Praktisk retorik for advokater

Skriftveksling
Klientkommunikation
Afhøring
Procedure
Præsentation
Forandring

Foreningen af Procedureadvokater
Odense 6. november 2024

Knud Lindholm Lau

Version 2

Indledning

Materialet

De følgende sider med opgaver og teori bygger på studier, undervisning og rådgivning i retsretorik siden 2005, hvor jeg som uddannet medieretoriker ved DR fik til opgave at afholde og udvikle kurser og udviklingsforløb for Danske Advokater.

Retsretorik for advokater omfatter som et minimum emnerne

- skriftveksling,
- klientkommunikation,
- afhøring,
- procedure,
- juridisk præsentation og
- forandringskommunikation.

Selvom du eventuelt deltager i et kursus målrettet blot ét af disse emner, får du hermed teorimateriale vedrørende dem alle. De hænger snævert sammen og der vil være mange overlap.

Materialet er udleveret til dig personligt og er underlagt normal ophavsret.

God fornøjelse!

Knud Lindholm Lau
Talelærer og kommunikationsrådgiver med specialisering i retsretorik

Knud Lindholm Lau © 2021

Overblikket

Målet og vejen dertil

Vi finde svar på spørgsmålet:

> *Hvordan kan jeg forbedre og forberede proceduren ved at udnytte den retsretoriske situation og procedurens prosodi?*

Svar og øvelser bygger på projektet Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører", SDU

Arbejdsramme

◊ Undersøgelsen baseres på oplæg og en enkelt øvelse
◊ Vi skelner mellem divergente og konvergente faser.
◊ Hver enkelt hæfter sig ved mulige svar
◊ Behagelighedens princip råder: Alle kan melde pas, men respekterer til gengæld andres lyst til at løse en opgave.
◊ Instruktøreren rådgiver og inspirerer, men respekterer deltagernes erfaring.

Forløb 9.30 – 11.30

Introduktion	9.30
Den retsretoriske situation som ramme og mulighed for proceduren	9.35
Pause	10.30
Procedurens prosodi – oplæg med indlagt øvelse	10.45
Afrunding og dialog	11.25
Tak for i dag	11.29

Knud Lindholm Lau © 2021

Disponibel

Knud Lindholm Lau © 2021

Disponibel

Knud Lindholm Lau © 2021

Disponibel

Knud Lindholm Lau © 2021

Disponibel

Knud Lindholm Lau © 2021

Deltagerbrevet

tekst og tale

Engvej 26
dk-2300 København S
Ph +45 4056 2080
M: lau@tale.dk | www.tale.dk

Deltagerne i
Danske Procedureadvokaters
Efterårsmøde 2024

København, den 4. okotber 2024

Proceduren som frit foredrag

Kære deltagere,

Med stor glæde har jeg modtaget invitation til at tale ved det kommende efterårsmøde i Odense. Her følger en kort introduktion til indhold og form, så vi kan komme godt og hurtigt i gang.

Mit oplæg vil falde i to dele, adskilt af en pause:

1. DEN RETSRETORISKE SITUATION Proceduren afviger fra andre overtalelsessituationer, og mange af de normale råd i den generelle retorik kommer til kort. I stedet må der tages udgangspunkt i den helt særlige situation, der hersker i retten, og som – overraskende nok – giver procedøren gode muligheder, når retten skal overbevises på et sagligt grundlag.

2. PROCEDURENS PROSODI Uanset argumentationens styrke, og om der improviseres eller læses fra et manus: Procedøren skal tale, så retten hører efter, en første forudsætning for at opnå medhold. Det samlede sæt af talens udtrykselementer, såsom tempo, tryk og tonegang, kaldes under et *prosodi*. Jeg gennemgår prosodiens elementer og giver – bl.a. gennem en kort praktisk øvelse – redskaber, så talen fx bliver varieret, med rigtige tryk og et passende tempo. Alt med henblik på at vinde rettens øre, som det kaldes.

Mine betragtninger og anbefalinger bygger på mange års undervisning i retsretorik og på forskningsprojektet "Proceduren som frit foredrag – regler og retorik for procedører", jeg for øjeblikket arbejder på sammen med professor Frederik Waage. Arbejdet bygger blandt andet på dybtgående interviews med dommere og procedører. Det støttes af Dreyers Fond og foregår i et formidlingssamarbejde med Advokatsamfundet.

På dagen bliver der adgang til et par sider med de vigtigste teorielementer. Før mødet uploades et kort procedureuddrag, som man meget gerne må orientere sig i, inden vi mødes.

Jeg glæder mig til at se - og høre - jer.

Med venlig hilsen
Knud Lindholm Lau
Talelærer med specialisering i retsretorik

Kunde og emne
Knud Lindholm Lau © 2021

Deltagerne

Se andetsteds

Knud Lindholm Lau © 2021

Indgangsnoter

Knud Lindholm Lau © 2021

Noter

Knud Lindholm Lau © 2021

Noter

Knud Lindholm Lau © 2021

Noter om erfaringer og svar

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Teorielementer

Videnssprog og erfaringssprog

Man skelner imellem blandt andet to typer af sprog: videnssproget og erfaringssproget.

Videnssproget er det sprog, vi lærer gennem undervisning og teoretisering. Det er ofte upersonligt, abstrakt, billedfattigt, logisk og beskriver tanker og teorier.

Erfaringssproget har vi udviklet ved at prøve og erfare os frem til det. Det er tit personligt og konkret, fyldt med billeder og sanselighed.

Der er almindelig enighed om, at erfaringssproget nemmest forstås af ikke-fagfolk, og at det aktiverer læseren bedre.

Litteratur: Se for eksempel Ebbe Grunwald m.fl., *Journalistens sprog*, Forlaget Ajour, 1992

The Impossibility of Not Communicating

”Activity or inactivity, words or silence all have message values: they influence others and these others, in turn, cannot *not* respond to these communications and are thus themselves communication”

Literature: From Paul Watzlawick m. fl., Pragmatics of Human Communication, 1967, p. 49

10 sprogbud

Målet er en gnidningsfri videregivelse af budskabet

For at nå målet, bør man skrive:

Personligt - Læseren fornemmer et menneske bag skribenten og føler sig selv tiltalt som et ligeværdigt menneske

Forståeligt - Skribenten tilpasser ordene til læseren og forklarer fagudtryk

Konkret - De valgte ord befinder sig så langt nede ad abstraktionsstigen som muligt

Opløst - Som regel gives kun én information pr. punktum

Ligeud - Det vigtigste står først, det vigtigste for læseren. Unødvendige biomstændigheder er udeladt.

Overskueligt - Teksten rummer overskrifter og afsnit

Mundtligt - Hvor det er muligt, tilnærmes teksten til det mundtlige sprog. Fx ved at undgå klicheer og papiromsvøb

Sammenhængende - Få tekstens enkelte dele til at hænge sammen, fx ved at bygge videre på noget fra forrige afsnit. Den teknik kaldes ”forbandt”, murerens udtryk for, at stenene i muren altid ligger forskudt over hinanden. Undgå også ”bump”, forstået som pludselige og ulogiske spring.

Læsbart - I praksis ofte forstået som et tilpas lavt lixtal.

Korrekt - Overhold formelle og i visse tilfælde også uformelle krav til sproget.

Litteratur: Fra Henrik Galberg Jacobsen og Peder Skyum-Nielsen, Dansk sprog, 1998

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Kompositionsovervejelser

◊ Skal en tekst nå sit mål, må den komponeres rigtigt. I *Håndbog i Nudansk* finder vi en række gode råd for opbygningen af en sagprosatekst:

Hovedregler for disposition
◊ Hovedtanken skal stå klart frem allerede i begyndelsen
◊ Gå fra det kendte til det mindre kendte
◊ Bind enkeltdele sammen til en helhed

Dispositionsprincipper
◊ De enkelte informationer kan ordnes efter forskellige principper:
◊ Tid
◊ Rum
◊ Logik
◊ Rangorden: Hierarkisk; helhed > del eller del > helhed; størrelse
◊ Kontrast: For - imod; før - nu; etc.
◊ Læserinteresse: Det læserrelevante først
◊ Association: Skribentens egne tankefølger

Fremgangsmåde
◊ Opdel informationer i hovedgrupper og undergrupper
◊ Fastlæg rækkefølgen af informationer - brug her stikordsedler (eller dispositionsfaciliteten i Word).

Dialogisering og adressatrelevans
De fleste kompositionmodeller tager udgangspunkt i stoffet og afsenderens formål med sin meddelelse. Imidlertid kan det også være gavnligt at tage udgangspunkt i læserens behov.

Rent praktisk kan det gøres ved at "foregribe og indbygge de spørgsmål man formoder den relevante modtagergruppe vil stille" (Ib Poulsen). Teksten opbygges, så den løbende indeholder svarene på disse implicitte spørgsmål. Princippet er blevet kaldt for *dialogisering*.

Forelæggelse
◊ Sagens tvist i kort form
◊ Sagsfremstilling
◊ Det omtvistede og ikke-omtvistede
◊ Det juridiske grundlag
◊ Vidnernes relevans
◊ Evt. tidsramme

Procedure 1 (Hvas og Beyer)
◊ Indledning med påstand og centrale anbringender, hovedargument, disposition
◊ Hoveddel med jus og faktum efter behov samt bekræftelse af egne anbringender, gendrivelse af modpartens centrale anbringende, evt. indflettede.
◊ Afslutning med subsidiær påstand, men principal påstand til sidst med appel om medhold.

Procedure 2 (Beyer)
Def: En .. koncentreret argumentation med et persuasivt formål
◊ Indledning
◊ Jus (for lægdommere)
◊ Sagsfremstilling
◊ Bekræftelse
◊ Gendrivelse
◊ Subsidiær påstand
◊ Afslutning
◊ Replik/duplik

Litteratur: *Håndbog i Nudans*k, løbende udgaver - Eva Heltberg og Christians Kock, *Skrivehåndbogen* - Ib Poulsen, *skriv bedre*, landbrugets informationskontor, 1976- Klaus Kjøller, *Tekst for viderekomne,* 2004. Julie Fabricius og Thore Roksvold, *Anvendt retorik*, 2004; Helle Hvas og Janus Beyer, *Retorik for advokatfuldmægtige*, Advokatsamfundet, 2011. Janus Beyer, *Retorik i retten*, 2013

Teorielementer

Disposition af processkrifter - aktuel juridisk tradition

◊ Koncentration - undgå kurvens rådne æble > fremmer troværdigheden
◊ Kronologi er hovedreglen
◊ Systematik fra processkrifter bør genanvendens i proceduren
◊ Konsekvent sprogbrug og parter benævnt ved navn
◊ Kun enkelte domme og præjudikater - og kun citeret i begrænset omfang. Dog modsat ved præjudicielle spørgsmål til EU-domstolen, der fordrer inddragelse af retspraksis
◊ Lovtolkning som regel under proceduren
◊ "Nøgtern imødegåelse af det, som modparten har anført" - jf Rpl § 344, stk. 2
◊ Erkende det, der ikke er omstridt.

Håkun Djuurhus, *Proceduren*, 4. udg., 2019

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Uformelle fejl

Det skal ikke skjules, at læren om de uformelle fejl er omtvistet. Det kan hævdes, at selve formuleringen tager patent på, hvad der kan forstås som viden overhovedet og på, hvilke metoder og tankegange, der overhovedet kan producere viden. Men når det er sagt, kan der være noget at hente, når man skal debattere eller procedere.

