

Ingolf Vislie :

HVORDAN VINNE - ELLER TAPE - EN ARGUMENTASJON ?

Tekna / Norvar / Haavind Vislie AS:

”Vann , avløp og nye rettsregler” 29.november 2006

Hva er argumentasjon ?

Argumentasjon er basert på en utveksling av opplysninger og tanker. Hensikten med en argumentasjon er å få tilhørersens tilslutning til et bestemt resultat ved hjelp av logikk, språk og anførsler, og ved å appellere til tilhørersens følelser.

Argumentasjon kan være både muntlig og skriftlig. Jeg vil bare ta for meg den muntlige, fordi jeg syns at den er mest spennende.

Her inngår også mimikk, geberder, himling med øynene, slå neven i bordet osv.

Publikum

Hvem er så tilhørerne til vår argumentasjon, publikum ? Dét kan være så mangt. Det kan være kjæresten, barn, svigermor, kollegaer på jobben, sjefen, naboen, en politisk motstander, det kan være medlemmene av kommunestyret, en dommer, motpartens advokat osv. Publikum kan altså ha ulike forutsetninger, avhengig av personlige forutsetninger, sosial egenart og nasjonalitet.

Publikum kan også i utgangspunktet være forutinntatt, partiske eller rett og slett ukvalifiserte. Trøst deg da med Peer Gynt, 5. handling:

*”Se, der fikk fanden fordi han var dum
og ikke beregnet sitt publikum”*

Argumentasjonens verktøy

Argumentasjonens verktøy er språket. Hvordan står det så til med språket ? Mange mener at talespråket har trange kår i våre dager, og at verre vil det bli. Møter erstattes med SMS, noen mener at om 3 generasjoner har menneskene fått en annen type tommeltott, ”SMS-Totten”. I stedet for å samtale sitter vi og glor på mer eller mindre elendige programmer på TV; alt går i bilder. Språket tar nok hos mange farve av dette.

Fredag 3.11.06 var det en morgenkåsur i P2 som het Brostrup Müller, journalist. Han freste over at vi nålevende nordmenn, som har så god tid og så mye overskudd, knapt nok gidder å **snakke** sammen. Talespråket forvittrerte han, og pekte på hvordan både presise fagtermer og fargene i språket forsvinner. Særlig ungdommen er ille ute. Anerkjennelse eller glede over livet uttrykkes ved at noe er

”bra”,

”kjempebra” eller

”dritbra”,

og hvis ikke, så er det ”kjipt”

De gamle store trærne i språket er iferd med å falle ned, sa han. Og videre, forholdsvis ordrett gjengitt :

*”I middelalderen lå folk på dødsleiet og spytta blo, **men de brukte konjunktiv.** Enda før det slikket de belegget av steinene, og gifta seg med nære slektninger. Tennene ramla ut av kjeften deres. **Men dativ skulle de ha !**”*

Jeg syns Brostrup Müller peker på noe viktig. Språket blir til oppe i hodet vårt. Det skjer en forvitring av hjerneceller som blir for lite brukt. Avisene kan holde liv i et skriftspråk, men i vår tid er det slik at gratisaviser, tabloidaviser og lettvinne nettaviser tar mer og mer over. Det muntlige språket forenkles, amerikaniseres og fordummes. Dette burde vi gjøre noe med. Derfor er seminarer en god ting, og derfor burde vi kanskje etablere diskusjonsklubber som etablerer og vedlikeholder den muntlige debattform !

Hva hjertet vet

Alle argumenterer, hver dag.. Hvem som er adressater for vår argumentasjon har jeg vært inne på før. Da nevnte jeg ikke **bikkja**, fordi jeg ikke er helt sikker på om også andre enn meg snakker til bikkja. Én ting er iallfall sikkert: Du kan godt **prate** med bikkja, men du kan ikke **argumentere** med en hund om det skal bli en tur i dag, eller ikke. Du kan godt begynne å argumentere, men da vil du oppleve at bikkja **ser** på deg med sine skjønne, brune øyne, og vifter forsiktig med halen. Det er dens form for argumentasjon, og det er nok til at den vinner. Du går den turen med bikkja, kanskje til og med litt lenger enn du hadde tenkt.

Hvorfor vinner bikkja, uten argumentasjon ?

Den norske dikteren Olav H. Hauge har sagt det så fint :

*”År ut og år inn har du
sete bøygd over bøkene
du har samla deg
meir kunnskap enn du treng
til ni liv.
Når det kjem til stykket, er det so
lite som skal til
og det vesle har hjarta alltid visst”.*

Dét holder til at hunden får sin tur. Blikket og din innebygde ansvarsfølelse, din omsorg, alt dette ligger i hjertet. Og dét vinner.

Den rene logikk

Men vi mennesker kan ikke logre taust med halen og bare bruke våre snille øyne. Stort sett er vi henvist til det talte språk. Da er det som oftest nærliggende å ta frem logikken. Er du smart, kan du bruke språket og logikken

til å forklare både det ene og det andre, oppnå det du vil og unngå det du ikke vil.

Også i det offentlige liv er det effektive, logiske uttrykk av stor betydning. Men det kan overdrives :

Dere husker at det var valgkamp i Sverige i høstes ?

Etter den svenske valgkampen nå i høst – men før resultatene begynte å strømme inn, var det i svensk TV et intervju med alle partilederne, om hvordan de trodde det hadde gått ved valget. Én av partilederne hadde åpenbart forberedt også denne anledningen til å ramse opp alle argumenter som hun regnet med ville føre til at hennes parti kom til å få stor fremgang ved dette valget. Det var en ganske uhyggelig opplevelse å høre henne. Hvorfor ? Hun snakket godt, hun snakket fort og så presist som bare det svenske språk kan være. Hun snakket både på innpust og utpust. Hun begrov seerne i logikk og argumenter. Mens hun snakket og snakket, kom jeg plutselig til å tenke på en skrekkfilm jeg engang har sett : Et hode med et ansikt, en munn, ingen kropp, og dette hodet lå alene på et bord og snakket av seg selv, som en uhyggelig datamaskin. Ingenting som hodet sa var feil, alt var logisk, alt var riktig, og likevel ble det hele bare forferdelig.

Sånn assosierte jeg, og kanskje mange andre assosierte i samme retning – ved å høre denne åpenbart begavede kvinnen.. Hadde hun virket sånn i valgkampen også ? Valgresultatet som kom i de følgende dager, kunne tyde på akkurat noe sånt.

Følelser, men ikke føleri

Hjerte og følelser må altså være med, men for all del : ikke **føleri**.

