

HAAVIND VISLIE

NOTAT

OSLO, 21. NOVEMBER 2005

ANSVARLIG ADVOKAT
I KONTORFELLESKAP:

TIL:

FOR:

FRA:

DERES REF.:

VÅR REF.:
245394/1

**TEKNA – NORVAR – HAAVIND VISLIE.
KURS : "VANN, AVLØP OG NYE RETTSREGLER 2005."
23. – 24.11. 2005 CLARION HOTELL OSLO AIRPORT.**

INGOLF VISLIE

**"KOMMUNIKASJON MELLOM JURISTEN, INGENIØREN
OG POLITIKEREN. ERFARINGER OG REFLEKSJONER
ETTER 50 ÅRS ARBEID MED TEKNISK-JURIDISKE
SPØRSMÅL."**

Mitt erfaringsgrunnlag er alle disse år som praktiserende advokat – fra grunneiersiden i mange vassdragsskjønn, fra lagmannsretts- og Høyesterettssaker, fra ekspropriantsiden i et utall av motorvegsskjønn, og fra de siste store sakene på statens side med Gardermoen og Etterbruk Fornebu og fra grunneiersiden i Norasaken i 1996-98. Dette har gitt meg en del opplevelser og refleksjoner omkring kommunikasjon, og dette har jeg lyst til å levere videre.

Jeg har også opplevd utviklingen i advokatlivet – fra starten hvor vi var 2 personer – far min og jeg, til det fusjonerte storfirma med 80 – 90 jurister.

1. En liten historie om kommunikasjon mellom en eldre ingeniør og og ung jurist.

Mitt første store oppdrag som advokat var å gjennomføre skjønnet for motorvegen Oslo-Drammen, parsellen fra Holmen til Asker sentrum. Det var i 1958, jeg var 28 år gammel.

Asker kommunes partsrepresentant ved skjønnet var kommuneingeniør Erik Bergh, opprinnelig bergenser, men naturalisert Asker-børing. Han var minst dobbelt så gammel som jeg, dyktig og anerkjent ingeniør og kommunemann. De fleste vegskjønn i kommunen hadde inntil da vært relativt enkle, og han hadde som oftest møtt selv. Skjønnsrettene stolte på Erik Bergh.

Så kommer da jeg - denne unge jurist-gutten på 28 år, med mye teoretisk lærdom, spesialfag i ekspropriasjonsrett og ett år som dommerfullmektig bak seg, men bare med ett års praktisk advokat-erfaring !

Settingen lå jo ganske godt til rette for kollisjoner. Og mulighetene kom konkret nesten med det samme. Bergh kom mang en gang og ville ha ting gjort slik man var vant til i Asker. Og jeg måtte si nei, det går ikke. "Loven er ikke sånn, og rettspraksis er imot slike løsninger."

Det ble mange hviskende eller hvesende diskusjoner i åpen rett, og enda flere når vi kom på kammerset. Stort sett endte det med at Bergh bøyd seg.

Da skjønnet ble avsluttet, ble det som vanlig holdt en middag for skjønnsretten. Den gang var det slik at alle innenfor offentlig akademisk liv var "Dis", jeg hadde hele tiden sagt De til Bergh og omvendt. Etter den tids takt og tone kunne man bare komme ut av Dis-formen på formelt vis, ved at den eldste foreslo at man skulle drikke dus. Ved middagen satt jeg ved siden av Bergh, og han foreslo til min gledelige overraskelse at vi skulle drikke dus. Men dette sa han på følgende måte :

"Ja, De kan jo på mitt forslag om du svare det samme som mitt bysbarn, den slagferdige stortingsmann - venstremannen Ameln - så da høyre-stortingspresidenten Mowinckel under en middag på slottet foreslo at de skulle drikke du! Ameln svarte nemlig :

*"Ja med glede herr stortingspresident, **det er meget lettere at si din idiot, enn Deres idiot !"***

Vi drakk du og var for øvrig gode venner therever after, han ble i privat sammenheng også min klient.

Men jeg har tenkt på dette mange ganger senere. Dette var fra Berghs side en utrolig fin måte å få sagt det på, at jeg mange ganger hadde vært i overkant utålmodig med ham, den gamle hedersmann. Han fikk satt en finger på dette, samtidig som han gjorde en fin gest mot meg ved å foreslå du.

Dette syns jeg er kommunikasjon av fineste merke.

Brodden er der, men den er båret frem med humor, vennlighet og evne til å se saken også fra min side.

2. Hva er kommunikasjon ? Et forsøk på definisjon :

Denne er tatt inn i disposisjonen :

"Kommunikasjon er utveksling av menings- eller betydningsinnhold mellom individer og grupper ved hjelp av et felles system av symboler."

Dette skal jeg nå forsøke å analysere nærmere. Og da er det nærliggende å begynne med at definisjonen ikke begrenser kommunikasjonsbegrepet til tale eller skrift. "Symboler" kan være begge deler. Det kan også være tegn – særlig kroppsspråk, og det kan være taushet.

3. Taushet som kommunikasjon.

Taushet kan brukes på så mange måter.

Den franske filosof de Gourmont sier at

*"Vi har intet sikkert middel til å uttrykke våre tanker –
tausheten kanskje unntatt."*

Tausheten kan **brukes** i så mange slags sammenheng :

a. Taushet før du sier noe dumt.

I Håvamål står det :

*"En rappmælt tunge
Som ikke temmes
Galer ulykke over seg selv."*

Og Arne Garborg har sagt :

*"Ingen er utlært,
før han har lært å tie."*

Det alltid ille å ta feil, og enda verre hvis din ubetenkte, feilaktige uttalelse innebærer sterk kritikk eller nedvurdering av den du snakker til. Sånt kan ødelegge samarbeidet eller føre til tillitsbrudd som det tar lang tid å lege. Det tryggeste er da kanskje å tie.

Men dét er også det feigeste. Både som samarbeidspartner og som sjef kan situasjonen ha utviklet seg slik at du må si fra. Dette skal jeg komme tilbake til når vi kommer til muntlig kommunikasjon.