De såkaldte formelle fejl tæller blandt andet disse:

I. Fallacies of Relevance

1 Argumentum ad Baculum (magtappel)
2 Argumentum ad Hominem (abusive) - at afgøre sandhedsværdien ud fra talerens habitus
3 Argumentum ad Hominem (circumstantial) - at afgøre sandhedsværdien ud fra den situation, taleren er i
4 Argumentum ad Ignorantium - at slutte til en ikke-eksistens af noget, fordi ingen nogensinde har observeret det. Argumentum ad Misericordiam - at henvise til, at andet ville være synd
5 Argumentum ad Populum - henvisning til flertallet som selvstændigt argument
6 Argumentum ad Verecundiam (henvisning til autoritet) - begrunde sandhed med autoritet
7 Accident - fejlagtigt at anvende generel regel på en undtagelse
8 Converse Accident (hasty generalization)
9 False cause (falsk årsag eller tilfældigt sammenfald af begivenheder)
10 Petitio Principii (begging the question - da: tautologi)
11 Complex Question - (da: præsupponerende spørgsmål, jur: kaptiøse spm.)
12 Ignoratio Elenchi (irrelevant conclusion. Ex: At argumentere for skyld ved at henvise til den forbrydelsestypes grumhed)

(fortsættes)

II Fallacies of Ambiguity

13 Equivocation - hvor samme ord antager forskellige meninger efter kontekst
14 Emphoboly - hvor præmissens sandhedsværdi af hænger af fortolkningen (klassisk eks: "Hvis Krøsus erklærer krig mod Cypern, vil han ødelægge et mægtigt rige". Det er afgørende, hvilket rige, der tænkes på).
15 Accent - hvor meningen forskydes ved fraseringen.
16 Composition - at slutte fejlagtigt fra del til helhed (i statistik: Økologisk fejlslutning)
17 Division - at slutte fejlagtigt fra helhed til del (stat: Økologisk fejslutning)

Litteratur: Irving M. Copi, Introduction to Logic, 3rd. ed., 1968

Veje til kvalitet i skriftlig kommunikation

1 følge regler
2 indleve sig i modtagerens verden
3 fornemme rytme og sammenhæng
4 arbejde efter skriveværkstedsprincipper (se teoriboks senere).

Litteratur: F. eks. Kresten Bjerg, *Er god formidling altid forenkling* på http://www.kommunikationsforum.dk/default.asp?articleid=12451. Donald Murray, *Write to Learn*, 1993.

To veje til ny holdning - Elaboration Likelihood Model

	Viden	Proces	Årsag
Central rute	Høj - opfattet	Grundig	Analyse af pro et contra ift. mål
Perifer rute	Lav - ej opfattet	Overfladisk	Ubev. effekt af stimuli

Litteratur: Se for eksempel Daniel J. O' Keefe, Persuasion, 2002, ss. 137 167

Teorielementer

TBR: Udgangspunktet

Udgangspunkt
Tillid er forudsætning for
◊ hyppig klientadgang
◊ anbefaling til andre
◊ krydssalg (interesse i mertilbud, kll)
◊ ikke at blive opfattet som fagligt snæver
◊ mindre prisfokus
◊ fair klientbehandling.

Jo mere tillid, jo mere vil klienten:

◊ søger dit råd, også i komplicerede forhold
◊ acceptere råd
◊ respektere dig og give en fair behandling
◊ give dig informationer
◊ acceptere prisen
◊ anbefale dig til andre
◊ sænkes stresstærskelen mellem jer
◊ lade tvivl komme dig til gode
◊ tilgive dig fejl
◊ beskytter dig mod dele af deres organisation
◊ advare dig om farer
◊ føle sig trygge - og gøre dig tryg
◊ involvere dig tidligt
◊ stole på dine instinkter og vurderinger

Tillidsligningen

T = (TR + P + I)/S

hvor

T	= tillid	
TR	= troværdighed	(Ord)
P	= Pålidelighed	(Handlinger)
I	= Intimitet	(Følelser)
S	= Selvoptagethed	(Motiver)

Opbygning af tillid

◊ Tag det første skridt
◊ Bevis gennem handling, at du har lyttet - har forstået betydning for klienten af det sagte - fatter det unikke i situationen - forstår branchen - at du vil være behagelig og støttende at arbejde sammen med- at du kan yde et unikt bidrag - at du holder ord - at du har erfaring med den slags problemer.
◊ Lyt efter det anderledes, ikke det velkendte
◊ Tjek at man overhovedet søger dit råd
◊ Gør dig fortjent til rådgivningsretten ved at forstå klientens situation, forstå klientens følelser og ved at vise, man har forstået begge dele
◊ Bliv ved at spørge og ryd tvetydigheder af vejen med venlige opfølgningsspørgsmål
◊ Sig hvad du mener, men høfligt
◊ Beder om hjælp, når det er nødvendigt; giver information og viser optagethed af problemet
◊ Vis ægte interesse for personen - og husk svarene
◊ Giv konkrete komplimenter, ikke tom smiger
◊ Vis påskønnelse af jeres rådgiver-klient forhold

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Rette indstilling

◊ Opmærksom på den anden - reagér på signaler - fuld koncentration i nuet - lyt med empati og se bort fra egne behov
◊ Selvtillid, så man ikke behøver at vise et tidligt svar
◊ Selvfølelse, så man er ligeglad med skyld og ære for forløbet
◊ Lytte med udgangspunkt i nysgerrighed
◊ Rummelig professionalisme - accepter klientens faglighed

Tillidens træk

◊ Vokser frem: Mistillid kan opstå øjeblikkeligt, tillid kræver tid
◊ Rationel og emotionel: Ekspertise ikke nok, der skal også støtte, engagement og mod til
◊ En tovejsrelation: Begge skal give og tage; også øjeblikke af inspiration og intensitet
◊ Indebærer risiko: At turde foreslå noget andet end det, klienten forventer
◊ Asymmetrisk: En viser tillid, en anden nyder tillid - man gør sig fortjent til tillid
◊ Personlig: Tillid vises generelt ikke til organisationen, men til personen.

Hvornår følger andre dine råd?

◊ Vær hjælpsom
◊ Gør dig fortjent til at kunne være kritisk - forudsætter forståelse af person og situation
◊ Rådgiv, som var det overfor din mor og far, ikke dine børn
◊ Vær høfligt og benyt ikke nedladende sprog, heller ikke indirekte: Du bliver nødt til > Lad os gennemgå mulighederne | Hvad er dit problem > Hvad skal vi have forbedret? | Har alle forstået det? > Har jeg udtrykt mig klart
◊ Arbejd ofte sokratisk, dvs. stil spørgsmål, der leder til en erkendelsesrejse
◊ Rådgivningen i faser: Præsentere muligheder. gennemgå mulighederne med fordele og risici - din anbefaling - klientens valg. (evt: Hvis det var mig, så ...)

Fra David Maister, Charles Green & Robert Galford,
Tillidsbaseret rådgivning, 2004 (da).

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Aktiv lytning

Definition
"Med aktiv lytning menes evnen til at vise modparten i en kommunikationssituation, at man har forstået dennes intenderede budskab"

"Kriteriet for aktiv lytning er, at man kan udtrykke sin forståelse til modpartens tilfredshed"

Faktorer, der påvirker evnen til aktiv lytning:

1 Evnen til decentrering - at kunne tage udgangspunkt i en andens perspektiv
2 Attributionsstil - tendensen til at se årsagen til et forhold som a. liggende ved personen selv; som liggende i samspillet mellem person og situation; eller at se årsagen som liggende i en overordnet sammenhæng
3 Realitetskontakt - evnen til ikke at være beslaglagt af ens egen indre dialog, men reelt at høre hvad modparten siger
4 Kropssproglige signaler - at de opfanges, accepteres og tillægges betydning
5 Blokeringer - ikke at være optaget af eget svar og vurderingslyst
6 Selektiv opmærksomhed - overfokusering på det, der interesserer én selv
7 Overdreven vægt på forskellighed - ikke at kunne se eller søge en logik i den andens udsagn
8 Visuelt overtag - at man ikke hører, men kun ser

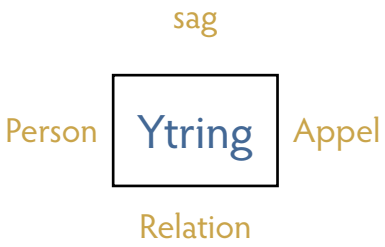
Lytningen kan kontrolleres ved parafrasering, altså gengivelse af det sagte på en sådan måde, at den anden er tilfreds med gengivelsen.

Literatur: Carl Erik Grenness, Kommunikation i organisationer, 1999.

Ytringens firkant

Enhver ytring rummer et udsagn om

1 personen, der taler
2 sagen, der tales om
3 ønsket til den anden (appellen)
4 relationen til den anden



Rådet er: Der skal være overensstemmelse mellem ytringen og det, der indirekte siges gennem de fire udsagn.

Svarende til ytringens firkant, kan vi tale om *De fire ører"* hvor hvert øre i særlig grad lytter til én af ytringens fire sider. *Rådet er:* Prøv at lytte afbalanceret, så alle fire sider opfattes og tillægges vægt.

Litteratur: Friedemann Schultz von Thun, Miteinander Reden, vol 1-2, Hamborg 1994.

Forandringsreaktioner

1 Der er "sorg" forbundet med at forlade noget eksisterende (Mogens A. Lund
2 "Hvis det æ fakta, benægte' a fakta" - løse problemet ved at 1. benægte fakta eller 2. ændre holdning
3 Mindelser om tidligere oplevelser
4 Aktuel situation: Kravbalancen

Litteratur: Mogens A. Lund, *Konsulentarbejde og supervision*

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Klientkommunikation - nogle anbefalinger

◊ Klienten ejer sagen og skal derfor fastlægge målet ud fra samtlige forhold

◊ Alle konfliktløsningsveje overvejes

◊ Rådgivningsforløbet skal opdeles i faser: Indlevelse > undersøgelse og analyse > rådgivning > eksekvering > debriefing

◊ Advokaten giver klienten et tanketema til overvejelse for at fremkalde faktum

◊ Sproget
- Oversættelse af juridiske termer
- Brug af tilskudsinformation
- Rekontekstualisering (forklaring af jura med udgangspunkt i klientens erfaringsverden)
- Undersøg klientverdenens vokabularium

◊ Samarbejde
- Fremkald fortællingen
- Brug rekvisitter til at fremkalde erindring og sprog
- Forbliv i klientens univers med ligesvævende opmærksomhed
- Skab indledende kontakt
- Pas på med afbrydelser
- Resumér i fællesskab med klienten
- Overvej den non-verbale kommunikation
- Procesorientering med udgangspunkt i klientens erfaringer
- Perspektivskift
- Lyt aktivt
- Kontinuerlig kommunikation (man kan ikke ikkekommunikere)
- Involvér privatklientens sociale netværk

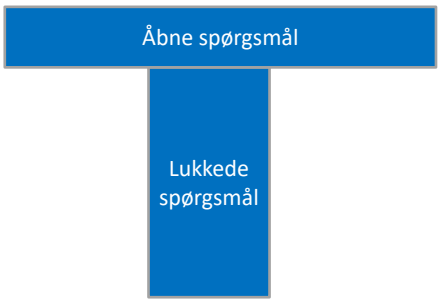
◊ Reflektér over egen og kollegers praksis.