På et internasjonalt seminar for norske jurister i 1956 fikk jeg høytidelig skriftlig invitasjon fra USA's ambassade, for å få anledning til å treffe **den** amerikanske advokat som var mest ettertraktet av publikum, som hadde flest seire som forsvarer og selvfølgelig også de høyeste honorarer (den gang fikk han 1/3 av tvistesummen, no cure no pay). Hans navn var Melvin Belli. Han

ble noen år senere forsvarer for Jack Ruby, han som på direkte- TV, for øynene på hele verden, skjøt ned og drepte Lee Harvey Oswald, president Jack F.Kennedys attentatmann.

Vi var vel en 50 norske jurister som ble invitert til Bristol for å oppleve dette fenomenet. Jeg hadde ventet meg en staut, flott kar, en taler av Guds nåde. Men nei, vi møtte en blekfet, liten fyr, med sterkt italiensk utseende, sleika hår, smokingskjorte med rysjeblonder og alt som skulle til for at vi nordmenn måtte synes at han var lite tiltalende. Men hans amerikanske advokatkolleger var veldig imponert, og skrøt uhemmet av dette geni av en advokat, som i USA gikk under navnet ”The King of Torts” – altså erstatningsrettens konge. Han holdt en kort tale til oss, kort sannsynligvis fordi taksameteret ikke var slått på. Men hans kolleger fortalte at han var så utrolig god til å overtale jurymedlemmer til å gi hans parter medhold. Kollegene sa : *Han er verre enn en legpredikant.Han smyger seg inn i tilhørernes sinn på den mest innsmigrende måte. Han ler og gråter om hverandre, og gir seg aldri før også de fleste av juryens kvinnelige medlemmer gråter. Hele hans opptreden er en oppvisning i hjertets tale.*”

Jeg tror ingen av de tilstedeværende nordmenn var det minste imponert, verken over talen eller over kollegenes attestasjon.

Jeg minner om hva H.C. Andersen har skrevet :

”Naar Hjertets Kanarifugl begynder at skrige op, saa putter Fornuften Fingrene i Ørene.”

Jeg tror at dette er nærmere nordmenns vis.

En annen følelsesutladning : raseriet

En helt annen type følelsesutladning som ligger nærmere vårt gemytt, ligger i irritasjon, kanskje raseri. Gjør så **dette** inntrykk, brukt i en argumentasjon ? Den hellige, rasende forargelse, hva fører den til for et norsk publikum ?

Churchill har i sine memoarer sagt :

”Tal i sinne, og du holder den beste talen du noen gang har angret på.!”

Churchill var – som vanlig - presis i sin uttrykksmåte. Når han sier ”i sinne” så mener han i sinne, altså at man er så sint at man ikke lenger har full kontroll med hva man sier. Som det heter på engelsk : ”*He was so angry that he was out of his mind.*”

Raseriet som scenisk virkemiddel

Men noen greier å bli ekte sinte uten at de av den grunn mister sitt gode hode og sin normale dømmekraft. De bruker bevisst raseriet som scenisk virkemiddel. Og dét kan være veldig effektivt !

Et par eksempler :

I 1986 hadde vi en situasjon i arbeidslivet hvor arbeidstakere i Jern og Metall ble tatt ut i punktstreik. De som ble tatt ut, var de som var viktigst å ha på plass, og punktstreiken rammet næringslivet kraftig. Så svarte arbeidsgiverne : ok – dere har rett til å punktstreike, men da har vi rett til å svare med Lockout, Og så erklærte arbeidsgiverne lockout for store deler av organisasjonens medlemmer.

En punktstreik gjelder relativt få, men en lockout gjelder mange eller alle. Derfor gir den organisasjonenes streikekasse - og samholdet - en stor belastning.

Kampmidlet lockout har vært lite brukt i etterkrigstiden, men i mellomkrigstiden var det et mye brukt middel fra arbeidsgiversiden, og et utilslørt forsøk på å knekke arbeiderorganisasjonene. Derfor var beslutningen om lockout i **1986** ganske dramatisk i seg selv. Arbeidsgiverne følte nok at **nå skulle de omsider slå tilbake.**

Men Pål Kraby og Arbeidsgiverforeningen glemte at vi lever i TV-alderen. Etter at erklæringen om Lockout hadde gått ut til offentligheten gjennom radio og TV, gikk det ikke mer enn et par timer, før Jern og Metalls sterke leder Lars Skytøen opptrådte på Dagsrevyen. Han var umiskjennelig og ekte rasende. Han så - med sitt furete, markerte, sterke arbeideransikt, fullt av forargelse - rett inn i kameraet, dundret sin svære arbeiderneve i bordet så Norge ristet, og

brølte på TV direkte til norske arbeidsgivere : ***”Går dere til lockout, er vi tilbake i tjueåra ! Da blir’e krig !”***

Dagen etter var forhandlingene i gang, og konflikten ble løst.

Det er ikke bare jeg som husker dette.

Nåværende riksmeglingsmann Svein Longva mintes episoden nylig, i et intervju med ”Fri Fagbevegelse”. Riksmeglingsmannen Longva brukte ganske sterke ord om det som skjedde i 1986. Han sa at lockouten fikk liten forståelse i opinionen og at episoden *”bidro til en maktforskyvning i en lang periode”* Lederen i EL og IT-forbundet Hans Felix trakk frem episoden nå – vinteren 2006. Det var på ny på nippet til lockout i hans forbund. Felix sa :

”Det mange andre husker av lockout var i 1986, da Jern&Metalls Lars Skytøen slo i bordet og daværende leder av arbeidsgiverforeningen Pål Kraby, ” definitivt tapte kampen om opinionen”.

Senere er Skytøen blitt spurt om hans opptreden på TV den gangen i 1986 var et kontrollert raseri. Dét ville han ikke svare på. Jeg er ikke et øyeblikk i tvil om at raseriet var ekte nok, men det førte ikke til at Skytøen gikk fra sin gode forstand. Det han egentlig gjorde, var å ta fram slegga slik som han var vant til fra mange års ledelse i fagbevegelsen. Og han oppnådde akkurat det han ville, på ett minutt. Det var full seier på grunn av en riktig reaksjon av den rette person, i det rette øyeblikk, i det rette medium.

Det å slå skikkelig i bordet under en diskusjon, kan være effektivt , selv om raseriet skjer i et mye mindre forum.

Den første jobben jeg hadde, var som sekretær i Arbeidsdirektoratets styre.