Foreløpig skal jeg avslutte avsnittet om taushet med noe kollega Georg Lous har satt som motto for sin prisbelønte avhandling om advokaters edisjonsplikt – altså om plikten til fremleggelse av bevismateriale. :

"Tie, tenke, tale

- ikke tale, tenke, tie."

En annen variant av det siste alternativ husker jeg fra en opphisset generalforsamling i det tidligere SAS. Her møtte daværende toppdirektør Curt Nicolin. Han og hans nærmeste i ledelsen hadde vanskeligheter, og en av dem rotet seg opp i forklaringer og bortforklaringer. Da sprakk det for Nicolin, og han nærmest ropte til den uheldige direktør :

*"Har Ni først trampat i salaten, så stå för Guds skuld **stilla !**"*

b. Taushet vil innebære at du lytter. Dét er en edel kunst, som mange av oss – inklusive meg selv - burde lære seg bedre.

Det har vært sagt at en advokat er en person som nærmer seg alle problemer med åpen munn. Jeg tar sjansen på å si at det samme gjelder iallfall en del politikere. *"Alltid munnen full av ord"*, heter det i Ibsens Brand, 4. akt.

En av mine store favoritter på platefronten er Øystein Sunde, en genial ordkunstner. I hans vise "Ambassanova" (som jeg vil anbefale på det sterkeste, synger han om ambassademiljøet : *"Det knitrer i flotte kjoler, **det snakker i gamle menn.**"*

Den var til oss, de hvithårede og snakkesalige !

c. Taushet kan også bety at det virkelig foregår noe inne i pappen på den tause. For den som venter på svar, kan det

være nervepirrende. Dét er da også ofte meningen fra den tauses side.

Charles de Gaulle tenker vi ofte på som taler. Men på veien til makten brukte han like mye tausheten som våpen. De Gaulle sier et sted :

"Intet forhøyer autoriteten mer enn taushet."

La oss ta et eksempel fra advokatens hverdag :

Du kommer til et viktig møte, og du er godt forberedt. Det er flere tilstede, og de må forventes å gå inn for ulike løsninger. Du vet at avgjørelsen i høy grad vil avhenge av hva du sier. Hva gjør du ?
Du holder kjeft, og lytter.

Du lar de andre holde på, og du bruker tiden til å lytte, og til å tenke. *"Is there another place to cross the river ?"*

Ofte kan det være slik at du gjennom å lytte og tenke – og vite at dette er opp til deg – ubevisst mobiliserer enda mer i ditt hode. Adrenalinets virke på tankeprosessen, mer enn om du hadde kastet deg ut i diskusjonen med det samme.

Ofte kan de være slik at innleggene fra de andre deltakerne kan summeres til noe nytt. Før eller senere må du selvsagt på banen. Men da er du på en måte innbytter, du kommer inn ikke bare med friske krefter, men ofte også med en syntese som bringer dere alle nærmere en løsning.

4. Nå forlater vi foreløpig tausheten og går over til den aktive kommunikasjon.

Det er ulike former for – og problemer ved – aktiv kommunikasjon.

Her tar vi da for oss all aktiv kommunikasjon, - både muntlig og skriftlig.

I all aktiv kommunikasjon kan det fort oppstå misforståelser. "Språket er det middel menneskene har til å misforstå hverandre", sukket en eldre kollega en gang til meg, vi satt sammen og strevet med våre parterers misforståelser i en stor byggesak.

For en del år siden var jeg med på å arrangere en høring i forbindelse med en vassdragskonsesjonssak. Det var stor forargelse i distriktet over hvordan Statskraftverkene hadde praktisert noe som var blitt oppfattet som et løfte. Mange Stortingsrepresentanter deltok i høring, som ble avviklet med et betydelig mediaoppbud. Det så ikke bra ut for Statskraft. Men da tok vedkommende ansvarsperson i Statkraft ordet og forklarte at Statkraft nok hadde ment uttalelsen annerledes enn distriktet hadde oppfattet uttalelsen. Så sier Statkraftdirektøren følgende :

"Dette med språket er ikke så greit.

En gang var det en ung mann fra Bergenskanten som utpå kvelden møtte en ung jente fra Oslo.. Sæt musikk oppsto i hjertene, de hadde en praktfull natt sammen, men etter det var det ingen kontakt. Ikke før jenta ringte til gutten et par måneder senere, og fortalte at hun var blitt gravid. Og så sa hun :

"Du sa jo, at du var steril !!"

"EG ?

Eg sa eg var stril !"

Jeg vil ikke påstå at historien reddet Statkraft, men det var ikke langt unna. Iallfall var det et fint stykke kommunikasjon !

Det er ikke bare Østland og Vestland som kan ha problemer med dialekten. I vår tid har vi også det som kan kalles skapte yrkesdialekter. I disposisjonen har jeg særlig nevnt sokkelsspråket. Dette er en særlig dialekt som er blitt til fordi det offisielle språk på store deler av sokkelen har vært engelsk. Dette er blitt mikset med norsk, og i disposisjonen har jeg nevnt et eksempel som er gjengitt på titelbladet av en bok om kommunikasjon på sokkelen :

"Få på deg suten, maskinen skal fjules !"

Ved nærmere ettertanke forstår man kanskje at det siktes til overlevingsdrakten, "suten" muligens først og fremst brannhemmende overlevingsdrakt, som er påbudt når helikopteret skal fylle drivstoff, "fuele".

Men det er klart at denne blandingen av norsk og engelsk i nødssituasjoner kan være forferdelig farlig – ikke bare for de som misforstår hverandre, men for alle på plattformen. Derfor er sokkelspråket idag ofret spesiell omtanke. Så vidt jeg forstår, var det Alexander Kielland-ulykken som gjorde det klart hvor viktig det er at alle kjenner – og bruker – samme språk.

Det har vært hevdet at oljespråket er et maktspråk, som har fått utvikle seg suverent for og av folk i bransjen, stort sett utilgjengelig for alle utenfor bransjen. Dette kan være irriterende for for eksempel media, men det er ikke farlig. Farlig blir det først hvis en slipper personer løs innenfor systemet, som ikke behersker språket innenfor sin tekniske sektor.