Litteratur: *Projekt Retstryghed*, Knud Lindholm Lau for Danske Advokater og Dreyers Fond, 2009 (upubl).

T-tragten

En bevidst vekslen mellem åbne og lukkede spørgsmål - med de åbne som de indledende - sikrer, at:

◊ alle klientens associationsveje til faktum udnyttes
◊ den juridiske hypotese ikke fikseres for hurtigt
◊ der bliver spurgt om det faktum, der er nødvendigt for den juridiske behandling.



Binder et al, Lawyers as Counselors. A Client-Centered Approach, 3rd ed, 2012. ss. 169 ff

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Klientens samtalemotivation

Teorien skelner mellem faktorer, der henholdsvis, hæmmer og fremmer klientens motivation for at dele al information med den juridiske rådgiver.

Hæmmende faktorer / *råd i kursiv*

Ego Threat
Forhold dig ikke-dømmende, så selvagtelsen ikke trues.

Case Threat
Signalér, at fuld information er i klientens egen interesse og giver dig bedst mulighed for at give det optimale råd.

Role expectations
Gør din rolle og funktion klar, så klienten ikke holder sig tilbage grundet en forkert opfattelse af juristens funktion. Pas også på dine egne måske fordomsprægede opfattelser af "klienten".

Etiquette Barrier
Bryd isen ved at redegøre for hypotese om den klemme, klienten kan befinde sig. I en fastlåst situation, kan man anbefale klienten at tale med en anden om problemet, inden samtalen genoptages.

Trauma
Udsæt behandlingen af emner, du mærker kalder på traumatiske erindringer. Eller foreslå, at betragte emnebehandlingen som rensende (katharsis).

Perceived Irrelevancy
Giv grunde for informationens vigtighed.

Greater need
Lad klienten tale ud om det, der optager dem mest, før man taler om sagen selv.

Fremmende faktorer / *råd i kursiv*

Empathic Understanding
Lyt empatisk (fx som aktiv lytning) fremfor dømmende - og i første omgang ikke engang rådgivende. Det tilskynder til at redegøre for sagen.

Fullfilling Expectations
Signalér, at du selvfølgelig forventer en fuldstændig redegørelse. Tilskynd til selv at komme med ideer. Giv plads med pauser. Fremkald erindring ved at gribe fat i huskede enkeltheder.

Recognition
Anerkend og påskøn de informationer, klienten giver som værende værdifulde.

Altruistic Appeals
Fremhæv højere værdier, som de givne informationer og samarbejdet tjener.

Extrinsic Reward
Fremhæv, hvorledes informationer vil kunne resultere i et gunstig resultat for den pågældende.

Fra David A. Binder m. fl., *Lawyers as counselors. A Client - Centered Approach,* 3 ed., 2012, ss 18 - 31.

Kunde og emne
Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Det grundlæggende - dit vidne

Analyse
Afklar, på hvilke områder vidnet kan bidrage til bevisførelsen

Indhold
◊ Gå efter tilladte og relevante beviser
◊ Sæt vidnet i stand til at oplyse så meget som muligt

Struktur
Opbyg spørgsmålsfølgen, så den er
◊ klar og logisk for vidnet og retten
◊ responsiv overfor svarene
◊ indtænker vidnets hele relevans for sagen og klientens interesser.

Fremtræden
Tal tydeligt, flydende og i et tilpas tempo, med passende sprog og væremåde, referer til bilag, hvor nødvendigt eller ønskeligt.

Spørgsmålene
Styr vidnet med passende spørgeteknik, der sætter vidnet i stand til at fortælle sine oplysninger så sammenhængende og overbevisende (?) som muligt, men reagér også passende på vidnets svar

Kontraafhøringen
Som ovenfor samt

Indhold
◊ "Put your clients case to the witness"
◊ Underminér udsagn og troværdighed
◊ Benyt modgående materiale

Spørgsmålene
Begræns vidnet til de oplysninger, du vil tilføje.

Robert McPeake, *Advocacy*, The City Law School, City University of Lond, 2009!10.

Terlaus afhøringsvindue - strategi efter sag og vidnets position

Vidnes position **Advokatens sag**	**Vidne for klienten**	**Vidne imod klienten**
God sag	◊ Få hukommelsen på gled ◊ Lukke af for modspørgsmål ◊ Ikke overspille kortene	◊ Modbeviselige faktum ◊ Sandhedsserum
Dårlig sag	◊ Forklare: Finde forklaring på det påfaldende eller ◊ Forbigå	◊ Teste ◊ Minimere skaderne

Udviklet af advokat Dan Terkildesen og Knud Lindholm Lau til kurser i afhøring © 2015

Teorielementer

Hukommelseshjælp

Hukommelsen styrkes ved:

”Å sikre en pålitelig forklaring er ikke bare et spørgsmål om å instruere itnet om a være så sannferdig som mulig eller fortelle så detaljert som muligt, det er også et spørgsmål om å tilrettelegge en situasjon og en intervjuprosedyre som gør det muligt for vitnet å hente frem de relevante opplysningene fra hukommelsen og gjenfortelle historien”

I den kognitive afhøring arbejdes der med disse faktorer:

◊ Kontaktetablering
◊ Støttende afhøringsadfærd
◊ Genskabelse af begivenhedens kontekst: cues og ledetråde åbner for langtidshukommelsen
◊ Fortæl alt i detaljer: fokusering på detaljer > visuelt format aktiverer verbalt format
◊ Fri genfortælling: uden vidnets egen relevansvurdering
◊ Opfølgningsspørgsmål
◊ Aktivering af mentale forestillingsbilleder
◊ Skift perspektiv og rækkefølge:: bringer vidnet ud af faste schemata (forventede informationer)

Effekt: Positiv, men en samtidig anvendelse af flere faktorer ser ud til at fremkalde den bedste erindring.

Svein Magnussen, *Vitnepsykologi 20.0, 2.* oplag 2019, ss 139 - 146

Sandhedsserum

Øge den kognitive belastning ved at

◊ Efterspørge detaljer i kontekst og hændelse (”Vi mødtes på en restauran” > Hvilken? > Hvad fik I at spise?
◊ Efterspørge detaljer, der kan modbevises
◊ Præsentere modgående facts
◊ Bede om fortælling bagfra eller fra midten af forløbet (ikke sandhedsfortællende vil have svært ved at holde styr på den konstruerede historie og vanskeligt ved at frembringe nye detaljer)

Egne erfaringer og Svein Magnussen, *Vitnepsykologi* 20.0, 2. oplag 2019, ss 218 - 219.

Sandhed eller løgn - findes der sikre tegn?

Forskningen er klar:

”Det foreligger intet alternativ til etterforskning. Det er så og si umulig å avsløre løgn og uriktige forklaringer på grunnlag av hvordan vitner fremstår; det er heller ikke mulig på grunnlag av atferdsobservasjon å avsløre personer som seiler under falsk flagg i dagliglivet, eller personer med kriminelle hensikter.”

Svein Magnussen og Ulf Stridbeck, Vurdering av troverdighet: Hva sier forskningen anno 2020?, Tidsskrift for strafferett, årg. 20, nr . 1, s. 6–17

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Spørgsmålstypologier

Der findes uendeligt mange måder at kategorisere spørgsmål på. Hvert fag kalder på sin, og sjældent arbejdes der med konsistente dimensioner. Her bringes et udvalg til faglig inspiration.

Den juridiske tradition (v. Eyben)
1 Åbne og lukkede spørgsmål
2 Dobbeltspørgsmål
3 Ledende spørgsmål
4 Kaptiøse spørgsmål
5 Overflødige spørgsmål
6 Flertydige, uformulerede og uforståelige spørgsmål

Den journalistiske tradition (Jan Krag Jacobsen)
1 Åbne og lukkede spørgsmål
2 HV-spørgsmål
3 Sammenfattende spørgsmål
4 Pausen
5 Bremsende spørgsmål
6 Dumme, naive, skeptiske og kritiske spørgsmål
7 Lange spørgsmål
8 For store spørgsmål
9 Flere spørgsmål på én gang
10 Spørgsmål, der trækkes tilbage
11 Svækkede spørgsmål
12 Forkert adressat
13 Irrelevante spørgsmål
14 Fiffige spørgsmål
15 Spørgsmål med slangudtryk
16 Intimiderende spørgsmål
17 Uklare spørgsmål
18 Gentagne spørgsmål
19 Muøhm og andre lyde

Konversationsanalyse - af det journalistiske interview (Femø Nielsen)
1 Interrogativer (spm. i grammatisk distinkt form)
2 Deklarativ (konstatering)
3 Spørgsmålsmarkering ved intonation (typisk opgående sprogtone)
4 Hv-spørgsmål
5 Ja/nej spørgsmål
6 Polære spørgsmål (enten a eller b)
7 Spørgsmål til B-hændelser (hændelser eller forhold kun interviewpersonen kan vide noget om)
8 Fiskende spørgsmål (at gå fra A-hændelse, der kendes, til B-hændelse, der ikke kendes)
9 Footingskift (at spørge fra 3. parts univers)
10 Spm. via formulationer (essensen af samtalepartnerens udsagn)
11 Flerenhedsspørgsmål:
12 deklarativ + vedhæng (f.eks. 'ik)
13 Forord + interrogativ
14 deklarativ + interrogativ
15 deklarativ + interrogativ i 3. tur (den adspurgte høres mellem konstatering og spørgsmål)
16 interrogativ + deklarativ

Kvalitativ forskning (Steinar Kvale)
(Der sondres grundlæggende mellem undersøgelsesspørgsmålet, det man vil vide noget om, og interviewspørgsmål, dem man konkret stiller)

Indledende: *Kan du sige mig noget om*
Opfølgende: Verbale eller andre stimuli til fortsættelse
Sonderende: Fremkalde mere, men uden at afsløre de dimensioner, der interesserer
Specificerende: Operationaliserende spørgsmål, der fremkalder konkreter
Direkte: Introduktion af direkte emner og dimensioner
Indirekte: Projektive spørgsmål, hvor andres synsvinkel anlægges (svarer nok til "footingskift")
Strukturerende: Markeringer, der strukturerer forløbet, altså metaspørgsmål eller -kommentarer.
Tavshed: Give personen tid til at komme på mere
Fortolkende: Ved omformulering eller direkte tolkning

Litteratur: Proceduren, §5 - Mie Femø Nielsen, Replik til journalistikken, 2001 - Steinar Kvale, Interview. En introduktion til det kvalitative forskningsinterview, 1998

Teorielementer

Afhøringsformer og spørgsmålstyper - Djurhuus

◊ Aggressiv afhøring sætter vidnet i en forsvarsposition, skærper rettens bevågenhed og bringer ikke et lyvende vidne til sammenbrud og bekendelse
◊ Alternativ: Fremkalde hele forklaringen mhp modsigelse, virke imødekommende, stille venlige åbningssørgsmål - og så forholde vidnet ekstrakten
◊ Springende afhørng er svært for både advokat og vidne, retten kan tænkes at gribe ind
◊ Chockspørgsmål anbefales ikke, sympati flytter sig til modparten
◊ Kronologisk orden er det almindeligste, anbefales, er nem at notere og forstå.

