprog. Ja, de er faktisk mere relevante. For når modtagere sidder med en skreven tekst foran sig, så kan de læse den om og om igen, indtil de har forstået den. Sådan er det ikke i den mundtlige sammenhæng. Her er modtagerne prisgivet den, der taler, og de kan ikke lige spole tilbage, hvis der er noget, de ikke har forstået. Derfor er det ekstra vigtigt, at sproget er klart i mundtlige sammenhænge.

Anbefalingerne i sprogpolitikkerne er også relevante for taleren, der vil skrive et manuskript, som er let at realisere mundtligt. Jo klarere sproget er, jo lettere bliver det at bruge manuskriptet.

Klart sprog har nogle kendetegn, som uddybes i det følgende:

1. Korte og overskuelige sætninger

En sætningslængde på 15-18 ord i gennemsnit er med til at gøre sproget klart. Vær opmærksom på, at der er tale om et gennemsnit. Sætningerne skal ikke alle være lige lange, for det giver en uudholdelig monoton og søvndyssende rytme. En lang sætning kan stort set altid deles op i flere korte sætninger. F.eks.:

”Det er foreningens opfattelse, at det af styrelsen udarbejdede udkast til klagevejledning ikke giver borgerne tilstrækkelig mulighed for at vurdere, hvilke forhold der kan klages over, og til hvilken myndighed klagen skal indbringes”

”Foreningen mener ikke, at styrelsens udkast til klagevejledning er godt nok. Det fortæller ikke borgerne, hvad de kan klage over, og hvem de skal klage til.”

2. Aktive udsagnsord

Udsagnsord kan være aktive eller passive. I den følgende sætning er udsagnsordet aktivt: ”Klienten *skriver* under på kontrakten,” og i de følgende sætninger er udsagnsordene passive: ”Kontrakten *underskrives* af klienten,” ”kontrakten *bliver underskrevet* af klienten.”

Den aktive form er mere tilgængelig end den passive. Den passive form har en del ulemper:

- Den bevirker som regel, at man bruger flere ord
- Den kan sløre, hvem der gør hvad
- Den gør det muligt at udelade den, der handler, i sætningen.

”På generalforsamlingen blev der peget på at anbefale, at en afgift skulle indføres.”

Hvem pegede? Hvem anbefalede? Og hvem skulle betale afgiften?

Den passive form er ikke forbudt, for den kan sagtens have sin berettigelse. Hvis den *blev udryddet* helt, ville det f.eks. ikke være muligt at skrive denne sætning. Det ville ikke være godt, for i den foregående sætning var der netop behov for passiv, fordi vi ikke ved, hvem der kunne have magt til og mulighed for at udrydde passiv.

3. Sætningerne har bagvægt

Sætninger kan have bagvægt eller forvægt. Ved bagvægt står hovedudsagnet før biomstændighederne. Ved forvægt står biomstændighederne før hovedudsagnet. I følgende sætning er der forvægt:

”Personer, som ved udgangen af det kalenderår, hvori skatten betales, opfylder aldersbetingelsen for at modtage folkepension eller i henhold til lov om invalidepension og førtidspension m.v. modtager eller får forskud på pension eller modtager invaliditetsydelse med bistands- eller plejetillæg, og personer, der på dette tidspunkt er samlevende med en ægtefælle, der opfylder en af disse betingelser, **kan**, hvis der i deres formue ved udgangen af det pågældende indkomstår indgår værdien af en fast ejendom, der helt eller delvis benyttes til bolig for ejeren, jfr. stk. 3, efter begæring få henstand med betaling af den del af formueskatten, der vedrører ejerboligen, efter reglerne i stk. 2-7.”¹⁴

Sætninger med forvægt bliver kompakte og tætpakkede med informationer. Modtagerne venter alt for længe på hovedudsagnet, og det kan bevirke, at de helt giver op.

4. Få eller ingen verbalsubstantiver

Verbalsubstantiver er udsagnsord, som har skiftet ordklasse og er blevet til navneord (substantiver). Man kan kende dem på, at de ender på -ing, -else eller -ion. F.eks.: forbedring, fokusering, anvendelse, meddelelse, eksklusion og visitation.

Verbalsubstantiver skjuler, hvem et udsagn drejer sig om og er på den måde med til at gøre sproget utilgængeligt.

I det følgende eksempel indgår der seks verbalsubstantiver. Ved at finde de udsagnsord, som de rummer, kan man omformulere verbalsubstantiverne til mere klart og tidssvarende sprog.

”Jeg foreslår indkaldelse af møde med deltagelse af Jørgensen og Jensen for diskussion og fastsættelse af procedurer for forenkling af registrering af kunder.”

- Indkaldelse – at indkalde
- Deltagelse – at deltage
- Diskussion – at diskutere
- Fastsættelse – at fastsætte
- Forenkling – at forenkle
- Afregning – at afregne

5. Der indgår personlige stedord

De personlige stedord er: jeg, du, han, hun, man, vi, I, de, De, mig, dig, ham, hende, os, jer, dem og Dem. Den sprogbruger, som har sat sig for at undgå passiv og verbalsubstantiver, får brug for disse stedord. Hvis sætningen fra det forrige afsnit skal blive fri for verbalsubstantiver, så skal der stedord til.

”Jeg foreslår, at vi indkalder til møde med Jørgensen og Jensen. På mødet må vi diskutere, hvilke procedurer de vil fastsætte for at forenkle den måde, de registrerer kunder på.”

6. Ingen papiroord

Papiroord er ord, som ligger langt fra almindelig sprogbrug. Ordene er gammeldags og giver sproget et højtideligt og støvet præg. Problemet

med papiord er, at de ikke lader indholdet komme til sin ret. De fleste modtagere lægger mere mærke til ordvalget end til indholdet.

Papiord	Almindelig sprogbrug
andrager	er, bliver
anmode om	bede, søge om
anvende	bruge
begæring	anmodning
deri, derom	i det, om det
endvidere	derudover, desuden
erholde	få
erlægge	betale
for nærværende	nu, i øjeblikket
forespørge	spørge
forefindes	er
foretage en indstilling, opgørelse, tilpasning	indstille, gøre op, tilpasse
fremsende, oversende, tilsende, tilstille	sende
have mulighed for	kunne
henvende sig til	ringe, skrive, komme
henstå	stå
heri, herom	i det, om det
i indeværende år	i år
oppebære	modtage/få
ovennævnte, ovenstående (beløb)	dette beløb, beløbet
nærværende (kendelse)	denne (kendelse)
omhandle	dreje sig om

påbegynde	begynde
samt	og, plus, sammen med
skrivelse	brev
såfremt	hvis
tilsige	indkalde
undertegnede	jeg, vi
vil være	er, bliver
vor, vort, vore	vores

7. Få eller ingen indskud og indskudte sætninger

For de fleste modtagere virker det forstyrrende at blive mødt med indskud og indskudte sætninger:

- ... i overensstemmelse med den vedtagne procedure ...
- ... på baggrund af de af Dem til Hans Hansen indsendte fakturaer ...
- ... de under punkt a nævnte ...