Dette vil jo også gjelde for andre sektorer, enten vi ser på medisin, jus eller naturvitenskap. Jeg var for etpar år siden gjennom en såkalt trippelartrodese i høyre ankel. Dette er en operasjon som innebærer at en nedfalt og skjev ankel bygges opp ved hjelp av bensubstans fra hoftekammen og med tre solide bolter som settes inn på snedige steder i ankelen. Denne operasjonen er så vidt spesiell at jeg fikk overvære en diskusjon mellom de tre legene som skulle gjøre jobben. Jeg skjønte ikke bæret. Men da de var ferdig ba jeg om en kort forklaring på alminnelig norsk, og da fikk jeg det, omtrent med de ordene jeg har brukt foran. Her var det altså to typer kommunikasjon som foregikk : En medisinsk, mellom de tre legene, med mye latin og faguttrykk, og nødvendig for at legene skulle forstå hverandre, og en folkelig, med meg. Kommunikasjonen med meg måtte gå på hvor mange prosent sjanse jeg hadde for at operasjonen ville bli vellykket, og om det var noen spesiell risiko. Når dette blir klargjort i alminnelig norsk, er mitt behov tilfredsstilt, men det er mitt ansvar å si fra så lenge det er noe jeg ikke forstår innenfor det som er min interesse.

Dette gjelder alle fagspråk som kommer i kontakt med legfolk. Det viktige for meg er her å innprente at legmannen aldri må være blyg og beskjeden. Legmannen må oppmuntres til å spørre, helt til han har fått den nødvendige klarhet. Jeg tror nok dette bedres etter hvert, men jeg kjenner flere tilfelle hvor folk ikke har turt å spørre og grave, og derfor heller ikke har fått en viten som de burde fått.

Så går vi over til noen spesielle synspunkter om skjæringspunktet mellom taushet og aktiv kommunikasjon.

Når du føler at tausheten er et tilbakelagt stadium, og at du må begynne å snakke, da kan det være en fordel å huske den tyske dikter Heine, som poetisk uttrykker det slik :

*"Pilen tilhører ikke lenger bueskytteren ,
når den har forlatt buen.
Ordet tilhører ikke lenger taleren,
når det har passert hans lepper."*

Foran har jeg gått inn på den prosessen som ligger i " å holde kjøft". Men som jeg sa i den sammenheng : Av og til er situasjonen at du **må** snakke, du **må** ta opp en vanskelig sak.

For det første har du da spørsmålet : Skal jeg ta saken opp skriftlig eller muntlig ?

Her er valget i dag blitt enda vanskeligere enn før. Det er mye lettvinere i dag, å sende en mail, enn det var i gamle dager hvor man måtte kommunisere skriftlig gjennom et brev.

Min gamle far var også advokat, en dyktig advokat, dr. juris og mye anerkjennelse. Men han var en fryktelig hissigpropp, med kort lunte og stor sprengkraft. Når han måtte reagere i en sak han hadde hisset seg opp for, hadde han én ubrytelig regel:Ikke send brevet før dagen etter ! La saken kjøln i bevisstheten, sov på den iallfall én natt !

I våre dager er vi innhentet av den tekniske utvikling : Det er utrolig lettvint og greit å sende mail. Hadde faren min levd i dag, ville han hatt mange flere fiender !

En liten digresjon :

Far hadde for øvrig også en annen teknikk, som iallfall var god mentalhygiene for ham selv ;

Når han skrev til en person som han av ulike grunner ikke likte, undertegnet han alltid "Ærbødigst". . Hvis det var folk han

syntes var all right, skrev han "Med vennlig hilsen". En slags besvergelse bare de innvidde kjente til.

Tilbake til vår problemstilling :

Hvis en konfliktsak gjelder interne forhold, i eget firma eller i et etablert samarbeid, bør man i slike konflikttilfelle ikke åpne ballet ved å sende et brev eller en mail. Be heller om et kort møte, og forelegg det du føler at du er nødt til å si for din samvittighets skyld.

Et slikt konfliktmøte bør til en viss grad være forberedt fra din side. Skriv gjerne ned noen momenter på forhånd og hold deg til manus, slik at det ikke senere (for eksempel i en arbeidsrettssak eller utelukkelsessak) blir unødig mye diskusjon om hva som egentlig ble sagt da ballet ble åpnet. Enkelte mennesker har en utrolig selektiv hukommelse og husker helt presist ting som ikke har noe med virkeligheten å gjøre. Som Hitlers propagandaminister Goebbels pleide å si : "In die Genauigkeit der Lüge liegt immer etwas geglaubwertens" – oversatt : "Hvis man serverer en løgnhistorie med nøyaktige detaljer, vil løgngen virke mer troverdig".

Når så den første diskusjonen om konfliktsaken er gjennomført, begge parter har tenkt og man fortsatt er uenige uten å ha funnet noen løsning, fortsetter meningsutvekslingen skriftlig. Da får du anledning til å utdype dine synspunkter.

En annen ting i forbindelse med slike saker hvor man **må** reagere og ikke lenger kan være taus : Det er ofte klokt å rådføre seg med noen, før man innleder en slik sak. Kanskje har du en advokat, eller du har en venn eller kollega, eller rett og slett en mentor, som jo er så på moten i våre dager. Det er greit å få en utenforstående, fortrinsvis klok, vurdering både av

om tausheten nå bør opphøre, og hva man bør si. Ofte kan det være fornuftlig å spille spillet med mentor eller rådgiver, så reduseres antallet overraskelser !

Når det ellers gjelder personalforvaltning – forholdet til underordnede, eller når det gjelder samarbeidsforhold hvor du har en overordnet posisjon, gjelder etter min oppfatning en generell, gylden regel for kommunikasjonen :

"Vær raus med ros, når det først er noe å rose. Er det ikke noe å rose, hold kjeft. Og er det nødvendig med kritikk, vær konkret, klar, men sparsom med ordene.

Så kommer vi til selve skriftligheten.

