

RÖSTEN I RÄTTEN

- en studie av advokaters medvetna röstanvändning i rättssalen.

Examensarbete

Logonomprogrammet

Vårterminen 2015

Poäng: 15 hp

Författare: Ulrika Precht

Handledare: Susanna Leijonhufvud

Sammanfattning

Syftet med denna uppsats är att undersöka tre advokaters medvetenhet kring röstanvändning samt para- och extralingvistiska signaler i rättssalen. Respondenterna deltog i kvalitativa, semistrukturerade intervjuer och intervjumaterialet belyser deras olika tankar och erfarenheter kring betydelsen av *hur* något sägs under en rättegång. Med hjälp av kvalitativ innehållsanalys inspirerad av Grounded Theory undersökte jag intervjumaterialet. Respondenternas medvetenhet i ämnet genomtyrades genomgående av ett retoriskt perspektiv och kom på så sätt att bli mitt teoretiska perspektiv i denna undersökning.

Resultatet visar att det finns dimensioner i hela processen som innebär att *hur* vi kommunicerar kan påverka ett domslut. Resultatet visar också att god retorik inte behöver leda till en mer rättvis dom men att möjligheten att lära sig behärska detta ämne kan vara ett användbart verktyg.

Nyckelord: logonomi, advokat, röstläge, dramaturgi, retorik, rättsväsende

Förord

Jag vill först och främst tacka min handledare Susanna Leijonhufvud, som väglett, stöttat och inspirerat mig i mitt uppsatsskrivande.

Ett varmt tack riktar jag också till mina respondenter som generöst delat med sig av sin tid. Det känns som en ynnest att ha fått möjligheten att få ta del av deras erfarenheter och tankar.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Problemformulering	1
1.2 Syfte och forskningsfrågor	2
1.3 Disposition	2
2. Bakgrund	3
2.1 Regler för brottmåls- och tvistemålsrättegång	3
2.2 Kommunikation	4
2.2.1 Ickeverbalt kommunikation	4
2.2.2 Verbal kommunikation	5
2.3 Estetiskt röstuttryck	5
2.4 Dramaturgi och manusdoktorer	5
2.5 Forskning	6
2.5.1 Effekter av röst- och språkanvändning	6
2.5.2 Rösten vid affekter	6
3. Retoriskt perspektiv	8
4. Metod	11
4.1 Genomförande	11
4.1.1 Intervjuerna	11
4.1.2 Avgränsningar, urval och etiska överväganden	12
4.1.3 Transkriptionen	12
4.1.4 Kvalitativ innehållsanalys	12
5. Resultat	15
5.1 Kommunikation	15
5.2 Lärandet	15
5.3 Andning	16
5.4 Dialekt, sociolekt	16
5.5 Affekter	17
5.6 Konsten att övertyga	17
5.6.1 Tajming	19
5.7 De prosodiska elementen	19
5.7.1 Röstkvalité, röstläge och röststyrka	19
5.7.2 Tempo och pauser	20
5.8 Pläderingen	21
6. Sammanfattning av analyserade resultat	22
6.1 Teorimodell	22
6.2 Begränsning av övertema	24
6.3 Övandet	24
6.4 Prosodiska element	24
6.5 Konkurrensfördel	25
7. Diskussion	26
7.1 Resultatdiskussion	26
7.3 Epilog	28
7.4 Vidare forskning	28
8. Litteraturförteckning	29
Bilaga 1	32

1. Inledning

Det är inte för inte som många filmer handlar om advokatvärlden och att allmänheten köar för att komma till *Old Bailey*, den centrala brottmålsdomstolen i England. Vi vill ta del av när rättvisa skipas genom förhoppningsvis ett skickligt advokatarbete. Själv har jag alltid fascinerats av filmer som innehåller rättegångsscener och insåg, i samband med mina *logonomstudier*, att rösten är avgörande i rätten.

När jag för två år sedan stod inför fortbildningsstudier, med ett yrkesliv bakom mig som innehållit yrkesroller såsom operasångerska, talboksinläsare, TV-hallåa med mera, föll valet helt naturligt på just *logonomyrket*. Den röda tråden genom alla mina tidigare uppdrag har varit *rösten* och logonomen arbetar med friskvård av rösten och människors kommunikativa förmåga. Inför examensarbetet och i funderingarna kring valet av uppsatsämne tänkte jag mycket på just betydelsen av talet och rösten samt i vilka situationer det kan ha en avgörande betydelse. Mitt personliga intresse för advokatycket gjorde, när jag fick höra talas om en advokat som tagit tallektioner, att mina tankar drogs till att just advokater måste ha behov av en väl fungerande röstteknik.

En bra fungerande röst är en viktig del av arbetsförmågan och yrkesskickligheten bland annat för de personer som arbetar inom undervisningsyrken såsom lärare och daghems- och förskolepersonal. Andra som arbetar inom röstkrävande yrken är till exempel radio- och TV-journalister, präster, jurister och de som arbetar med marknadsföring och i serviceyrken (Sala, Sihvo & Laine, 2011, s.5).

Ett centralt fundament inom *logomin* är det *estetiska uttryck* vår röst har när vi kommunicerar, parat med våra *kroppssignaler*. För att ha möjlighet att använda det uttryck vi önskar kan logonomen arbeta med bland annat *röstskvalité*, *röstläge* och *röststyrka*. Dessa tre faktorer ligger till grund för den röstanalys som logonomer använder sig av i arbetet med människors kommunikativa förmåga. Förutom att arbeta med själva röstskvalitén, medvetandegör och arbetar logonomen också med styrkan i rösten, pauser, betoningar, taltempot och om talläget är normalt, för högt eller för lågt. Dessa olika element är de *prosodiska elementen* och har stor betydelse när vi ska använda oss av retorikens *ethos och pathos*. Detta sammantaget kom mig att vilja undersöka närmare vad logonomens begrepp betyder för just en advokat.

I Advokatsamfundets tidskrift *Advokaten* (2003, nr 4), framgick att det existerar en medvetenhet kring *hur* något sägs i rättsliga sammanhang. Artikeln handlar om vilka ickeverbala tecken som visar att en person ljuger. Dessa resultat baseras på en sammanställning av 120 undersökningar och visar 20 statistiskt säkerställda ickeverbala tecken. Exempelvis att en lögnares röst låter spänd och oengagerad, ligger i ett för högt röstläge, har svårt för att hålla fötter och händer stilla samt talar korthugget och odetaljerat. Dessa insikter födde nya frågor och blev upptakten till denna undersökning.

1.1 Problemformulering

En intressant fråga är ifall dessa signaler kan missuppfattas eller medvetet styras och om det är så att *hur* någon säger något kan förändra *vad* den personen säger. I rättssalen vid brottsmål deltar domare, åklagare, försvarsadvokater, tilltalad, målsägande, vittnen och nämndemän. Artikeln i *Advokaten* visar *endast* hur vittnens eventuella lögner kan ta sig uttryck.

Stämmer dessa uttryck? Signalerar andra personer i rättssalen samma saker? Hur uppfattas olika budskap? Hur förändras kommunikationen och händelseförlopp av röst och kroppsspråk? Dessa är några av de frågor jag ville undersöka närmare. Eftersom advokater i stor utsträckning arbetar med muntlig kommunikation i rättssalen och deras plädering är ett centralt moment i en rättegång, omfattar denna undersökning advokater och deras medvetenhet beträffande denna tysta, ofta icke verbaliserade kunskap.

1.2 Syfte och forskningsfrågor

Syftet med denna uppsats är att undersöka tre advokaters medvetenhet kring röst användning samt para- och extralingvistiska signaler i rättssalen.

Med ovan nämnda problemformulering som utgångspunkt lyder forskningsfrågorna för denna studie enligt följande:

- Vilken medvetenhet finns kring röstens estetiska uttrycksmöjlighet?
- Hur beskriver advokaterna att de använder sig av sina röstliga uttryck i sina yrkesroller?
- På vilket sätt tror advokaterna att röstens uttrycksfullhet, som en del i en kommunikation, kan påverka ett förlopp i en rättegång?

1.3 Disposition

I kapitel *två* ges en bakgrundsbild till uppsatsämnet genom en redogörelse för vad syftet är med en rättegång och hur den går till. Vidare redogörs för begreppet kommunikation och vad verbal- respektive ickeverbal kommunikation innebär då en rättegång är en kommunikativ process. Därefter beskrivs betydelsen av estetiskt röstuttryck och vilka röst- och andningsövningar samt andra åtgärder som kan förändra detta uttryck. Dramaturgins olika begrepp och vad en manusdoktor är förklarar också. Kapitlet avslutas med en översikt över tidigare forskning i ämnet.

Kapitel *tre* innehåller det valda teoretiska perspektivet.

I kapitel *fyra* i uppsatsen motiveras valet att använda kvalitativ metod samt redogörs för det metodologiska förfarande som ligger till grund för denna studie.

I kapitel *fem* presenteras resultatredovisning. Här redogörs för sammanställningen av empirin genom att centrala teman, som framkommit, lyfts fram och belyses med hjälp av representativa citat och resonemang.

I kapitel *sex* sammanfattas resultatredovisningen och avslutande reflektioner görs.

I kapitel *sju* förs en diskussion kring hur kvalitativ forskningsanalys upplevdes fungera. Här redogörs även för vilka slutsatser studien utmynnat i, vilken betydelse de har och hur de sammankopplas med tidigare forskning och bakgrund. I detta kapitel belyses även svårigheter som uppkom under intervjuer och uppsatsskrivande samt ges förslag på vidare forskning.

2. Bakgrund

I 2.1 beskrivs syftet med en rättegång, skillnaden mellan en brottmålsrättegång och en tvistemålsrättegång, samt reglerna beträffande kommunikationen i samband med en rättegång. Därefter redogörs i 2.2 för vad kommunikation är samt varför vi behöver kommunicera, åtföljt av en beskrivning av begreppen verbal- och ickeverbal kommunikation. I 2.3 presenteras estetiskt röstuttryck och vilka begrepp som kan påverka detta uttryck. I 2.4 belyses den klassiska dramaturgins olika moment som även spelar en stor roll under en rättegång och inte minst för upplägget av slutplädningen. Här beskrivs också kort vad en manusdoktor är. Kapitlet avslutas med avsnittet 2.5 där exempel på tidigare forskning ges vad beträffar röstens påverkan på andra människor samt vad som händer i röstapparaten vid affekter.