8. Få eller ingen lange ord

Man skal opløse lange ord, hvis det er muligt. Lange ord slører kommunikationen og giver modtageren en fornemmelse af at stå uden for det fællesskab, hvor man præcis ved, hvad det lange ord betyder. Det er f.eks. de færreste som har med en "råstofproduktionsopgørelsesskemaudfyldningsvejledning" at gøre til daglig. Den slags lange ord kan sagtens gøres mere tilgængelige for de udenforstående. Som f.eks.:

- Fogedforbudsbegæring, som lige så godt kunne hedde: begæring om fogedforbud.
- Erhvervsevnetabsopgørelse, som lige så godt kunne hedde: opgørelse over tab af erhvervsevne.
- Suverænitetssafgivelseserklæring, som lige så godt kunne hedde: erklæring om afgivelse af suverænitet.

9. Ordene er konkrete

Jo mere konkret man formulerer sig, jo lettere bliver det for modtageren at forstå ens budskaber. Der er ingen grund til at sige "befordringsmiddel", hvis man faktisk mener "cykel".

Domstolsstyrelsen anbefaler, at advokaterne går ned af abstraktionsstigen og benævner parterne i en sag med fornavn og efternavn i stedet for "sagsøger", "sagsøgte", "appellant" osv. Af listen nedenfor fremgår det, at fornavn og efternavn ligger længst nede ad abstraktionsstigen:

Meget abstrakt: Homo sapiens

Menneske

Mand

Medlem af kontorets klientkreds

Erhvervsklient

Sagsøgte

Direktør

Lidt abstrakt: Henning Madsen

10. Få eller ingen sætningskløvnings

Man kan bruge sætningskløvnings, hvis man vil fremhæve bestemte ord eller led. De følgende tre sætninger er eksempler på sætningskløvnings:

- Det er Niels, som er skyld i en arbejdsulykke
- Det er en arbejdsulykke, som Niels er skyld i
- Det er skyld i en arbejdsulykke, Niels er

Sætningerne kan opfattes som dannet ud fra én og samme neutrale sætning: "Niels er skyld i en arbejdsulykke". Når man bruger sætningskløvnings, får man mulighed for at understrege og fremhæve (udkløve) et led. Man gør følgende:

- 1) Tager ordet "det" og bruger det som grundled i sætningen
- 2) Tager en form af udsagnsordet "være" eller "blive" og bruger det som udsagnsled
- 3) Finder det led man ønsker at fremhæve og sætter det ind efter "Det er ..."

Hvis man ikke ønsker at understrege eller fremhæve et led, skal man ikke bruge sætningskløvning, for det forvirrer modtagerne. De tror nemlig, at de skal lægge noget særligt i ordet eller ordene, som følger efter "det er" eller "det bliver".

LEVENDE SPROG

Klart sprog har sin styrke i at appellere til modtagernes fornuft, logos. Men modtagere har, som nævnt, mere end fornuft. De har også følelser, pathos, og disse følelser er taleren nødt til at tage alvorligt og forsøge at påvirke med. Når man skal forberede den sproglige form, er man derfor også nødt til at lægge noget arbejde i at gøre sit sprog levende. Det levende sprog taler til modtagernes synssans, høresans og følesans gennem billeder, rim, gentagelser, udråb, modstillinger osv.

Måske kan det være svært at se, hvad sanser og følelser har med seriøs kommunikation at gøre. Påvirkning af følelser er for mange noget, der hører til i reklamernes verden. Når man skal kommunikere, vil man derfor gerne undgå følelsesappellen, fordi man opfatter den som useriøs. Men at undgå følelsesappel er en fejl, for modtagere *har* følelser, og hvis ikke taleren forsøger at påvirke dem, så gør modtagerne det selv. Når modtagere selv skal stimulere deres følelser, så lytter de ikke, og resultatet kan blive, at taleren mister kontakten med dem.

Når taleren kommunikerer levende, kan det medføre, at modtagerne griner, ryster på hovedet, klapper, udtrykker vrede, spærrer øjnene op, slår blikket ned, viser tegn på dårlig samvittighed, får tårer i øjnene, holder vejret, smiler, nikker, råber, gisper osv. Det er dog langt fra altid, at modtagerne reagerer så direkte. Ofte lytter de bare interesseret, fordi taleren opfylder deres behov for følelsespåvirkning.

Det er klart, at det er godt med en vis portion skepsis over for brug af levende sprog, for det vil selvfølgelig altid afhænge af kommunikationssituationen, hvor meget der er passende. I festtalen til chefens jubilæum er det meget passende med levende sprog, under hovedforhandlingen bør det klare sprog dominere. Men at det klare sprog dominerer, betyder ikke, at det levende ikke skal være der.

Når man bestræber sig på at tale levende, kan man hente inspiration i læren om *stilfigurer*. Stilfigurer er sproglige mønstre, som kan få modtagerne til at føle og sanse. De er overført sprog: Der siges noget ved at sige noget andet, og det er op til modtageren at afkode, hvad der ligger bag det, der siges. Stilfigurer virker forstærkende og forskønnende. De er medinddragende, og da de tit er lette for modtager at huske, kan man bruge dem til at udtrykke eller understrege det vigtige.

Listen over stilfigurer viser, hvordan mennesker under de rette omstændigheder typisk taler, når der er behov for at appellere til modtagernes sanser og følelser. Listen indeholder 20 meget brugte stilfigurer.

amplificatio

Forstørrelse af et udtryk ud over det nødvendige. I eksemplet forstørrelser højesteretssagfører Oskar Bondo Svane betydningen af at have en retorisk dygtig modpart i retten. "I særklasse" bliver til "en mester", som bliver til "en pryd for den fælles stand".

"Og så får man da som procederende sagfører – åh alt, alt for sjældent – lov at opleve de stjernestunder, hvor modparten er sådan i særklasse, at en hosten fra modtagerbænken føles som en brøde, hvor hans personlighed er så stærk, at han virker suggestivt på modtagerne, på dommerne og på sin modpart, der både er stolt over, at modstanderen, denne mester, jo dog er en kollega, en pryd for den fælles stand og samtidig føler sig successive beruset, lammet, af hans solistpræstation" (von Eyben, W.E. 1980. *Proceduren: Forberedelse og gennemførelse*. (2. udg.) København: Juristforbundets Forlag. "Plukhøst af den civile retspleje")

anafor

Gentagelse af det eller de samme ord i begyndelsen af mindst to sætninger eller sætningsdele efter hinanden. Giver talen rytme. Kan bruges til at skabe overblik, f.eks. over argumenter.

Vi ved, at Susanne Hansen er kommet til skade med sin arm. Vi ved, at Susanne Hansen er blevet oplært af sin kollega og ikke af sikkerhedsrepræsentanten. Vi ved, at Susanne Hansen og hendes

kolleger plejede at arbejde videre ved maskinen, selvom den røde lampe lyste.

antitese

Sammenstilling af led med betydningsmæssig modsætning. Forsimpler et indhold. Fremdrager essensen.

Som i følgende titel: "Moderne partner eller traditionel arbejdshest?" (Fra en artikel om at lede en advokatvirksomhed. Advokaten nr. 06/10)

bogstavrim

Overensstemmelse mellem begyndelseslyde i betonet stavelse. Dette giver en klangvirkning.