Her har jeg bare tid til noen raske riss :

Først noen ord om ensidige budskap, for eksempel et bindende tilbud eller en ordrebekreftelse med forbehold.

I vår kulturkrets er det avsenderen som må uttrykke seg slik at han blir forstått i samsvar med det vi kan kalle ordenes objektive erklæringsinnhold. Særlig bruk av fagtermer kan være veldig farlig. Hvis du ikke er fagmann på vedkommende område, snakk med en !

Så til den tosidige avtale :

Det er fortsatt noen som tror at en avtale bare er bindende hvis den er skriftlig. Det er helt feil. Men det som er riktig, er at en skriftlig avtale etterlater mindre tvil om at det i realiteten foreligger en avtale, ikke bare snakk eller forhandlinger, og om hva som egentlig er avtalt.

Det er viktig å bruke tid på formuleringen av en skriftlig avtale. Her er det ikke bare viktig hva som står i avtalen. Like viktig

kan det være, hva som ikke står i avtalen. *"Halvkvedet vise blir den rene malise"*

Det er ikke for å drive reklame for yrket mitt, men det er min klare oppfatning at mange rettssaker ville vært spart, hvis partene hadde tatt omkostningene ved juridisk bistand. Er man enig om innholdet, kan man engasjere en felles advokat. Det burde koste omtrent halvparten for hver. Og under enhver omstendighet koster bistand til en avtale langt mindre enn bistand til en rettssak, kanskje i flere instanser !

Det er ikke bare advokater som kan rådgj om avtaleformulering, men advokater vil ofte kunne hjelpe til med å få avtalen fullstendig. En advokat ser – eller burde se – sider av forholdet som bør med i en avtale.

Det er også dårlig politikk å velge uklare formuleringer. *"Uklart sagt, er uklart tenkt."* Man lar noe henge i luften, og tror at man da står friere til å komme fri fra det etterpå. Men da dukket det som oftest opp spørsmålet om ikke dette har vært underforstått, eller forutsatt.

I slike tilfelle vil domstolen ofte legge vekt på hvem av partene som burde ha uttrykt seg klarere. Den part som har mest kyndighet eller innsikt som han har unnlatt å bruke, vil ofte tape. For domstolene gjelder det som oftest å fastlegge ordenes objektive erklæringsinnhold. Det nytter lite å si at du trodde at ordene betød noe mer eller mindre enn ordlyden; hvordan er ordet vanligvis oppfattet ? Norske domstoler vil også legge vekt på at resultatet må stemme med domstolens oppfatning av hva som er rimelig, fornuftlig tolking av hele avtalesituasjonen. Hvis forholdene utvikler seg annerledes enn partene hadde forutsatt, hvem er da nærmest til å bære risikoen for denne utviklingen ? Eller som nevnt ovenfor :

Hvis Peder Aas har brukt uklare eller ufullstendige formuleringer i håp om å lure Lars Holm, vil domstolen gjennomskue dette, eller skjære igjennom med rimelighetstolking.

Utenlandske domstoler har ofte en annen grunnholdning, her teller ofte avtalens bokstavtolking mer enn rimelig resultat.

Avtaler i utlandet bør derfor gjennomgås av en pålitelig advokat i vedkommende land, Den Norske Advokatforening kan hjelpe til med råd her, eller norske advokatfirmaer som har mange kontakter i utlandet.

4. Ulike kommunikatorer.

Vi mennesker er forskjellige, genetisk, miljømessig, faglig. Jeg har i disposisjonen tatt for meg noen typer.

I disposisjonen er nevnt den intetsigende, den ordrike, den språkfattige, den ordknappe og den akademiske.

Den første er den Intetsigende. Den berømte amerikanske forfatter Saul Bellow har skrevet en bok som heter "The man with his teeth in his mouth" – om mannen som angrer sånn på det han har sagt at han gjerne skulle stappet tærne i munnen.

- a. Ett av eksemplene er fra en stor middag hos en amerikansk senator. Bellow hadde en mektig dame til bords, mektig ikke bare i penger og innflytelse, men også mektig god til å snakke dilldal. Hun holdt det gående under hele middagen. Da middagen var over, sa hun :

" Oh, I am so sorry, I have probably dominated the conversation !

Bellow svarte :

"Don't mind Madam, you haven't said a thing !"

- b. Så har vi den ordrike. Han eller hun som nok har en substans i det som skal sies, men som bruker utrolig mange ord på å få sagt det. Den ordrike er gjerne slik også i brev.

Min far møtte engang i en stor skjønnssak for en gammel sorenskriver, som var av den ordrike og omstendelige typen. Etter en langvarig skjønnssesjon sendte sorenskriveren til far et brev, hvor han spurte om far blant sine dokumenter kunne ha et dokument som far hadde lagt frem for retten under saken, men som nå var borte. Det fulgte en tosidert forklaring av omstendighetene omkring dette, at det hadde vært travelt osv og at den slags ting kunne skje, og en nøyaktig beskrivelse av hva brevet gikk ut på.

Helt på slutten av brevet – nederst på s. 2 - står det så :

"P.S. Jeg har funnet det !

- c. Den språkfattige er like ille på sin måte.

|Kolingen har et morsomt eksempel her :

"Jag våt inte om det heter "en" eller "ett", så jag säger två !"

- d. Den ordknappe kan – i motsetning til de foregående - ofte gå for å være meget klok. Jeg minner om det jeg sa innledningsvis om taushet. Personlig kjenner jeg fra en tid tilbake enkelte eksempler på styremedlemmer som nøyaktig stor popularitet i aksjeselskapene og gjerne ble betraktet som svært kloke, fordi deres tale var ja – ja, eller nei – nei, og som forholdsvis konsekvent var enig med flertallet. Da er de mer predikable, og mindre risikable.

Men den ordknappe kan være desto mer drepende når han eller hun virkelig trår til. Da kan det vise seg at det virkelig har foregått mye bak den tause fasaden.

En slik person ble en gang – nettopp i et styre – anmodet om å ta til gjenmæle mot en ganske ondsinnet avisartikkel om ham. Da var han for en gangs skyld nødt til å si noe, og hans svar var én setning :

"Gentlemen don't bark at dogs !"

e. Så kommer vi til den akademiske.