2.1 Regler för brottmåls- och tvistemålsrättegång

Under rättegången av ett brottmål redogör åklagaren i sin sakframställan för vilket brott som begåtts och tillvägagångssättet. Brottsoffret, som i rättsliga sammanhang benämns målsägande, berättar sedan vad som hänt. Därefter ställer åklagaren och den tilltalades försvarsadvokat frågor till målsäganden under ett målsägandeförhör. Under det förhøret kan även domare och nämndemän ställa frågor. Sedan hörs den tilltalade och eventuella vittnen av domstolen (Brottsoffermyndigheten, 2015). En rättegång i ett tvistemål består av två delar, en förberedelse och en huvudförhandling. Ett tvistemål uppstår när en part (käranden) ansöker om stämning mot en annan part (svaranden). Här förekommer inget åtal och ingen åklagare. Tingsrätten tar på förberedelsestadiet reda på vad tvisten handlar om, om det finns en möjlighet till förlikning genom att kommunicera med parterna, bestämmer vilken tidsplan som gäller och även hur tvistemålet ska handläggas. Slutligen kallas parterna till ett sammanträde inför domaren. Vid huvudförhandlingen framför käranden sina yrkanden/grunder och svaranden svarar. Muntlig kommunikation kan utebli när:

- ett tvistemål avgörs enbart på skriftliga handlingar (dock får parterna alltid möjlighet att föra sin talan innan målet är avgjort)
- motparten inte inkommit med skriftligt svar
- sökanden inte vill medverka i hela tvistemålsprocessen
- någon av parterna inte kommer till rättegången

(Sveriges Domstolar, 2015).

Varje år ställs tusentals rättegångar in för att den åtalade inte infinner sig till domstolsförhandlingen. Från den 1 januari 2016 ska dock brottsoffer och vittnen som kommer till en domstolsförhandling som måste ställas in, på grund av att den tilltalade inte kommer till förhandlingen, i högre utsträckning kunna lämna sina berättelser direkt, i stället för att behöva återkomma till händelsen vid upprepade tillfällen, förklarade justitieminister Morgan Johansson när förslaget lades fram i riksdagen den 25 maj 2015 (Regeringskansliet, 2015). Om en part uteblir i en muntlig flerpartskommunikation förändras interaktionen mellan de som deltar. Eftersom denna nya lag ännu inte trätt i kraft när denna uppsats skrivs undersöker jag vilken betydelse advokaters olika röstuttryck har i en rättsal när *alla* parter är närvarande.

2.2 Kommunikation

Kommunikation (latin *communica'tio* 'ömsesidigt utbyte', av *commu'nico* 'göra gemensamt', 'låta få del i', 'få del av', 'meddela', av *commu'nis* 'gemensam', 'allmän', 'offentlig') (NE, 2015).

Vi människor behöver *kommunicera* för att kunna utvecklas och en *god kommunikation* ställer höga krav på vilket språk vi använder, hur vi lyssnar samt uttrycker oss. Ett budskap färdas fram och tillbaka mellan en sändare och en mottagare. Under den färden påverkas budskapet av olika sinnesstämningar, förväntningar, fördomar och händelser. Budskapet *formas* hos sändaren samt *påverkar* mottagaren. Olika mottagare kan tolka ett och samma budskap på en mängd olika sätt och det finns även olika möjligheter för sändaren att påverka mottagaren i olika riktningar (Maltén, 1998).

Tre olika sammanhang som är av betydelse för ett budskap är det *fysiska*, (*var* vi befinner oss), den *sociala/emotionella* (atmosfären där kommunikationen sker, maktförhållanden, rollfördelningar etcetera.) och vilka *livsfrågor, värderingar* som är viktiga i sammanhanget (ibid).

2.2.1 Ickeverbala kommunikation

Vid sidan om det talade ordet strömmar ickeverbala signaler som förstärker och underlättar förståelsen av budskapet. Denna del av kommunikationen handlar om *hur* något sägs (Maltén, 1998). Stämmer inte verbala och ickeverbala signaler överens uppstår lätt förvirring hos mottagaren. De ickeverbala signalerna som till exempel röstens styrka, tempo, melodi, tonhöjd, klangfärg och betoningar kan ha stor betydelse för hur någon tolkar det en person säger och kallas de *paralingvistiska signalerna*. Till dessa hör även pauseringar, artikulation, uttal, hummanden, harklingar och så vidare. Signalerna existerar som ett ackompanjemang till orden, formar själva *röstuttrycket* och kan vara både omedvetna respektive medvetna signaler.

Dessutom finns det *extralingvistiska signaler* som inte är beroende av varken ord eller röst. Exempel på sådana är pupillförändring, ögonkontakt, vissa dofter, rodnad/blekhet, kroppshållning, gester, mimik, smycken och användande av vissa föremål. Även dessa kan vara omedvetna respektive medvetna (Backlund, 2006).

Det finns numera forskning som visar att det går att påverka människor genom att till exempel studera deras omedvetna ögonrörelser (extraverbala signaler). I en studie gjord vid Lunds Universitet, University College i London och University of California har forskare sett att det finns ett samband mellan blicken och moraliska val. Försökspersoner fick två svar att välja mellan på en moralisk fråga som exempelvis: "är mord försvarbart?". De tillfrågade valde det svar som deras ögon vilade på just i den stunden de fick frågan. Forskarna menar att vår ståndpunkt påverkas av vad ögat tittar på när vi fattar moraliska beslut, och om någon utomstående följer ögonrörelserna steg för steg så går det att följa personens beslutsprocess och påverka den i en förutbestämd riktning genom att ändra tidpunkten för beslutet (Pärnamets et al., 2015).

I de ickeverbala signalerna ingår enligt Backlund även de *symboliska signalerna*. Exempel på sådana signaler kan vara segertecknet, olika emblem, tacktal till en värdinna, bruden som kastar sin brudbukett med flera. Det kan också vara samtalsregler, olika hälsningsritualer och

klädesplagg. Maltén delar in kommunikation i tre grupper: verbala signaler, ickeverbala signaler och symboliska signaler. I denna undersökning använder jag mig av Backlunds indelning.

2.2.2 Verbal kommunikation

I den verbala kommunikationen använder vi *orden*. I denna del av kommunikationen handlar det om innehållet i budskapet och vi får svar på *vad* som sägs. Orden används i tal och skrift. Det gäller att använda rätt talspråk för rätt tillfälle (Maltén, 1998).

2.3 Estetiskt röstuttryck

Det estetiska röstuttrycket vi använder i vår muntliga kommunikation har en stor betydelse för huruvida vi ska nå ut och nå fram till den/dem som lyssnar till det vi har att förmedla. Vi kan förbättra vårt röstliga uttryck genom att först och främst arbeta med röst- och andningsövningar för att förbättra röstens kvalitet, läge och styrka (Elliott, 2009).

Andningsövningarna är viktiga för vårt tal och vår frasering. När till exempel en talare har en ”för hög” andning, (klavikulärändning) behöver hon/han använda en ökad muskelaktivitet för att lyfta de övre revbenen som sitter mer ”fast” än de lägre. Denna ökade aktivitet resulterar inte i en större effekt (ibid), luftpelaren är kort och rösten låter lätt pressad och ansträngd. Möjligheterna att ha en stabil och bärig talton genom hela frasen minskar. Det sista ordet faller också ofta i både läge och styrka och får till följd att det är svårt att uppfatta frasens innebörd. Ett riktat luftflöde och djupandningsövningar för att få bärighet genom hela frasen hjälper talarens röstuttryck att bli stabilt (Thalén, muntlig kommunikation, mars 2015).

Djupandningsövningar bidrar till ett så kallad trakealdrag. Trakealdraget åstadkoms genom att diafragman sjunker och utövar därmed en dragkraft neråt på luftstrupe och struphuvud och ger en flödigare fonation, vilket i sin tur ger en varmare och stabilare röst (Elliott, 2009). För att kunna djupandas behöver vi ha en fri, avspänd och öppen kroppshållning (ibid). En sådan kroppshållning möjliggör inte bara för djupandning och en fri röst utan signalerar också lugn, öppenhet och stabilitet. Att arbeta med röst- och andningsövningar påverkar därför även kroppshållningen, som i sin tur påverkar själva presentationstekniken och det estetiska röstuttrycket (Logonomförbundet, 2015). Ju bättre talteknik en person har desto större möjligheter finns det att variera styrka, fraslängd och tonhöjd för att nå det för stunden bästa röstuttrycket.

Röstuttrycket ska också förmedla ethos (förtroende), pathos (engagemang, känslor, beröra) och logos (förnuft, fakta) (Hellspong, 2014). Därför spelar även retoriken en stor roll i detta sammanhang - *hur* vi säger något för att övertyga mottagaren (SMI, 2015). För att välja det för stunden bäst lämpade röstuttrycket är det viktigt att *förstå* mottagaren och situationen (ibid).

2.4 Dramaturgi och manusdoktorer

Dramaturgi handlar om att bygga en berättelse på bästa sätt för att fånga publiken/läsaren. Aristoteles verk ”*Poetic*” från ca 330 f. Kr ligger till grund för den västerländska dramaturgin. Hos många dramateoretiker i den klassicistiska traditionen återfinns termer som

alla härstammar från huvudkällan Aristoteles. Ett exempel på det är "*L'Art poétique*" (1674) av Boileaus (NE, 2015).

Den klassiska dramaturgiska modellen innehåller olika punkter som till exempel *anslaget* där handlingen börjar och förs framåt, *presentationen* där de olika sammanhangen kring huvudpersonerna presenteras, *fördjupningen* där publiken utvecklar känslor för de olika karaktärerna genom att de och själva konflikten närmare presenteras, *upptrappningen* då handlingens tempo ökar, *klimax* då berättelsen når sin höjdpunkt och konflikterna löses upp samt *avrundningen* då tempot saktar ned och publiken får ta del av hur berättelsens personer känner sig och hur framtiden för dem kan komma att te sig (Wikipedia, 14 maj, 2015).