"Mere menneskeret på menuen." (Advokaten nr.07/10)

demonstratio

Anskueliggørende beskrivelse der får modtageren til at se tingene for sig. I eksemplet beskriver Lysias, hvordan det var muligt for hans kone at have den elsker, som Lysias er anklaget for at have slået ihjel:

"Men nu må jeg sætte jer ind i forholdene: Jeg har et hus i to etager, og kvindernes værelser på første sal svarer nøjagtig til mændenes i stuen. Da vi nu fik vores barn, skulle moderen amme det, og for at skåne hende for risikoen ved at gå ned ad stigen hver gang barnet skulle vaskes, opholdt jeg mig ovenpå og kvinderne nedenunder. Det var vi snart så vant til, at min kone ofte gik ned til barnet for at sove, for at hun kunne amme det, så det ikke skreg op. Sådan gik der lang tid, og jeg fattede aldrig mistanke, men var så naiv, at jeg troede, at min kone var den dydigste i hele Athen." (Fra Forsvarstale i sagen om drabet på Erastosthenes, ca. 430 f.Kr.)

epifor

Gentagelse af det eller de samme ord i slutningen af mindst to sætninger eller sætningsdele efter hinanden. Giver talen rytme. Kan bruges til at slå en pointe fast med syvtommersøm.

Der er ingen vidner – ingen har hørt om den aftale. Skriftlige beviser mangler – ingen dokumenter tyder på den aftale. Man må forgæves lede efter tegn overhovedet – parterne har ikke indgået den aftale.

hyperbel

Betegnelsen for en overdrivelse. Bruges f.eks. til at beskrive enestående gode eller dårlige kvaliteter. Den kan få et komisk præg, som i vittigheden her:

En advokat, en rabbiner og en inder kørte galt med bilen langt ude på landet og bankede på hos en landmand og bad om natlogi. Landmanden sagde at han desværre kun havde plads til to liggende gæster, men den tredje måtte ligge i laden. "Det er ikke noget problem," sagde rabbineren. "Mit folk vandrede i ørkenen i fyrre år og jeg er så ydmyg at jeg sagtens kan ligge i en lade en enkelt nat." Han gik ud i laden og de andre gik i seng. Et øjeblik efter bankede det på døren, og landmanden åbnede. Dér stod rabbineren. "Hvad er der galt," spurgte landmanden. Rabbineren svarede, "Jeg er meget taknemmelig for din hjælp, men jeg kan ikke sove i laden. Der er en gris derude, og for mig er en gris et urent dyr." Inderen overlader sin seng til rabbineren og går ud i laden, men få minutter senere gentager scenen sig. "Hvad er der nu," spørger landmanden. Inderen forklarer: "Jeg er taknemmelig for din hjælp, men jeg er hindu, og der er en ko i laden. Koen er et helligt dyr, og jeg vover ikke at sove på et helligt sted." Nå, – så var der kun advokaten tilbage og efter en del brok og beklagelse gik også han ud i laden. Ja, I har gættet det: Et øjeblik efter bankede det igen på døren. Landmanden åbnede, og dér stod både grisen og koen!

ironi

Et udsagn hvor man siger ét, men mener det modsatte. Giver modtagerne en følelse af samhørighed med taler, fordi de forstår det underforståede i det, man ikke siger.

"Hvilken virkning mine anklageres tale har gjort på jer, athenaiere, ved jeg ikke; men mig, ja endog mig, havde de virkelig nær

bragt til at glemme, hvordan jeg selv er. Så bedårende talte de.”
(Sokrates’ forsvarstale o. 400 f. Kr.)

kiasme

Krydsstilling af led. Bruges humoristisk, men også til at kaste lys over nogle forhold.

”Vi er en del af jorden, og jorden er en del af os.” (Høvding Seattles tale til den amerikanske præsident, 1854)

klimaks

Ord eller sætninger der er arrangeret i stigende orden af vigtighed for at forstærke talers udtryk. Hvis der er tre led, kaldes det for tretrinsraket.

”Her iblandt os kan du ikke blive længere. Jeg modsætter mig det, jeg vil ikke finde mig i det, jeg tåler det ikke.” (Cicero: Første tale mod Catalina 63 f. Kr.)

litote

Betegnelsen for en underdrivelse, også kaldet *understatement*.

”Der har været situationer i det forløbne år, hvor dansk politik har været mindre kønt at se på.” (Poul Nyrup i sin nytårstale 1. januar 1997 om en stor skandale i forbindelse med at det danske politi ikke ville garantere beskyttelse af den engelske forfatter Salman Rushdie under et besøg i Danmark)

metafor

Billedsprog, der opstår ved, at et udtryk bruges i overført betydning.

”I en vis forstand er vi kommet til vort lands Kapitolium for at indløse en check. I stedet for at opfylde denne hellige forpligtelse har Amerika givet negrene en ugyldig check; en check som er kommet tilbage stemplet: ’utilstrækkelig dækning’.” (Martin Luther King: I Have a Dream 28. august 1963)

metonymi

Navneombytning. Et udtryk byttes ud med et andet, der er forbundet

med det første via nærhed. I eksemplet nedenfor bliver festdeltagere fx byttet ud med ordene slips og høje hæle.

”Det er slipsenes og de høje hæles aften her i Palægården til Nationalmuseet, hvor to lurblæsere på vegne af Advokatsamfundet har kaldt til fest for de nye advokater.” (Advokaten nr. 7/10)

personificering

Levendegørelse af et abstrakt begreb. Har en dramatisk effekt.

Fru Justitia er retfærdighedens gudinde. Hun holder et sværd i den ene hånd og en balancevægt i den anden. Hun har bind for øjnene, for hun dømmer med ”blind retfærdighed” uden at lade sig flytte af hverken penge eller magt.

polyptoton

Gentagelse af ord i forskellige grammatiske former.

Det er ulykkeligt, at appellantten har fået en skulderskade, men der er altså ikke tale om en ulykke omfattet af arbejdsskadesikringsloven.

retorisk spørgsmål

Taler stiller et spørgsmål, men forventer ikke et svar fra modtagerne, enten fordi han selv svarer, eller fordi svaret er fremgået af det sagte. Inddrager modtagerne.

”Vi har kunnet indrette os, som vi selv ville, med velfærd og en velstand, som for fyrre år siden måtte have forekommet næsten utænkelig, og i dag for mange af verdens folk må synes uopnåelig. Skal vi så igen ønske os et bedre nyt år, end det der gik? Er det ikke at stille sig forkælet an i en verden, der rummer så megen nød, så megen gru og ulykke?” (Dronningens nytårstale 1984/85)

sammenligning

Den mest elementære form for billedsprog hvor taleren forbinder udtryk ved brug af ordene ”som”, ”som om”, ”ligesom”, ”ligner” el.lign.

”Retssikkerhed er som den luft, vi indånder – vi mærker det først, når den mangler.” (Advokaten nr. 03/08)

selvafbrydelse

Taleren kasserer et udtryk til fordel for et andet og giver dermed udtrykket ekstra opmærksomhed.

”Jeg tror på, nej jeg er overbevist om, at Roskildefestivalen skulle have været lukket lige efter ulykken.” (Afsluttende bemærkning i debat om ulykken på Roskildefestivalen i år 2000, hvor ni unge mænd omkom)

symploke

Rammegentagelse. En sætning eller sætningsdel begynder og slutter på samme måde.

”Jeg har en drøm om, at en dag vil sønnerne af tidligere slaver og sønnerne af tidligere slaveejere kunne sidde sammen omkring broderskabets bord på Georgias røde bakke, jeg har en drøm.” (Martin Luther King: I Have a Dream 28. august 1963)

tautologi

Gentagelse af indholdet med synonyme ord.

