

Litteratur

JONAS GABRIELSEN och INGER HOEDT-RASMUSSEN, Juridisk genomslagskraft — Att övertyga muntligt som jurist, (svensk översättning och bearbetning av Eric Bylander), Retorikförlaget, Ödåkra 2016. 116 s.

Exordium

Retorik kan ges, och har getts, skilda definitioner och begreppet retorik kan förses med, och har försetts med, varierande innebörd. Vulgärvarianten — som allmänt omhuldas av politiker och media — innebär att retorik är någon sorts ”ordkonst” som man i debatten använder *i stället* för saklighet. Retorik ses då som en form av kuliss som döljer en (annan) verklighet. Något, men inte mycket, mer seriöst ses retorik som vältalighet i största allmänhet. Retoriken har emellertid *med fog* varit kritiserad av den naturvetenskapligt orienterade filosofin. Och striden mellan filosofi och retorik rasade redan i Aten och Rom för mer än 2 000 år sedan. Ny fart fick denna kritik när upplysningsfilosoferna under 1700-talet banade väg för den nya tidens vetenskapssyn. Under senare årtionden har dock retoriken i någon mån ”hämtat sig” och åter tagit plats på den kunskapsteoretiska scenen.¹

För att göra en kortfattad — mycket kortfattad — kunskapsteoretisk utveckling kan man rent grundläggande skilja mellan det som kan sammanfattas i de två begreppen *episteme* och *doxa*. Doxa är vad vi tror om världen och om oss själva, medan episteme handlar om hur det egentligen ligger till. Det senare skulle alltså kunna representera kunskap, fakta och sanning. Doxa däremot handlar om vad vi människor verkligen kan uppfatta, bedöma, värdera, analysera och relatera till.² Filosofin skulle karaktäriseras av episteme och retoriken av doxa. Är retorik då en vetenskap? Eller är det en konst? Eller är det rent flummeri? Eller något annat? Oavsett svaret på den frågan förefaller det närmast ofrånkomligt att retoriken är en ”företeelse” med stark förankring i människans dagliga samvaro med andra människor. Det gör det befogat att — möjligen med en något tillåtande attityd — beteckna retoriken som en humanistisk vetenskap. Såväl den klassiska retoriken med rötter i Aten och Rom som den moderna retoriken intresserar sig för, och studerar, mellanmännisklig kommunikation och interaktion. Detta intresse och dessa studier är resultatfokuserade. I all enkelhet handlar det om de mekanismer som är involverade när någon försöker övertyga någon annan om något — nu kommer det resultatfokuserade — i syfte att få mottagaren att agera på ett visst bestämt sätt. I den bemärkelsen är retoriken allomfattande och

¹ Chaim Perelman/Lucie Olbrchts-Tyteca, *The New Rhetoric — A Treatise on Argumentation*, 1958 på franska; på engelska 1969 anses allmänt som nyretorikens ”bibel” i vilken filosofi, dialektik och retorik vävs samman på ett tämligen intrikat sätt. Se också efterföljaren, Chaim Perelman, *Retorikens Imperium*, 1977 på franska, i svensk översättning av Mats Rosengren, 2 uppl., 2013. Se även Mats Rosengren, *Psychagogia — Konsten att leda själar*, 2 uppl., Retorikförlaget, Ödåkra 2015. Rosengren redovisar där konflikten mellan retorik och filosofi hos Platon och Perelman. Och kanske den konflikten trots allt inte är omöjlig att upplösa.

² Mats Rosengren, *För en dödlig som ni vet är största faran säkerhet*, Retorikförlaget, Åstorp 2006, s. 73 f. och densamme *Doxologi*, 2 uppl., Retorikförlaget, Åstorp 2008.

något som förekommer i alla mänskliga relationer; det är inget man kan "lägga till" eller "dra ifrån" alltefter önskemål.

Juridik handlar i mångt och mycket om tro, tyckande, åsikter och värderingar. Juridiken är alltså präglad av Protagoras homo mensura-sats "Människan är alltings mått", dvs. doxa. Och för att juridiken ska kunna användas effektivt måste man kunna sätta in den i sitt rätta sammanhang, dvs. det retoriska som i sin tur måste vila i en doxologisk kontext. Av betydelse är också att hela processen vid domstol vilar på idén om ett kontradiktoriskt meningsutbyte. Såväl sak- som rättsfrågor kan och ska diskuteras och argument ska framföras av parterna. Mottagare för denna argumentation är domstolen. Det som används framförandemässigt är retoriken. Den har en performativ sida (parternas framförda argumentation) och en analytisk sida (domstolens analys av parternas argument).