Den gang var Arbeidsdirektoratet en sentral samfunnsinstitusjon. Der satt toppene i både LO og Arbeidsgiverforeningen. Arbeidsgivernes representant i styret var generaldirektør Fredrik Blom i DENOFA LILLEBORG. En dag i et styremøte tok generaldirektør Blom opp hvorfor ikke en bestemt ordning som han hadde foreslått og fått vedtatt i styret, ble satt hurtigere og mer effektivt ut

i livet. Den ansvarlige for dette arbeidsområdet var en eldre kontorsjef, som deltok i styremøtet, en dyktig byråkrat og en pyntelig, bunn hederlig embetsmann. Han sa på blidt sørlandsk noe om at det Blom hadde foreslått og fått vedtak om ikke var gjennomført, fordi det ” - - *har dessverre vist seg å være så vanskelig å få til !*”

Da reiste generaldirektøren seg halvveis opp fra møtebordet, og så brølte han, den ellers så dannede og distingverte generaldirektør : **”Hvem i helvete har sagt at det skal være lett her i verden ?”**

Han fikk det som han ville, og nå gikk det rimelig fort. På neste styremøte en måned senere kunne Arbeidsdirektøren meddele at nyordningen var etablert, og fungerte.

Gerd Liv Valla og sykkelønnssaken

Kvinner slår av og til i bordet, men ikke ofte. Men de har andre former for kroppsspråk, som kan være minst like effektivt. Hvem husker vel ikke Gerd Liv Valla som for nå noen måneder siden fikk presentert regjeringen Stoltenbergs lite gjennomtenkte løsning i sykefraværssaken. Regjeringen kastet, som kjent, uten tilstrekkelig forvarsel hele problemet i fanget på arbeidsgiverne, og dermed i realiteten på arbeidslivet selv. Hva gjør så Gerd Liv Valla, for åpen TV-scene ? Hun sitter sammen med de andre på møtet og hører på Stoltenbergs presentasjon av hva som nå skulle gjøres. Hun sier ikke et ord. Men med alle kameraer rettet mot seg legger hun hele hodet ned på bordet, gjemmer ansiktet med hendene og blir liggende slik en god stund ! Det var utrolig virkningsfullt.

Etterpå slapp hun raseriet løs **i ord**. Det var da Fjernsynet kom og bebreidet henne, fordi hun kom ”bakpå” sine venner i regjeringen, og for at hun reagerte så negativt uten å ha forberedt regjeringen på forhånd. Men da kom det svar : *”Nå begynner jeg å bli fed up med det spørsmålet, så nå skal jeg fortelle akkurat det jeg sa i mars. Jeg sa : ”Jeg tror dere er splitter pine gjerne hvis dere har tenkt å gå med det forslaget deres”*

Dette var et effektivt punktum for diskusjonen om hvorvidt regjeringen var advart.

Vallas opptreden var sterkt medvirkende til at regjeringen ved denne anledning måtte slå full retrett.

Provokasjon til raseri

Av det som nå er sagt, kan vi konstatere at det kontrollerte sinne kan være nyttig. Mens det ukontrollerte kan – som Churchill gir så klart uttrykk for – være farlig for taleren selv.

Derfor er det blant advokater – og til en viss grad også blant politikere – en yndet sport å **erte motstanderen** til de grader at han til slutt blir rasende, går fra konseptene og sier noe dumt.

Slik **provokasjon** er – hvis den ikke bare skyldes ren dævelskap – mest aktuelt når man forstår at motparten er på tynn is. Hvis man da forlanger at han skal konkretisere det han har sagt, kan man lokke ham lenger inn i det hjørnet hvor han allerede befinner seg. Så lenge man holder seg til saken, er det helt akseptabelt. Den hissige vil gjerne sprekke i en slik situasjon, og bli så sint at han sier noe enda mer dumt. Dét er jo helt og holdent **hans** problem !

Ikke ufin, iallfall minst mulig

Derimot må det advares mot å gjøre seg morsom med utgangspunkt i forhold som motparten ikke kan gjøre noe med. Motparten har kanskje et rart navn eller andre særtrekk. Sånt bør man la ligge. Det blir fort ufint, og da virker det motsatt på de som er publikum – enten det er en domstol, en politisk forsamling eller tilhørerne til en diskusjon. Dette bikker fort over til sympati med den mishandlede og antipati mot den vittige.

Ved nærmere ettertanke må jeg nok innrømme at jeg har tråkket uti dette én gang. Dette var et stort politisk møte med en statsråd. Saken gjaldt kompliserte skattespørsmål i forbindelse med et seminar om kraftutbygging. Her møtte jeg

og mine parter i LVK (Landssamanslutninga av vasskraftkommunar – en organisasjon av ca 150 kommuner som er berørt av kraftutbygging) en del sentrale politikere. Samtidig møtte et mannsterkt kobbelt av folk fra kraftbransjen. Til sammen var det nok noen hundre til stede, en såkalt representativ forsamling. Kraftverksfolkene kom med bl.a. Anne Grethe Strøm-Eriksen i spissen, altså den nåværende forsvarsminister. Den gang var hun en meget nyvalgt og meget fersk leder av styret i ett av Norges største og rikeste kraftforetak. Hennes uttalelse var etter min oppfatning klart feilaktig, og det kunne jo vært nok for meg å si dét.

Men naturen gikk over opptuktelsen, og jeg sa :”*Her foreligger det altså en sterk og skråsikker uttalelse fra styreleder Anne Grethe Strøm-Eriksen, som faglig sett står på syltynn is. Etter mitt inntrykk har Anne Grethe Strøm-Eriksen tidligere i sitt liv aldri hatt annen tilknytning til kraftverk enn mellomnavnet. Og dét kan man forstå av det hun sier !* Og så fulgte jeg da opp med en noe mer saklig og faglig forklaring på hvorfor Anne Grethe Strøm-Eriksen tok feil og hvorfor jeg hadde rett.

Den tilstedeværende statsråd - også fra Arbeiderpartiet – tok meg etter debatten til side, og kjeftet på meg for det med Strøm-navnet, og sa jeg var ufin. Og dét kan sikkert være riktig. Jeg pleier ikke å si sånt, men av og til blir man provosert av kameraderiet og maktfullkommenheten.. Og dessuten – **det jeg sa var jo riktig !**

Og mine kommunefolk, i salen og på podiet, syntes det var helt greit. ”*Dette vil ergre de store, men enkelte små vil det mere.*”

Man skal jo heller ikke glemme at i tilspissede diskusjoner kan det ha sin verdi å sveise egne tropper sammen. På sikt kan dét føre til seier !

Og så får man heller ta litt juling.

Motpartens grønne ungdom

En annen variant kan være **motpartens ungdom**, Er også dét ufint, å advare mot at denne person tas helt alvorlig, fordi han er så ung ?

En episode er knyttet til den berømte advokat Johan Næser. Han var en fremragende advokat, og han burde nå sitte oppe i advokathimmelen – hvis den fins, da.