Shakespeare använde sig av den naturliga dramaturgin som finns under rättegångar, där rösten som uttrycksmedel är en del av denna dramaturgi. Kornstein skriver om hur två tredjedelar av Shakespeares dramer innehåller en rättegång (Borgström, 2011).

I *The Golden Rules of Advocacy* beskriver den engelske advokaten Keith Evans rättsalen som en teaterscen. Det som utspelar sig under rättegången ska vara professionell teater. Advokatens uppgift är att se till att det blir professionell teater, inte amatörteater. Tänk på det, säger Evans, och tillägger att den som inte har något av en skådespelare i sig vill inte processa i domstol (Borgström, C, 2011, s.13).

Under 1900-talet har så kallade manusdoktorer utvecklats inom tidnings- och filmbranschen. Deras arbete är att ge författare feedback vad gäller materialets dramaturgi. Manusdoktorerna kontrollerar också att språket är korrekt samt att materialet ramar håller sig inom rådande budget (Wikipedia, 14 april 2015).

2.5 Forskning

2.5.1 Effekter av röst- och språkanvändning

Forskning har visat att anställda med en irriterande röst tenderar att uppleva fler konflikter på jobbet och att någon med utländsk brytning anses mindre trovärdig, (KPPC, 2013).

Forskningen har även visat att människor föredrar ledare med låga röstlägen, oavsett om de är män eller kvinnor. Det låga röstläget anses utstråla auktoritet (The Royal Society, 2012).

Dock har lingvisten Alan Yu vid University of Chicago och Daniel Chen som studerar rättsteori vid *Die Eidgenössische Technische Hochschule* i Zürich, Schweiz, utfört en studie som ger ett annat resultat. Här klarade sig manliga advokater med ett högt röstläge bättre än de med ett lågt röstläge när de presenterade ett mål, (inledningsanförande var lika för alla) inför Högsta domstolen i USA (Medical Xpress, 2015).

2.5.2 Rösten vid affekter

Det finns många belegg för hur talarens sinnesstämning påverkar röst användningen. Forskare har exempelvis kunnat visa att ilska hör ihop med ett högre subglottiskt tryck (lufttrycket i lungorna under springan mellan stämbanden som kallas glottis) och högre aktivitet i adduktionsmuskulaturen (som för ihop stämbanden så att fonationen kan starta). På så sätt blir övertonerna starkast i ilska, ovanför 1000 Hertz. I sorg är kroppens muskelaktivitet lägre generellt och detta påverkar även adduktionsmuskulaturen som gör att samma övertoner är som svagast i sorg. Om vi ser på fonationsfrekvenskurvor som mäts i Hertz så ligger de högt vid glädje, lågt vid sorg och mittemellan i neutral stämning. Själva variationsvidden på

kurvorna var minst i sorg och störst vid fruktan då den från en låg fonationsfrekvens gör plötsliga kast. I en ilsken sinnesstämning blir vissa stavelser kraftigt betonade genom intensitetsökningar och fonationsfrekvensrörelser. Första formanten är också ovanligt hög (frekvensband med hög energi som är starkt korrelerad med tungans och käkens position i höjddled) i ilska och artikulationen är nästan överdrivet tydlig. I sorg är fonationsfrekvensen fallande och relativt statisk. Talet är långsammare då det innehåller långa konsonanter (undantaget explosiva konsonanter, så kallade klusiler) och pauser. Det kan också vid sorg finnas vissa oregelbundenheter i röstkällan som ger inslag av heshet. Vid besvikelse har ungraren Fonagy (1963) sett hur tunga och gomsegel blir mer och mer avslappnade och hur artikulationen blir allt långsammare. Affekter påverkar således starkt röstapparatens funktion och därmed det estetiska röstuttrycket (Sundberg, 2001).

3. Retoriskt perspektiv

Jag har valt ett *retoriskt perspektiv* för att undersöka och nå en djupare förståelse för huruvida advokaters medvetenhet om röst användningen, inklusive de para- och extralingvistiska signalerna, i slutändan kan förändra innehållet i budskapet och därmed händelseförloppet under en rättegång. Ur ett retoriskt perspektiv är det avgörande *hur* någon uttrycker de tankar som används för att *övertyga* mottagaren.

Retoriken kanske först kan uppfattas som att mottagaren ska övertygas med hjälp av propaganda, metaforer och metonymer. Men retorik handlar om en effektiv muntlig kommunikation där innehållet är av avgörande betydelse och hur innehållet och dess argumentation byggs upp (Kjørup, 1994). Retoriken systematiserar kunskapen om vad människor gör och vad som sker när de kommunicerar. Till skillnad mot faktakunskap som visas i kalkyler och tabeller. Ur ett retoriskt perspektiv handlar det således inte bara om att använda språket och orden effektivt, utan också att förstå vad språket verkligen visar och säger. Det sagda ordet får betydelse först när människor verkligen *tror* på det. Förutom faktakunskapen behöver vi *övertyga, nå fram och få andra att förstå*.

Rent objektiva resonemang existerar därför inte, utan retoriken blir till en funktionalistisk syn på språket när vi försöker övertyga, nå fram och få andra att förstå och eventuellt agera (om vi till exempel kommer in i ett rum och uttrycker hur kallt vi tycker det är i rummet så vill vi att någon stänger fönstret som står öppet). Vi uppfattar dock alla olika aspekter av det vi ställs inför och beskriver det hela utifrån vilka vi är, vårt synsätt, vår bakgrund etcetera. Retoriken använder precis som semiotiken (en studie av tecken, Wikipedia, 19 september 2015) ordstrukturer och tecken men till skillnad från semiotiken där tecknets närvaro är en förutsättning, så har i retoriken även tecknets frånvaro en betydelse. Därför är det ur ett retoriskt perspektiv också viktigt att ta reda på vad som *inte* sägs. Vilka omedvetna intentioner som är dolda i budskapet och vilka uttryck, ämnen och argument talaren valt. Och vad som kanske tas för givet. Tystnaden kan ha en tyngre mening än alla ord (Ramirez, 2003/04).

Vad är då retorik, var kommer den ifrån, och hur har den utvecklats? Retoriken har en lång historia, och bygger på regler som gällt i snart 2500 år (Kjørup, 1994). I Aten år 344 f.Kr. fanns en mästare inom talarkonsten. Hans namn var Demosthenes och han höll rättstal, (*Genus judiciale*), i ett land där alla var tvungna att sköta sitt eget försvar inför rätta. Advokater som företrädare fanns inte och här föddes retoriken. Lärdomsgrenen om talekonsten och dess möjlighet att övertyga. Ordet "*retorik*" kommer från ett grekiskt verb som betyder tala. Grekerna började skriva handböcker med retoriska råd och regler. Dessa ligger till grunden för bland annat den moderna dramaturgin. Här återfinns ett urval av de retoriska delar och begrepp som Lennart Hellspong menar i boken *Konsten att tala* formar ett tal. Dessa delar är:

- *Intellectio (förståelse)* - talaren analyserar ämnet och situationen samt klargör syftet med talet.
- *Inventio (uppfinnande, uppletande)* - talets innehåll bestäms.
- *Dispositio* - talaren bestämmer *när* talets olika delar ska sägas.
- *Elocutio* - talaren formulerar sitt tal i ord.
- *Memori* - talaren lär sig talet utantill, ibland med hjälp av olika minnestekniker.
- *Pronuntiatio och Actio* - talaren tar sin röst, sitt kroppsspråk och andra hjälpmedel, såsom t.ex. klädsel, rekvisita och Powerpoint, till hjälp för att få fram sitt budskap (Hellspong. 2013).

En annan romersk vältalare var Markus Tullius Cicero (död 43 f.Kr.). Han skrev handböcker om retorik och delade in talarens uppgifter i följande tre begrepp:

- *Docere* – undervisar publiken.
- *Movere* – berör publiken.
- *Delectare* – behagar publiken (ibid).

Aristoteles (död 322 f.Kr.) å sin sida delade in talarens verktyg (för att påverka och beröra sin publik) i följande begrepp:

- *Éthos* – rör talarens karaktär, trovärdighet
- *Logos* – det som rör själva saken
- *Pathos* – det som väddar till känslorna (ibid).

Det retoriskt intressanta i en diskussion är när ovanstående retoriska resurser används för att få ett budskap accepterat och för att kunna överbevisa dem som tycker annorlunda. Logos, ethos och pathos samverkar alla i ett och samma budskap (Ramirez, J, L. 2003/04). Ett rättstal var, och är ännu idag, antingen en anklagelse eller ett försvarstal. Syftet med inledningen på rättstalet är att lyssnarens intresse ska väckas (Kjørup benämner denna del som *Exorium*, där ”anslaget” läggs, precis som i den klassiska dramaturgin) och därefter beskriver talaren vad som har hänt i delen som kallas *narratio*. I nästa del, *propositio*, ger han sin syn på hur problemet ska lösas juridiskt. Till slut pläderar han för en lösning i *demonstratio* (Hellspong, 2013).

Det finns delar i ett rättstal som är särskilt viktiga att fastställa. I dessa delar finns de ämnen, argument och material som hjälper till att skildra händelseförloppet som ledde fram till ett brott. Delarna benämns *topos/topiker* och följande sju handlinstopos är viktiga att ta reda på (ibid):

Vem utförde handlingen?

Vad gjorde han/hon?

Hur gjorde han/hon det?

Varmed gjorde han/hon det-med vilket redskap eller medel?

Var hände det?

När hände det?

Varför hände det?

En sådan serie av sammanhörande topos kan vi kalla för en *topik*. Fördelen med en *topik* är att den hjälper oss att inte glömma bort någon viktig aspekt av en fråga (Hellspong, L, 2013).

Topikbegreppet och ovanstående *sju handlingstopos* är också viktiga ur denna uppsats retoriska perspektiv. Genom dessa lär vi känna historiken och miljön som påverkat en persons handlingar (Ramirez, J, L. 2003/04).