Även om kopplingen mellan juridik och retorik måste sägas vara uppenbar är den svenska juridiska litteraturen mycket fattig på bidrag som behandlar juridiken i en retorisk kontext.³ Av tradition har den juridiska utbildningen och rättsvetenskapen vänt retoriken ryggen som "ovetenskaplig". Det är därför välkommet att det nu på svenska finns *Juridisk genomslagskraft — Att övertyga muntligt som jurist* av de två danskarna, juristen Inger Hoedt-Rasmussen och retorikern Jonas Gabrielsen. Boken har bearbetats och översatts till svenska av juristen och retorikern Eric Bylander.

Ciceroidealet

I 24 korta och koncentrerade avsnitt behandlas i boken olika retoriska aspekter på juridisk argumentation med konkreta förslag till övningar. Tidigt (avsnitt 2) presenteras *Cicero-idealet: Jurist om dagen — retoriker om natten* som ett avstamp för hela den fortsatta framställningen. Enligt detta ideal är det av största vikt för en jurist att inte vara "för mycket jurist". Vad som framhålls är med andra ord att det för att övertyga krävs ämnesmässig bredd. En jurist måste, för att vinna framgång, också behärska retorik, pedagogik, filosofi och lingvistik, sägs det här. Jag skulle vilja lägga till att det kan krävas även mer än så, beroende på sammanhang. Men framför allt — för juristen — handlar det om att kunna använda sina juridiska kunskaper och färdigheter i ett större sammanhang. Man måste förflytta sig bortom juridikens ämnesgränser. Man måste, som det uttrycks i boken, tänka juridiskt *och* icke-juridiskt. Och det gäller att ta största hänsyn till sig själv, till mottagarna och till situationen när en juridisk argumentation framförs. Och — sist men inte minst — ska man behärska det medium som för tillfället används. Om man skriver ska man väja ord, disposition, tempo m.m. som är anpassat till skriftligheten. Om man talar ska man göra det på muntlighetens villkor. Boken behandlar i första hand det senare. Och i detta tidiga avsnitt presenteras också vad som tas upp till behandling i de följande avsnitten. Läsaren får alltså redan från början en karta att följa vid fortsatt läsning.

Härefter följer ett tjugotal kortare avsnitt där olika aspekter behandlas av hur framför allt det muntliga framförandet kan göras slagkraftigt. Jag kommer här att beskriva och kommentera ett urval av vad som sålunda

³ På svenska finns Mikael Persson, *Retorik för jurister*, 2 uppl., Uppsala 1992 och *Retorik & Juridik*, Uppsala 2007 samt antologin Mikael Mellqvist/Mikael Persson (red.) *Retorik och rätt*, Uppsala 1994. De båda förstnämnda har karaktären av introduktionsböcker och den sistnämnda innehåller ett antal betraktelser. Någon mer inträngande rättsretorisk framställning på svenska känner jag inte till.

behandlas i boken. Urvalet är inte helt och hållet godtyckligt. Jag vill lyfta fram de aspekter jag anser vara av störst intresse och betydelse. Samtidigt vill jag framhålla bokens bredd, dvs. att den tar upp ett stort antal aspekter på ämnet där den ena aspekten inte kan ersätta den andra. Ett slagkraftigt muntligt anförande kräver hänsynstagande till en rik variation av omständigheter. Innehållet i det man säger är givetvis en omständighet, men inte mer än just *en* omständighet av många. Redan här miss-tänker jag att många jurister går bort sig i det att de t.ex. tror att deras plädering "går hem" bara den innehållsmässigt är gedigen och heltäckande. I den tron har nog många mål tappats.