”Jeg kender ingen by, ingen stad ... selvom muren er det mest åbenlyse og levende bevis på alt det fejlagtige ved det kommunistiske system.” (John F. Kennedy: Ich bin ein Berliner 26. juni 1963)

SPROGET I DEN MUNDTLIGE SITUATION

Der er stor forskel på at overbevise i mundtlige og skriftlige situationer. I den mundtlige situation taler man til øret. I den skriftlige situation skriver man til øjet. Øjet, der læser, kan opfatte store mængder informationer, og det lader sig ikke genere af det abstrakte og komplekse. For øjet kan selv bestemme farten og løbe frem og tilbage over de skrevne sider. Øret derimod, det kan ikke styre det, der sker. Øret er priskivet den, der taler, og kan ikke lige stoppe op eller lytte en ekstra gang.

I den mundtlige situation er man nødt til rent sprogligt at tage højde for, at modtagerne har brug for kommunikation til øret. Dette indebærer bl.a., at man skal begrænse mængden af informationer. Modtagerne kan ikke have ret mange informationer i hovedet ad gangen. Ikke engang dommere. Højesteretsdommer Jon Stokholm formulerer det sådan: "En dommer kan have to, måske tre problemer i hovedet. Mere kan en dommer ikke have. Og det er endda en dygtig dommer."¹⁵ Det er altså bedst med få pointer, som man så til gengæld går i dybden med ved at konkretisere dem, give eksempler på dem og ved at gentage dem. Kommunikation til øret skal også være præget af sætninger, som er sat sammen på en enkel måde. De fleste modtagere kan nemlig ikke holde rede på lange sætninger med underordnende bisætninger og indskud. De taber tråden, og derfor må tråden ikke være for lang.

Vil man overbevise i mundtlige situationer, skal man altså være opmærksom på, at der er store forskelle på det mundtlige og det skriftlige sprog. Af skemaet nedenfor fremgår nogle af de karakteristika, der er ved det mundtlige og det skriftlige sprog:

MUNDTLIGT SPROG	SKRIFTLIGT SPROG
Til øret Modtager kan ikke "læse tilbage"	Til øjet Læseren kan læse tilbage
Flygtigt Når ordet er udtalt, kommer det ikke igen	Varigt Ordene kan læses om og om igen
Nærvær Modtagerne kan se og høre den, der taler	Afstand Læseren kan ikke se og høre skribenten
Konkret Mulighed og behov for at tale til sanser, så modtagers opmærksomhed bliver fastholdt	Abstrakt Mulighed for at tale til læserens analytiske sans og abstraktions-evne
Eksempler Skal der være mange af for at holde på modtagernes opmærksomhed	Eksempler Fremmer forståelsen

Enstrengt Få pointer	Flerstrengt Mange informationer, forbehold og sidehistorier
Gentagelser Gentagelser gør det lettere at følge med	Gentagelser For mange gentagelser keder og virker irriterende
Mundtlige ord "Den her", "de her", "sådan noget"	Skriftlige ord "Denne", "disse", "noget sådant"
Sætninger forbliver sætninger "Jeg stemmer for, at vi nedsætter et udvalg"	Ord erstatter sætninger "Jeg stemmer for nedsættelsen af et udvalg"
Korte sætninger Mennesket har en korttidshukommelse på ca. 8 sekunder. Mange sætninger af den varighed gør det lettere at følge med	Længere sætninger Læseren har mulighed for at overskue længere sætninger
Metatekst Stort behov for metatekst, som markerer sammenhænge og forbindelser. F.eks.: "Jeg vil fremføre tre eksempler på at ...", "Alle mine udsagn peger i retning af at ...", "For det første ... for det andet ... for det tredje"	Metatekst Ofte grafisk i form af overskrifter, punktopstillinger, nummerring af afsnit og underafsnit osv.
Sideordnende fremstilling "og", "men"	Underordnende fremstilling "derved", "derpå", "herved", "hvorom", "således at", "hvorefter", "herunder", "for hvem"

7. Fremførelsen

Man kan have gennemgået retorikkens arbejdsproces og forberedt den mest fantastiske tale på papiret. Argumentationen er knivskarp, dispositionen er tydelig, og sproget er klart og levende. Men talen kan falde til jorden med et brag, hvis ikke man har overblik over den og derfor ikke kan fremføre den frit. Dette sidste kapitel handler om, hvordan man kan arbejde med at indstudere sin tale, *memoria*, og med at fremføre den, *actio*.

En af antikkens berømte talere, Demosthenes, formulerede det sådan, at det vigtigste, det næstvigtigste og det tredjevigtigste i en tale er dens fremførelse. For at fremførelsen kan blive god, skal man som taler lægge energi i at forberede fremførelsen. Demosthenes gjorde det ved at fremføre sine taler for sig selv om og om igen samtidig med, at han havde sten i munden. Den teknik har de fleste nok prøvet forud for en eksamen eller en hovedforhandling – dog uden sten i munden.

Formålet med at fremføre sin tale om og om igen er ikke at lære den udenad. Udenadslære fører oftest til, at taleren mister kontakten med sine modtagere. Taleren er alt for optaget af at huske udenad og kan derfor ikke være ordentligt til stede. Formålet med at øve sig på sin tale er at få den indarbejdet, sådan at det bliver naturligt at fremføre den. På engelsk lærer man "by heart". Dette udtryk dækker over det, at man gør talen til sin, sådan at den kommer fra hjertet, når man fremfører den.

TRE SLAGS MANUSKRIPTER

Det er almindeligt, at talere udarbejder et fuldt manuskript eller et stikordsmanuskript for at få overblik over det, de skal sige. Der kan siges både for og imod fuldt manuskript og stikordsmanuskript.

Et fuldt manuskript kan være godt at have, fordi det giver tryghed og

sikkerhed. Mange har dog dårlige erfaringer med brug af fuldt manuskript. Måske fordi de har følt sig for bundet af det, fx under en hovedforhandling, hvor bevisførelsen har gjort det umuligt at følge et fuldt manuskript for proceduren. Eller måske fordi de har oplevet, at fulde manuskripter bliver læst op med monoton stemme og uden øjenkontakt med modtagerne.

Stikordsmanuskriptet er der også fordele ved. Det er nemt at overskue og kan gøre taleren mere fri og nærværende. Men stikordsmanuskriptet giver ikke så gode muligheder for at planlægge formuleringerne, og det kan også medvirke til, at talen bliver opremsende, fordi stikordene ikke hjælper taleren med at forbinde talens afsnit.

En tredje form for manuskript, nemlig *zigzag manuskriptet*, forener fordelene fra det fulde manuskript og stikordsmanuskriptet. Det giver trygheden og sikkerheden fra det fulde manuskript og friheden og nærværet fra stikordsmanuskriptet. Et zigzag manuskript består dels af afsnit, som er skrevet ud i fuld tekst, dels af pointerne med de forskellige afsnit. Fra afsnit til afsnit kan man så enten tale frit ud fra en pointe eller mindre frit, fordi man læser noget tekst op.

Nedenfor findes et eksempel på et zigzag manuskript med bemærkninger i tredje kolonne, som forklarer principperne.