Om en advokat använder topikbegrepp för att få andra att förstå den bakomliggande orsaken till någons handlande och kombinerar begreppet med att säga något och/eller säga det i rätt stund stärks de retoriska möjligheterna för samme advokat. Ett exempel på en advokat som behärskade den sistnämnda konsten var Henning Sjöström. ”Henning Sjöströms signum var mästerlig retorik och förmåga att leverera snabba och dräpande repliker” (Rosengren, Dagens

Nyheter 2011-10-22). Att leverera rätt replik i exakt rätt ögonblick kallas i retoriken för *kairos*. Kairos innebär att behärska rytmen (en slags uppdelning av tid) och "tajmingen" i kommunikationen. På så sätt kan det "rätta ögonblicket" fångas. Det kan handla om små eller stora förändringar i: gestik, ögonkontakt, förflyttning i rummet, intervallen mellan textens betoningar eller nya pauser i talet. Det finns en fastlagd tid som vi kan mäta (*kronos*) som är kronologisk och en påverkbar tid som vi upplever (*kairos*). När *kronos* och *kairos* samspelar kan ett "vältajmat nu" uppstå (Hellspång, 2013).

Forskning har visat att rytmen av ett framförande har stor betydelse för detta "nu". Vi människor uppfattar och reagerar på små förändringar i rytm vad gäller både tal och agerande. Det kan antingen handla om ord eller handling i rätt ögonblick eller processen som leder fram till detta ögonblick. Exempelvis kan rytmen i talarens framförande med hjälp av pauseringar eller med en stigande röststyrka bidra till eller motverka att ögonblicket av "rätt tajming" infinner sig. Om inte chansen till retorikens *kairos* fångas när den uppstår är den i nästa stund borta (Gelang, 2008).

Ur ett retoriskt perspektiv är det även viktigt att i denna uppsats dels nämna begreppet *copia*, vilket innebär att vi alla bär med oss ett retoriskt ordförråd efter att vi lärt oss från olika källor begrepp, ord, uttryck och använder dem när vi själva uttrycker oss retoriskt (Johannesson, 2003, s. 279), dels att även nämna *pedagogiken* som har sina rötter i retoriken. Bland andra framhöll den romerske vältalaren Quintilianus som levde cirka 35-100 e.Kr. undervisningens möjligheter för kunskapsinläring.

4. Metod

4.1 Genomförande

4.1.1 Intervjuerna

Tre advokater intervjuades för att få del av deras erfarenheter och tankar kring dels den egna röst- och talanvändningen, dels logonomins roll under rättegångar. Ämnesområdet kom även att omfatta para- och extralingvistiska signaler. Jag kom i kontakt med de tre advokaterna genom personliga kontakter. De verkar inom tre skilda områden inom juridiken. Nämligen sociala mål och familjerätt (R1), brottmål (R2) och ekobrottmål (R3). Samtliga respondenter har mångårig erfarenhet inom yrket. En möjlighet hade varit att observera rättegångar men jag menar att intervjuer ger mer koncentrerad information sprungen ur många års erfarenheter från arbete i rätten.

Respondenterna fick ta del av en artikel från tidningen *Advokaten* (2003, nr 4, årgång 69) med rubriken ”Så avslöjas en lögnare” (se inledning). I texten diskuteras huruvida vissa para- och extralingvistiska signaler avslöjar om någon ljugar. Artikeln användes som utgångspunkt i intervjuerna. Avsikten med detta var dels att styra in ämnet på röst användningens och de para- och extralingvistiska signalernas betydelse, dels ge respondenterna samma utgångspunkt eftersom *Advokaten* är en branschtidning och det var stor chans att någon av dem hade läst artikel redan tidigare. Faran med att visa artikeln var dock att intervjusvaren skulle kunna färgas av artikeln.

Intervjuerna var semistrukturerade, kvalitativa, och explorativa. Tanken var att under intervjuens gång förhoppningsvis upptäcka nya aspekter och dimensioner av detta ämne. Sammanlagt tog intervjuerna cirka 240 minuter. Intervjufrågorna (se bilaga 1) handlade bland annat om ifall de ansåg att det är viktigt *hur* något sägs. Frågorna leddes hela tiden tillbaka till användande av rösten under rättegångar. Främst med inriktning på respondentens egen röst. Ibland samtalade vi om andra aktörers röster i rättssalen, såsom vittnen och klienter. Då samlade jag in den informationen. Detta med hänvisning till att en rättegång är ett pågående samtal och interaktion mellan olika parter.

Frågorna ställdes inte alltid i den ordningen som anges i intervjuguiden utan knöt ibland an till något respondenten sagt. Respondenterna hade också stor frihet vad gällde själva formuleringen av svaren och intervjuprocessen blev på så sätt flexibel (Bryman, A, 2011). Intervjuerna bandades med två olika mobiltelefoner för att säkerställa upptagningen om något tekniskt fel skulle uppstå. Viktigt var att fånga informationen för första gången då jag ville säkerställa spontaniteten och alla detaljer (Trost, J sid. 74). När intervjun övergick till mer av ett samtal där nya frågor föddes lät jag det vara så, för att sedan återgå till planerade intervjufrågor. Detta tillvägagångssätt valdes för att om möjligt upptäcka nya områden och frågeställningar om rösten i rätten.

Eftersom svaren till stor del baserades på respondentens minne av olika händelser ställde jag ofta följdfrågor om hur det kändes, vad som hände sedan, eller frågade vidare om någon detaljinformation (Trost, J. Kapitel 5). Den kunskap vi diskuterade är ickeverbaliserad och ofta oreflekterad kunskap vilket gjorde att samtalet lätt gled över till konkreta ämnen och händelser i rättssalen som gick lättare att berätta om och ha åsikter om än att beskriva vad som händer med röst användningen. Jag såg det som min uppgift att hela tiden styra tillbaka samtalet till logonomens arbetsområde, röst användningen och de para- och extralingvistiska signalerna. Bland de områden som avhandlades under intervjuerna fanns även retorik och psykologi. Jag pressade dock inte respondenterna om röst användningen då vetenskapliga

termer om röstfunktionen saknades. Därför blev språket svävande när vi talade om deras egna och andras röster utifrån parametrarna *röstläge*, *röststyrka* och framför allt *röstkvalité*.

Alla tre respondenterna brinner för sitt yrke. De lägger orden vackert, klokt och ibland eftertänksamt.

4.1.2 Avgränsningar, urval och etiska överväganden

De tre advokaterna har ingen koppling till varandra. Deras mångåriga erfarenhet inom yrket och av rättegångar var en förutsättning för att göra intervjuerna och att få svar på forskningsfrågorna. Eftersom domare inte talar så mycket under en rättsprocess så har jag inte studerat deras röst användning. Några jämförelser har gjorts mellan rättegångar i USA och rättegångar i Sverige.

På grund av det omfattande materialet valde jag att inte undersöka den delen av logonomi som handlar om akustik. Respondenterna deltog frivilligt i intervjuerna, och av yrkesetiska skäl har jag i enlighet med Vetenskapsrådets rekommendationer (se nedan) informerat dem om att denna uppsats kommer att finnas på SMIs hemsida. Jag har givit dem möjlighet att läsa igenom och godkänna utskrifter av tolkningarna av intervjuerna. Respondenterna har anonymiserats för läsaren och jag har informerat dem om detta (dock har alla tre givit sitt medgivande till att namnge dem inför varandra). Vetenskapsrådets fyra huvudkrav är:

1. informationskravet
2. samtyckeskravet,
3. konfidentialitetskravet
4. nyttjandekravet

(Vetenskapsrådet, 2015)

4.1.3 Transkriptionen

Intervjuerna transkriberades i det talspråk jag hörde dem i. När något betonades extra mycket transkriberades betoningen med versaler. I denna fas av arbetet noterar jag att respondenterna blandar ihop logonomins parametrar röststyrka och röstläge.

4.1.4 Kvalitativ innehållsanalys

För att kunna undersöka och tolka intervjumaterialet har jag använt mig av kvalitativ innehållsanalys. Det innebär att jag på vissa frågor endast har svar från en respondent och anser mig kunna använda detta eftersom jag är intresserad av det kvalitativa i intervjumaterialet och inte det kvantitativa. Jag lyssnade och läste igenom intervjuerna flera gånger för att få en överblick över materialet och för att finna materialets bakomliggande teman. De återkommande ord och meningsbärande fraser (teman) som kunde kopplas till forskningsfrågorna plockades ut (Bryman.A, 2011). Mitt arbete kom att inspireras av perspektivet *Grounded Theory* (GT) vilken har utarbetats av två amerikanska sociologer, Barney Glaser och Anselm Strauss. Avsikten med att använda GT är att generera en ny teori som växer fram ur empirin till skillnad från när forskning försöker bekräfta redan existerande teoretiska system. Detta innebär att forskaren har en öppen forskningsfråga som förändras

under det att empirin förutsättningslöst analyseras (Patel & Davidsson, 2012). I studien valde jag således att initialt arbeta utan en färdig teori för att kunna analysera och förstå vad intervjuvaren innebar. På samma sätt som Glaser och Strauss förordar så har också mina forskningsfrågor vuxit fram under arbetets gång. Eftersom intervjun var semistrukturerad, uppstod nya frågeställningar allteftersom respondenterna lyfte fram och själva blev medvetna om nya aspekter av ämnet.

”Vårt förhållningssätt till grundad teori kan liknas vid modern simundervisning. I stället för teoretisk torrsimträning på land lär man sig simtagen genom att redan från början kasta sig i vattnet” (Guvå & Hylander, 2003, s.6).

”Man börjar således finna företeelser eller begrepp som man ger namn, begreppen får termer knutna till sig eller omvänt, termer kopplas till begrepp. Dessa begrepp sätts i sin tur samman till antaganden som blir till konkreta teorier om förekomsten av något” (Trost, 2010, s.35).