Næser var en mester i å erte motpartadvokaten rasende. En gang var han forsvarer i en straffesak. Næser var da en eldre, erfaren og ansett advokat, og mot seg hadde han en meget ung og meget hissig statsadvokat som het Grøner til etternavn.

Næser kalte i sitt innlegg statsadvokat Grøner konsekvent for ”*herr statsadvokat Grønn*”. Dette var selvfølgelig finurlig knyttet sammen med Næsers innvendinger mot statsadvokatens opplegg av saken og hans uttalelser, som etter Næsers mening bar sterkt preg av ungdommelig tjenesteiver. Dette med statsadvokat Grønn gjentok seg og gjentok seg. Til slutt tapte statsadvokaten selvbeherskelsen og nærmest ropte til advokat Næser :

”Jeg må bare innskjerpe at mitt navn er Grøner!!!”

Johan Næser, lett fortvilet : *”Åja omforladels, jeg glemte jo at det var komparativ!”*

Det påstås at Næser vant saken.

Om å vinne debatter og tape avstemninger

Men det er ikke alltid slik at den elegante ordkunstner, eller den vittige retoriker, vinner argumentasjonen.

Taleren kan faktisk være for effektiv ! Da den nåværende landsfader Kåre Willoch var yngre, var han en nådeløst logisk og veltalende debattant. Som handelsminister i regjeringen Borten møtte han stadig i internasjonale organisasjoner, i fora hvor han briljerte med sin kunnskap og med sitt ofte ganske syrlige vidd. Men jeg snakket den gang med en av hans partifeller, som fortalte at Willoch den gang av kolleger fra andre nasjoner ble betegnet som *”mannen som vant alle debatter og tapte alle avstemninger”*.

I dag har Willoch vokst, og lært. Han er fortsatt belærende, men er ikke så sjenerende lynhurtig i tanken og så flytende i sine resonnementer at han mentalt løper fra tilhørerne. Han er blitt litt mer omstendelig, og mye mindre spiss. Til gjengjeld hører jeg stadig hvordan han får folk med seg, nå med romslighet, vidd og humor. Han forfekter standpunkter som dekker nesten hele det partipolitiske spekter, unntatt FrP, selvfølgelig.. Til gjengjeld har han fått posisjonen som nasjonens Klara Klok ! Dét er jo en større seier enn å vinne alle debatter!

Når er beskjedenhet en dyd ?

Motsatsen til Willoch er – både før og nå - den **beskjedne** taler.

Beskjedenhet er sympatisk. Men det må være ekte beskjedenhet, og ikke bare retorikk. Ren retorikk foreligger f. eks. når taleren først sier :”*Dette har jeg egentlig ikke så god greie på, men - - -*” og så kommer en drepende argumentasjon som viser at taleren er mer enn kompetent på temaet. Da viser taleren at han til og med **lyver når det gjelder egne forutsetninger**. Hvordan skal man da kunne tro på andre ting han sier ?

Den som innleder med å flagge stor beskjedenhet, bør heller ikke ha så stor grunn til å være beskjeden at man etterhvert undres på hvorfor han i det hele tatt tok ordet. Stort sett er jo dét en frivillig sak.

Men **advokater** kan ikke velge om de vil ta ordet eller la det være. Hvis de først har påtatt seg saken, må de agere, selv om de av og til kommer ut på tynn is. Jeg hadde engang en motpart i en vanskelig vassdragssak. Han tok det nevnte utgangspunkt og sa :

” *Jeg må innrømme at jeg ikke kan så mye om hydrologi, men - - -* ” osv. Da motparten på denne måten la hodet på blokken, kunne jeg ikke dy meg. Derfor kom jeg med følgende replikk :

*”Advokat - - - sa, med en beskjedenhet som ellers er ham fremmed, at han ikke hadde noe greie på hydrologi. Og dette er omtrent det fornuftigste han hittil har sagt. **Han har ikke greie på hydrologi**, og hans resonnement viser dette med all ønskelig tydelighet.”*

Jeg fikk medhold.

Det hører med til historien at advokaten tok det hele med godt humør; det er faktisk ham som har minnet meg på historien mange år senere

Jeg har nå snakket om argumentasjon, fornuft og følelser. Vi kan si at dette går på drivkreftene bak argumentasjonen.

Hva er ”setting” for en argumentasjon ?

Men vi må ikke glemme at argumentasjonen også har det man på engelsk kaller en ”*setting*”. Hva er det for en **situasjon** som foreligger, **før** argumentasjonen begynner ? Mange slag er tapt fordi feltherren har glemt at hans tropper må kjempe i oppoverbakke, eller med solen i øynene. Det samme gjelder argumentasjonen.. Derfor : Glem aldri settingen !

En viktig del av ”settingen” er TIMING. Den er uhyre viktig. En sak kan være så god den vil; **hvis den blir tatt opp til feil tid** kan det hele ende med forferdelse, eller - ennå verre - med at saken bare dør bort som en fisk på land. Og her er det iallfall min erfaring at det er **farligere å være for tidlig ute**, enn å være litt seint på banen. Krisen må være der, motparten eller en myndighetsperson må ha sagt noe dumt eller gjort noe dumt slik at saken allerede har full oppmerksomhet, **da** skal man slå til ! Tenk på Skytøen – tenk om han hadde tatt opp lockoutspeklet en uke **før** arbeidsgiverne **varslet** lockout ! Det ville blitt betraktet som teoretiske snurrepiperier uten interesse, og kruttet ville ha gått ut av saken.

Hva er ”solar plexus” ?

Noe annet er at man kan gjøre som Gerd Liv Valla, og fortelle motparten direkte at han er splitter pine gæren hvis han går videre med saken. Dette er et angrep midt i motpartens maktsentrum, solar plexus, som bokserne sier. Av og til kan en fulltreffer her føre til at motpartens sak dør, der og da. Dermed har du jo spart deg mye bryderi. Det var noe sånt Valla ville. Men av og til reagerer ikke motparten som du hadde håpet. Han tror ikke du mener alvor, eller han bestemmer seg for å ta fighten på et tidspunkt og på en måte som ikke på noen måte passer deg. Derfor er det slik at direkte påvirkning av settingen **kan** være en suksess, og **kan** være en katastrofe.

”Av og til går det bra, av og til går det ikke fullt så bra” sa speidergutten, han pleide å hjelpe gamle damer over gaten.

Et viktig spørsmål i forbindelse med settingen er om en skal foreslå, eller få andre til å foreslå, en **utsettelse**.