Pointe	Tekst	Bemærkning
Retten skal tage stilling til: • Ansvarsgrundlag	Høje Ret. Det, retten skal tage stilling til i dag, er, om de almindelige betingelser for at pålægge erstatningsansvar er opfyldt. Det vil altså sige, om der er påvist et ansvarsgrundlag og om der er årsagsforbindelse.	Kolonnen til venstre indeholder pointen med et afsnit. Kolonnen til højre indeholder afsnittet i sin fulde længde.

Ikke forsvarlig indretning af arbejdspladsen	På vegne af Anders Hansen gør jeg gældende, at Susanne Høst har handlet culpøst ved ikke at sørge for en forsvarlig indretning af arbejdspladsen. Det følger af <u>bekendtgørelse 96/2001 § 6</u> , at " <u>arbejdsstedet skal indrettes sikkerheds- og sundhedsmæssigt fuldt forsvarligt ud fra både en enkeltvis og en samlet vurdering af de forhold i arbejdsmiljøet, som på kort sigt kan have indvirkning på den fysiske eller psykiske sundhed.</u> " Det er altså arbejdsgiverens pligt at sørge for, at arbejdsstedet ikke udgør en fare for medarbejdernes fysiske sundhed.
Leder følger ikke op på opfordring om at friholde gangareal	Vi har hørt i dag, at den daglige leder, Susanne Høst, trods direkte opfordring fra Anders Hansen ikke har taget skridt til at sikre, at det blev muligt for medarbejderne at friholde arbejdspladsens gangarealer.
En regnskabsmedarbejder skal ikke rydde op	Vi har også hørt, at Susanne Høst har opfordret Anders Hansen til selv at sørge for at friholde gangarealerne. Men Anders Hansen er ansat som regnskabsmedarbejder, og han skal derfor ikke rydde op i arbejdstiden.
Ikke fri for ansvar på trods af opfordring til selv at rydde op	At en arbejdsgiver i generelle vendinger opfordrer en medarbejder til selv at rydde op kan i øvrigt ikke frigøre arbejdsgiveren fra sit ansvar

Bemærkning

For at man hurtigt kan finde tal, fakta, navne eller vigtige formuleringer, kan man bruge understregninger eller fed.

Bemærkning

De følgende tre afsnit hænger sammen indholdsmæssigt, men i zigzag manuskriptet skilles de ad, fordi der er tre pointer. Princippet er, at et afsnit kun har en pointe.

Bemærkning

Nogle gange kan man tale frit ud fra pointen. Andre gange læser man den fulde tekst op.

Bemærkning

En pointe er ikke det samme som en overskrift. Overskrifter er generelle. "Arbejdsgivers ansvar" kunne være en overskrift i en skriftlig tekst. Overskriften fortæller noget overordnet om, hvad afsnittet indeholder. Men i en mundtlig sammenhæng er overskriften for generel til, at man hurtigt kan danne sig et indtryk og beslutte, om man kan tale frit om den eller ej. Pointer skal være specifikke.

Afsnittene i et zigzag manuskript kan klippes fra hinanden og klistres på karton i postkortformat. Så bliver de til det, man kalder *studieværtskort*. Studieværtskort er nemme at håndtere, og mange talere oplever, at kortene giver dem bevægelsesfrihed. Kortene er stive, så man kan holde dem i den ene hånd og have den anden hånd fri. Man kan også læse op fra kortene, uden at ens opmærksomhed hele tiden behøver at være på teksten. Studieværtskortene kan også være en fordel for talere, der har tendens til at glemme at holde pauser i deres talestrøm. Hver gang man kommer til et nyt afsnit, så skal man finde et nyt kort frem, og der opstår således en naturlig pause. Det er vigtigt at nummerere sine studieværtskort. Hvis man taber dem, skal man hurtigt kunne ordne dem igen.

Der er en udbredt beundring for folk, der kan tale uden manuskript. Det er lidt misforstået. Faktisk øger det ofte troværdigheden, når modtagerne af og til kan se, at taleren ser i sit manuskript efter præcise formuleringer, tal el. lign. Det sender et signal om, at taleren har forberedt sig.

STEMMEN OG KROPPEN

Når man skal tale til nogle modtagere og skabe en god kontakt, så stiller det krav til ens stemme og ens krop. Modtagerne skal kunne høre, hvad man siger, og de skal opleve en overensstemmelse mellem det, man siger, måden man siger det på og ens kropssprog. Er denne overensstemmelse der ikke, så mister modtagerne koncentrationen, og de begynder at interessere sig for den måde, man siger noget på, og ikke for selve det, man siger.

Men at skabe en sådan overensstemmelse er ikke altid så let. Når man står over for modtagere, er det jo ofte forbundet med en vis nervøsitet, og nervøsiteten påvirker kroppen, gestikulationen, blikket og stemmen. Nogle gange er påvirkningen positiv. Adrenalin pumper og giver lige den ekstra energi, som man har brug for i situationen til at stå balanceret, tale tydeligt, holde øjenkontakt osv. Men andre gange er påvirkningen negativ, og i sådanne situationer kommer man f.eks. til at stå og læne sig ind over et bord med øjnene i manuskriptet. Når

nervøsiteten påvirker én negativt, har man brug for at have en viden om og en erfaring med hensigtsmæssigt kropssprog og hensigtsmæssig stemmeføring, som man kan aktivere på kommando. En sådan viden og erfaring kan man få ved at arbejde med øvelser.

Øvelser for kropsholdningen

Hvis man vil overbevise mundtligt, så hjælper det at have en energisk kropsholdning. Kroppen skal udstråle parathed og balance.

Hvis man er meget nervøs, så kan man opleve, at man har en krop, som er helt energiforladt. Man føler sig drænet, skuldrene falder frem, ryggen krummer sig, benene er som gelé og man hænger i det ene hofteled. Kroppen sender et signal, der siger "undskyld, jeg er her", og man ligner mest af alt én, der er ved at vælte.

Balanceøvelsen

Meningen med øvelsen er, at man skal mærke, hvad det vil sige, at kroppen er i balance. Når man har prøvet øvelsen mange gange, fornemmer man, hvordan den afbalancerede krop er. Denne fornemmelse kan man så genkalde, når man får brug for det.

- Stå med ca. 15 cm's afstand mellem fødderne. Læg først vægten på forfoden, dernæst på hælene, og find så en stilling, hvor vægten ligger på hele foden på begge fødder.
- Sørg for at knæene er løse. Overstræk knæene ved at spænde i lår-musklerne, og slip dernæst spændingen. Nu er knæene løse.
- Ryggen har et naturligt svaj. Krum ryggen, svaj dernæst meget i ryggen, og find så midterpositionen.
- Nakken er lang og lige. Læg i fantasien hagen på en hylde. Hylden er i en højde, så man hverken skal bukke sig eller strække sig for at nå den. Drej så hovedet fra side til side for at tørre støv af hylden med hagen. Pas på, ikke at skyde hagen frem. Nakken skal hele tiden være lang og lige.
- Skuldrene er nede. Løft skuldrene så højt op til ørerne som muligt, og sænk dernæst skuldrene med et dybt suk. Nu er skuldrene nede, og armene hænger slapt ned langs kroppen.
- Luk øjnene, og begynd at svinge som et stående pendul. Først frem og tilbage, fødderne skal ikke slippe underlaget. Gentag nogle

gange, og kom så tilbage til midten. Sving så igen, denne gang til højre og venstre så vægten lægges på skiftevis højre og venstre fodrand, uden at fødderne slipper underlaget. Hverken hofter eller overkrop skal svinge fra side til side. Gentag nogle gange, og kom tilbage til midten. Begynd så at bevæge kroppen i en cirkel frem, til højre, tilbage, til venstre osv. Fødderne må stadig ikke slippe underlaget. Gentag i et minut og begynd så at pendulere den anden vej. Stop efter endnu et minut ved at gøre cirklen mindre og mindre i et langsomt tempo.