Återkommande för ämnet viktiga ord och teman, som kom att ha betydelse för forskningsfrågorna, och som hade en koppling till varandra, sifferkodades kronologiskt i den ordning de påträffades. Vilka dessa skulle vara bestämdes inte i förväg. Teman uppkom således induktivt. Samtidigt uppstod teman deduktivt då jag var styrd av vad som logiskt borde tas upp. I vissa fall fanns dessa teman dessutom redan med i bakgrundskapitlet.

De sifferkoder som på något sätt hörde ihop och hade något gemensamt, samlades i analysen under en av koderna som blev huvudvariabeln/kategorin. När koderna ”hittade” sin huvudvariabel uppstod en mättnad.

Sifferkoderna var:

1. Utbildning, lära sig, lektioner
2. Plädering
3. Rättegång
4. Timing
5. Tempo, sakta ned, öka tempo
6. Rösläge, ljus, mörk
7. Röststyrka, starkt, svagt, höja sänka
8. Röstkvalité, spänd, mjuk, barnslig
9. Aggression, ilska
10. Respekt, trovärdighet, förtroende
11. Andning,
12. Paus
13. Sympati
14. Offer, offerroll
15. Brottmål
16. Verktyg
17. Retorik
18. Argument, argumentera
19. Bevis
20. Dom, domare, domslut
21. Dialekt

- 22. Sociolekt
- 23. Vad
- 24. Hur
- 25. Vittne, vittna
- 26. Sanning
- 27. Lögn
- 28. Nervös, spänd

De sifferkoder som blev egna huvudvariabler var nummer 1 (*lärandet*), och nr 11 (*andning*). Övriga nummer inordnades från vänster till höger i stigande antal under resterande huvudvariabler. 21+22 (*dialekt/sociolekt*), 9 + 28 (*affekter*), nummer 4, 10, 16, 23 och 24 (*retorik*) och nummer 5, 6, 7, 8, 12 (*de prosodiska elementen*), nummer 2, 13, 14, 18, 19, 26, 27 (*plädering*). Fundamentet som dessa koder vilar på anknyter till forskningsfrågorna om röstens uttrycksmöjligheter (*Kommunikation/estetiskt röstuttryck*). Sifferkoderna 3, 15, 20 ingick i det övergripande begreppet, "Rättssalen", under vilka övriga huvudvariabler inordnades enligt nedanstående tabell.

RÄTTSSALEN						
Lärande	Andning	Dialekt/sociolekt	Affekter	Retorik	Prosodiska element	Plädering
KOMMUNIKATION / ESTETISKT RÖSTUTTRYCK						

5. Resultat

Nedanstående huvudvariabler och begrepp knyter an till de olika begrepp som behandlas i kapitel 2. Variablerna är en sammanfattning av kodningen för att se mönster och för att sammanfatta respondenternas syn på och erfarenheter av viktiga aspekter av logonomins betydelse i rättssalen, där ”*klientens ord är advokatens sanning*” (R2). Respondenterna benämns alla i maskulin form och är enligt följande: R1= advokaten som arbetar med familjerätt och sociala mål, R2 = advokaten som arbetar med brottmål, R3 = advokaten som arbetar med ekobrottslighet. Ibland citerar jag respondenterna men för det mesta har jag transkriberat så nära det sagda ordet som möjligt, för att undvika upprepningar, oavslutade meningar och fel ordföljd som förekommer i talspråk. Eftersom deras kunskap i ämnet delvis är ickeverbaliserad är det ibland svårt att få uttömmande svar.

5.1 Kommunikation

”Ja, jag är intresserad av kommunikation. Vi har muntlig förhandling i svenska domstolar just för att vi ändå tillmäter det betydelse hur folk uppträder och hur de uttalar sig, både språkligt och röstligt. Sedan finns det som sagt, en mytbildning. Men att döma endast på handlingar känns väldigt främmande. Även om man får vara försiktig med den där typen av kriterier. Men att det bara ska vara papper som en domstol sitter och läser och sedan dömer, det känns ju helt uteslutet faktiskt. Så är det i t.ex. vissa patentmål där det inte krävs någon personlig redogörelse, men i brottmålen och familjemålen, det som rör människors levnadsvillkor och levnadsförhållanden, där vill man ju höra de själva berätta (R2).

R2 berättar att i domstolsverket har nu krav införts att domare ska bli bättre på att skriva sina domar, så att de är begripliga för fler människor. Detsamma gäller det talade språket i rättssalen. Han betonar att det är viktigt att advokater talar vardagssvenska i rätten och att det är meningslöst om språkbruket i en rättegång är svårt att förstå.

Men först och främst, säger R2, behöver många jurister tala *starkare* så att alla hör. Vi har ju offentliga rättegångar och ett syfte med dessa är att människor ska kunna följa vad som händer i rättssalen. R2 betonar också att det eftersträvansvärda är en symbios mellan *hur* något sägs och innehållet i det som sägs. Han lyfter fram retorikens *actio*, att allting i en kommunikativ process påverkar den andra sidan - rösten, gester och klädsel. Han nämner att det är därför advokatkappan används i vissa länder. Vidare säger R2 att det finns domare som anser att ”jag låter mig inte påverkas av ovidkommande faktorer, jag är enbart objektiv i mitt sätt att hantera dom här frågorna”. De som tror att de kan frigöra sig från sina värderingar och inte låter sig påverkas av det som sker under en kommunikation anser R2 vara de farligaste. Han tillägger samtidigt att det i mindre utsträckning gäller de mest erfarna och att det även beror på egna erfarenheter. Han menar att de domare som tror att röst, röstläge och betoning inte spelar någon roll, de har inte riktigt förstått hur människan fungerar.

5.2 Lärandet

Respondenterna berättar att på juristlinjen fick de inte någon utbildning i röst- och tal, muntlig framställning eller retorik. De uttrycker alla en önskan om att det på något sätt skulle ha ingått och konstaterar att den kunskapen får jurister tillägna sig på egen hand, vid sidan om utbildningen, under eller efter juristexamen. Respondenterna poängterar hur viktigt det är att först bli medveten om betydelsen av det som sägs. Då först finns det anledning att arbeta med

dessa verktyg, det vill säga när man upptäcker att folk lyssnar beroende på hur vi pratar. R3 är den ende av de tre respondenterna som har tagit tallektioner och även om lektionerna var få till antalet så, anser han, konkretiserade lektionerna ämnet och dess verktyg.

Respondenterna fungerar i sin tur som pedagoger åt klienter när de instruerar dessa om hur de ska tala, till exempel att de bör sakta ned (eftersom det också ska hinnas med att föra anteckningar) och att det de säger ska ha en ”botten”. Klienterna ”undervisas” även i att inte avbryta, inte bli arga, inte vara nedsättande och inte heller skratta på grund av nervositet. De får även instruktioner om hur de ska vända sig i rättssalen samt att de endast bör svara på relevanta frågor. Med andra ord instrueras en klient i retorik/ethos. R1 menar att om han till exempel ska övertyga rätten om att ett föräldrapar kan samarbeta då måste de personerna i sin tur visa upp samarbetsvilja i rätten. Han kan också säga till klienten att det är ok att visa rädsla. R1 förklarar att han har varit med om att när någon dolt sin rädsla så har detta varit negativt i ett vårdnadsmål. Advokaterna har således inte bara behov av att lära sig om röst användning för egen del utan de ska också ”undervisa” klienter.

5.3 Andning

Andningen är ytterligare något som anses viktigt att behärska under rättegångar. R1 har tagit yogalektioner i detta syfte och ser kunskapen som ett hjälpmedel i yrkesutövningen. Han tillägger dock att behovet av att lära sig kunna kontrollera andningen är störst i början av karriären när den nyutexaminerade juristen är oerfaren och nervös. Det går att på eget initiativ delta i till exempel ”rättegångsspel” där andningen är en av de faktorer som medvetandegörs. R3 tror att andningen har betydelse ”inom ramen för hur någon talar”, men inte att andningen i sig skulle signalera något eller kunna påverka omgivningen.

5.4 Dialekt, sociolekt

Svenska språket bjuder på olika dialekter beroende på var vi befinner oss geografiskt. Vid sidan om dialekter talar man också om sociolekter. Sociolekter är språkvariationer som hänförs närmast till socialgrupp eller samhällsklass och blir mest framträdande i storstadsregionerna (Bruce G., 2010). R1 associerar ”Lidingö-i” enbart med sociolekt. R2 associerar ”Lidingö-i” med dialekt. R3 nämner söderslang som en sociolekt när vi diskuterar dialekten skånska. Det råder sålunda en sammanblandning av dia- och sociolekt.

Alla tre respondenterna hade olika åsikter om dialekter/sociolekter och deras åsikter verkade vara högst personliga. Den som reagerade starkast på sociolekter där en viss klasstillhörighet markeras var R1 som arbetar med familjerätt och sociala mål, bland annat vårdnadstvister och omhändertagande av barn. Han tycker att ”Lidingö-i”, som ligger långt fram i munnen, markerar avstånd till människor som har det socialt jobbigt och att det är ”no!no!no!” att tala så i rätten. Detta återspeglar enligt R1 en önskan om en social tillhörighet och menar att advokater som har växt upp med dessa i’n bör arbeta bort detta uttal. R1 uppfattar det till och med som en fräckhet mot klienten. R2 tycker inte att ”Lidingö-i” ska arbetas bort. I så fall måste ”alla dialekter och allting” ifrågasättas. Samtidigt menar R2 att ett tal som markerar en social tillhörighet bör arbetas bort. Han uppfattar att vissa advokater markerar ett avstånd och lägger sig på ”en högre nivå”, dels genom sitt sätt att artikulera och dels genom ordval. R2 har svårt att sätta fingret på vad det är men nämner speciellt artikulationen och säger att han inte tycker om det. R2 betonar att allt som markerar avstånd bör tas bort, även saker som till exempel en stor guldlocka ”som alla förstår kostar 50 000 kr”. R3 anser att skånskan är förtroendeingivande. Han betonar att detta är en helt ovetenskaplig känsla. Han tror inte

söderslang skulle gå hem i rättsliga sammanhang och att ”Lidingö-i” kanske kan uppfattas som högdraget.