For den akademiske gjelder ofte det latinske ordtak :

"Suaviter in modo, fortiter in re" – sterk i sak, forsiktig i uttrykksmåte.

Den akademiske er ofte diplomatisk. Og om en sann diplomat er sagt at han kan be deg dra til helvete på en så fin måte at du betrakter reisen som en ren fornøyelse.

6. Så kommer vi til de tre aktuelle yrkesgrupper – ingeniøren, politiker og juristen. Hva kjennetegner disse våre tre grupper i kommunikasjonssammenheng ?

Hittil har jeg gjennomgått kommunikasjon generelt. Mye av det jeg har sagt, vil også passe på – og forhåpentlig ha interesse for ingeniøren, politiker og juristen.

Men nå endrer vi fokus, og ser mer spesielt på disse tre yrkesgruppene.

a. Jeg tar først for meg ingeniøren.

Ingeniøren har en bakgrunn i matematisk/fysisk orientert utdanning. Han har selvsagt også fått høyere

almenutdanning i språk, historie og samfunnskunnskap, men det er ikke lagt noen hovedvekt på disse fagene. Grunnen til at ingeniøren gjerne har realfagsutdanning, er at han interesserer seg spesielt for dette.

Kommunikasjon er – så vidt jeg vet – ikke ofret spesiell oppmerksomhet i forbindelse med realfagsutdanningen. Mange ingeniører er likevel meget gode kommunikatorer. Noen er glimrende, selv om jeg knapt kjenner noen som overgår Christen Ræstad.

Realisten har ofte en styrke i evne og vilje til konsentrasjon. Han er glad i tall og i tall er det noe håndfast og trygt. I kantaten til Niels Henrik Abel ved hundreårsjubileet i 1902 skriver Bjørnsom :

*"Urokkelig som tiden
er tallenes viden"*

Denne urokkelighet setter sitt preg på enhver sann ingeniør. Han har faste punkter i sin begrepsverden, hvor vi andre – utenfor matematikkens verden - er avhengig av et mer eller mindre svevende skjønn.

Det er klart at dette er en styrke. Med selvbevissthet på tallsiden kan det lett bli til at ens tale blir presis og klar.

Innenfor kommunikasjonen vil jeg minne om hva den største av alle realister – Albert Einstein - har som motto over en av sine avhandlinger

"Make it as simple as possible, but not simpler !"

Dette burde etter min mening stå som et mål, ikke bare for ingeniører, men for oss alle :

Forenkling, men ikke overforenkling.

Hvis noen spør hva jeg mener med overforenkling, så svarer jeg :

Les førstesidene og noen sider til i Dagbla' og VG, fort ikke å snakke om Se og Hør !

b. Så kommer vi til politikeren.

Jeg har allerede sagt litt om politikere. Ikke alt er like smigrende, men jeg vil likevel ha tiltrådt noe Karl Erik Scjøtt Pedersen fra Arbeiderpartiet sa forleden, jeg tror det var i forbindelse med politikeres godtgjørelse og økonomi. Han sa at vårt land er så heldig å ha kanskje verdens minst korrupte politikere. Etter mine 50 år som advokat kan jeg bare si at jeg ikke kjenner så veldig mange andre land godt, men etter min erfaring vil jeg tiltre Schjøtt Pedersen : Norge har en ærekjær og ukorrupt politikerstand. Det fins selvsagt unntak, og det er like pinlig hver gang. Men som hovedregel er norske politikere hel ved.

Så til kommunikasjonen, hva med den ?`

Og her må jeg nok si at den har forbedret seg i innhold, men ikke i form. Vi som er vokst opp med Hambro, Bent Røiseland og Jon Leirfall; vi savner humoren og det spisse vidd i Stortinget.

Hambro var stortingspresident før krigen. Han satt i presidentstolen, og fungerte som president, mens han samtidig oversatte bøker fra engelsk til norsk for å hjelpe på økonomien. Av og til dukket han liksom opp fra denne oversettergjerningen og kom nærmest i forbifarten med replikker og innslag i debatten som senere er blitt historiske.

Som den gang en representant hadde vært utrolig svak og tullete i sitt innlegg. Da sa Hambro :

"Det er enhver representants rett at gi uttrykk for den forvirring der hersker i hans sinn."

Og en annen gang, da en representant som var svært tykk, holdt et svært tynt innlegg. Da sa Hambro :

"Nu forstår jeg forskjellen på tyngde og vekt !"

Tiden tillater meg ikke å gå mye inn på de to andre, men om Røiseland ble det sagt at han var den beste statsminister Norge ikke fikk. Han var kjent for sitt umiddelbare språk, hadde sjelden manus, og sa det som falt ham inn.

Leirfall var også et vitaminsprøyte i det akademiske miljø. Han gjorde aldri noen hemmelighet av at han var glad i avholdsfolk. Hvorfor ? Jo, sa han, jeg prøver alltid å gå plass ved siden av en avholdsmann – gjerne to – under offisielle middager. Så kan jeg oveta deres kvote !

I våre dager er det stort sett ikke sånn. Men jeg minnes da Gro – like etter at hun og regjeringen hennes var blitt kastet av Kåre – satt på plassen sin i Stortinget for åpne TV-kameraer og liksom skrudde inn en løs skrue inn i sin egen skalle, mens Kåre Willoch som fersk statsminister talte fra talerstolen. Gro fikk direkte påpakning av presidenten, som skulle ha seg frabedt den slags tegn og gjerninger i Stortinget. Men da var kommunikasjonen formidlet til ca. 1 million mennesker. ! Hun hadde ikke sagt et ord !

Ellers er den muntlige kommunikasjon i Stortinget i dag, stort sett tørre greier.

Det er mulig at mange av dere fra kommunestyredebatte har eksempler på lokalt vidd av beste merke. Jeg følger litt med i Oslo, og finner det sjelden. Av og til den ufrivillige komikk, men sjelden det også. Alle er blitt så altfor saklige og kollegialt høflige !

c.Så kommer vi til den tredje kategori kommunikatorer som hører til mitt emne: Juristen, kanskje i min sammenheng helst advokaten.