- Når cirkelbevægelsen er stoppet helt, må man ikke stivne. Man skal mærke, hvad det vil sige at være i balance. Hvis åndedrættet ved øvelsens slutning er dybt og roligt, så har man udført øvelsen, som man skulle.¹⁶

Rygsøjleøvelsen

Lidt karikeret kan vi tale om tre typer kropsholdning: den behagesyg, den afbalancerede og den arrogante.

Hvis man ser tre personer for sig med hhv. behagesyg, afbalanceret og arrogant kropsholdning, så ser man tre forskellige rygsøjler:

- Den behagesyg er foroverbøjet – rygsøjlen har form som et C
- Den afbalancerede er rank – rygsøjlen har form som et I
- Den arrogante er bagoverbøjet – rygsøjlen har form som et omvendt J

Eksperimenter med rygsøjlen ved at sige følgende sætning til spejlet: "Jeg er sikker på, at jeg slog alarmen til, da jeg forlod kontoret i går aften." Sig sætningen tre gange med hhv. behagesyg, afbalanceret og arrogant kropsholdning. Læg mærke til, at den behagesyg kropsholdning sender dobbeltbudskaber. Ordene udtrykker sikkerhed, mens kroppen udtrykker usikkerhed. Læg også mærke til, at den arrogante kropsholdning sender dobbeltbudskaber. Ordene udtrykker sikkerhed, mens kroppen udtrykker skråsikkerhed. Kun den afbalancerede kropsholdning kan udtrykke ægte, entydig sikkerhed.

Fortsæt evt. med andre sætninger som: "Jeg vil gerne slå fast med syvtommersøm, at jeg går ind for økologi." "Det kunne ikke falde mig ind

at tale sådan til sekretæren.” ”Jeg har virkelig lyst til at holde det oplæg.”

Den afbalancerede kropsholdning kan man opnå ved at udføre balanceøvelsen, og den har følgende kendetegn:

- Fødderne – begge fødder er i gulvet, og vægten er fordelt på hele foden på begge fødder.
- Knæene – er let bøjede og vægten er fordelt på begge knæ.
- Bækkenet – er vipet let ind under rygsøjlen, så ryggen hverken er krummet eller svajet.
- Brystbenet – er skudt let frem.
- Skuldrene – er nede og drejet en smule udad.
- Nakken – er lang og lige og fornemmes som en direkte forlængelse af rygsøjlen, hvor issen er det højeste punkt.

Øvelser for gestikulationen

I mundtlig kommunikation taler hænderne tit med. Dette kaldes for gestikulation. Når man skal tale til en større forsamling, kan man let få en følelse af, at hænderne er i vejen. Særligt i begyndelsen. Så længe man overvejer, hvad man skal gøre af sine hænder, er der ikke andet at gøre end at lade dem hvile – på bordet, på talerpulten, på ydersiden af lårene el. Efter et par minutter glemmer man hænderne, og så vil de tale med helt af sig selv. Man skal ikke indøve en bestemt gestikulation, for det kommer til at virke kunstigt. Modtagerne vil opdage det, og måske vil de så koncentrere sig om at se på hænderne fremfor at lytte til indholdet.

Det er bedst, hvis gestikulationen ikke låser kroppen. En låst krop giver modtagerne indtryk af, at man er allermest optaget af at holde fast på sig selv. Det gør ikke noget, at man står med armene over kors en gang imellem, eller at man har hænderne i lommerne i ny og næ. Men det kan blive et problem, hvis man f.eks. hele tiden har korslagte arme. Modtagerne fornemmer afvisning og lukkethed.

Signalforvirringsøvelsen

Gestikulationen skal understøtte det, man siger. Den må ikke blive genstand for modtagernes opmærksomhed. De bliver opmærksomme på gestikulationen i det øjeblik, hvor der opstår signalforvirring.

Prøv at skabe signalforvirring ved at sige sætningen ”Velkommen. Hvor

er det godt, at I kunne komme med så kort varsel” med forskellig gestikulation:

- med korslagte arme
- med hænderne i lommerne
- mens en hånd retter på håret
- mens en pegefinger klør på underarmen
- mens tommelfingeren rører ved underlæben

Find frem til en passende gestikulation til sætningen.

Åbenhedsøvelsen

Vi giver og modtager med hænderne. Når vi vil give nogen noget, en idé eller en ting, så gør vi det med håndfladerne vendt opad. Fremadvendte, opadvendte håndflader signalerer åbenhed, i modsætning til bortvendte, nedadvendte og skjulte håndflader, som signalerer indadvendthed.

Det er helt naturligt for os at gestikulere, når vi har talt os varme. Det er, når vi er nervøse, at hænderne er i vejen. Ved at afspænde arme og skuldre kan man indøve den åbne gestikulation.

- Stå med parallelle fødder med en afstand på ca. 30 cm
- Tag et lille skridt fremad med det ene ben
- Knæene er let bøjede
- Skuldre og arme hænger løst ned
- Gyg frem med vægten på den forreste fod, mens bageste fod støtter let på tæerne, stå et øjeblik
- Gyg tilbage med vægten på bageste fod, den forreste fod støtter let på hælen, stå et øjeblik
- Gyg frem og tilbage i ”slow motion” nogle gange, hvor du får vejrtrækningen dyb og rolig
- Gyg herefter frem med vægten på den forreste fod og bevæg armene ud og frem, som om du skal byde nogen velkommen. Hænderne vender skråt opad. Stå et øjeblik
- Gyg tilbage med vægten på bageste fod, og før armene ind og ned foran det øverste af lårene uden at berøre kroppen. Stå et øjeblik
- Gyg frem og tilbage i nogle minutter ¹⁷

Øvelser for mimikken

Mimik handler især om øjenkontakt, som er meget vigtig i mundtlig kommunikation. Hvis man vil overbevise nogen om noget, så skal man kunne fastholde deres blik. Nogle mennesker har svært ved at se andre i øjnene, og det er højst uheldigt i en mundtlig sammenhæng. For et vigende eller flakkende blik signalerer usikkerhed eller mangel på engagement.

Øjenkontaktøvelsen

Øvelsen træner det at holde øjenkontakt uden at miste kontakten med sig selv. Mange uerfarne talere fortæller efter et oplæg eller en fremlæggelse, at de egentlig havde tænkt meget over det med at holde øjenkontakt, men at de var nødt til at vælge øjenkontakten fra i selve talesituationen, fordi de blev helt desorienterede af modtagernes blikke. Nogle modtagere virkede opmærksomme, nogle virkede sure, nogle så forundrede ud osv. Talerne kunne simpelthen ikke holde fast i, hvad de ville sige, fordi de tænkte for meget på modtagernes udtryk. Så derfor vendte de blikket ned mod manuskriptet og begyndte at læse op. Hjemmefra havde de øvet sig og øvet sig for at kunne tale frit. Men i talesituationen var de nødt til at læse op for overhovedet at kunne koncentrere sig om sig selv og budskabet.