I ”Rett på sak” – Finn Gustavsens bok om Kings Bay-saken i Stortinget i 1963 - forteller han om de dramatiske øyeblikk etter at han fra talerstolen i Stortingssalen hadde sagt at han som leder for Sosialistisk Folkeparti kom til å stemme for mistillitsvotum til regjeringen Gerhardsen. Dette er Norgeshistorie. Dette var det første bruddet på tradisjonen for Arbeiderpartiets maktposisjon i norsk politisk liv siden 1936. Kings Bay-saken var også svært alvorlig for regjeringen Gerhardsen, fordi det gjaldt en stor arbeidsulykke med tap av mange menneskeliv og samtidig handlet om påstått manglende oppfølging av tidligere stortingsvedtak om sikring av gruen.

Gustavsens fremmet forslag om at regjeringen Gerhardsen måtte gå, men foreslo i et tillegg at Stortinget vedtok at regjeringsskrisen skulle løses ved at det ble dannet en ny regjering utgått av Arbeiderpartiet. Dette var første gang etter krigen at ett sosialistisk parti stemte mot et annet, og Gustavsens visste at det ville bli helvete, på alle kanter. Da Gustavsens hadde avsluttet sitt innlegg, foreslo stortingspresident Langhelle fra Arbeiderpartiet at replikkordskiftet skulle utstå til dagen etter – Stortinget hadde allerede holdt på med møte i mange, mange timer. Men Arbeiderpartimannen Hønsvald krevde ”et lite

replikkordskifte nå, **med det samme**”, Langhelle sa at begrepet ”lite replikkordskifte” ikke fins, det er enten- eller, og Gustavsen ropte deretter overmodig : ”La det bli et stort, herr president !”

Gustavsen mener i boken at han kunne fått til utsettelse hvis han hadde villet. Men han orket ikke å tenke på at kobbet av Arbeiderpartipolitikere og andre motstandere ville få hele natta til å tenke ut hvordan de skulle avlive ham dagen etter. Da var det tross alt bedre å ta fighten med en gang, tenkte han. Replikkordskiftet kom altså i gang, og det ble innledet med at Hønsvald karakteriserte Gustavsens forslag som en vits. Sann som språkbruken var på Stortinget den gang, burde presidenten ha klubbet. Men nei, uttrykket ”vits” fikk stå upåttalt. Ordskiftet utviklet seg derfra, enda verre og bitrere enn Gustavsen ventet. Ethvert håp om et kompromiss forsvant, og samarbeidsmulighetene mellom SF og Arbeiderpartiet ble torpedert for 40 år ! I boken sin sier Gustavsen at dersom debatten var blitt utsatt til neste dag, kunne et kompromiss kanskje vært mulig . Derfor regnet han det i ettertid som en stor feil at han godtok Hønsvalds krav om debatt straks. ”*Det var da jeg gjorde kanskje min største feil i min tid på Stortinget*” skriver Gustavsen i ”Rett på sak” (s. 172).

Dette er en illustrasjon av at slike taktiske trekk som dette bør gjennomtenkes nøye på forhånd.

Jeg skal nevne et eksempel til, om ikke akkurat så berømt, så likevel illustrerende. Det er hentet fra mitt eget fagområde :

Hvis du vil bli advokat med rett til å prosedere i Høyesterett, må du bestå en prøve. Du skal prosedere to saker – i min tid var det tre – som viser at du er skikket for sakførsel i Høyesterett. Dette er altså ikke noen ”laget” prøve; det er reality. Du behøver ikke å vinne saken, det avgjørende er hvordan du legger opp saken, hvordan du taler, hvordan du tackler vanskelige spørsmål fra dommerne osv.

Det er en god del prøveadvokater som stryker. Dette er jo en ganske dårlig reklame, så du satser en god del ved å melde deg opp til prøven.

For noen år tilbake var det en prøveadvokat som i utgangspunktet hadde en dårlig sak, og han gjorde den ikke bedre i Høyesterett. Spørsmålene fra

høyesterettsdommerne var mange, og dommerne var åpenbart ganske skeptiske overfor den arme prøveadvokat. Hans motpart ble ferdig med sitt siste innlegg i Høyesterett til kl. 14. Så skulle prøveadvokaten ha replikk, som det heter, altså siste tilsvar. Høyesterett slutter alltid dagen kl. 14.15. Da motparten var ferdig til kl. 14 sa rettens formann til prøveadvokaten : ”Ja, advokat. Vi har ett kvarter igjen. Vil De ta replikken nå, eller skal vi fortsette i morgen tidlig ? Hvis prøveadvokaten nå hadde vært smart, ville han bedt om å få fortsette i morgen. Da ville han ha hatt hele ettermiddagen og natta på seg til å prøve å finne bedre argumenter, og ville da ikke være bundet av tidsfristen på 15 minutter.. Men så smart var han ikke. Han sa at han kunne greie seg på et kvarter. Han holdt innlegget på det tilmålte kvarter, tapte saken og fikk ikke prøven.

Kanskje var det vel fortjent ? Også Høyesterettsdommere har en sans for at advokater er gløgge nok til å bruke en viss taktikk. Kanskje spørsmålet fra administrator var vel ment, men også i seg selv en liten prøve : Ville prøveadvokaten forstå invitten ?

Moralen er – for begge disse historiene : Av og til kommer det en invitt, en sjanse til å tenke seg litt mer om før øksa faller. Tenk deg godt om før du avviser den sjansen. Det er for sent å snyte seg når nesa er vekk !

Bruk av slagord eller ordtak som ledd i argumentasjonen

Her vil jeg først bruke et ordtak for å illustrere hvordan man skal bruke, og ikke bruke, slagord eller ordtak :

Det er hentet fra Albert Einstein, som har sagt så mye bra om andre ting enn relativitetsteorien, at det måtte samles i en tykk bok om Einsteinsitater - ”*The Quotable Einstein*”

Det sitatet jeg tenker på, lyder slik :

”*Make it as simple as possible, but not simpler !*”

Vi kan vel oversette det omtrent slik :

”Si det så enkelt som mulig, uten å gjøre det enklere enn det er !”

Jeg innleder avsnittet med dette, fordi det i særlig grad nettopp treffer bruken av slagord : de frister i seg selv til å overforenkle. Tenk for eksempel på *”Norge for nordmenn”* !

Men hvis man unngår å havne i den grøfta, kan slagord være veldig effektivt. Jeg vil for eksempel påstå at Håkon Lies og Arbeiderpartiets valgkamp før stortingsvalget i 1936 var sterkt preget av slagord. Nettopp fordi disse slagordene var enkle og traff velgerne i hjerteroten, fikk Arbeiderpartiet ved dette valget en oppslutning som førte til den første langvarige regjeringsmakt for dette partiet.

Hva **var** så de enkle ord ? Jo, hør her :

”Hele folket i arbeide!

”Plan i næringslivet !

”Bedre kår i by og bygd !”

”Vern om folkets frihet og velferd !”

”Plass for Norges ungdom !”