Budbärarens betydelse

Som en grundförutsättning för juridisk genomslagskraft presenteras i det tredje avsnittet vikten av att känna sig själv under rubriken *Känn dig själv: En grundförutsättning för genomslagskraft*. Det handlar helt enkelt om att ställa sig utanför sig själv och analysera det man då ser. Vilka egenskaper, karaktärsdrag m.m. framträder då? Och vad vill man förknippas med? Vill man framstå som förstående, empatisk, balanserad, distanserad, avspänd eller något annat? Här kan man allt efter omständigheterna välja skepnad. Många invänder mot detta och hävdar att "jag är som jag är". Mot detta kan man i sin tur invända att det inte är något annat än en ohållbar bortförklaring. Vi kan alla välja apparans, framtoning och attityd — och vi gör det dagligen och stundligen. Vikten av det kan sägas vara budskapet här.

I det fjärde avsnittet behandlas de klassiska retoriska beståndsdelarna (eller "appellformerna" som de benämns i boken) under rubriken *Tala så att det väcker tillit, märks och förstås — ethos, pathos och logos*. Ethos handlar om framförarens karaktär och egenskaper, pathos om de känslor som väcks hos mottagaren och logos om argumentens sakinnehåll.

Här beskrivs, vad gäller ethos, betydelsen av *vem* som framför ett budskap. Det är därför, för att citera vad som här sägs "ofta viktigt att nämna — helst indirekt och elegant — vilka erfarenheter och insikter man utgår från när man talar". En åhörare (t.ex. en domstol) påverkas av detta. Exakt samma budskap får helt olika genomslagskraft beroende på den position den som framför budskapet har. Det kan nog ibland vara svårt — kanske särskilt för en jurist — att ta till sig. Om man ändå gör det är det nog svårt att öppet tillstå det. Men att det faktiskt förhåller sig på det viset är svårt att komma runt. Den norska juristen m.m. Ande Somby har i sin avhandling till och med hävdad att detta ställer den traditionella rättskälleläran på ända.⁴ Juristen som framför den juridiska argumentationen är, enligt honom, som person en rättskälla. Somby fokuserar då just på det retoriska ethosbegreppet. I korthet innebär det alltså att den karaktär och de egenskaper som förknippas med en budbärare har ett avgörande inflytande på budskapet. Det är här viktigt att lyfta fram, tycker jag, att det inte är frågan om att budbäraren ges betydelse *i stället* för budskapet. Det är frågan om att budskapet och budbäraren ses som en helhet och bedöms som en helhet.

I sammanhanget betonas i boken, vilket är viktigt när det gäller ethos, att "faktisk och upplevd uppriktighet är en dygd". Intressant i citatet är ordet "och". För att effektivt få sitt budskap att ta fäste ska man alltså

⁴ Ande Somby, *Juss som retorikk*, Tromsø 1999. Avhandlingen behandlar mötet mellan vetenskap, retorik samt juridik och juridikens övergripande normer analyseras i ett retoriskt perspektiv.

vara uppriktig och också *uppfattas* som uppriktig. Det förhållandet att man ska argumentera på åhörarnas villkor och anpassa sig till dem och till situationen (se i det följande) kan möjligen synas strida mot detta. Men så behöver inte vara fallet. Det förhållandet att man strategiskt ska *välja* framtoning, sätt att uppträda och sin språkanvändning behöver inte innebära att man tummar på uppriktigheten; ja, det *får inte* innebära det. Var och en av oss är mångfacetterad och kan visa upp olika sidor av oss själva; alla lika sanna och uppriktiga. För det ska genast sägas att den talare som avslöjas med att förstå sig definitivt har svårt att nå framgång.

I det tionde avsnittet följs detta upp under rubriken *Skapa dig! — strategisk självpresentation*. Det handlar om hur man använder sig själv och sin förmåga att strategiskt kunna "spela olika roller" för att vara effektiv i sin argumentation. Här framhålls vikten av att "sätta sig själv på spel och i spel". Här talas om att "närvaro, karisma och energi" har blivit väsentliga inslag på den juridiska arenan. Här utvecklas hur man strategiskt kan ikläda sig och använda olika roller och regissera sig själv. Här nämns bl.a. också betydelsen av att kunna "sticka ut" och att "våga växla mellan provokation och konvention". Betydelsen av mycket av det som här sägs tror jag att vi som är verksamma inom juridiken underskattar. Och det rejält. Jag tror till och med att vissa jurister månar om att inte "sticka ut" och att inte "sätta sig själv på och i spel". Modest blygsamhet (falsk naturligtvis) och att lägga sig i "mittfåran" är i stället ledstjärnor för många.