Til øjenkontaktøvelsen skal man være to personer, som står eller sidder over for hinanden. Øvelsen handler om skiftevis at vende sin opmærksomhed udad og indad.

- Fremkald først følelsen af den afbalancerede krop og mød dernæst den andens blik.
- Hold øjenkontakten og vend al opmærksomhed mod den anden.
- Vend dernæst opmærksomheden indad, luk øjnene og mærk kroppen: vejrtrækningen, fødderne, der rører gulvet o.l.
- Vend igen opmærksomheden ud mod den anden, dernæst indad og fortsæt i et par minutter.

Hvis selve øjenkontakten er svær, kan man i begyndelsen se på et punkt mellem den andens øjne, eller man kan sløre blikket, så den andens ansigt bliver utydeligt.

Siden jeg stod op – øvelsen

Har man mange modtagere, så skal man sørge for at have løbende øjenkontakt med så mange som muligt. Måske er det ikke muligt at have øjenkontakt med alle, men alle skal have en følelse af at være i talerens synsfelt. Nogle talere har en dårlig vane med at udvælge nogle bestemte personer blandt modtagerne og give dem al øjenkontakten. De udvalgte er sandsynligvis gode lyttere, der virker interesserede og engagerede. Men som taler skal man sørge for at fordele sin øjenkontakt ligeligt mellem alle. Som del af modtagerne vil man gerne have en følelse af at blive talt til. Det må ikke føles ligegyldigt, om man er til stede eller ej.

Hvis man har svært ved at fordele sin øjenkontakt, kan man gøre følgende:

- Samle ti kolleger, f.eks. omkring et frokostbord, og bede dem observere ens øjenkontakt
- Genfortælle hvad man har lavet siden man stod op og frem til frokostpausen (max. to minutter) samtidig med, at man sørger for at have øjenkontakt med alle omkring frokostbordet
- Spørge de ti kolleger, om de fik for lidt, for meget eller tilpas med øjenkontakt
- Gentage øvelsen, hvis man ikke havde held med at fordele sin øjenkontakt ligeligt.

Det er selvfølgelig ikke forbudt for en taler at afbryde øjenkontakten med modtagerne. Det er helt naturligt, at taler har behov for at kigge i sine papirer, læse citater op osv. Men det meste af tiden skal der være øjenkontakt.

Øvelser for stemmen

Mange danskere har en dårlig vane med at tale utydeligt og hurtigt. Danske talere er ofte underspillede, når de fremfører, og det går ud over tydeligheden – vi kan simpelthen ikke høre, hvad hinanden siger.

Vejrtrækningsøvelser

Det har stor betydning for stemmefunktionen, at vejtrækningen er hensigtsmæssig. En hensigtsmæssig vejtrækning ligger lavt, hvilket vil sige, at vejtrækningsbevægelserne sker i maven, ikke i den øverste

del af brystkassen og slet ikke ved kravebenene. Man trækker naturligvis først og fremmest vejret for at få ilt til kroppen og udskille kuldioxid, men vejtrækningen er også en forudsætning for, at man kan tale. Man taler på den luft, man ånder ud, og har man meget luft at gøre godt med under udåndingen, så har man bedre chancer for at få en rolig og tydelig stemmeføring.

Øvelserne nedenfor giver fornemmelsen af, hvordan man på en hensigtsmæssig måde kan få fyldt sine lunger med luft under indånding, og hvordan man ved hjælp af bugmusklerne kan sende luften tilbage under udånding.

- Siddende på en stol. Fald fremover, og hvil overkroppen på lårene. Hovedet er mellem knæene, og armene hænger slapt ned mod gulvet. Nu kan kun bugmusklerne bagpå helt nederst i ryggen bruges ved udånding. Hæng her et øjeblik, og træk vejret roligt. Pust så langsomt ud, og mærk hvordan ryggen bliver flad. Mærk dernæst, hvordan den efterfølgende indånding puster kroppen op igen, helt nede i ryggen. Gentag til der er fortrolighed med følelsen af, at ryggen bliver pustet op og får lukket luften ud. Ret så kroppen lidt op, så albuerne hviler på knæene, mens åndedrættet bliver helt nede i bugen. Nu bliver der også plads til, at bugmusklerne foran på maven kan arbejde med. Knap bukserne lidt op, hvis maven ikke kan få plads nok. Ret dernæst trinvis op til almindelig siddende stilling og videre til stående, mens åndedrættet ligger nede i bugen. Det er ikke vigtigt at blive hurtigt færdig. Det er vigtigt at ende stående med et lavtliggende åndedræt.
- Siddende med det lavtliggende åndedræt. Lav en langsom udånding ved at puste til flammen i et forestillet stearinlys. Lyset befinder sig ud for ansigtet en meter væk, og det skal ikke pustes ud. Pust til flammen, indtil der ikke er mere luft at puste af. Mærk, hvordan bugmusklerne arbejder med at puste den sidste luft ud.
- Siddende med det lavtliggende åndedræt. Lav en langsom udånding ved at puste til flammen i det forestillede stearinlys. Lige før der ikke er mere luft tilbage, sig da "hej" og mærk, hvordan bugmusklerne støtter stemmen.

- Når der er fortrolighed med at sige "hej" med støtte, kan man fortsætte med at sige længere og længere sætninger som "her står jeg", "her står jeg og over mig" eller "her står jeg og over mig på det lavtliggende åndedræt." Der er selvfølgelig grænser for, hvor lange sætninger man kan sige på en udånding, og der er ingen idé i, at man presser sin stemme.

Afspændingsøvelser

Det har også stor betydning for stemmefunktionen, at de muskler, der medvirker, når man taler, er afspændte.

- Kæben skal have fuld bevægelighed, så mundhulen kan ændre størrelse. Det er ikke ualmindeligt at have kæbespændinger. Dem kan man løse ved at massere på kæbeleddene med små cirkelbevægelser. Man skal massere højre kæbeled med venstre hånds fingerspidser og venstre kæbeled med højre hånds fingerspidser. Man må ikke dreje hovedet eller løfte skuldrene, mens man masserer.
- Læberne skal være smidige, så de kan forme lydene. Læberne må ikke være slappe, de skal bevæge sig, når man taler. Man kan træne læbernes smidighed ved at lave trutmund.
- Tungen skal ligge fremme i munden nede mellem tænderne i undermundten. Tungen må ikke presses bagud ned mod svælget, for så kommer stemmen til at lyde, som om noget klemmer den. Hvis man har en tunge, som gerne vil ned i halsen, må man øve sig i at række tunge. Den skal så langt ud af munden som muligt i nogle sekunder. Prøv f.eks., om tungespidsen kan ramme næsetippen. Tegn også cirkler i kinderne med tungespidsen.
- Ganesejlet skal være bevægeligt, så det kan åbne og lukke for passagen til næsehulen. Ganesejlet kaldes også den bløde gane. Man kan mærke ganesejlet, hvis man sætter tungen bag fortænderne i overmundten og fører tungen bagud. Først er ganen hård, men bagude bliver den blød. Hvis man vil mærke sit ganesejl, kan man også lave høje snorkelyde, det sætter ganesejlet i sving.