5.5 Affekter

R1 anpassar rösten efter klienten och menar att aggressiviteten hos en klient kan dämpas om han själv svarar med en mjukare röst. Sammanfattningsvis kan sägas om affekter att det är önskvärt att hålla tillbaka personliga aggressioner då det också föreligger en risk att innehållet ändras. Genomgående berättar respondenterna om faran med att bli arg i rätten. Detta är en balansgång de med åren lär sig att hantera bättre och bättre. Aggression är nämligen något som kan spela motparten i händerna. ”The good guy” och ”the bad guy” kan byta plats när aggression gör att människor värjer sig och respondenterna inte ”får dem med sig”. Det är således viktigt att motparten inte ses som ett offer under rättegången och det kan han eller hon bli om advokaten ”går på” för mycket. Kungstanken är att väcka sympati. Dock kan aggressivitet vara på sin plats när respondenter blir påhoppade eller när det finns skäl att vara offensiv i rätten. Respondenterna kan med andra ord ibland använda sin ilska för att få fram ett budskap. Aggressiviteten är då en del av dramaturgin. I detta sammanhang är det viktigt att röstkvaliteten inte blir forcerad.

Det har jag ju faktiskt hållit på med under hela min karriär, att besinna mig när jag blir arg men inte lägga helt band på mig. Det är en balansgång för att blir man riktigt arg då blir det som slår över och då kanske man helt enkelt börjar uttrycka sig på ett felaktigt sätt. Men att man ska känna att det är fel. Jag har träffat flera domare som har sagt: ”Det som är roligt när du är med är att man märker när du blir arg och tycker det är fel.” Och det gäller inte alls bara mig, det gäller många. Och sen finns det de som blir arga och stöter bort (R2).

R2 säger att när han blir upprörd av vad vittnen säger, då kan han vända sig till rättens ordförande för att lugna ned sig. Men om ordföranden upprör honom då blir det svårare. Domare kan även ibland styra känslor i en rättsal genom att säga till advokaten: ”det där tonläget tycker vi inte om här i rätten”. R3 talar mer om tekniken att hålla aggressionen under kontroll, inge förtroende och sedan öka kraften i budskapet på slutet.

Det blir tydligt i intervjuerna att affekter behöver hanteras i olika grad beroende på vilket område respondenterna arbetar inom. Det går till exempel att utläsa från intervjumaterialet att inom ekonomisk brottslighet visas sällan aggression under rättegången på grund av frånvaro av psykisk problematik, missbruk etcetera. Där kan det till och med finnas tillfällen för advokaten att använda humor som ett verktyg då det många gånger är långtråkigt och inte så känslomässigt material inom ekobrott.

Målet i en rättegång är att väcka sympati för frågeställaren, som bör signalera att frågorna ställs av en viss anledning och att ”nu måste ni lyssna”. Respondenterna tycker det är viktigt att i möjligaste mån ställa frågor på ett mjukt sätt, med samma sakinhåll som den aggressive frågeställaren. Det mjuka sättet väcker då sympati för frågeställaren, vilket är eftersträvanvärt.

5.6 Konsten att övertyga

Andra tankar som framkom i intervjuerna var att om en advokat har en röst som avviker för mycket bör han/hon ta röstlektioner. Risker finns annars att rösten minskar trovärdigheten. De som lyssnar kan annars allt för mycket uppmärksamma röstkvaliteten, exempelvis knarr, gällhet etcetera. Respondenterna är alla överens om att det finns en mängd olika faktorer som påverkar kommunikationen under en rättegång, och dit hör även röstansvändningen hos den

som talar. Det är viktigt att lära sig att förmedla ett budskap så att lyssnaren tar det till sig. Detta ger enligt respondenterna advokater all anledning att ”putsas” på sin framställningsteknik. De ger exempel såsom att titta folk i ögonen, vara medveten om hur gester används etcetera. De ser som advokatens uppgift att lyfta fram det viktiga under en rättegång och att inse att människor inte orkar lyssna på långa detaljrika framställningar (slutplåderingar).

Rösten och dess uttryck är viktiga för respondenterna eftersom det ska framstå som att de verkligen tror på sin sak - de inte kan säga ”personligen tror jag att han är oskyldig”. Respondenterna tycker att någon är en skicklig retoriker om denne kan övertyga utan att åhöraren observerar själva retoriken. Rätten ser och hör mer än de visar så advokater kan heller inte utifrån gensvaret regissera en klient att uttrycka sig på det ena eller andra sättet utan det måste vara förankrat i klienten själv - och även i advokaten. Därför är det bättre enligt R1 att säga till sin klient: ”Så här tänker nog rätten om det här, när de får det här framför ögonen. Fundera över hur du vill bemöta det”. Sedan kan R1 ge ledtrådar om hur det bör bemötas och instruera klienten att denne ska *tänka efter* ett tag innan han/hon säger något till rätten och se till att det blir substans i påståendet - att budskapet ”bottnar”. Ju öppnare en frågeställning är desto större betydelse har det *hur* saken framställs, det vill säga där det finns utrymme för bägge uppfattningarna gäller det att övertyga.

Vid fällande dom ska domstolen bestämma vilken påföljden blir. Påföljds läran är komplicerad och här kan god retorik påverka. Det behöver inte finnas en konflikt mellan två personer för att påföljden ska kunna påverkas. Vid till exempel rattfylleri är normalstraffet fängelse men om fylleristen har alkoholproblem kan denne få vård i stället (R1). Det är också viktigt att i förväg koncentrera sina inlägg så att rätten inte behöver lyssna på en massa ovidkommande detaljer, att på bästa sätt framföra det som är väsentligt. Andra aspekter av retoriken som kom fram i intervjuerna var att det är en myt att allting kan förändras med skicklig retorik (bevis, analys, material, värderingsfrågor har ändå betydelse). En advokat kan dock, trots att det finns bevis, exempelvis tala om varför klienten gjorde så eller så, hur hans bakgrund ser ut, vad som händer om han får fängelse etcetera. Allt i syfte att mildra straffet. R2 menar, att i de öppna fallen där det finns utrymme för bägge uppfattningarna (där inte DNA-bevis med mera finns), där spelar retoriken en betydande roll. Han refererar till en skrift från SIFU, 1992 (Stiftelsen Institutet för företagsutveckling), där det berättas om ett fall där den som lämnar rättssalen tänker att man *måste* döma enligt vad person A argumenterat, men vid uppspelning av rättegången hör han att person B, som talat med monoton röst, faktiskt har de bästa argumenten. Med andra ord kom person Bs argument i skymundan på grund av den bristande retoriken.

Man brukar säga att i domstolarna, dömer de inte efter det som är sant utan egentligen efter det som kan bevisas och det här med den yttersta sanningen den är ju väldigt svår att ta ställning till. De kan ju döma på den bevisning som är framlagd och den behöver inte alltid överensstämma med vad som verkligen hände. Och det kan vara så att någon lägger fram bra bevis men inte alls behärskar den här konsten och så kommer någon in från andra sidan som är otroligt skicklig retoriker och pratar omkull denna person (R3).

I intervjun med R3 framkom att betydelsen av retorik är större med en lekmannajury som de har i USA. Där är det, enligt R3, mer av ett skådespel och det tas oftare hänsyn till ovidkommande saker, till exempel hur någon talar, om någon är trevlig och så vidare. På så sätt tror R3 att vi i Sverige har en fördel med vårt lite mer ”tråkiga” system. Att vi har en större rättssäkerhet och tittar mera på fakta, mer på bevisning och mindre på ”huruvida advokaten står snyggt när han pratar.” (R3 betonar att han spetsar till det genom att uttrycka

sig så). R3 fortsätter: ”I Sverige har vi något slags mellanting: Vi har nämndemän, som i och för sig är ”vanliga människor”, tillsatta av politiska partier, men det är inte bara de som dömer. I USA är det nämndemännen, alltså juryn, som friar eller fäller. I Sverige är nämndemännen en del av domstolen. I tingsrätten sitter en lagfaren domare, en utbildad domare, och så tre nämndemän. Alla har de varsin röst. I hovrätten är inte nämndemännen i majoritet längre utan då är det tre juristdomare och två nämndemän. Meningen med nämndemännen är att sunt förnuft tas in vid sidan av juridiken.

Alla respondenterna använde uttrycket ”från svart till vitt” och konstaterade dock att det inte går att vända svart till vitt genom enbart god retorik.

5.6.1 Tajming

Alla tre respondenterna var medvetna om betydelsen av tajming.

Det händer saker som man inte kunde förutse. Om man inte tar tillfället i flykten *direkt* så är det överspelat ibland. Det är delvis en talang och sedan är det något man kan öva upp. Att bli uppmärksam på det. Jag menar saker som är oförberedda, de *är* oförberedda. Många missar det. Jag kan tänka ibland: ”Åh, han borde ställt den frågan *direkt*. I stället kommer den 5 minuter senare och får inte samma genomslag” (R2).

Det är tydligt att retorikens *kairos* är ett viktigt begrepp för de intervjuade advokaterna och något som de menar dels måste övas upp, dels något som människor har lättare eller svårare för.

5.7 De prosodiska elementen

5.7.1 Röstkvalité, röstläge och röststyrka

Vikten av att ha en lugn och trygg röst lyftes fram flera gånger i intervjuerna. De intervjuade pekade på att det är viktigt att behålla det professionella fokuset för att få med sig människor, att låta på ett visst sätt som gynnar klienten. Pressen är stor under en rättegång och det är viktigt att välja rätt estetiskt röstuttryck som på ett mjukt sätt framför information eller frågor som annars lätt skulle kunnat uppfattas som aggressiva. Det går således att vara aggressiv i processföringen, målinriktad och tuff, utan att låta det komma fram i rösten. Respondenterna menar att det går bäst att lyssna på dem som har mjuka, behagliga röster och inte tappar skärpan i innehållet, utan bara framför sin sak. Då kan också en eventuell hotbild från en klient tas ned.