Kontraafhøring

◊ Foretages kun ved mulighed for gevinst i form af ændring, modifikation, miskreditering eller forehold af sagens bilag
◊ Ikke gentage allerede stillede spørgsmål
◊ Ikke søge gunstige svar gentaget, hvis retten ses at have noteret svaret
◊ Af afstå fra kontraafhøring kan bagatellisere sagsøgers resultat
◊ Venlighed for at sænke paraderne hos modpartens vidne
◊ Konfrontation med bilagsoplysninger eller pågående afhøringsteknik
◊ Nye spørgsmål nødvendige ved ændret strategi for sagen.

Ikke fisketur

◊ At kende svarene på forhånd foretrækkes
◊ Forhøre sig hos advokaterne for andre parter med parallelle interesser.

Spørgsmålstyer

◊ Retsplejelovens selvfortællingsprincip
◊ Ikke suggestive spørgsmål
◊ Åbne og lukkede spm
◊ Korte, præcise og klare spørgsmål
◊ Formulering afhænger af bevisværdi og vidnets personlighed
◊ Hjælpe vidnet ved at slå op i ekstrakten
◊ Ved tillid til vidnet kan man åbne for konkrete, troværdighedsfremmende detaljer
◊ Flere enkle fremfor færre komplicerede spørgsmål
◊ Forstå sagen sammen med klienten
◊ Ikke dobbeltspørgsmål
◊ Ledende spørgsmål kun i begyndelsen, svarene vil have ringe bevisvægt
◊ Ikke kaptiøse spørgsmål
◊ Overflødige spørgsmål
◊ Dårlige spørgsmål: flertydige, dårligt formulerede, uforståelige, uklare,
◊ Ubehagelige spørgsmål om vanskeligheder i sagen kan stilles som vaccination
◊ Vægt på afgørende spørgsmål
◊ Vidneinstruktion: Svar på stillede spørgsmål, ikke på ikke-stillede spørgsmål, og gør det kort og præcist

Håkun Djurhuus i Håkun Djurhuus, Christian Lundblad og Pernille Backhausen, Proceduren, 3. udg., 2019.

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Kropssprogets komponenter

De kropssproglige signaler er i litteraturen blevet ordnet i for eksempel i disse syv kategorier:

1 Kinesics - bevægelser og positiurer
2 Vocalics or paralanguage - stemmens udtryk ud over selve ordene
3 Physical appearance - de selvvalgte dele som tøj etc.
4 Haptics - berøring
5 Proxemics - brug af afstand og rumlighed mellem personer
6 Chronemics - tid som signalgivning, f.eks. punktualitet, at lade andre vente
7 Artifacts - valgte genstand og fysiske omgivelser, der videregiver budskaber

Litteratur: Mark L. Knapp og John A. Daly, Handbook of Interpersonal Communication, 3rd. edition, 2002 kap. 8.

Knud Lindholm Lau © 2021

Grundlæggende analysegreb

Grundlæggende greb

1. Den retsretoriske situation adskiller sig væsentligt fra andre overtalelsessituationer

2. Retorisk set kan og skal procedøren udnytte mulighederne i den retsretoriske situation

3. Procedøren kan udvirke, at beslutningsprocessen følger en central fremfor en perifer vej

4. Vejen til medhold går gennem fremkaldelse af en indre medaktivitet hos dommerpanelet

5. Den enkelte må udvikle et stort copia – en mangfoldighed af udtryksmuligheder

6. Med støtte i vor kommende Procedureguide tilrettelægges og gennemføres proceduren ud fra de specifikke forhold.

Litteratur: Knud Lindholm Lau og Frederik Waage, Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører, DJØF

1. Den retsretoriske situation

Afgørelse i form af dom indenfor rimelig tid

Forløb over tid

Bevisfremlæggelse

Publikum:
- a. Dommersædet
- b. Klienten
- c. Modparten
- d. Offentligheden

Reguleret kommunikation

Scenografi og koreografi

Bevisførelse

Kontradiktion

Argumentation uden afbrydelse

Konflikt uden forhandlingssignaler

Målet

Dommen

Begrundelse og offentliggørelse

Appelmulighed

Litteratur: Knud Lindholm Lau og Frederik Waage, *Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører*, DJØF Forlag, 2024 (kommende)

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

2. Udnytte mulighederne

Procesregler og sædvaner er givne, og bør udnyttes konstuktivt - og i øvrigt er den ene parts begræsning den andens fordel.

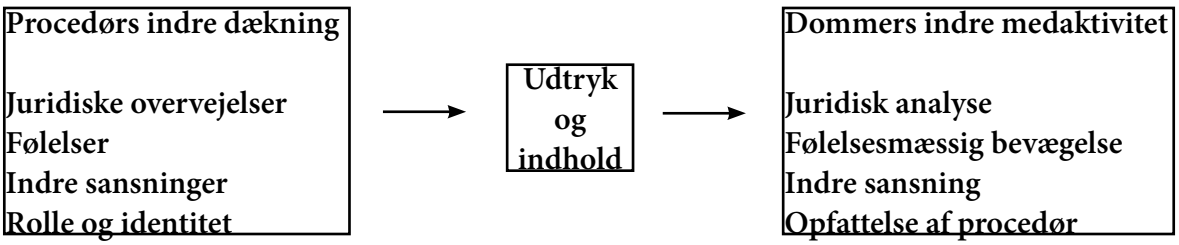
Litteratur: Knud Lindholm Lau og Frederik Waage, *Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører*, DJØF Forlag, 2024 (kommende)

3. Beslutningsprocessens to veje

Faser / Overbevisningens veje	Data: Faktum og jus; subsumption	Bearbejdelse af det procederede	Beslutning: Dom eller kendelse
Perifer rute	Ikke opfattet eller forstået	Overfladisk bearbejdelse	Ad hoc eller tilfældigt kriterum
Central rute	Fuldt opfattet og forstået	Grundig bearbejdelse	Juridisk kriterium

Inspireret af teorien The Eleboration Likelihood Model, Litteratur, se oprindelig formulering i Richard E. Petty og John T. Cacioppo, ADVANCES IN EXPERIMENTAL SOCIAL PSYCHOLOGY. VOL. 19 eller Knud Lindholm Lau og Frederik Waage, *Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører*, DJØF Forlag, 2024 (kommende)

4. Dommersædets indre medaktivitet



Litteratur: Knud Lindholm Lau og Frederik Waage, *Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører*, DJØF Forlag, 2024 (kommende)

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

5. Copia



Som retorisk begrep brukes c. både om saklig og språklig 'fylde', og betegner den «kapital» av argumenter (lat. c6pia rerum, 'rikdom av ting') og av språklige formuleringer (lat. c6pia verb6rum, 'rikdom av ord') som taleren må ha til sin disposisjon.

Tormod Eide, *Retorisk leksikon*

6. Procedureguide

Regler

- ◊ Processens faser
- ◊ Mundtligheden i retsplejen
- ◊ Det frie foredrag
- ◊ Procedurens retlige normering

Retorik

- ◊ Retorisk situation
- ◊ Processtrategi
- ◊ Proceduren skal overbevise
- ◊ Dommeren som adressat
- ◊ Komposition
- ◊ Argumentation
- ◊ Sproget
- ◊ Procedurens prosodi
- ◊ Manus og impro
- ◊ Stemmen og kroppen
- ◊ Koreografi, scenografi; rekvisit

Litteratur: Knud Lindholm Lau og Frederik Waage, *Proceduren som frit foredrag - regler og retorik for procedører*, DJØF Forlag, 2024 (kommende)

Teorielementer

Procedurens opbygning - Djurhuus

◊ Relation til sammenfattende processkrift
◊ Ingen faste regler for opbygningen, alt der falder naturligt kan anvendes
◊ Indholdet efter forhandlingsmaksimet
◊ Og dog: Oversigt over hovedspørgsmål, retten skal tage stilling til giver overblik og svarer på, hvorfor retten er sat
◊ Sagens omdrejningspnkter, gerne i memorérbare billeder - inkl. hovedanbringender, der støtter hvilke påstande
◊ Ingen længere redegørelse for dispositionen
◊ Formalitet før materialitet
◊ Oplyse, hvad gennemgange vil vise
◊ Tilfredsstillende forklaringer på modgående beviser
◊ Fokus efter bevisbyrden
◊ Fastskå det uomstridte
◊ Hjælpebilag med sammenfattende processkrift
◊ Omtvistet jura behandles særskilt med retskilder i faldende orden, også modgående jura - grundig gennemgang - ikke bare referencen - med belysning af betydning for sagen
◊ Vaccination af modpartens synspunkter
◊ Inddrage dommen ved anke
◊ Ét hovedsynsunkt er det mest effektive - "er erfaringen vist" - i modsætning til sprede-hagl, udelad dårlige synspunkter
◊ Gentage hovedsynspunktet, men fra flere vinkler
◊ 15-60 minutter.

Sagsøgtes procedure
◊ Svarende til synspukterne hos sagsøger - Sagsøgers nye argumenter indpasses eller imødegås sidst i et særligt afsnit.

Replig og duplik
◊ Ikke indeholde noget nyt
◊ Imødegå faglige misforståelser
◊ Vise svagheder og styrker .

Vinde rettens respekt og sympati
◊ Fremstå afbalanceret, ingen ironi eller humor, brug af billeder fra hverdagen
◊ Vise respekt for retten og modparten
◊ Henvende sig til retten, stående

Sune Fuglholm i Håkun Djurhuus, Christian Lundblad og Pernille Backhausen (red), Proceduren 3. udg., 2019.

Knud Lindholm Lau © 2021

Stemmens træning og opvarmning

Krop

1 Stil dig med parallelle fødder og stræk kroppen helt igennem.

2 Stort suk.

3 Kør skuldrene rundt, begge retninger og slip.

4 Hæld vand ud af det ene øre og stræk nakke/skuldre, træk hagen ind halvvejs igennem strækket. Skift til den anden side.

5 Stræk ydre strube muskulatur (hovedet tilbage, hage op, kys loftet - så kæbekant, så øre på loftet - så den anden side).

6 Rul ned i rygraden, hæng, drej tæerne lidt ind mod hinanden, slip nakken, mærk vejrtrækning i flankerne, rul op.

Uden lyd

Stemmeklik på slutning af udånding.

Fortælleglæden

Sig, læs eller syng tekster, du holder af.

Vejrtrækning - stemme - artikulation

1 Træk vejret dybt og roligt, tjek at du slipper maven på indåndingen.

2 Slip i kæben og lad munden falde lidt åben, så der er luft mellem kindtænderne. Gab. Og derpå gab med lukket mund. Mærk pladsen inde i munden og sæt en glidende tone på, oppefra og ned og nedefra og op. Som at nynne på et M.

3 Blæs luft igennem læberne - brrrrr - og hold samtidig en tone. Lav små skalaer, glisader og triller.

4 Mærk dit klangrum og sig med energi, på én udånding: Ah Æ E I Y Ø Ö Å O U Kæd vokalerne sammen og mærk resonansen.

5 I de efterfølgende remser indsættes vokalerne på skift. Find rytmer der passer dig og hold et højt artikulationstempo:

◊ Manang-anang manang-anang - Mænæng-ænæng mænæng-ænæng osv.

◊ ◊ Ma-ba-pa-va ma-ba-pa-va ma-ba-pava fa - mæ-bæ-pævæ osv.