Femtonde avsnittet med rubriken *Kropp, kontroll, karisma* och sextonde avsnittet med rubriken *Utvidga din komfortzon* kan sägas i skilda avseenden utveckla frågor som har med självkännedom och självmedvetenhet att göra. Här talas om att "kropp och tanke hänger ihop". Författarna menar att kopplingen mellan talarens mentala inställning och talarens kroppsliga attityd inte uppmärksammas i tillräcklig utsträckning. Och de framhåller att det kräver kroppslig medvetenhet att röra sig från juridik som text och system till juridik som tilltal och praktik. Återigen handlar det alltså om att påverka sig själv, för att sedan framgångsrikt kunna påverka andra. Särskilt intressant (och för många igenkännbart, skulle jag tro) är det som här sägs om vikten av att som talare undvika att slösa energi på olika "icke-meddelanden", så som "jag ska inte staka mig", "jag ska inte svettas" och liknande. Nej, är man upptagen med sådant blir det givetvis sällan bra.

Pathos handlar om att slå an rätt ton och att skapa en känslomässig beredskap hos mottagaren att ta till sig budskapet, att förstå det och att sätta in det i rätt sammanhang. Pathos måste, som så mycket annat, anpassas till såväl ämnet som situationen. Och det är en grannliga uppgift att hitta rätt tonläge. Men det är samtidigt en viktig uppgift. Om man hamnar fel vad gäller detta kan man knappast kompensera det med något annat. Framförarens ethos rasar också om han eller hon inte förmår appellera till åhörarnas sinnesstämning. Har då detta någon betydelse för just den juridiska argumentationen inför t.ex. en domstol? Ja, antagligen särskilt stor betydelse just där.

Logos och sakligheten då? Det är självfallet fundamentalt i övertygande processen. Det är grundbulten i varje argumentation. De på logiken vilande handfasta sakargumenten kan inte ersättas med något annat. Men man ska hålla i minnet att det i den juridiska diskussionen, inte minst vad gäller processen inför domstol, ofta är så att sakargumenten "pro et contra" en viss bestämd lösning kan väga mycket jämnt. Och då

kan sättet att vinkla frågeställningen, framförarens ethos och hans eller hennes förmåga till känslomässig anpassning vara de avgörande tungorna på vågen. Det framhålls också i boken att ethos, pathos och logos måste komplettera varandra. Man måste se dessa tre beståndsdelar i övertygandeprocessen som ”ett paket”.

Mycket nära förknippat med detta är vad som avhandlas i det sjätte avsnittet under rubriken *Inlärningskanaler — Tala till alla sinnen*. För mottagaren ska det inte bara vara frågan om en *tabupplevelse*, utan en *totalupplevelse*. Och det är talarens uppgift att se till att så blir fallet. Här behandlas sålunda betydelsen av att utnyttja människors *auditiva*, *visuella* och *kinestetiska* läggningar. Med det menas kortfattat att vi i varierande mån attraheras av vad vi hör, ser och känner. Den övertygande framföraren använder sig av alla dessa strängar. *Alfatoriskt* (lukt) och *gustatoriskt* (smak) ”inriktade människor” lämnas dock i boken — tacknämligt nog — utanför.

Muntlighetens särskilda villkor

Bokens femte avsnitt betitlat *Kommunicera på muntlighetens villkor* lyfter fram villkoren för just den muntliga kommunikationen, vilket också är bokens huvudtema. Här förespråkas enkelhet. Det framhålls att åhöraren måste uppfatta och tillgodogöra sig det muntliga budskapet i stunden. En åhörare kan inte som en läsare stanna upp eller gå tillbaka. Det kräver att det muntliga framförandet har en enkel språkdräkt och framförs i korta meningar. Det kräver också, framhålls det, att antalet poängar är få, men att de gärna kan utvecklas och upprepas. Författarna poängterar att man i muntlig kommunikation bör sträva efter djup snarare än bredd. Intressant är också författarnas påstående, som det finns anledning att instämma i, om att muntligheten inte kräver samma precision som skriftligheten. Jag vill här tillägga att muntligheten är flyktig. Ett muntligt anförande kan ha en omedelbar och stark påverkan på mottagaren, men effekten kan avklinga snabbt. En slutsats av det kan vara att en väl utförd plädering har större inverkan på en dom som avkunnas direkt efter en kortare överläggning än en dom som meddelas på domstolens kansli 14 dagar senare. Huruvida det talar för att domar bör avkunnas direkt eller meddelas senare kan man måhända ha olika uppfattningar om.