R1 är ensam om att tycka att det inte får vara för stor skillnad i rösten mellan honom och klienten, att det måste finnas en koppling eftersom han för klientens talan. Därför kan han lyfta fram svagheten hos en klient som nästan är hotfull. Hur exempelvis dennes hemska förflutna har påverkat och gjort honom till offret, medan R1 själv behåller lugnet i sin röst. Skillnaden mellan honom och en hotfull klient kan även jämnas ut med att till exempel låtsas säga något till klienten på väg ut ur rättssalen, som vän till vän, bara dem emellan. Han kan även iaktta hur person A påverkar person Bs röst användning speciellt i vårdnadstvister då par har varit gifta länge. Av de tre respondenterna är, som tidigare nämnts, R2 den ende som övar variationen av tonfall, hastighet, starkt/svagt, pauser och att ha ett kort, klart samt enkelt innehåll genom att tala högt för sig själv. Han har även som Demosthenes på Peloponnesos i

Grekland övat sitt uttal genom att tala med kiselstenar i munnen. Respondenterna berättar att ett sätt att få människor att lyssna är att sänka röststyrkan istället för att höja den och om någon höjer röststyrkan för att övertyga får samme person se till att inte göra det för ofta.

Ytterligare krav på variation i de prosodiska elementen ställs på advokaten om denne verkar i en mindre ort och hela tiden möter samma domare. Om advokaten exempelvis ofta höjer rösten för att dölja ett bräckligt argument blir det lätt en vana som snabbt genomskådas. R2 menar också att eftersom vi har en norm som utgår från män, är normen att det ska finnas ett visst djup i rösten. En pipig röst kan lätt uppfattas som omogen. Dock poängteras i intervjuerna att det inte fungerar att härma någon. Det är bättre att vara sig själv. R3 förklarar att om ett vittne är på väg att "segla iväg" och lämna felaktiga uppgifter, då kan det vara på sin plats att advokaten markerar detta genom att höja rösten eller att säga några väl valda ord. Det behöver inte vara fel. Han menar också att om advokatens röst tenderar att låta "barnslig" är det framför allt ett problem gentemot klienten eftersom advokaten ska inge förtroende. Sekundärt är det även ett problem gentemot domstolen.

5.7.2 Tempo och pauser

Av de prosodiska elementen lyfte respondenterna först upp taltempot. De menar alla tre att det är mycket viktigt att inte tala för fort och att med ett för snabbt taltempo kan materialet "rör till sig". R1 tycker att människor nås känslomässigt med sättet att tala, "om jag pratar eftertänksamt med emfas får jag kanske med mig människor i stället för emot, så att de tänker på samma sätt". R3 belyser att det är extra viktigt att sänka tempot på hans rättsområde då det kan röra sig om komplicerade bolagsstrukturer etcetera. Han skriver ibland en påminnelse till sig själv högst upp på pappret om att sänka tempot. För att lyfta upp detaljer i materialet kan han således sänka tempot men även sänka talläget. Påpekas bör att i intervjuerna nämns också att samtidigt som det är bra att ha en mjuk och lugn röst så är det viktigt att tempot inte går ned *för* mycket.

R1 lyfter fram att vid de tillfällen då hans material "rör till sig" kan pausen utnyttjas till att lugna ned sig, samla ihop tankar och planera. Antingen pauser i talet eller när han går ut ur rättssalen med klienten. Båda är lika viktiga. Respondenterna är medvetna om att en av riskerna med ett för snabbt taltempo är att få en spänd och klämd röst med förhöjt tonläge, vilket de upplever som ett aggressivt tal. Risken är då att det påverkar stämningen i rättssalen. En sådan röst värjer sig de flesta människor emot. Att ta en paus kan även utnyttjas när rättegången börjar "gå åt fel håll". R3 använder gärna pausen i talet för att lyfta fram något mycket viktigt. Ungefär som på en cirkus när trumvirveln markerar något speciellt. R3 betonar dock att det är problematiskt i en domstol där han inte får någon respons om pausen fungerat eller ej. Domstolen får inte visa hur den reagerar.

R2 använder tempot med avseende på vilken person/individ han förhör/talar med.

När det gäller tempo så är det är i olika skeden i ett förhör som det har betydelse. Om det är ett vittne som är väldigt osäker, då kan man ha ett ganska högt tempo och få det vittnet ur balans kanske, eller om det är en väldigt bergsäker person där man får sänka tempot, så att man själv får tid att överlägga nästa fråga. Men det kan ibland vara tvärtom att man höjer tempot med en bergsäker person. Det beror på individen, den uppfattning man får om den andre spelar roll (R2).

Betydelsen av tystnad blev betydligt klarare för R3 genom de få tallektioner han tagit. Att till exempel "våga äga tystnaden" kom att betyda något. Han använder sig numera ibland av

verktyget att vara passiv och tyst i ett vittnesförhör. Då kan vittnet uppleva att det är tvunget att fortsätta prata även om det inte är dennes skyldighet, eftersom frågan som ställts kanske redan är besvarad. Då använder sig R3 av tystnaden för att han vill att vittnet ska fortsätta prata och kanske "snärja in sig". Eller så lyfter R3 tyst upp ett papper, vilket som helst, i syfte att få vittnet att tro att det som står på pappret bekräftar det som vittnet försöker svära sig fri från.

5.8 Pläderingen

I intervjuerna framkom att slutpläderingarna är en retorisk höjdpunkt där bevis, värderingsfrågor, analys och material kan bli avgörande och att röst användningen, de prosodiska elementen och de para- och extralingvistiska signaler har en stor betydelse. Alla respondenterna skriver ned sina slutpläderingar i stolpform eftersom det tydliggör materialet och hjälper dem att minnas. Med andra ord är momentet *memoria* viktigt. Noteras bör att endast en av de tre övade på pläderingen genom att läsa högt. R2 menar att advokater måste ägna sig åt någon slags självsuggestion före pläderingen. Vilket håll det än pekar åt så kan detta vara just *den* gången då han kan övertyga domstolen, och då måste hans röst låta som han själv är övertygad.

R2 betonar att advokaten först och främst bör tänka på är att denne ska tala så högt att han/hon hörs i en slutplädering och att ett starkt *actio* under pläderingen är centralt. Han menar också att pläderingen börjar från det advokaten stiger in genom dörren i en rättssal eftersom han/hon pläderar för den linjen rätten ska följa även när han/hon ställer frågor. Respondenterna berättar att vissa advokater anser att advokatkappan bör användas så att inte extralingvistiska signaler, som klädsel, ska påverka processen. R2 och R3 uttrycker också ett behov av att kunna röra sig och att ha möjlighet att stå upp under pläderingen eftersom en kommunikation inbegriper rörelser. Ibland kan ett hämtande av bevismaterial utnyttjas i det syftet. R3 tycker att det är mer showinslag under pläderingarna i USA där advokaterna står upp och att framställningen blir därför automatiskt tråkigare i Sverige. Detta, säger R3, anses dock vara positivt på det juridiska planet. R3 berättar att möjligheten att lyssna på och reflektera över den egna röst användningen ges när ett fall går vidare till hovrättsförhandling. Då finns det en möjlighet att lyssna till en inspelning från tingsrätten.

Tidsaspekten kan ibland upplevas som en svårighet eftersom advokaterna är sina egna manusdoktorer och måste hålla sig inom vissa tidsramar. Detta skiljer sig från föredragshållare - som från början vet att de har två timmar på sig, och kan klocka sitt tal och sedan lägga upp det hela så att tidsrymden fungerar. En advokat å andra sidan påverkas många gånger i sitt slutanförande i domstol av vad motparten har sagt. Svårigheten att ha tiden (kronos) helt under kontroll kan upplevas som ett stressmoment. Till exempel är respondenterna medvetna om att klockan närmar sig halv fem och att alla vill gå hem. Då är risken stor för att budskapet forceras fram och att taltempot går upp. R3 betonar då vikten av att bland annat byta tonläge.

6. Sammanfattning av analyserade resultat

I detta kapitel presenteras en teorimodell som beskriver hur de olika huvudvariablerna finner sin plats och hur de påverkar varandra.

Vid min studie av bakgrundsmaterialet till uppsatsen fann jag olika parametrar som alla på sitt sätt har utvecklats genom olika teorier. *Retoriken* har till exempel utvecklats från det antika Grekland och likaså den västerländska *dramaturgins* har sin utgångspunkt i Aristoteles ”*Poetic*” från cirka 330 f.Kr. *Kommunikation* kan indelas i verbal- och ickeverbalkommunikation och är beroende av olika kontexter. En *rättegång* består av en mängd regler kring *vem* som kommunicerar och *när*. *Forskningen* visar också att det *estetiska röstuttrycket* påverkas av *affekter* av olika slag (Sundberg, 2001). Dessa parametrar fann jag bland koderna i min kvalitativa innehållsanalys. Utifrån dessa teman har den teoretiska modellen byggts. Avsikten är att ta reda på om advokater medvetet använder rösten och de para- och extralingvistiska faktorerna på så sätt att händelseförloppet i rättsalen påverkas.