Her er det mye å si, og det meste har vært sagt. Jeg tror jeg nøyer meg med å peke på at Den Norske Advokatforening har 5979 aktivemedlemmer, hvorav en overveldende majoritet gjør jobben sin like samvittighetsfullt som alle andre yrkesutøvere i det norske samfunn. Men det er som kjent brodne kar i alle land. De få som havner i media, gjør det delvis fordi de gjerne vil, og delvis fordi andre vil.

Når det gjelder kommunikasjon og advokater, kan vi vel si at advokatstanden omfatter alle de 5 kategoriene jeg var inne på i forrige avsnitt, med hovedvekt på den ordrike og den akademiske. Siden jeg på politikersiden var inne på korrupsjon, har jeg lyst til å fortelle en liten historie som illustrerer. Den har også noe med advokat-kommunikasjon å gjøre, så jeg tar meg tid til den.

Tidligere partiformann i Kr.F. het i min ungdom Erling Wikborg. Han har selv fortalt historien. Han var h.r.advokat og eldste partner i et stort sjørettsadvokatfirma Wikborg & Rein. Han ble bedt om å overta en millionsak i HR for et argentinsk rederi, som hadde tapt i lagmannsretten. Like før saken kom den argentinske rederen og hans advokat til Oslo, til et møte med Wikborg. Da de hadde gjennomgått saken, sa rederen ;”*Ja, og hvor mye skal så Høyesteretts dommere ha ?*”

"Jeg forstår ikke spørsmålet" svarte Wikborg, "Vi har jo betalt ankegebyr !" "Jaja" sa den argentiske rederen, dette må De naturligvis si. But to cut it short, how much ? 10.000 hver, 20.000.- ? Dollar eller norske kroner ?"

Wikborg ble meget brydd og svarte på ny at dette var *"out of question"*, argentinerne høynet og høynet, Wikborg ble rødere og rødere i ansiktet men ga seg ikke. Til slutt snudde den argentinske rederen seg mot sin advokat og utbrøt :

"Dette er det verste jeg har opplevd. Her har motparten ikke bare bestukket Norsk Høyesterett, men til og med vår egen advokat !"

Wikborg sa senere at han hadde aldri vært så nervøs for å tape en sak. Men han vant i Høyesterett, med omkostninger. Argentinerne var målløse.

7. Aktuelle situasjoner for våre 3 grupper :

Jeg tenker da på situasjoner hvor kommunikasjon har betydning, eller som har betydning for kommunikasjonen. Jf. disposisjonen :

Læring

Samarbeid

Konflikt

Først tar jeg for meg læring.

Foregår det overhodet noen opplæring i kommunikasjon ?

Så vidt jeg vet, er det ikke for noen av gruppene etablert noen form for organisert læring om eller i kommunikasjon.

Dette forutsettes å gå etter naturmetoden. Dette medfører da naturlig nok en del problemer. Noen mennesker er gode kommunikatorer, andre burde lære. Jeg skal komme litt mer inn på dette i et senere avsnitt om forbedringer.

b.Samarbeid for å nå et felles mål.

Det kan være samarbeid om et teknisk prosjekt – et veganlegg, en flyplass, et byggeprosjekt, eller et vannverk. Det kan være samarbeid om en ekspropriasjon eller en reguleringsplan, det kan være samarbeid om en sivil rettssak eller en straffesak. Også her har jeg inntrykk av at samarbeidet legges opp og ledes utrolig forskjellig i ulike etater, kanskje også i ulike deler av landet. Nøkkelordet er også her at noen planmessig organisering så vidt jeg vet bare skjer i de største sakene, av og til ikke der heller. Men organisering har veldig mye med kommunikasjon å gjøre. Jeg kommer tilbake også til dette.

c.Konflikt kan omfatte de samme varianter som samarbeid. Her er nå en prosessreform nylig innført, som gir domstolene rett og plikt til å organisere og lede prosessen mye mer aktivt enn tidligere. Dette er en god ting. Før var det ofte advokatene som har drev verket og domstolen lot det skje. Kommunikasjonen kunne da fort bli preget av advokatenes – eller partsrepresentantenes - opptatthet. Mange ganger blir det meste av slagsmålet skjøvet på, helt til man står i retten. Dette er selvsagt uheldig. Nå blir det kraftig strammet inn.

8. Hva kan gjøres for å bedre kommunikasjonen ?

Jeg minner om disposisjonen, hvor mottoet over dette avsnitt er :

"Menneskene er gode paa bunden, sa Fanden, de vil ikke forbedre sig selv, men Hinanden !

a. Første bud er etter min oppfatning og erfaring : Kom nærmere hverandre, fysisk og psykisk !

Vi tilhører en nasjon som gjennom iallfall tusen år har bodd hver for oss, hver familie på sin egen tue. Vi har ikke – som Europas folk – bodd i landsbyer. Vi er lite flinke til nærhet. Dette må vi arbeide med, ikke være så redd for nærhet, ikke være så forbeholdne. Ikke være så redde for ros, jfr. hva jeg generelt hadde å si om dette. Bruke den gemyttlige kjeften, før vi eksploderer ! Det er lov å gi et klapp på skulderen, det er lov å gi en klem. Husk at sånt er også kommunikasjon, og det er positiv kommunikasjon !

Jeg er ingen fotballentusiast, men i den siste tiden har jeg interessert fulgt Åge Hareide. Han har etter min oppfatning mye å lære bort, kanskje til hele nasjonen, om nærhet, følelser og om å tørre å være seg selv ! Han er en modig og stort sett klar kommunikator.

b. Hvilken betydning har interne møter ?

Vær skikkelig forberedt, også til interne møter ! Jeg syns det verste som fins er møter som munner ut i bare snakk. Særlig når jeg har en mistanke om at snakket skyldes at alle er like dårlig forberedt.

I en rettssak er interne møter ytterst viktig. Det er her grunnlaget legges, her drøftes strategien, her drøftes faktum, og rollefordeling. Her bør alle være åpne og aktive, og alle må være forberedt.