Viljans och modets betydelse

I det åttonde avsnittet *Inta rummet — sätt att öva sig* framhålls betydelsen av att just *inta* rummet. Det är väl tämligen lätt att inse att en grundläggande förutsättning för att man ska nå framgång med ett muntligt anförande är att åhörarna tar notis av en. Man måste märkas, man måste synas, man måste höras, man måste upplevas. Det är för det första frågan om rent fysiska krav. Lokalen, belysningen, tekniska hjälpmedel (ljudanläggning m.m.) måste fungera — och sådant måste fungera bra. Och det ska man som talare i förväg ha förvissat sig om. En mikrofonfumlande talare dold bakom en pelare imponerar inte på publiken. Att undvika sådant är lätt — om man bara bryr sig om det. Men det är inte det som detta avsnitt handlar om. I stället är det frågan om den minst lika viktiga ”mentala aspekten” av att man intar rummet. Det ska vara talaren som märks, syns och höras. Och han eller hon ska göra ett kompromisslöst anspråk på att märkas, synas och höras. Det stärker talaren själv, det gör åhöraren fokuserad, det stärker tilltron till budskapet, det gör kommu-

nikationen effektivare. Om sådant handlar detta avsnitt. Mycket konkret beskrivs här hur viktigt det är att just *inta* rummet, inte bara *överta* det.

Jag kan inte avhålla mig från att här, med en liten utvikning, säga några ord om det retoriska begreppet *actio*. Det betyder helt enkelt agera. Och på det viset är det en övergripande retorisk term som avser betydligt mer än enbart kroppsspråk.⁵ Det handlar om sättet att presentera sig själv och sina argument i vid mening. Konstprofessorn m.m. Maria Hirvi-Ijäs har i sin avhandling behandlat och analyserat betydelsen av hur konstverk presenteras.⁶ Vad har den att säga en jurist? Mycket, skulle jag vilja svara. Hon analyserar i avhandlingen hur presentationen av ett konstverk i sig är en retorisk akt — och som sådan performativ till sin karaktär. Jag tror att situationen är bekant för de flesta som bevistat en konstutställning. Hur konstverken presenteras ("har hängts") är lika viktigt som konstverken i sig. Presentationen i sig är betydelseskapande och uppfordrande — och ett argument i sig. Hon uttrycker det bl.a. som "doing is saying". Det är inte alls avlägset eller irrelevant att applicera detta på t.ex. en processförare i domstol.

Mottagarens betydelse

Det nionde avsnittet — betitlat "*Tänk som publiken tänker*" väcker — för mig — många tankar (och känslor) om man sätter in det i ett processuellt perspektiv. Nu ska dock genast sägas att boken inte bara, inte ens i första hand, har ett processuellt perspektiv. Bokens perspektiv är, inom ramen för juridisk argumentation, betydligt mer allmänt hållet än så.

Här behandlas betydelsen av att sätta sig in i åhörarens situation. Vad vill åhöraren höra, se och känna? Det bör vara frågorna som talaren ska ställa sig. Om man vill vinna framgång med ett tal ska man alltså ge åhöraren det åhöraren vill ha, inte det man själv som talare vill att han eller hon ska få. Det är möjligen en subtil men mycket viktig nyansskillnad. Men låt mig få återvända till det processuella sammanhanget. Det gäller för en processförare att vara lyhörd för vad domstolen vill ha belyst och utvecklat. Här gäller det att våga vara selektiv och lita till sin intuition. Detta avsnitt i boken framhåller med önskvärd tydlighet vikten av att man som talare (processförare) med önskan om framgång argumenterar på mottagarens villkor.