- Struben skal stå lavt. Under synkning står struben højt for at madden kan komme forbi i spiserøret. Men under talen skal struben stå lavt. Det gør den, når man gaber. Så det at gabe er en rigtig god afspændingsøvelse.

Stemme-gymnastik

Man har udviklet sin stemme gennem hele sit liv. Man taler på sin helt særegne måde, fordi man er den, man er, og fordi man er vokset op, der hvor man er vokset op. Måske er ens stemme velplejet efter mange års korsang. Måske er ens stemme uplejet med behov for at komme i form med lidt stemmegymnastik. Lige meget hvilken stemme, man har, så er der mulighed for at udvikle den, hvis man bliver mere opmærksom på stemmens udtrykselementer og træner dem. Følgende øvelser er træning af stemmens udtrykselementer:

- Tempo: Læs teksten nedenfor op på to forskellige måder: 1) så hurtigt som muligt, dog uden at springe ord over, 2) så langsomt som muligt. Læg mærke til, at den hurtige oplæsning gør udtalen af ordene utydelig, og at det høje tempo kan virke meningsforstyrrende. Overvej om det langsomme tempo i virkeligheden ville være passende for modtagere, som skulle fange meningen med teksten i en mundtlig kommunikationssituation. Det tempo, som man selv opfatter som meget langsomt, opfatter modtagerne ofte som behageligt.

"Hvad enten vi selv vil fremføre et anbringende, eller vi vil gendrive modpartens anbringende, må vi finde ud af, hvor vi kan hente argumenter, og på hvor mange måder vi kan gøre det. For uanset om vi bekræfter eller gendriver, så kommer ideerne til argumenter fra de samme kilder; der findes ikke andre end dem. Det træffer sig nemlig sådan at ethvert argument uddrages af omstændighederne. En omstændighed vil sige alt det som har at gøre med os selv, vore ord, vore handlinger, vore skikke, vore forudsætninger, vore liv, nemlig:

- Stedet
- Tiden
- Måden

- Personen
- Grunden
- Handlingen”

(Hermogenes: ”Om Argumenter” ca. år 100 e.Kr.)

- **Frasering:** Når vi taler, holder vi indimellem nogle kortere eller længere pauser. Dette fænomen kaldes for *frasering*. I de længere pauser tager vi en vejrtrækning, i de kortere pauser er der ikke tid til det. Læs Hermogenes’ tekst op igen, og marker pauserne. Hvor er der behov for korte og lange pauser? Pas på kommaerne. De kan godt snyde én til at tro, at man skal holde pause. Kommaer er skabt til skriftsproget, og langt fra alle kommaer skal realiseres i det mundtlige sprog. Den, der realiserer alle kommaer, afslører dårlig forberedelse.
- **Styrke:** Det er vigtigt at kunne variere stemmens styrke. Træn stemmens styrke med det lavtliggende åndedræt og tæl fra 1 til 20 på hver enkelt udånding. Begynd med at sige ”1” helt svagt. Sig herefter ”2” med lidt mere styrke, ”3” med endnu mere styrke osv. Det interessante er, om man har styrke til at nå til ”20”.
- **Tonegang:** Den kan være stigende, *optone*, faldende, *nedtone*, eller neutral, *hentone*. Stiller man et spørgsmål, har man stigende tone mod slutningen: ”Bestod du eksamen?” Svarer man på spørgsmålet, har man faldende tone: ”Ja, det gjorde jeg.” En almindelig fremsættende sætning vil som regel rumme både stigende og faldende tone: ”Jeg er meget glad for, at du bestod eksamen.” Først stigende med klimaks på ”for” og dernæst faldende. Hvis man nøjes med at sige første del af sætningen ”Jeg er meget glad for,” kan man mærke, hvordan der mangler noget – sætningen kalder på at få lov at tone ned igen. Mange danskere kombinerer nedtone og svag styrke. De får besked på, at de mumler. Det er en meget dårlig vane, som gør det svært for modtagerne at finde mening i det, der bliver sagt.
- **Artikulation:** Selve den måde, man former sine lyde på med kæben, tungen, ganesejlet og læberne. Det er almindeligt at sjeske med artikulationen, og det er meget uheldigt. For det er helt afgø-

rende, at modtagerne kan høre de enkelte lyde, som taleren udtaler. Man kan træne sin artikulation ved at hviske en tekst op. Når man hvisker, er man nemlig nødt til at artikulere meget tydeligt, hvis modtagerne skal kunne forstå, hvad man siger. Prøv at hviske Hermogenes' tekst. Artikulationens største fjende er smilet. Hvis man smiler meget, låser man kæben og læberne. Som taler må man nøjes med at smile med øjnene.

Noter

- ¹ Janus Beyer: *Retorik i retten*. Undervisningsfilm produceret af Spejlfilm for Advokatsamfundet 2009
- ² Janus Beyer: *Retorik i retten*. Undervisningsfilm produceret af Spejlfilm for Advokatsamfundet 2009
- ³ Ole Andersen og Henrik Tüchsen: *Forsvareren – Ebbe Mogensen*. Gyldendal 2011
- ⁴ von Eyben, W.E.: *Proceduren: Forberedelse og gennemførelse*. (2. udg.) København: Juristforbundets Forlag 1980 S. 229
- ⁵ Jørgensen, Kock og Rørbech: *Retorik der flytter stemmer*. (1. udg.) København: Gyldendal 1994 S. 270
- ⁶ Højesteret "Vejledning om forberedelse af og domsforhandling i borgerlige ankesager ved Højesteret" *Advokaten* 10/97
- ⁷ Stephen Toulmin: *The Uses of Argument*. Cambridge University Press 1958
- ⁸ Janus Beyer: *Retorik i retten*. Undervisningsfilm produceret af Spejlfilm for Advokatsamfundet 2009
- ⁹ Sagen var en landsretsprøve, hvorfor sagsøgte havde forelagt sagen.
- ¹⁰ Ukendt forfatter: *Rhetorica Ad Herennium* (man troede tidligere, at Cicero var forfatteren) oversat til dansk af Søren Hindsholm: *Retorik til Herrenius*. Gyldendal 1998
- ¹¹ Kallehauge, Holger: *Forelæggelsen i "Proceduren"* red. Backhausen, Djurhuus & Lundblad, Jurist og Økonomforbundets Forlag 2009 s. 336

- ¹² Staffe, Maria Louise. *Forskning i et teoretisk fundament for en overbevisende retsretorik*. Ph.D.-afhandling ved Københavns Universitet 2008 s. 101
- ¹³ Janus Beyer: *Retorik i retten*. Undervisningsfilm produceret af Spejlfilm for Advokatsamfundet 2009
- ¹⁴ Jacobsen, Henrik Galberg og Skyum-Nielsen, Peder. *Erhvervssprog*. Schønberg 1985 s. 162
- ¹⁵ Janus Beyer: *Retorik i retten*. Undervisningsfilm produceret af Spejlfilm for Advokatsamfundet 2009
- ¹⁶ Inspireret af penduløvelsen, som er beskrevet af Birgitte Haldbo: *Træd frem – med selvfølelse*. Munksgaard, 1996
- ¹⁷ Inspireret af Birgitte Haldbo: *Træd frem – med selvfølelse*. Munksgaard, 1996