Det er ikke nok å snakke godt for seg, hvis du ikke i detalj vet hva du skal kommunisere !

c. Før nøyaktig møtereferat, med fordeling av oppgaver og fastsetting av frister !

Det første du da gjør på det interne møtet, er å gjennomgå referatet fra foregående møte. Og nåde den som da ikke har gjort jobben sin innen fristen. Det er nesten aldri nødvendig å kjeffe for sånt. Alle er voksne mennesker, alle kan lese, og selve kommunikasjonen under møtet viser at her er noe ugjort. I verste fall tar referatskriveren (dette gjør jeg ofte selv) med i referatet fra møte nr. 2 at NN ikke har rukket å gjennomføre det han/hun var pålagt i møte nr. 1, men at dette nå skal gjøres innen følgende frist, og så settes den i samsvar med hva saken krever og helst så kort at man ikke kan glemme hele greia.

Referatet sendes samtlige møtedeltakere kort tid etter møtet. Understrek at dette er prioritert arbeid !

d. Vis andre yrkesgrupper tillit, også innenfor ditt eget fagområde. Blind høne legger også egg !

En ny liten historie fra virkeligheten :

En gang for ganske lenge siden hadde jeg et stort vassdragsskjønn. Det gjaldt mye for begge parter. Jeg hadde en kjent ingeniør som teknisk rådgiver. Han laget sin utredning ferdig, og jeg festet meg ved et viktig tall, la oss si det var kr. 154 pr. nhk for et salg av fallretter i vassdrag. Dette stemte uhyre dårlig med alt vi for øvrig hadde fått på bordet, stort sett lå prisene på kl. 50.- til 70.-pr. nhk. Jeg ringte min sakklyndige, og han sjekket, men fastholdt. Jeg ga meg ikke, men møtte opp på kontoret hans og ba ham sjekke en gang til. Han holdt på sitt.

Da vi kom i retten, så jeg på motparten at han hadde et gullegg. Motparten gledet seg til eksaminasjonen, som et barn gleder seg til julaften ! Og det første han spurte min sakkyndige om, var nettopp dette eksemplet. *"Hvordan har De regnet her"*, spurte motpart-advokaten. Jo, min ingeniør redegjorde, litt irritert, for dette, det var jo banalt, det var den vanlige metoden å regne ut slikt.

Da ingeniøren var helt ferdig med å forklare dette, spurte motparten :

"Er det sikkert at De ikke har satt kommaet feil ?"

Tablå.

Min sakkyndige regnet på ny, tok fram kartet og ble rødere og rødere på øreflippene. Etter noen minutter stillhet måtte min sakkyndige innrømme at han hadde satt kommaet feil. Prisen var kr.15,40, ikke kr. 154. Feilen skyldtes at han hadde brukt regnestav og den gir deg bare sifrene, ikke kommaet. Og så hadde han kortsluttet.

Vi ble reddet av en teknisk skjønnsmann som var real nok til å si at dette måtte gjelde den ene siden av et delt elveløp, altså var prisen kr. 15.40x4, hvilket utgjorde kr. 61.60. Altså en pris midt på treet.

Men min motpart hadde oppnådd akkurat det han ville, nemlig å reise tvil om sakkyndigheten hos min sakkyndige, som etter dette var irritert og rasende på seg selv og forklarte seg nokså dårlig på de generelle spørsmål. Det var jo her pengene lå ! Han var torpedert.

Poenget med denne historien er at vi alle må ha tillit til at også andre – ikke-fagfolk – kan ha rett.

Er det under forberedelsen noen som kommuniserer tvil eller mistro til noe i materialet som skal legges frem, må dette tas alvorlig, uansett hvor tvilen kommer fra. Også advokater legger egg !

e. Organisert læring om kommunikasjon vil etter min mening være en god ting. Men ikke bare det, man burde også få en viss grunnleggende læring om det helt sentrale i andres fagområder. Jeg skal ikke gå i detalj her, men jeg har følelsen av at det kan trengs. Det behøver ikke å ta mye av den kostbare studietiden, kanskje en ukes intensivkurs vil være nok.

9. Til slutt :

Noen spesialspørsmål i forbindelse med advokaters kommunikasjon.

a. *På den ene side -----, på den andre siden -----.*

Dette er jo en kjent advokat-teknikk, særlig brukt i betenkninger hvor saken skal utredes fra advokat til klient.

Den berømte – og kanskje beryktede – amerikanske industrimagnat – J. Paul Getty (ESSO) fikk engang servert en utredning fra sine advokater i en stor og vanskelig sak. Etter å ha hørt på dem, utbrøt han rasende med foldede hender :

"Oh Lord, give me a one-handed lawyer !"

Men dette "på den ene side – på den andre side---" er ikke noen advokatorisk yrkessykdom, det er en omhyggelig utarbeidet ansvarsfraskrivelse fra advokatens side.

"Watch your back", som det heter.

Hvis Gettys advokater hadde servert en "one-handed" utredning og det ikke gikk slik advokatene ensidig hadde lagt

til grunn, ville ansvarssøksmål på millioner av dollar vært neste stadium for dem. Og en sånn sjanse kan man bare ikke ta. Klienten må få hele koldtbordet av argumenter, og så får han selv velge.

I noen tilfelle kan det være mulig å ta et enklere standpunkt. Særlig gjelder dette hvor man har tapt i underordnet rett, og hvor det er spørsmål om å gå videre. Da vil jo problemstillingene sannsynligvis være rimelig bra utredet i underordnet instans, og spørsmålet som det hele koker ned til, er hvor store sjanser man har for å få medhold hvis man går videre. Da kommer også spørsmålet om saksomkostninger inn i bildet. Hele situasjonen blir noe enklere for klienten, men han må nok likevel regne med at advokaten legger seg på et pessimistisk nivå. Hvis da ikke saken har store prinsipielle sider og store konsekvenser for klienten, da kan det være nødvendig å gå videre selv om sjansene ligger på 30 %.

b. Advokatspråk, en nødvendighet, eller tilløp til abrakadabra ? Vi advokater erter nok på oss en del ikke-jurister som syns vi bruker vanskelige ord og tunge setninger når vi for eksempel skal skrive en kontrakt eller en skjønnsforutsetning.