Samma tema fullföljs i det elfte avsnittet *Tillmötesgående — ett försummat verkningsmedel i juridiken*. Här vänder sig författarna mot den kontrollerade och reserverade juristen som gärna uppträder med ett nedtonat kroppsspråk. Detta uppfattas nog av många som professionellt. Men det kanske är precis tvärtom, dvs. ett oprofessionellt och inkompetent sätt att axla juristrollen. Och denna inkompetens är, enligt författarna, en produkt av den socialisering som vi jurister utsätts för redan under studietiden.⁷ Här skulle jag vilja skjuta in att detta är dubbelbottnat. För den som är student och sedan nybakad jurist är det vanligen av stor vikt att kunna tillägna sig en yrkesidentitet. Det är angeläget att tänka som en jurist, att uppträda som en jurist och att "vara" en jurist. Detta kan vara av godo. Men baksidan av myntet är att man samtidigt riskerar att tränga

⁵ Se Marie Gelangs avhandling *Actiokapitalet — retorikens ickeverbala resurser*, Retorikförlaget, Åstorp 2008.

⁶ Maria Hirvi-Ijäs, *Den framställandet gestalten — Om konstverkets presentation i den moderna konstutställningen*, Raster förlag, Helsingfors 2006.

⁷ Ande Somby behandlar i sin avhandling *Juss som retorikk* i flera avsnitt och med olika infallsvinklar frågor rörande detta, se särskilt s. 156 f.

undan eller nedprioritera andra egenskaper och förmågor hos sig själv. Strävan bör vara att tillägna sig sin nya yrkesidentitet utan att ge avkall på andra strängar man kan ha på sin lyra. En "insnöad" jurist utan förmåga till vidsynthet eller att kunna sätta in sina juridiska kunskaper i ett större sammanhang är sällan någon uppskattad jurist.

Något jag särskilt fäster mig vid i detta avsnitt är vad som sägs om att flytta sitt "men" längre in i svaret. Det handlar om att visa sig tillmötesgående mot sin opponent i en argumentation. I stället för att avvisa frågor, invändningar och påpekanden från henne eller honom tar man detta ombord och visar förståelse och respekt för motpartens argument. Men sedan vänder man på steken med sitt *men* och presenterar sina egna (mot)argument. Man åstadkommer på så sätt ett markerat skifte från enighet till oenighet. Det innebär att fokus förflyttas. Man har på detta sätt visat att man hört och tagit till sig motståndarens argument. Det visar på ödmjukhet och förståelse i stället för nonchalans och arrogans. Man framstår då som mer sympatisk och empatisk. Och — så är det — vi låter oss hellre övertygas av någon som är trevlig än någon som är otrevlig. *Men*, trots dessa insikter och denna förståelse, har man alltså argument för en annan ståndpunkt. Och den har man alltså nått med fullständig insikt i motpartens argument. Det inger respekt och trovärdighet.

I det fjortonde avsnittet behandlar författarna *Konsten att inte svara — och att svara utan att svara*. Många av våra politiker har ju lärt sig den konsten till fulländning. Och de måste också ha lärt sig att det är bra att behärska den konsten. Tyvärr har de då, tycker jag, blivit förda bakom ljuset. Men författarna förefaller se poänger med detta. De redogör här för hur man kan avböja att svara men dölja skälet och utvecklar något "förskjutningens konst". Med det senare menas att man svarar — men inte på frågan utan på något annat. Som två exempel nämns här tidsförskjutningen och nivåförskjutningen. I det förra fallet svarar man t.ex. vad man avser att göra i framtiden på frågan vad man har gjort i det förgångna (eller tvärtom). I det senare fallet svarar man t.ex. i generella ordalag på en konkret fråga (eller tvärtom). Som jag redan uttalat tror jag inte på det retoriskt lyckade med att inte svara på frågor. Jag skulle kunna orda mycket om det, men nöjer mig med att här påpeka att respekten för mottagaren kräver att man inte "slingrar sig" för mycket. För de förskjutningar det här talas om avslöjas vanligen av mottagarna. Och då slår förskjutningen tillbaka mot den som står för den.