Mange av dere vil syns at dette er en skikkelig samling floskler. Men da er dere historieløse. I 1920-30-årene var Norge et fattig land, og ettervirkningene etter børskrakket i 1929 hadde truffet med jernhånd, særlig fordi det traff samtidig med oppskrudd kroneverdi og høye renter. *”30-årskrisen regnes som den hardeste av de tre mellomkrigskrisene. Da ledigheten nådde sitt høyeste i desember 1932, var over 42 prosent av de fagorganiserte uten arbeid. I treårsperioden 1932-34 var årsgjennomsnittet aldri under 30 prosent.”*

(Karsten Alnæs : Historien om Norge IV s. 193.) Arbeidsledigheten var særlig stor blant ungdommen. På landsbygda hadde tvangsauksjoner og konkurser ført til sammenbrudd i mange bygdesamfunn. Alt dette ble utfordret i de enkle slagordene, og Arbeiderpartiet vant argumentasjonen, og dermed valgkampen.

Det var en gjennomført solidaritet Haakon Lie hamret inn. Man kan like eller mislike Haakon Lie, men det skal han ha, at på talerstolen var han suverén; det var en leders argumentasjon, selv om han offisielt bare var sekretær.

Går vi til **dagens Norge**, møter vi helt andre situasjoner og andre problemer. Men her fins fortsatt en del gode politiske slagord som treffer dagens problemer på en enkelt og klar måte :

"Et åpnere samfunn" (Astrid Gjertsen åpner for høyrebølgen)

"Livslang læring" (Det vi driver med her)

"Tenke globalt og handle lokalt" (Statsråd Djupedal til Studentersamfunnet i Bergen)

"From exclusion to inclusion" (Malawis første statsråd for funksjonshemmede)

Fra samfunnsmedisinsk hold et godt råd for bedre helse :

"5 om dagen, sex om kvelden" (Dr Wilhelmsen i Bergen, spesialist i hypokondri.)

Og til slutt et hjertesukk fra vår alles Odd Børretzen

"Alt går så fort nå for tiden. Av og til vil jeg bare sitte og se langsomt inn i veggen."

Vi har ennå etpar spesielle temaer igjen, før jeg skal avslutte med å snakke om selve talen.

Hva er tvil, og hvilken betydning bør tvilen ha ?

Tvil er mange ting.

For det første er den et ledd i menneskets egen analyse av en problemstilling.

Noen mennesker er alltid sikre på alt, og uttaler seg med skråsikkerhet. (**Mr.**

Know-all.) Slike mennesker er dømt til å gå i baret før eller senere,

Men vi har flere varianter. Noen **ser** rett og slett ikke de tvilsomme spørsmål, de ønsker nok egentlig å tvile, men får det ikke til. Dette er de **tvilsimpotente**, de som ikke får det til.

Så har vi de som i utgangspunktet ser verden rimelig enkel, men som geråder ut i stor tvil når noen innvier dem i tvilen. Og da svinger de ofte over og blir veldig fylt av tvil. Dette er **fru og herr Svingstang**.

Og så har vi de som går gjennom livet i forvissning om at alt er vanskelig, ja henimot umulig å bli helt klok på. Alt er vanskelig, og det er mistenkelig dersom noe plutselig fortøner seg enkelt og lett. Dette er **Det vandrende spørsmålstegn**.

Generelt : Tvil er stort sett sunt.

Italienerne har et fint ordtak : *”Si vuol traversare la verità, si metta subbo la strada del dubbio”* , hvilket er utlagt : ”Dersom du vil finne sannheten, må du gå tvilens vei.”

Henrik Groth – direktøren i Cappelens forlag i en menneskealder og en av de friskeste debattanter i hele etterkrigstiden – sa noe lignende :

”Tvil er sjelens og intelligensens viktigste verktøy. Gud nåde den som mener noe før de har tvilt på det, eller som fortsetter å mene noe i det uendelige uten å slippe tvilen til, eller registrere nye kjensgjerninger.”

Jeg viser til dette, og sier meg enig i at tvilen er en gave til mennesket, kanskje noe av det som mest av alt gjør oss til mennesker. Men like klart er det at den ikke må få ta makten fra oss. Derfor er det flere av gruppene jeg har nevnt foran, som åpenbart har behov for å revidere sine holdninger, bestemme seg for å bli litt dristigere.

Så langt om **tvilsmekanismen i menneskets sinn**. Men tvil er også noe annet, nemlig tvilen som et **taktisk problem**.

Dette kan forekomme i en rettsak, en politisk debatt eller en avispolemik.

Du regner med å kunne vinne, men det er noen tvilsomme punkter. Hva gjør du med slike ting ?

Jeg er så gammel at jeg har gått på prosedyrekurs hos gamle h.r.adv. J.B.Hjort (Johan Bernhard Hjort – jf boken ”Fri mann” av Miguel Figureiro).

Hjort pleide å si : ”*Har du et vanskelig punkt i din sak, så skal du selv sette kniven i det, dissekere det ut fra dine standpunkter og vise løsningen. Overlat ikke ditt svakeste punkt til motpartens tyngste artilleri, men ta luften ut av det i tide !*”

Derfor bør man i en tale eller en argumentasjon aldri være redd for å slippe tvilen inn. Men forutsetningen er selvsagt at man så i talen greier å utrydde tvilen. Har man bare oppnådd å skape en uforløst tvil, skulle man enten ha holdt kjeft eller ikke stått opp den dagen.

Når man kommer til et usikkert eller tvilsomt punkt, er det mange som røper dette gjennom kroppsspråket, særlig ved stemmen. Noen talere blir usikre og skjelvende i stemmen, andre tørre i munnen, og noen (særlig kvinner som har en lys stemme) kan gå opp i fistel. Alt dette gir den kyndige lytter informasjon om at nå er du på tynn is, og at du vet det. Altså : Farlig situasjon !

Det er nok en realitet at noen talere ved slike punkter har skrevet i marginen på sitt manuskript : ”*Vanskelig punkt. **Hev stemmen !!***”

Det er ikke lett å gi gode råd til en taler om hva han eller hun skal gjøre i slike situasjoner. En ting er sikkert : De fleste personer, av begge kjønn, kan ha nytte av et kurs i stemmebruk. Her kan man nok lære en del finesser om stemmen.

Det går an å lære ved å se på aktuelle eller historiske opptak på TV – noen politikere, som for eksempel Carl I Hagen – virker sterkt bare ved sin sikre opptreden. Jo freidigere budskapet er, desto enklere blir det presentert ! Nerver av hyssing er det alltid godt å ha.

Hurra for den lille forskjellen ?

I kursoplegget har jeg forutskikket at jeg vil ta opp ”den lille forskjellen mellom kvinner og menn – er den så liten ?”