De som syns at norsk juristspråk er vanskelig, burde ta seg en tur til Sverige eller England; da vil de virkelig bli stilt overfor et tungt språk med mange faguttrykk.

Ellers vil jeg også anbefale en rask blading i en av de siste årgangene av Retstidende eller Rettens Gang. Her er dommer fra HR i Rt., og fra underordnede retter i RG. Riktignok kan man jo da komme inn i dommer for eksempel dra dataverdenen eller fra skattejussen; her er det en del rene faguttrykk som virker utilgjengelige. Men dommen er jo selve fremstillingen av partenes syn og så dommernes argumenter for sitt syn. Og dette syns jeg stort sett burde være mulig lett å

begripe. Morsom lektyre er det ikke, men hvem har sagt at livet bare skal være morsomt ?

Vi jurister bør imidlertid også lese dommer, ikke minst fordi høyesterettsdommere er meget dyktige jurister som fomulerer glimrende om til dels vanskelige spørsmål. En god skole på hjemmebasis.

c.Advokateksaminasjon.

Mange som har vært utsatt for eksaminasjon – og kanskje særlig krysseksaminasjon – vil synes at dette er fæle greier. Men for den som ikke vil svare, eller som helst vil svare noe annet enn det som er riktig, skal det være fæle greier. Av og til overtar dommeren også, så det arme vitne har to på nakken. Det er egentlig to ting som gjelder både i eksaminasjon og i prosedyre, og det er – som gamle J.B.Hjort pleide å si det : Ærlighet og mot er det viktigste. Vi må nemlig huske at i eksaminasjon er det to deltakere, også advokaten satser i denne forestillingen. Advokaten må være godt forberedt, han må vite hva han vil ha frem, og han må slutte i tide.

I de underordnede retter skal parten stille opp personlig for den dømmende rett og gi sin egen partsforklaring. Slik er det ikke i Høyesterett. Der gir parten sin partsforklaring for tingretten hvor han bor, ved et bevisopptak. Partens forklaring blir protokollert av dommeren. Dette er et riktig elendig bevismiddel, og her er Høyesterett en dårligere domstol enn de underordnede retter. De har jo rikelig anledning til å høre umiddelbart hvordan vedkommende ordlegger seg, tvil og usikkerhet eller dårlig samvittighet kommer som oftest frem da. I Høyesterett har dommerne bare den sirlig nedtegnede forklaring fra den underordnede rett. Her kommer sjelden usikkerhet m.m. frem. Men hvis part eller vitne endrer sin

forklaring, er det adgang for den rett som foretar bevisopptaket, til å si det – at først sa parten "a" men så endret han til "b".

d. Advokatprosedyre. Det holdes kurs i prosedyreteknikk, og dette er en veldig god og nyttig ting. Til en prosedyre er det adgang til å legge frem en disposisjon. Her er det fremstilt punktvis hva advokaten vil anføre. Dette skal ikke ha preg av skriftlig prosedyre, i norske domstoler er det bare enkelte sakstyper som kan prosederes skriftlig, ellers skal forhandlingene være muntlige.

For parten kan det ofte være en fordel å be om å få advokatens disposisjon på forhånd. Ikke bare følger man bedre med, men dette er et godt utgangspunkt for det siste, forberedende møte mellom part og advokat, før det hele starter i retten.

f. Til slutt i min disposisjon reiser jeg spørsmålet :

Hva er egentlig en advokat ?

Advokatens oppgave og plikt er å gi parten rettshjelp. Det innebærer at han skal orientere parten på en grundig og riktig måte om hvor parten står rent rettslig. Hvis parten vil til domstolene, må advokaten orientere om hvilke muligheter et søksmål har for å vinne frem, hva det vil koste i honorar til advokaten og hva man eventuelt må være forberedt på å punge ut med i saksomkostninger hvis saken tapes. Er det en vanskelig sak, vil det være naturlig at advokaten redegjør for alt dette skriftlig, for og mot, jfr. hva jeg allerede har sagt om J. Paul Getty

I forhold til omverdenen er det advokatens rett og plikt å målbære partens interesser. Men advokaten kan si hva parten mener. Han behøver ikke å legge dette ut som sin egen

mening. Dette er vanskelig, særlig i forhold til media, som ofte er ute etter å sette folk opp mot hverandre, også advokater og deres parter.

Et vanskelig spørsmål oppstår hvis advokaten ikke har noen tro på partens sak. Jeg har opplevd at en advokat sa til parten i åpen rett : *"Nei, det der får du si sjæl"*.

Hvis det er åpenbart tøv det parten kommer med – slik det var i dette tilfellet – da er det ok å si noe sånt. Som jeg nevner i disposisjonen, en advokat er ikke noe mikrofonstativ for parten, med plikt til å plapre etter alt parten måtte finne på. Et sted går det en grense.

Men den går ganske langt ute. Jeg har ofte sagt når jeg har møtt på grunneiersiden og hvis Lars Holm eller Peder Ås mener at de har en berettiget krav, så skal de iallfall ikke komme etterpå og si at de ikke fikk noen erstatning fordi advokaten deres nektet dem det. Kommer parten med en dårlig idè, er det best å få fortalt ham hvor dårlig den ideen er, før dere går i retten. Er man først kommet dit, må løpet kjøres, når parten krever det.

Til slutt :

Har dere hørt historien om de to engelskmenn som var oppe i en ballong ?

De fór vill et sted utpå landet i England, og så senket de ballongen ned mot bakken. Mens de hang der, 10 m over bakken, møtte de en herre som gikk på veien og spurte ham :

"Excuse me Sir, where are we ?"

"You are in a balloon Sir" svarte mannen.

Da sa den ene ballongfarer til den andre :

"That man is most certainly a lawyer !"

"Why so ?"

"He gave us an answer than was undoubtedly right, and completely without interest."

Jeg håper at mitt foredrag iallfall har vært "inside interest."