Den topiska metodens betydelse

Det trettonde avsnittet bär rubriken "*Byt vinkel, inte ståndpunkt*" och här introduceras den retoriska s.k. *topikläran* (topiska metoden). Topik (topos) betyder "plats" och topikläran innebär att katalogisera olika vinklar att anlägga i sin argumentering eller olika teman som man kan applicera på sin argumentation. Så som författarna framhåller kan den topiska metoden vid första anblicken te sig främmande, men den är enligt dem faktiskt en integrerad del i den juridiska argumentationen. Författarna säger till och med att juridisk argumentation och topiskt tänkande är två sidor av samma sak. Jag kan verkligen instämma i att den topiska metoden vid första anblicken är svår att ta till sig och få grepp om. Och den korta presentation den får här är kanske inte tillräcklig för att man ska få

fullständig insikt om metodens förtjänster.⁸ Men dessa svårigheter till trots kan det vara en värdefull investering att ta till sig topikläran och ge den sin egen individuella skepnad. En av metodens finesser är just att den måste individualiseras. På så vis blir den ett alldeles eget unikt verktyg i argumentationslådan.

Språkets betydelse

De sjuttonde och artonde avsnitten ”Juridiska ljudsnuttar: Gör centrala uppfattningar till slagkraftiga uttryck” respektive ”Använd språket konstfullt” kan sägas fokusera på språkanvändningens och språkbehandlingens betydelse i övertygandeprocessen. I det senare avsnittet betonas att det inte har att göra med att göra språket vackrare utan i stället mer övertygande. Ordval, ordvändningar, begreppsanvändning, benämningar bidrar till att göra budskapet tydligare och mer slagkraftigt. Vad särskilt gäller det sistnämnda kan man säga att en viss etikett ger besked om innehållet. ”En slarver uppfattas som *lat*, en småsvindlare som *lite ynkelig* och en bedragare som *beräknande*”, nämns i boken som exempel på detta. Ett annat exempel i avsnittet på effektiv språkbehandling är att använda sig av motsatser i syfte att öka förståelsen (”vi ska inte behandla problemen, vi ska förebygga dem”). Samtidigt som man säger vad det *är* frågan om, säger man vad det *inte är* frågan om. Det ger en effektiv relief. Vidare talas det i boken om betydelsen av upprepningar (av nyckelbegrepp) och metoden med att ställa s.k. retoriska frågor.

Boken ger alltså några få exempel vad gäller språkanvändningen; det som med en retorisk term benämns *elocutio*. Inom retoriken finns oerhört mycket sagt om detta. Och denna del av retoriken har traditionellt sett fått alldeles för mycket uppmärksamhet på bekostnad av andra delar. I själva verket har retorik ofta baktalats och förminskats till att enbart handla om *vältalighet*. Elocutio är förvisso en del av retoriken, inte alls oviktig. Men det *är* inte retorik. Och det är inte ens den mest väsentliga beståndsdelen av den allomfattande retoriken. Mot den bakgrunden är det förtjänstfullt att detta avsnitt har hållits så kort och inte lyfts fram särskilt.

Vad gäller avsnittet om de juridiska ljudsnuttarna är jag inte riktigt med ombord. Slagkraftiga uttryck (jfr s.k. ”oneliners”) har förvisso sina förtjänster — det är inte svårt att inse. Men här synes det handla om något annat och mer utvecklat. I boken ges detta förhållandevis stort utrymme. Som jag förstår det ska man välja ut en poäng man anser sig ha i en argumentation, finna denna poängs essens, formulera en ljudsnutt elegant och memorera den för att sedan (upprepat) kunna använda den i ett anförande. Det sägs i boken att en ljudsnutt är dyr (i betydelsen tidskrävande) att få fram men billig i bruk. Men, som sagt, jag är inte riktigt klar över om jag har förstått detta korrekt.

Språk- och ordbehandling närliggande är vad som avhandlas i det nittonde avsnittet ”Metakommunikation — muntlighetens vägskyltar”. Ett klassiskt sätt att uttrycka detta brukar vara att man ska 1) tala om vad man ska tala om, 2) tala om det och 3) tala om vad man har talat om. Det handlar alltså om att guida mottagaren genom sitt anförande. Man gör mottagaren bekant med sin disposition, mottagaren kan sägas få en karta över framställningen. Han eller hon vet var talaren befinner sig,

⁸ Den intresserade kan med fördel vända sig till Maria Wolrath Söderbergs avhandling *Topos som meningsskapare — Retorikens topiska perspektiv på tänkande och lärande genom argumentation*, Retorikförlaget, Odåkra 2012.

var talaren kommer ifrån och vart talaren är på väg. Detta har sin motvarighet i den skriftliga framställningens innehållsförteckning, rubriker, styckesindelningar m.m. Det talas i boken här om att ”ta åhörarna i handen” för att leda henne eller honom genom framförandet. Det är nog bra. Men för egen del anser jag att en varning här är på sin plats — i vart fall ur ett rättegångsperspektiv. Och det handlar om att skapa ett samförstånd, en ”vi-känsla” utan att det blir för tydligt påträngande. De flesta domare vill t.ex. inte uttryckligen bli ihopbuntad till ett ”vi” med processförarna.