◊ ◊ Na-da-ta-la na-da-ta-la na-da-ta-la sa osv.

◊ ◊ Sja-ga-ka-ja sja-ga-ka-ja sja-ga-ka-ja ◊ sja osv.

◊ ◊ Agn-gagn agn-gagn osv.

◊ ◊ Ha-ma-na-gna ha-ma-na-gna osv.

◊ ◊ Pataka-pataka-pataka-pah, osv.

◊ ◊ Badaga-badaga-badaga-bah osv.

tekst og tale a/s © 2014

Hamlet til skuespillerne

HAMLET
III.2
(En sal i slottet. Hamlet kommer ind med nogle skuespillere).

Hamlet: Fremsig nu den replik, sådan som jeg foredrog den for jer, og lad den glide let fra tungen; for hvis I giver jer til at deklamere, som mange af jer skuespillere plejer, så ville jeg ligeså gerne have mine vers råbt ud af tårnvægteren. I må heller ikke save luften alt for meget med hånden, - sådan - men tag alt med lempe; for midt i selve lidenskabens strøm, storm, - hvirvelvind, kunne jeg sige, må I tilegne jer og frembringe et vist mådehold, som giver den blødhed og finhed. A, det skærer mig i sjælen, når jeg hører en buldrende, parykhovedet fyr flå en lidenskabelig scene i stykker, ja i pjalter, for at sprænge trommehinden i parterregængernes øren, som for det meste ikke er modtagelige for andet end meningsløse pantomimer og rabalderstykker. Jeg kunne lade sådan en karl piske for alt hans bulder, han tyranniserer sin tyranrolle. Jeg beder jer, undgå det.

Første skuespiller: Det indestår jeg for, Eders Nåde.

Hamlet: Vær heller ikke alt for tam; men lad jeres egen smag vejlede jer; lad bevægelsen svare til ordet og ordet til bevægelsen, og pas især på at I ikke overskrider naturens mådehold, for enhver sådan overdrivelse er imod skuespillets væsen hvis opgave fra begyndelsen har været og stadig er at holde ligesom et spejl op for naturen, at vise dyden dens egne træk, skændselen dens eget billede og at vise selve vor tidsalder og vort samfund deres skikkelse og udtrykte billede. Hvis nu dette bliver overdrevet eller mat fremstillet, kan det måske få den ukyndige til at le, men det kan kun bedrøve den der har forstand på det; og hans kritik, må I dog indrømme, vejer tungere end et fuldt hus af de andre. Å, der findes skuespillere, som jeg har hørt spille og hørt andre rose, og det endda i høje toner, som - for at sige det mildt - hverken talte eller bevægede sig som kristne mennesker, eller som hedninger, eller overhovedet som mennesker, men som sådan spankulerede og brølede, så jeg fik indtryk af, at det var naturens ufaglærte, der havde skabt dem og gjort det rigtig skidt; så afskyeligt efterlignede de rigtige mennesker.

Første skuespiller: jeg håber, vi har afskaffet det så nogenlunde hos os.

Hamlet: Afskaf det ganske og aldeles. Og lad dem der spiller narre ikke sige mere, end der står i deres rolle; for der er nogle af dem der plejer at le for at få en flok dumme tilskuere til at le med, selv om et eller andet vigtigt punkt i stykket netop i det øjeblik kræver opmærksomhed; det er slyngelagtigt og røber en ynkelig trang til at brillere hos den nar der gør det. Gå nu og gør jer færdig.

Litteratur: Shakespeare, Hamlet, ssv.. 1601. Ovs.. Edvard Lembcke, bearbejdet af Henning Krabbe)

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Talerens indre dækning og tilhørerens medaktivitet - en tese

Først når der er en medaktivitet hos tilhøreren, kan vi tale om en egentlig kommunikation. Forudsætningen for medaktivitet er, at taleren aktiverer sin indre verden i forhold til det sagte. Taleren kan aktivere sin indre verden på f.eks. disse tre dimensioner:

1 logiske overvejelser
2 sansninger
3 følelser.

Udtrykket vil opnå "fylde" ved hjælp af aktviteten i talerens indre verden. Denne fylde, som den kommer til udtryk i alle udtryksdele, vil inducere en medaktivitet hos tilhøreren på de samme dimensioner.

Talers indre verden		Tilhørers indre medleven
- Logik	Udtryk	- Logik
- Sansning		- Sansning
- Følelser		- Følelser

Eksempler
Matematiklæreren, der gennemtænker bevisets logiske slutninger, medens det fremstilles, vil finde sine gode pauser og supplerende informationer.

Advokaten, der ser sagens genstand og parter for sit indre blik, vil i indledning, ordvalg, betoning og klang bidrage til at sætte scenen, så dommeren kan se det for sit indre blik.

Politikeren, der reelt føler glæden ved en ny, mulig tilstand, river os med. Uden kontakt til sit følelsesliv vil han fremstå som en bureaukrat, der ikke samler vore tanker om den fremtidige tilstand, men fastholder vor indre aktivitet om sig selv.

Litteratur: Knud Lindholm Lau, Nej til den færdige opskrift - støt den copianske befrielsesbevægelse, Dansklærerforeningens konference, *Det rummelige sprog,* 26.2.2009. Dansklærerforeningens Forlag.

Ideer til fornøjelig stemmeopvarmning og -træning

1 Læse tekster højt - skab indre dækning
2 Sig udenadslærte digte i forskellige styrker, også som hvisken
3 Syng sange - vælg blandt forskellige stilarter
4 Indlær monologer
5 Lav vokalrækkeøvelser: Se program.
6 Brug stemmen under fysisk anstrengelse
7 Lav opvarmningsprogrammet

Litteratur: F.eks. Viggo Forchammer, *Taleøvelser*; Lone Rørbech og Sten Høgel, *Tal rigtigt - syng godt;* Ulla Selfort, *Tungebrækkerbetet*

Undertekst og fortekst

Underteksten
Under det direkte talte ord kan man forestille sig en undertekst, som det hedder i skuespillets teori. Her defineres underteksten som: *den strøm af menneskelig ånd, der tydeligt, men usynligt følger tekstens ord, giver hver af dem mening og indhold og får dem til at leve. I underteksten forenes alle rollens og stykkets indre linjer.....Alle disse linjer er kædet sammen ligesom trådene i en snor, og strækker sig gennem hele stykket henimod hovedhensigten*"[1]

Underteksten er også på spil i livet udenfor scenen og kan gøres til genstand for bevidst overvejelse.

Fortekst
Som et uautoriseret underbegreb introducerer jeg "fortekst", der betegner talerens bevidste og afklarede forhold til sit stof, sin hensigt samt sit forhold til sit publikum. Forteksten holdes som en hemmelighed, men udtrykkes i talerens indre. Herved opstår der en styring af det sagte. Det bliver holdt på sporet, og det får energi.

1 Stanislajskij: *Skuespillerens ydre teknik,* s.96

Empiri fra amerikanske og engelske retssale (John C. Reinard)

Fra en sammenfatning af et meget stort antal undersøgelser kan summarisk nævnes:

1 Advokatens egenskaber Den troværdige advokat ejer egenskaber som *character, competence, extroversion supplemented with a vital factor identified as "likeability"* | Kvindelige forsvarere i voldtægtssager får oftere frifindelse end mandlige kolleger | Jury påvirkes positivt af både sagsøger og sagsøgtes "social desirability" | Jury påvirkes i civilsager af sagsøgers "attraktivitet" men (modintuitivt) kun af medlemmer, der forholder sig grundigt og rationelt til informationen | I kriminallsager favoriserer jurymedlemmer den "attractive" fsva straf og kaution, men ikke altid skyldsspørgsmålet.

2 Parterne Effekt kan opnås alene ved ordvalg som "loving and warm" modsat "cold and unapproachable". (Dog ikke, hvor egenskaben kan være misbrugt) | Offerets *attractivity* påvirker, ved stærk bevisstand, strafudmålingen som forventet | Juryen hæver beløb ved "deep pockets" (formuestærke sagsøgte) Juryens sympati for sagsøger er en stærk indikator for afgørelsen, f.eks. hvor udlejer har behandlet lejere koldt og følelsesløst stiger kompensationsbeløbet

3 Dommerens kropssprog påvirker juryens afgørelse

4 Høje beløbskrav lønner sig

5 Opening statement påvirker ("prime the pump") juryens opfattelse af vidner og beviser | Sagsfremlæggelsens struktur, som "story" eller "legal comparison-expository" struktur, forudsiger ikke afgørelsen | Hævde noget uden begrundelse sårbart, hvis modparten minder juryen om forsømmelsen

6 Sprog og fremtræden God begyndelse giver "credit" for senere stilsvigt | Varierende om stemmevariation: Signalerer dynamik men også mangel på troværdighed og venlighed. Flydende sprog og gestik uden betydning for troværdighed, men reducerer ved mangel opfattelse af karakter og kompetence | Volumen og variation fremmer opfattelsen af venlighed | Anklaget udsættes for færre domfældelser ved få nervøsitetssignaler

7 Vidnet Ikke at vidne som tiltalt påvirker juryen i retning af skyld i eksperimenter, men blandede resultater i feltstudier | Øjenvidner påvirker afgørelsen mest, hvis detaljerig; taber troværdighed, hvis vidnet ikke kan huske selv trivielle detaljer | Ekspertvidner påvirker, særligt ved tidlig præsentation og når udtalelsen er tæt relateret | I civilsag tillagdes ekspertopgørelse af svie og smerte stor betydning, advokatens derimod ingen.

8 Beviser Hverken jury eller dommer evner at se bort fra "Inadmissible evidence" om andet end trivialieter.

9 Procedørens stil og sprog *Vindende anklagere* benytter et magtfuldt sprog fremfor et magtløst (garderinger, unødige forstærkninger, tag (påhæftet) spørgsmål, tøvninger) | *Tabende anklagere* bruger høflighedsfraser, taler overdrevent korrekt med et stort antal betingede sætninger. *Vindende forsvarere* anvender abstrakt og flertydigt sprog (sic!!), mange retlige begreber, relativt få affektord | *Tabende kolleger* benytter bl.a. et overdrevent korrekt sprog.

Vidners sprog Magtfuldt sprog hos *sagsøgers vidner* øger tildelte beløb og gør forklaring mere troværdig. Hakkende vidner med fejlbehæftet eller lavstatuspræget sprog opfattes mindre troværdige | Tøvende sprog er set øge troværdigheden hos kvinder.

Reinard, Persuasion in the Legal Setting, in Dillard og Pfau (red) T*he Persuasion Handbook*, Sage 2002

Teorielementer

Empiri fra amerikanske og engelske retssale opdateret 2013 (John C. Reinard)

Reinar opdaterede i 2013 delvist sit omfattende studie fra 2002, og tilføjede.