Det er livsfarlig å generalisere i et slikt spørsmål, og jeg nøyer meg med noen amatørmessige iakttagelser:

Og jeg vil si at jeg også her mener at det er en forskjell, men først og fremst i **holdninger**. Kvinnene har – iallfall som hovedregel - ikke menns overdrevne selvtillit. Kvinner er av den grunn gjennomgående bedre forberedt, de har lært lekse si og de tar færre sjanser.

Hvor menn blir hissige eller rasende, blir kvinner sarkastiske, og kan være ganske jævlige, særlig mot hverandre.

”Kjeftesmelle”-saken

Som menn må passe seg for å miste hodet, må kvinner passe seg for å skjære klar av begrepet ”kjeftesmelle”. Mange husker retorikk-spesialisten fra 17. mars 2006 som var bedt av media om - etter debatten - å kåre vinneren av en duell mellom Siv Jensen og Jens Stoltenberg. Debatten ble gjennomført, og ”Dommen” gikk ut på at Jens Stoltenberg var vinner. Men ”dommeren” glemte å nevne at han før debatten hadde vært rådgiver for den samme Jens Stoltenberg. Som rådgiver hadde han skriftlig forklart Jens Stoltenberg hvordan han skulle få Siv Jensen til å virke som en ”surpomp som hakket på mannen sin”. Dessverre for ”dommeren” kom de gode forhåndsrådene hans til Arbeiderpartiets sekretariat på avveier. Eposten – eller en kopi – havnet i Aftenpostens epost, hvorfra den selvfølgelig dagen etter gikk rett til stort oppslag på s. 4 i Aftenposten. Rådgiverens objektivitet som medias nøytrale forståelsepåer kom etter dette i et noe tvilsomt lys. I stedet måtte rådgiveren gå botsgang i pressen.

Flaut.

Men det er ingen tvil om at rådgiveren hadde et poeng. Siv Jensen har - i likhet med Gro i hennes yngre år – et svakt punkt fordi hun lar temperamentet få overtaket.

Så kan man spørre hvorfor en kvinne som debatterer, kan virke som en surpomp som hakker på mannen sin, uten at en mann som svarer, virker som en autoritær blei som kjefter på kjerringa ? Kanskje har mannen gått et kurs og

lært hvordan man skal unngå å virke autoritær, hva vet jeg ? Det er iallfall ikke så dumt å tenke – hele tiden – på hvordan man virker utad ! Mange politikere går til og med på kurs for å virke bra utad, og flere **burde** gå på kurs.

Menn som må lære å krabbe

Mange menn – og særlig menn som er 60 + - må lære å krabbe, før de kan lære å gå. Vi har vært inne på at det er ufint å gjøre narr av folks navn eller særegenheter som de ikke kan gjøre noe ved. Enda ti ganger verre er det å kommentere en politisk motpart eller en juridisk motspiller som *”min sjarmerende motpart”*, komplimentere henne med *”Du verden det var da en nydelig kjole”* eller tiltale henne med uttrykk som *”kjære unge dame”* eller å omtale en navngjeten stortingsrepresentant som *”fru Brundtland”*
Toppen av mannsjåvinisme er bilreklameplakatene *”Bli kvitt A”*

Selve talen

Nå begynner vi å nærme oss rosinen i pølsen, nemlig selve argumentasjonen, **talen** :

Alle som skal holde en tale eller et innlegg, bør se på og lytte til andres taler og innlegg. Det kan være mye å lære, både av riktig og galt.

Jeg vil nå gjerne trekke frem eksempler fra 3 store taler, som har påvirket utrolig mange mennesker og kanskje vært av betydning for menneskeheten.

Jeg vil referere litt fra hver tale, og kommentere den veldig kort:

Enhver politisk tale er en kamp om menneskenes sinn. Hvorfor vant taleren kampen med akkurat **den** talen, i **den** settingen ?

Abraham Lincoln

Den første jeg trekker frem, er president Abraham Lincolns tale fra 1863, for de falne etter slaget ved Gettysburg i den amerikanske borgerkrigen. Lincoln kom etter dagens hovedtaler, professor Everett, som holdt på i én time og 57 minutter, mens Lincolns tale varte i bare tre minutter. Tilstedeværende journalister karakteriserte Lincolns tale som en fiasko. **I så fall må det ha vært en lysende fiasko.** Lincoln talte kanskje over hodet på de tilstedeværende, men han talte til det amerikanske folk, kort nok til at talen kunne trykkes opp og sendes ut til alle uten problemer. Husk at dette var en tid som savnet omtrent all moderne kommunikasjon. Lincoln gikk rett til hjertet av saken, etter et slag som kanskje var det blodigste og mest forferdelige i hele denne forferdelige krigen. Lincoln sa først :

*”For 87 år siden skapte våre fedre en ny nasjon på dette kontinent, unnfanget i frihet og viet tanken om at alle mennesker er skapt like. Nå står vi midt oppe i en borgerkrig, **for å prøve om denne nasjonen** – eller noen nasjon født på denne måten og viet denne tanken – **kan bestå i lengere tid.**”*

Lincoln sluttet med å uttrykke sitt håp :

*” - - - that we here highly resolve that these dead shall not have died in vain – that this nation, under God, shall have a new birth of freedom – and **that government of the people, by the people, for the people, shall not perish from the earth.**”*

Blant historikerne er det en klar oppfatning at disse få setningene var mye av årsaken til at amerikanerne greide å samle seg, demokratene vant borgerkrigen og slaveriet var definitivt over.

Churchill

Churchills største tale holdt han 18. juni 1940 i Underhuset.

Hitler seiret på alle fronter. Frankrike hadde kapitulert, USA ville være nøytrale på dette tidspunkt av krigen, Europa var okkupert, Sovjetunionen sto aktivt på Hitlers side. Situasjonen kunne ikke vært verre. Det fantes en bred opinion både i folket og i parlamentet, som ville forhandle med Hitler, fordi kampen var håpløs. Churchill sa :

*”Hvis vi kan stå opp mot Hitler, kan hele Europa bli fritt, og livet i verden kan gå frem til vide, solfylte høyder. Men hvis vi mislykkes, da vil hele verden, inklusive De forente stater, inklusive alt som vi har lært å kjenne og elske, synke ned i en ny mørk og barbarisk avgrunn, som blir mer uhyggelig og kanskje mer langvarig i skinnen av pervertert vitenskap. La oss derfor ruste oss for våre plikter og oppføre oss slik at om det britiske imperiet og dets samvelde skulle bestå i tusen år, vil mennesker fremdeles si : ”**Dette var deres beste stund**” - - ”**This was their finest hour !**”*

En kamp om tilhørernes sinn

Det er et slektskap mellom disse to talene, og mellom **talerne**, som begge var klar over at de sto i en kamp på liv og død, fordi de var i kamp om millioner av menneskers sinn. Talene går til menneskenes hjerter, men de gjør noe annet og mer : De taler til ryggraden, til den stolthet ethvert menneske har i seg. De har ett mål, å skape mot hos det enkelte lille menneske, det mot som er nødvendig for å kunne møte verdenshistorien ansikt til ansikt, med eget liv som innsats.