Förberedelsen betydelse

De fem avslutande avsnitten om *Spontanitet kräver förberedelse, Konsten att koncentrera sin energi, Nuet som centrum — situationslära och uppmärksam närvaro, Disposition på minuten* och *Manuskriptteknik — skriv för örat* rör alla olika aspekter av bl.a. betydelsen av förberedelser. Och det handlar dels om att förbereda sitt anförande, dels om att förbereda sig själv — vilket även om det hänger ihop, är två olika saker.

Här ställs bl.a. *perfektion* mot *excellens*. Skillnaden beskrivs i boken på följande sätt.

”Perfektionisten, som mycket väl kan vara jurist, framhäver analytiska färdigheter och försöker tänka på allt, men vet utmärkt väl att man inte kan vara helt perfekt och räds därför experiment och förändringar som alltid innebär en risk för misslyckanden. Perfektionisten föredrar därför att göra sådant hon prövat tidigare, för att inte känna sig osäker. Det innebär att verksamhetsfältet inte växer och att perfektionisten riskerar att stelna och därmed utesluter sig själv från den energi som nya aktiviteter och intellektuella utmaningar kan ge. Den som söker det excellenta utgår, i motsats till perfektionisten, inte från färdiga lösningar, vilket innebär större öppenhet för både egna och andras resultat. Utgångspunkten för ens sökande är intuitionen, det vill säga att söka sig i riktning mot det som känns rätt, vilket är väsensskilt från att söka efter det perfekta. Man är mer villig att löpa en risk vilket leder till en större acceptans för eventuella fel och en vilja att lära sig av dessa fel. Det ger automatiskt utrymme för spontanitet. Öppenheten i förhållande till sig själv har en tendens att skapa öppenhet i förhållande till andra vilket gör det lättare att gripa tillfället i flykten. Denna känslighet utgör grunden för ett dynamiskt och improviserande framställningssätt. Osäkerheten som det kan innebära att stå framför en publik är med andra ord lättare att hantera för den som inte är beroende av att ha full kontroll, eftersom fel och avvikelser snarare blir en källa till förbättring och förnyelse än en källa till frustration och självförebråelse.”

Om man anlägger ett rättegångsretoriskt perspektiv kan det nog vara så att det handlar om att finna en balansgång mellan perfektionism och excellens (som dessa begrepp är beskrivna ovan). Å ena sidan är det värdefullt och önskvärt, till och med nödvändigt, att man behärskar såväl fakta som den relevanta juridiken. Å den andra sidan får detta inte ta sig uttryck i överlägsenhet. Det får inte heller innebära att man blir helt ”inlåst” i det aktuella målet och på det viset krymper horisonten. Det får inte heller bli så att man blir så hårt kontrollerad att man mister förmågan att improvisera och beredskapen att snabbt kunna ”växla spår”. Även om man är ordentligt förberedd dyker det under en förhandling upp situationer där det gäller att snabbt undvika fällor eller snabbt utnyttja blottor i motpartens argumentation. Det måste man ha beredskap

för. Och grunden för denna beredskap ligger i och för sig i de egna förberedelserna och den egna ämnesbehärsningen. Utifrån denna grund måste man dock ibland våga tillåta sig att vara "excellent" i stället för "perfekt".

Conclusio

Den kontradiktoriska och interaktiva kontexten är någon man måste förhålla sig till i sin juridiska argumentation. Och i ett holistiskt perspektiv samspelar budskap och budbärare på ett intrikat sätt. I den anmälda boken behandlas detta. Den är nått och snabbläst — men mycket innehållsrik! Fokuserad och koncentrerad men ändå bred i sin framställning av retorikens inflytande på den juridiska argumentationen. Boken borde kunna vara till stor nytta för varje jurist.

Mikael Mellqvist