1 Førretslig omtale af kriminalsager påvirker jury, som regel til ugunst for tiltalte, med mindre der antydes racistiske intentioner bag offentliggørelse, der foreligger informationer om forkert identifikation af uskyldig eller offentligheden generelt er skeptisk overfor anklagemyndigheden | Særligt oplysninger om tidligere kriminalitet, oplysninger om etnicitet, bandemedlemsskab, karakteroplysninger, øjenvidneidentifikation og oplysninger om fysiske beviser giver væsentligt højere domfældelseshyppighed | Jury forveksler offentlig information med beviser, fremført i retten
2 Påstanden påvirker afgørelsen. I straffesager falder tilbøjeligheden til domfældelse - også af formodet skyldige - med stigende alvorlighed og strafferamme | Gives mulighed for at domfælde efter mildere, sekundær tiltale vælges denne ofte | Ved stigende forbrydelsesalvor stiger juryens beviskrav og villighed til domfældelse falder | Ved tiltale for flere forhold domfældes tiltalte ofte ved tre tiltaler.
3 Beviskravet påvirker domfældelse: Jo højere beviskrav des lavere domfældelseshyppighed
4 Påstandseffekt. I civilsager stiger tildelt beløb med stigende krav
5 Opening statement påvirker gennem tolkning af kommende beviser | Det første opening statement har en agendasættende funktion og primer juryens vurdering af vidner og beviser.
6 Opening statements struktur: Blandede resultater når det kommer til overbevisningseffektiviteten af et "story format" overfor en "legal comparison-expository" struktur.
7 Vaccination: I opening statements virker det overbevisende at nævne modpartens stærke pointer (testet på mock jurys), medmindre anklageren gør opmærksom på det som værende en taktik. | Det virker frikendelsesfremmende, hvis forsvaret gør den tiltaltes status som African-American til et vigtigt spørgsmål
8 Strategier: I eksperiment frifandt studenterdommere overvejende efter at være blevet bedt om at anlægge den anklagedes perspektiv og indleve sig i den tiltaltes følelser under sagen | Hvis udlejer skildres som kold og behandlende sine lejere som objekter steg erstatning | Straffen falder, hvis tiltalte allerede har lidt meget.
9 Forsvar på sindssyge: Juryer forstår kun 40 - 50 % af instruktionen i lovgivningen.
10 Bevisvægt: Vidnes der mod tiltalte på en fast (opinionated way), stiger domfældelseshyppigheden, modsat falder juryen tilbage fra mord til manddrab | Dommers instruktion til jury påvirker opfattelsen af beviser: Ved bevisbyrdeinstruktion før bevisførelse falder domfældelsesraten og ved dommerindgriben i form af begrænsninger, resumé, og vidnebelæring stiger jurys tendens til at se bort fra vidnebeviset | Køligt og neutralt sprog om følelsesladet emne giver lavere troværdighed | Troværdighedseffekt ved følelsesladet forklaring fra voldtægtsoffer forsvandt ved nærmere belysning af sagen. Samme effekt, når dommer belærer, at emotionel forklaring ikke nødvendigvis signalerer troværdighed
11 Hvis det klarlægges, at tilståelse er fremkaldt ved politiets brug af "false evidence", falder domfældelsesraten. I samme retning trækker ekspertudsagn

Kunde og emne
Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

1 om metodens tilståelseseffekt.
2 Alibi: Som regel styrkes et alibi af andre, sammenfaldende beviser, men det modsatte kan være tilfældet | Et svagt alibi kan øge risikoen for forkert domfældelse | Nabos alibi mere troværdig end kærestes, der dog er mere virkningsfuldt end intet alibi | Alibi med støtte fra flere vidner mere virkningsfuldt hvis afgivet under politiafhøring end i retten. Tolkning: At en sådan sag bringes for retten tyder iagttagerne (juryen) på , at alibiet er svagt (sic!!).
3 Vidneforklaringer. Tiltaltes forklaring: Lavere domfældelsesrate ved lav nervøsitet | Lempeligere dom ved anger og fortrydelse, særlig sammenlignet med en vred tiltalt
4 Øjenvidner: Påvirker stærkt, også ved inkonsistent forklaring - også for forsvaret | Identifikationer af gerningsmand virker stærkere end ikke-identifikation (dvs., at personen ikke var på gerningsstedet), uanset bevisart | Ikke-identifikation tilsidesættes, hvis den ikke er forventet | Over*hørte* begivenheder vægtes på højde med sete begivenheder
5 Ekspertvidnet: Virker stærkt, særligt hvis introduceret tidligt i forløbet, hvis specifikt relateret til sagen og ved fravær af modgående ekspertudsagn | Af en serie vidnetyper står liberalprofessionsvidnet (læger, ingeniører etc.) stærkest
6 Jury ses påvirket af ekspertudtalelser om visse gruppers overtilbøjelighed til at begå voldtægt
7 Økonomiske eksperters udsagn om sagsøgers økonomisk tab påvirkende jury, hvorimod jury tenderer mod at nedsætte advokats opgørelse af svie og smerte.
8 Jury mere modtagelig for ekspertudsagn afgivet indenretligt fremfor udenretligt.
9 Videnskabelige beviser Modstridende tekniske beviser sætter juryens håndtering af beviserne i stå | Ved klar præsentation af tekniske beviser øges vidnets troværdighed | Jury er set kombinere DNA-beviser forkert og dermed give dem mindre vægt, end de burde | Blodprøvesandsynlighed: 60 % frikendte, da forsvareren udlagde 1 % ssh. for blodtypen som svarende til 1000 mennesker af byens 100.000 indbyggere og videre udlagt til en kun 1/1000 ssh. for, at klienten havde begået forbrydelsen.
10 Inadmissible evidence Jury glemmer formaning om at se bort fra beviser og har svært ved at se bort fra andet end banale informationer | Belastende udsagn, der er formuleret usædvanligt i sprog eller form, affødte flere domfældelser, hvis de blev erklæret for ugyldige som beviser | Tidligere straffe øger domfældelseshyppigheden, særligt ved lignende forbrydelse, og mindsker (straffet) vidnes troværdighed | Dommere er ikke bedre end lægdommere til at tilsidesætte biased eller ikke-accepteret bevismateriale | Mønstret ser ud til at være: Jury accepterer ikke-tilladet beviser, hvis de findes sande og relevante | Et metastudie af 48 undersøgelser viste, at udeladte beviser, særligt når advokaterne havde ytret sig om spørgsmålet, blev tillagt højere værdi . medmindre dommeren gav en begrundelse for sin afgørelse.
11 Bevispræsentation Grusomme fotos fremkalder vrede mod sigtet og fremmer sandsynligheden for domfældelse og øger straflængden | Jury kunne nemt tilsidesætte videorekonstruktion i en "wrongful death civil case"
12 Sprog og optræden Vidner, der taler med dårlig grammatik og med sproglige lavstatustræk vurderes som mindre troværdige end vidner med Standard English | Tiltalte, der erklærer sin uskyld højt og ukontrolleret blev (mod

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

1 intuitivt)sjældnere opfattet som skyldige end tiltalte, der stille erklærer sin uskyld | Undersøgelse viser ingen sammenhæng mellem hyppig brug af "disclaimers" og opfattelsen af vidnets troværdighed | Maskering af videooptagelser (pikselering, grå cirkel over ansigtet etc.) påvirkede ikke troværdigheden, men de fleste maskeringsmetoder påvirkede huskeevnen hos juryen.

2 Afhøring og kontraafhøring På trods af den dagsordensættende funktion tenderer modafhøring til at foregå i den samme rækkefølge som afhøringen | Spørgsmålsudformning kan være afgørende for svaret og dermed indflydelse på sagens afgørelse | "Indirect language" (høflighed) hos advokaten øger juryens positive indtryk af vidnet | Ordvalg i spørgsmålet efterlader forskellige indtryk hos juryen, eks: "About how fast were the cars going when the smashed into each other" giver oplevelse af højere hastighed end hvis ordene "hit" eller "contacted" blev anvendt | Jury færdiggør implikationer af det sagte | Forsvaret opnår (i mock trials) reduceret domfældelseshyppighed ved at fremkalde inkonsistenser hos øjenvidne, selv inkonsistens om helt perifere forhold | Inkonsistenser giver også reduceret bevisvægt ved selv højtroværdighedsvidner | At bede om blot en kort respons i en kontraafhøring kan efterlade indtrykket af et ikke så kapabelt vidne | Ledende spørgsmål fremkalder tiltro til præcise vidner, ikke-ledende spørgsmål fremkalder tiltro til ikke-præcise vidner | Ledende spørgsmål begrænser mængden af vidnets forklaring | Personligt grænseoverskridende spørgsmål fra anklager til ekspertvidner "backfirer" og øger vidnets troværdighed.

3 Procedure - opening statement Generel fordelagtig tidseffekt ti forhold til opening statement | Omvendt strukturer forelæggelsen sagen.

4 Juryens tendens til at følge dommeren, selv ved belæring om ikke at gøre det.

"In short, there is a pressing need for new theory that is purporse-built for the study of persuasion in the legal setting"

"Withou discounting the value of trial research, sholarly inquiry in legal communication would be wise to broaden the scope of investigation to include alternative locations for persuasive legal argument".

John C. Reinard, Persuasion in the Legal Setting, in James Price Dillard og Lijiang Shen (red), *The Sage*

Overtalelse - nogle empiriske resultater

Overbevisning og argumentationsetik går hånd i hånd (O'Keefe)

Et metastudie af en række undersøgelser viste, at overbevisningseffekten øges (svagt) med

1 påstands åbenhed og detaljeringsgrad
2 argumentationens fuldstændighed og eksplicit kildehenvisning
3 angivelse af det, der taler imod ens ærinde, hvis der tages stilling til den modsatrettede argumentation (refutational two-sided messages), negativ effekt, hvis der ikke tages stilling (non-refutational two-sides messages)
4 argumentationens kvalitet, forudsat modtageren vier budskabet egentlig opmærksomhed

På disse punkter er der altså ingen modsætning mellem argumentatorisk etik og overbevisningseffektivitet.

Teorielementer

Overtalelse - empiriske resultater fra danske domstole

Der er søgt påvist en sammenhæng mellem på den side det retoriske styrkeforhold mellem advokaterne, i straffesager anklager og forsvarer, og sagens udfald på den anden.

Styrkeforholdet mellem advokaterne (anklagere og forsvarer) afgøres efter disse kriterier:

1. Bruger advokaten informel topik? (regnes for styrke).
2. Graden og kvaliteten af det etosmæssige arbejde, advokaten udfører. (Arbejdet regnes for styrke).
3. Bruger advokaten sideordnet eller underordnet argumentation? (Underordnet regnes for styrke).
4. Bruger advokaten et klart og forståeligt sprog? (Regnes for styrke).
5. Er der i advokatens ræsonnement en vellykket brug af informel analogi? (Regnes for styrke).
6. Tager advokaten hensyn til alle aspekter af sagen? (Regnes for styrke)
7. Forstår advokaten at vinkle problemstillingen evt. med hensyn til, hvem der har status quo. (Regnes for styrke).
8. Er advokaten i stand til at skære eller genoprette logos- og etosfundamentet for et ræsonnement? (Regnes for styrke)
9. Benytter advokaten vaccinationer imod modpartens argumenter i sit ræsonnement? (Vaccination er styrke).
10. Borer advokaten ned i sine hovedanbringender, eller skyder advokaten med spredehagl/skøjter hen over problemstillingen? (At bore ned regnes for styrke).