Eksemplene illustrerer også hvor viktig det er å fokusere på det sentrale i argumentasjonen. Enkle slagord er ikke til å kimse av.

Jeg minner om daværende partisekretær Haakon Lies tale ”De enkle ord” fra 1936. Her finner vi nettopp dette : De enkle ord, **slagordene** som partiets tillitsmenn kunne reise rundt og **hamre inn** i velgernes bevissthet.

Solidaritet – Kennedy’s Berlinitale

Solidaritet er sentralt i mange store taler på det internasjonale, storpolitiske plan. Her vil jeg bruke Kennedys Berlinitale som eksempel..

Iallfall noen av dere husker at Sovjetunionen gikk til full blokade av alle veier og jernbanelinjer fra Vest-Tyskland til Berlin i 1948. Dette var et ledd i

kampen mellom sovjet og vestmaktene om hvem som skulle ha Berlin. Byen var - som mange husker - delt i 4 soner fra 1945, et kompromiss mellom krigens seierherrer, et kompromiss som Sovjet gjorde sitt beste for å bekjempe. Ved total blokade forsøkte Sovjet i 1948 å sulte ut Berlin, i håp om å få hele byen og ikke bare en sovjetisk sone i en fjerdedel av byen. De allierte – og særlig USA – demonstrerte da sine enorme ressursser, og etablerte en luftbro fra Vesteuropa til Berlin, en kontinuerlig strøm av store fly som sørget for absolutt alle forsyninger til befolkningen i Vest-Berlin. Etter en tid måtte Sovjet gi seg, men dette var en meget kritisk tid for Vest-Berlin, En del år senere oppsto en ny kritisk tid, nemlig da de østtyske myndigheter begynte å bygge ”Die Mauer”, muren gjennom Berlin. Da fant Vest-Berlins borgermester på å feire 15-årsjubileum for luftbroen. Han inviterte den amerikanske president John F. Kennedy, som kom ens ærend over Atlanteren og holdt sin berømte Berlin-tale. Kennedy sluttet talen med dette :
”For to tusen år siden var det stolteste skryt ”Civis Romanus sum” – jeg er romersk borger. I dag, i den fri verden, er den stolteste uttalelse ”Jeg er en Berliner”. Alle fri menn, hvor de enn bor, er borgere av Berlin og derfor, som en fri mann, sier jeg ”Jeg er en Berliner” ”Ich bin ein Berliner.”

Dette var en utrolig kontant solidaritetserklæring i 4 ord . Kennedy sto på en plattform som var bygget opp over muren, og så over muren inn i Øst-Berlin. Det han egentlig sa, var rettet direkte til Sovjet : ”Hit, men ikke lenger. Hvis dere angriper Berlin, vil det fra vår side bli likestilt med angrep på Washington DC.”

I Tyskland anses denne talen for å være en milepæl i etterkrigshistorien. Den var en mektig oppmuntring til vest-tyskerne, som følte at de satt på spissen av en atombombe. Nå hadde de fått en borger til, nå satt den nye borger Kennedy sammen med dem på spissen av atombomben !”

Med disse 4 enkle ordene vant Kennedy i virkeligheten kampen om Berlin.

Den avgjørende, drepende replikk

Helt til slutt skal jeg innfri mitt løfte fra disposisjonen om å fortelle et par eksempler på den avgjørende, drepende replikk, replikken som gjør at

motparten **bare gir opp**. Slike replikker er ofte ganske grove; jeg nøyer meg med noen som ikke er av de verste :

Den første er om Morgenbladets redaktør Friele, fra perioden 1868-1893. Friele var, ikke bare kjent og fryktet for sin hvasse penn, men også for sin skarpe tunge. En gang kom han i voldsomt klammeri med en stortingsmann. Da de traff hverandre på gaten, skrek Friele til stortingsmannen :

"Eg ville ikke pisse på Dem om De sto i full brann !"

"Nei nu går De sannelig for vidt herr Friele" ropte stortingsmannen forbitret,
"Nu går jeg og melder Dem til politiet "

Hvorpå Friele fant grunn til å gjøre en liten innrømmelse :

"Ja, ja , naturligvis, hvis eg blir dømt til det, så er det en annen sak!"

Kolingen, kjenner vel de fleste, både av omtale og tegninger : Kolingen var en skikkelig røver, men han var også en stor sjarmør. Damene likte ham, både de unge og de gamle. En gang hadde han dåra en ung og søt Stockholmerska fra nabolaget. Han elsket damen etter alle kunstens regler, og hun var vel fornøyd og klaget ikke. Men hennes mor fikk nyss om dette her, og strammet rasende av gårde til Kolingens leilighet, hvor hun dundret på døren. Da Kolingen åpnet, stilte mora seg opp i positur utenfor, med hendene i hoftefest, og ropte :

"Är det ni som förför unga damer ?"

Kolingen mønstret damen opp og ned. Og så sa han :

"Jaha visst, det är jag det, men just nu har jag inte tid !"

Til slutt :

Bakgrunnen er Blindern Studentehjem ca. 1960. BS er et vakkert beliggende studenthjem like ved siden av UiO, Blindern. Det er et eldre, tradisjonsrikt sted, som på den tid fortsatt var brukt til enmannshybler og felles husholdning for mannlige studenter av rimelig bra familie. Det var på den tid fortsatt strengt forbudt å ha jenter på rommet om natten, alle damer skulle ut kl. 22. En student ble knepet i å ha dame på rommet, og denne saken ble avgjort med en advarsel. Det gikk bra noen uker, men så ble han påny knepet i å ha (samme)

dame på rommet om natten. Denne gang ble det reist disiplinærsak, med påstand om utvisning. Avgjørelsen skulle tas av styret. Styret besto av studenter + en professor, som på denne tid var prof.dr. jur. Carl Jakob Arnholm, kjent for sitt vidd og sin skarpe tunge. Han hadde St.veitsdans, som gjorde at han snakket litt rart, litt stakkato. Styrets medlemmer skulle votere etter tur. Da turen kom til professor Arnholm, avgjorde han all argumentasjon med følgende replikk :

”Etter min mening

uhu,

bør denne mann

uhu,

ta sin pikk og sitt pakk,

uhu,

og gå !”