Overtalelse - empiriske resultater fra danske domstole

Efter en detaljeret gennemgang af ti retssager fra såvel strafferet som civilret ved Roskilde Ret, Østre Landsret samt Sø- og Handelsretten konkluderes følgende:

> *Når man ser på de ti analyserede sager, kan man se at sagens udfald følger advokaternes retoriske kunnen. Jeg har i den forbindelse ikke konkluderet at det er retorik som afgør sagerne, blot pointeret at der i de ti analyserede sager er et sammenfald mellem udfaldet af sagerne og advokaternes retoriske kunnen.*

Litteratur: Maria Louise Staffe, Et retorisk fundament for juridisk argumentation. Ph.d afhandling forsvaret ved Det Juridiske Fakultet, KU, 29. februar 2008. Udgivet på Thomson, 2008.

Toulmins argumentationsmodel

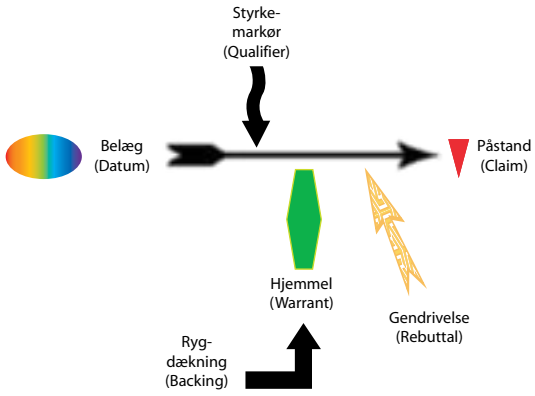
Et argument indeholder altid tre elementer, om end de kan være implicitte. De tre elementer er

1. Påstand (P): Det, der hævdes
2. Belæg (B): Det, der begrunder P
3. Hjemmel (H): Generel regel, der vil give P, hvis B er opfyldt

I den udvidede model kan vi finde yderligere tre elementer:

4. Styrkemarkører (S): Angiver graden af sikkerhed i sammenhæng mellem belæg og påstand
5. Gendrivelse (G): Redegør for undtagelser eller betingelser for sammenhæng mellem belæg og påstand
6. Rygdækning (R): Dokumenterer hjemmelen.

Modellen sammenfattes i denne figur:



Litteratur Se f.eks. Charlotte Jørgensen og Merete Onsberg, *Praktisk argumentation*, 1987 og senere udgaver - Stephen Toulmin, The Uses of Argument, 1958.

Teorielementer

Begrebet prosodi

Prosodi er, kort sagt, talens akustiske del:

◊ Tryk
◊ Tonegang
◊ Stemmeklang
◊ Rytme
◊ Tempo
◊ Sproglydtræk af betydning for helhed
◊ Styrke
◊ Pausering

Knud Lindholm Lau, Prosodi vi kan li´, internt undervisningsmateriale, DR, 2012-13

Læsning af det nedskrevne manus

◊ Opvarmning af stemme og krop
◊ Læs højt. Tilret tekst, notér evt. prosodien
◊ Tilegnelse af teksten:

- Genfortæl frit med fastholdt disposition (tilret evt. dispositionen)
- Forteksten: Dette X vil jeg fortælle lytter/seer fordi informationen kan bruges til Y og jeg er optaget af det på grund af Z: ... (dan selv en fortekst og sig den højt for dig selv)
- Etablér den indre dækning.

Knud Lindholm Lau, *Prosodi vi kan li´*, internt undervisningsmateriale, DR, 2012-14

Memorering af det improviserede manus

◊ Lære manus udenad ~ Improvisere
◊ Lære svar udenad ~ Improvisere svar
◊ Improvisation med støtte fra:

- Udvalgte ord og fraser
- Diasmetoden
- Logikmetoden
- Dialogisering
- Stikord
- Nøgleord
- "Gå igennem huset"
- Initialforkortelser

Knud Lindholm Lau, *Prosodi vi kan li´*, internt undervisningsmateriale, DR, 2012-14

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Kommunikationsformlen

1 Hvem kommunikerer
2 hvad til
3 hvem på hvilken
4 måde (kanal) på hvilken
5 arena for at opnå hvilken
6 effekt.

Litteratur: En klassisk formulering, f.eks. refereret i William J. Mcquire, Persuasion, Resistance, and Attitude Change, in Handbook of Communication, Ithiel de Sola Pool og Wilbur Schramm (redaktører), pp 216-53. Begrebet arena tilføjet.

Feedbackens 4 f'er

Du bedes
1 Fortælle det, du sanser og mærker
2 Fortolke hensigten eller årsagen bag
3 Forholde dig til udtrykket
4 Forbedre det med konkrete forslag.

Litteratur: Ingen

Forandringsreaktioner

1 Der er "sorg" forbundet med at forlade noget eksisterende (Mogens A. Lund
2 "Hvis det æ fakta, benægte' a fakta" - løse problemet ved at 1. benægte fakta eller 2. ændre holdning
3 Mindelser om tidligere oplevelser
4 Aktuel situation: Kravbalancen

Litteratur: Mogens A. Lund, *Konsulentarbejde og supervision*

Forandringsreaktioner

1 Der er "sorg" forbundet med at forlade noget eksisterende (Mogens A. Lund
2 "Hvis det æ fakta, benægte' a fakta" - løse problemet ved at 1. benægte fakta eller 2. ændre holdning
3 Mindelser om tidligere oplevelser
4 Aktuel situation: Kravbalancen

Litteratur: Mogens A. Lund, *Konsulentarbejde og supervision*

Adfærdsændringens faser

Man kan forestille sig, at en ny adfærd forudsætter gennemgang af samtlige disse faser:
1 Præsentation
2 Opmærksomhed
3 Forståelse
4 Accept
5 Stabilisering
6 Adfærdsændring

Litteratur: William J. McQuire, Persuasion, Resistance, and Attitude Change, in Handbook of Communication, Ithiel de Sola Pool og Wilbur Schramm (redaktører), pp 216-53

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Magtrelation mellem leder og ansatte ved Beslutninger

Tell
Manager makes decision and annonces it

Sell
Manager makes decision and sells it

Test
Manager presents tentative decision subject to change

Consult
Manager presents problem, gets suggestions, makes decision

Joint
Manager shares problem with group og they decide together. Consensus.

Litteratur: Maillistekorrespondance med Jon C. Jenkins, http://www.imaginal.nl

Mødeledelse

1 Dagsorden skal kendes af hensyn til forberedelse
2 Gør formålet klart for alle fra begyndelsen
3 Skab kontakt i rummet
4 Gør mødets forløb og mål synlige
5 Arbejd bevidst med faser
6 Klargør den enkelte deltagers roller og opgaver
7 Aktivér alle - f.eks. også ved på forhånd at lave aftaler om forberedte indslag
8 Mødelederen skal løfte opgaven som den, der har ansvaret for mål, facts, argumentation, sammenfattende sigtepunkter, beslutning og udførelse
9 Forcér ikke beslutninger unødigt
10 Skriv referat på stedet i skabelon og få det ud straks efter mødet
11 Tiden skal holdes, alle høres og respekteres
12 Gør bidragene synlig f.eks. på flipover

Litteratur og inspiration: Bl.a. Henrik Holt Larsen og Conni Svabo, Fra kursus til kompetenceudvikling på jobbet, pp359-62 samt egen praksis

Knud Lindholm Lau © 2021

Teorielementer

Fremme af dialog

Gode måder	Dårlige måder
Kend din rolle og bevar din integritet	Foregive at være en anden for at opnå applaus, fordele eller et bestemt resultat
Stil spørgsmål	Giv løsninger eller gode råd
Invitér med vedkommende spørgsmål	Stil sikre spørgsmål, på hvilke du kender svarene
Stil korte spørgsmål	Stil sammensatte spørgsmål med mange elementer og valg
Stil udforskende spørgsmål	Stil retoriske spørgsmål, der ikke kræver svar
Invitér med en venlig tone	Forpligt deltagerne til at tale, udvælg én
Spørgsmål, der giver dybde bag holdninger og perspektiver	Spørgsmål, der truer, nedværdiger eller mobber for at skabe kontrovers
Spørgsmål, der afdækker facts, følelser, interesser, meninger samt personlig erfaring	Spørgsmål, der forudsætter noget bestemt på forhånd
Åbne spørgsmål	Lukkede spørgsmål
Hvad og hvordan?	Hvorfor gør du ... ?
Udfordre med nye antagelser og synsvinkler	Undlade de nødvendige spørgsmål
Lytte før spørge	Afbryde og færdiggøre sætning
Vær spontan og fleksibel	Forberede alt og aldrig afvige fra planen
Bevar roen og afdramatisér spændte situationer	Kontrollér gruppen med vrede, sarkasme og magtdemonstrationer

Litteratur: Fra Pyser, Steven N, Effective Strategies for Designing and Faclitating Dialogue, i Sandy Schuman (ed), *The IAF Handbook of Group Facilitation*, 2005, pp. 216

Diskussion og dialog - forskelle

Diskussion	Dialog
Kommunikation før møde er begrænset og ubetydelig	Før-kommunikation er element af hele processen
Truend atmosfære med afbrydelser og angreb	Tryg atmosfære med klar ramme og respekt
Deltagere taler som repræsentanter	Deltagere er individer, der taler af egen erfaring
Parterne minimerer indbyrdes forskelle	Parternes deltagere opfattes som individer
Deltagerne bøjer ikke af fra synspunkter eller ideer	Deltagere udtrykker såvel usikkerheder som dybt funderede overbevisninger
Der lyttes for at gendrive modpartenes data og logik	Der lyttes for at forstå og opnå indsigt i den andens opfattelser og bekymringer
Udsagn er forudsigelige	Ny information dukker op

Litteratur: Fra Pyser, Steven N, Effective Strategies for Designing and Faclitating Dialogue, i Sandy Schuman (ed), *The IAF Handbook of Group Facilitation*, 2005, pp. 210.

The Presentation Preparation Kit



The scenography and the choreography

The venue, the overall furnishing and the movement in the room.



Warm up

Physical and mental preparation of yourself and the audience.



The diamond

A striking example, history, description or argument, sparkling a great deal of the subject's aspects and at the same time expresses a large part of the essence.



The object

What do you wish to achieve and when will you be content with the outcome?



Outline framework and process

Which content components, forms, additional communication channels and processes are included – and when?



The subject and content

What takes you by surprise and what fascinates you?



Requisites

Objects and educational resources that convey the content, helps focus and creates the desired relation. The adequate dose and use of Power Point and multimedia.



The contract

What is the contract with the audience and the organizer? How do you check up on acceptance and fulfilment?



The argumentation

The most important arguments are expreseed as claims, datum and warrants. Try to argue the opposite as well.



The motive

Why do you want to express yourself– and does your motive fit what you communicate?



Connectors

Activities connecting you, the audience and the object.



The role

In which capacity do you speak? As manager, consultant, teacher, colleague ….?



The audience | stakeholders

What do you imagine with regards to norms, attitudes, knowledge and expectations? How to obtain more knowledge? Negate! How do you collaborate with your audience?

DICTIONARY

The language

Should you build bridges between the speaker and the audience? Do you aim at particular well-chosen words and phrasing?



One sentence

The keynote phrased in one sentence.



Arena

Circumstances and places with a large concentration of audience and stakeholders.

Some possible openings

- A piece of news
- A model history, which capture the essence of the entire subject
- A quotation
- A description of a scene
- A touch of sentiment
- A table of content
- A tension, which is relieved
- A problem to be solved
- A background
- A point of view
- A question
- An identification with the listener
- Endorsement of the useful value
- Combinations

Some possible closings

- Just end
- Conclusion
- The open question
- Invitation / appeal to the reader
- Put the subject into perspective
- Answer to the riddle
- Bite your own tale
- The expressive detail
- Possibilities to respond
- Dialogue with the audience

Openings and closings after Donald M. Murray, *Write to learn*, 1993.

Knud Lindholm Lau © 2021

Knud Lindholm Lau ©2015

Opgavebilag

Dokumentation i retten

Inger Støjberg har om koncerndirektionsmødet forklaret (76) bl.a., at sagen om barnebrude blev nævnt under mødet. Der er ikke nogen tvivl om, at Lykke Sørensen sagde, at der skulle foretages individuelle vurderinger, og at konventionerne skulle overholdes. Hun tog ikke diskussionen op igen, idet hun under et døgn tidligere havde godkendt ministernotatet, og idet ordningen var på plads. Det var mest pressemeddelelsen, der blev diskuteret. Hun ønskede en adskillelse af alle, men hun måtte tage til sig, at konventionerne skulle respekteres. Foreholdt forklaringen fra Lykke Sørensen om blandt andet, at Lykke Sørensen først redegjorde for drøftelserne med Justitsministeriet, at ministeren ikke var tilfreds med tilbagemeldingen, og at det var sjældent, at
hun som afdelingschef måtte sige, at ministeren ikke kunne få den ordning, som hun ønskede, har hun forklaret, at koncerndirektionsmødet er et forum, hvor man orienterer hinanden. Det forhold, at hun under mødet sagde, hvad hun ønskede, var ikke udtryk for, at hun ikke accepterede undtagelser. Adspurgt, om hun under mødet sagde, at hun accepterede undtagelser, har hun forklaret, at hun ikke nødvendigvis sagde dette, idet hun allerede havde godkendt ministernotatet. Måske sagde hun det, og måske sagde hun det ikke. Hun opfattede ikke Lykke Sørensens ord om, at ministeren kunne ”ønske og sige hvad hun ville”, idet der alligevel ville blive administreret lovligt, som møntet på hende alene, men som en kommentar ud i rummet, og hun mener, at Lykke Sørensen bare sagde, at konventionerne skulle overholdes. Uffe Toudal Pedersen sagde det samme med nogle andre ord, da undtagelsen senere blev taget ud af pressemeddelelsen. Adspurgt, hvorfor Uffe Toudal Pedersen sagde dette, når hun allerede havde godkendt ministernotatet, har hun forklaret, at man må spørge Uffe Toudal Pedersen nærmere om, hvorfor han sagde det. Hun havde godkendt ministernotatet, og man kommer ikke videre med det, idet et ministernotat er det stærkeste notat. Hun husker ikke, om udsendelsen af en pressemeddelelse blev drøftet under koncerndirektionsmødet, men det kan godt være blevet nævnt, idet hun pressede på for at få en udmelding. Diskussionen var rimelig ”hed” i denne periode. Hun tror ikke, at det under mødet blev drøftet, hvordan Udlændingestyrelsen skulle orienteres. Udlændingestyrelsen var vel blevet orienteret, da hun godkendte ministernotatet. Udlændingestyrelsens direktør var også til stede under mødet. De drøftede ikke, at der skulle laves en særlig instruks til Udlændingestyrelsen. Når en minister godkender en sag, slipper man den formelle del af sagen, hvorefter embedsværket tager over. Herefter er sagen ikke omkring hendes bord, og hun antager, at der bliver administreret efter det, der er besluttet. Hun mener ikke, at pressemeddelelsen var på bordet under koncerndirektionsmødet.

76) Afhøringsekstrakten, side 117 ff.

Instrukskommisionens beretning, del 1, bind 1, kapitel 5, Kommissionens sam-

Knud Lindholm Lau © 2021

Dokumentation i retten

Inger Støjberg har om koncerndirektionsmødet forklaret (76) bl.a., at sagen om barnebrude blev nævnt under mødet. Der er ikke nogen tvivl om, at Lykke Sørensen sagde, at der skulle foretages individuelle vurderinger, og at konventionerne skulle overholdes. Hun tog ikke diskussionen op igen, idet hun under et døgn tidligere havde godkendt ministernotatet, og idet ordningen var på plads. Det var mest pressemeddelelsen, der blev diskuteret. Hun ønskede en adskillelse af alle, men hun måtte tage til sig, at konventionerne skulle respekteres.

Foreholdt forklaringen fra Lykke Sørensen om blandt andet, at Lykke Sørensen først redegjorde for drøftelserne med Justitsministeriet, at ministeren ikke var tilfreds med tilbagemeldingen, og at det var sjældent, at hun som afdelingschef måtte sige, at ministeren ikke kunne få den ordning, som hun ønskede, har hun forklaret, at koncerndirektionsmødet er et forum, hvor man orienterer hinanden. Det forhold, at hun under mødet sagde, hvad hun ønskede, var ikke udtryk for, at hun ikke accepterede undtagelser.

Adspurgt, om hun under mødet sagde, at hun accepterede undtagelser, har hun forklaret, at hun ikke nødvendigvis sagde dette, idet hun allerede havde godkendt ministernotatet. Måske sagde hun det, og måske sagde hun det ikke. Hun opfattede ikke Lykke Sørensens ord om, at ministeren kunne "ønske og sige hvad hun ville", idet der alligevel ville blive administreret lovligt, som møntet på hende alene, men som en kommentar ud i rummet, og hun mener, at Lykke Sørensen bare sagde, at konventionerne skulle overholdes. Uffe Toudal Pedersen sagde det samme med nogle andre ord, da undtagelsen senere blev taget ud af pressemeddelelsen.

Adspurgt, hvorfor Uffe Toudal Pedersen sagde dette, når hun allerede havde godkendt ministernotatet, har hun forklaret, at man må spørge Uffe Toudal Pedersen nærmere om, hvor-

Knud Lindholm Lau © 2021

for han sagde det. Hun havde godkendt ministernotatet, og man kommer ikke videre med det, idet et ministernotat er det stærkeste notat.

Hun husker ikke, om udsendelsen af en pressemeddelelse blev drøftet under koncerndirektionsmødet, men det kan godt være blevet nævnt, idet hun pressede på for at få en udmelding. Diskussionen var rimelig "hed" i denne periode.

Hun tror ikke, at det under mødet blev drøftet, hvordan Udlændingestyrelsen skulle orienteres. Udlændingestyrelsen var vel blevet orienteret, da hun godkendte ministernotatet. Udlændingestyrelsens direktør var også til stede under mødet. De drøftede ikke, at der skulle laves en særlig instruks til Udlændingestyrelsen. Når en minister godkender en sag, slipper man den formelle del af sagen, hvorefter embedsværket tager over. Herefter er sagen ikke omkring hendes bord, og hun antager, at der bliver administreret efter det, der er besluttet.

Hun mener ikke, at pressemeddelelsen var på bordet under koncerndirektionsmødet.

76) Afhøringsekstrakten, side 117 ff.

Instrukskommisionens beretning, del 1, bind 1, kapitel 5, Kommissionens sammenfatning af det faktiske forløb, side 134 f.

Knud Lindholm Lau © 2021

Henrettelsen

Se, bødlen renser tredie gang
sit sværd for blod og fugt,
og trende røde flammer står
på kluden, han har brugt;
men jeg er hovedløs og død,
når sjette gang en flammes glød
slår ud, slår ud
på bødlens klud.

Vi knæler ned, vi tyve mand,
med hovedet strakt frem,
og jeg skal se det blanke sværd
slå hovedet af fem;
men sjette gang, men sjette gang,
når tiden bliver dødsens lang,
er øjet i,
er alt forbi.

Nu pudser bødlen fjerde gang
sit sværd med samme klud,
mens nummer fire ramler om,
og blodet pøser ud,
og bødlen træder ganske nær;
jeg skelner hæftet på hans sværd,
et dragesving
på hæftets ring.

Så drejer jeg mit hoved lidt
og ser ham true stor og grå
med raget skal og nøgen pisk.
Jeg ser hvert enkelt hår, der gror,
i bødlens bryn og næsebor.
Jeg ser og ser
nu mer og mer.

Nu renser bødlen femte gang
sit sværd for fugt og blod,
og hovedet af nummer fem
er standset ved hans fod;
men tiden er så evigt lang
til sjette gang, til sjette gang.
Jeg tror ej mer,
at noget sker.

Er verden gået helt i stå?
Er sværdet fuld af fugt?
Skal bødlen evigt pudse det
og aldrig få det brugt?
Min nakke smerter uden stands,
og smerten slår en ilsom krans
i halsens kød.
Er jeg mon død?

Nej, bødlen står endnu og ser
langs sværdets tynde, seje ægg.
Så træder han det næste skridt
og standser - måler - går lidt væk.
Jeg ser en bille vandre tryg
med grønt metal på hvælvet ryg,
den vandrer mod
en bøddelfod.

Tom Kristensen (1922)

Kunde og emne
Knud Lindholm Lau © 2021

Erindring i madelainekagen

Og i samme øjeblik som jeg havde genkendt smagen af det stykke madeleinekage dyppet i lindete som min tante plejede at give mig (om end jeg endnu ikke vidste hvorfor erindringen om det gjorde mig så lykkelig, og måtte udsætte det til langt senere at finde ud af det), dukkede det gamle grå hus mod gaden hvor hun havde sit værelse, op som en teaterkulisse og føjede sig til den lille bygning der vendte ud mod haven, og som var blevet opført bagved til mine forældre (det afgrænsede udsnit som var det eneste jeg havde genset indtil nu), og med huset kom byen, lige fra morgen til aften og i al slags vejr, torvet hvor jeg blev sendt hen før frokost, de gader hvor jeg købte ind, og de veje hvor vi gik tur når vejret var godt. Og ligesom i den leg hvor japanerne morer sig med at dyppe nogle små stykker papir i en porcelænsskål fyldt med vand, hvor de papirstumper der indtil da har set nøjagtig ens ud, øjeblikkelig udvider sig, vrider sig, får farve, skiller sig ud fra hinanden og bliver til blomster, huse og solide og genkendelige mennesker, steg nu også alle blomsterne i vores have og i Swanns park, og åkanderne i Vivonne, og de brave folk i landsbyen og deres små huse og kirken og hele Combray og dens omegn, alt det der får form og fasthed, byen og haverne, op af min tekop.

Marcel Proust, På sporet af den table verden. Swanns verden, da. udg. 2002, ovs. Else Henneberg Pedersen, s. 56)

Knud Lindholm Lau © 2021

Omformulering

Angiver den erhvervsdrivende fx, at forbrugeren ikke har ret til at kræve omlevering, har ret til 7 dages fortrydelsesret ved fjernsalg, eller som noget særligt har 2 års reklamationsret eller ½ års garanti, eller på anden måde giver udtryk for en retsstilling, der enten afviger negativt fra præceptiv logvining eller blot gengiver, hvad forbrugeren allerede har krav på efter lovgivningen, vil der som udgangspunkt foreligge vildledning.

(Borcher, Markedsføringsloven, side 278)

Knud Lindholm Lau © 2021

Slut på materiale

Knud Lindholm Lau
tekst og tale aps
Engvej 26
2300 København S

Mobil +45 4056 2080

lau@tale.dk
www.tale.dk

Knud Lindholm Lau © 2021