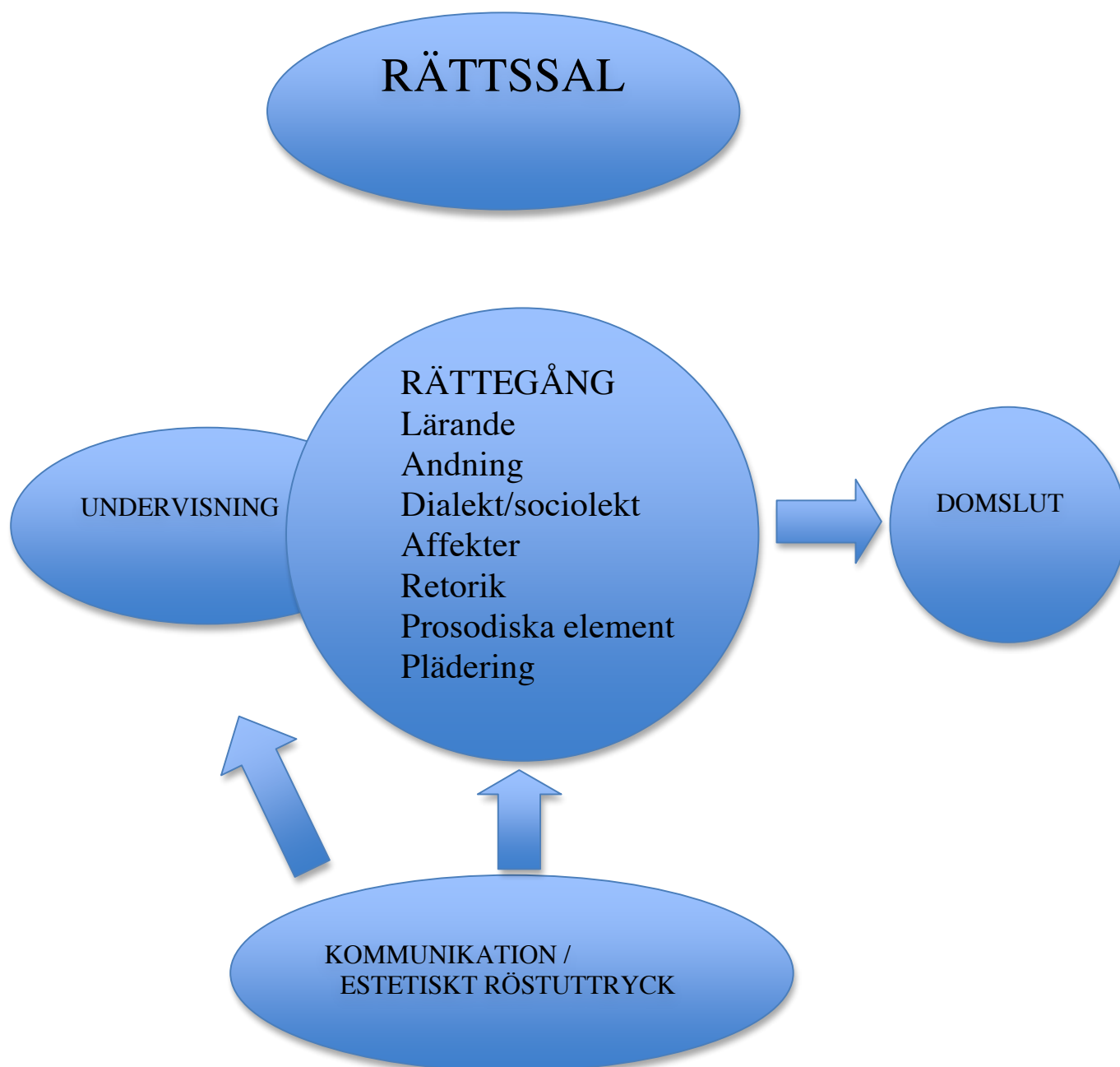
6.1 Teorimodell

Ur de transkriberade intervjuerna skapades ord/teman induktivt och deduktivt. Dessa kodades och inordnades under sju huvudvariabler som alla kopplades till det övergripande ”Rättsalen” (där tema nummer 3, 15, 20 ingick direkt utan att ta vägen över en huvudvariabel).

Undersökningen visade även att huvudvariablerna hade inbördes kopplingar såsom exempelvis: *Lärandet* om *hur* något bör/kan uttryckas finns mellan advokat och klient före och under rättegången men inte som en naturlig del i juristutbildningen. Det kan bland annat handla om vikten av att förhålla sig lugn, välja rätt ord och röstuttryck för tillfället ifråga och att inte tala för snabbt, det vill säga behärska *affekter* och retorikens *ethos*, *pathos* och *logos*. Undervisande kan ske även i viss mån mellan domare och advokat under rättegången. *Pläderingen* påverkas av i vilken grad advokaten behärskar *retoriken*, *konsten att övertyga*, det vill säga röst användning samt vilka para- och extralingvistiska signaler som används och hur advokaten använder de *prosodiska elementen*. I retoriken ingår även det viktiga momentet ”*tajming*”.

Vikten av att kontrollera *affekter* under rättegången återkom i intervjuerna. Dessutom framkom att respondenterna ansåg att det finns en risk att *sociolekter* och i viss mån *dialekter* kan påverka människor i rättsalen. Ordet *kommunikation* gick som en röd tråd genom intervjusvaren eftersom en rättegång är en muntlig förhandling där god kommunikation är en förutsättning.

Undersökningen visade att det finns dimensioner där de olika huvudvariablerna kan påverka händelseförloppet i rättsalen och därmed ett domslut.



6.2 Begränsning av övertema

Vid sidan om rösthantering och hur något förmedlas löpte hela tiden ett parallellt spår som rör ämnet psykologi. Förklaringen till detta är att rättsprocessen består av kommunikation av olika slag, vilket inbegriper känslouttryck, reaktioner etcetera. Även om rösten påverkas av psykologi så har jag valt att inte inbegripa psykologin i modellen, dels med hänsyn till omfånget som sådant, dels för att undvika att komma in på ett nytt område som i sin tur kräver nya undersökningar. Nämnas bör att ämnet psykologi inte heller ingår i kursplanen på juristlinjen.

6.3 Övandet

Diskussionen om röst användning och de para- och extralingvistiska signalerna blir extra viktig i slutpläderingen där dessa faktorer kan ha en avgörande betydelse. R2 betonar att det är viktigt att ha detta i åtanke under hela förhandlingen men att komma ihåg att man pläderar i hela processen, från början till slut.

Kanske är det bra att säga redan nu, att om du ska märka att övandet har någon effekt på det du vill förbättra i din tal- och röstfunktion måste du öva flitigt. Till att börja med helst varje dag. Det kan naturligtvis vara svårt att få tid att öva varje dag, men det är bättre att du bestämmer dig för att öva 10-15 minuter dagligen den första tiden, än att vänta tills du en dag ska öva en hel timme. Kan du försöka öva några minuter dagligen och sedan ta ett längre pass åtminstone en gång i veckan, kommer du att märka att övandet har gett en positiv effekt (Elliot, 2009, s. 15-16).

Förvånande var att endast R2 övade genom att tala högt för sig själv före den riktiga pläderingen. Han var också den ende som lyfte fram vikten av att öva samt funderade på om övandet måste beredas plats i juristutbildningen, eftersom det blir allt svårare att frigöra övningstid efter utbildningen ”då livet tar fart, privat och karriärmässigt”. Dock fanns inte frågan om övandet med i intervjufrågorna.

6.4 Prosodiska element

Tempot i talet är mycket viktigt för alla respondenterna och var det första de tog upp bland de prosodiska elementen. Noteras bör att det blir extra viktigt att lyfta fram det väsentliga i målet och framföra det på ett övertygande sätt i brottmål och vårdnadstvister där rätten inte är påläst i förväg. Därför kan det i denna typ av mål vara helt avgörande *hur* och *vad* som lyfts fram. Ingen av respondenterna hade studerat närmare fördelarna med djupandning. Trots att respondenterna anser att andningen är viktig (R1 har gått yogakurs för att bättre behärska sin egen andning) ger de inte instruktioner om andning till klienterna och har inte reflekterat över om de kan påverka sin omgivning med den egna andningen (Rodenburg, 2009).

6.5 Konkurrensfördel

Att behärska retorikens alla hörnstenar är något som juristen får lära sig på egen hand utanför juristutbildningen. Respondenterna anser att denna kunskap blir ett viktigt verktyg i den starka konkurrens som råder inom advokatycket. Deras erfarenhet säger dem att "vässas" deras presentationsteknik och argumentation tillräckligt mycket, kan de vinna även om klienten har begått brottet. R2 refererar till att i hans yrkeskår brukar det sägas att domstolarna inte dömer efter det som är sant utan efter det som kan bevisas. R2 uttrycker en tanke om att den yttersta sanningen är väldigt svår att ta ställning till. Bevisning talar ibland sanning, ibland inte, och god retorik kan föra på fel spår.

7. Diskussion

I detta kapitel granskas valet av metod, dess upplägg och vad som skulle kunna gjorts annorlunda. Här diskuteras även transkriptionens tillvägagångssätt och dess för- och nackdelar. Vidare presenteras resultatens betydelse och deras kopplingar till tidigare forskning och bakgrund.

7.1 Resultatdiskussion

Resultatet av intervjuerna visar att respondenterna är medvetna om och intresserade av röstens estetiska uttrycksmöjlighet och att det finns dimensioner i hela processen där det är möjligt att *hur* vi kommunicerar kan påverka ett domslut. Det kan gälla dels i fall där själva straffsatsen kan ändras, dels ett öppet fall där det kan gå åt det ena eller åt det andra hållet.

Ju öppnare en frågeställning är desto större betydelse får det här som vi talar om. I de öppna fallen där det finns utrymme för båda uppfattningarna. Det kan vara rätt som han/hon säger eller det kan vara fel. Då handlar det verkligen om att övertyga och då får alla de här aspekterna större betydelse än i de givna fallen (R2).

Det är förståeligt att de gamla grekerna, som inte företrädde av advokater, var tvungna att utveckla en god retorik när de skulle försvara sin egen sak (Hellspong, 2014). Intervjuerna visar dock att god retorik med mera inte alltid behöver betyda rättvisare domar samt att det är mycket viktigt ha sin aggression under kontroll under en rättegång. Forskning har visat att aggression och andra affekter har en tydlig påverkan på röst användningen (Sundberg, 2001). Därmed påverkas även det estetiska röstuttrycket. När vi under intervjuerna fördjupade oss i ämnet om det estetiska röstuttrycket blev det tydligt att det *kan* påverka händelseförloppet under en rättegång där grundtanken är att väcka sympati för klienten. För att väcka sympati behöver advokaterna främst använda sig av topikbegreppet *varför* brottet begicks (Hellspong, 2014; Ramirez, 2003/04). Kanske går det då att vända förrövarrollen till offerrollen genom att förklara dennes svåra förflutna (R1).

Intervjuresultaten visar på en allmän uppfattning att ett djupare röstläge är att föredra och tidigare forskning pekar på att människor ofta föredrar djupare röstlägen som anses signalera auktoritet (The Royal Society, 2012). Dock finns det forskning som pekar på undantag vad gäller röstlägets påverkan på andra människor (Medical Xpress, 2015). Respondenterna föredrog att en röst låter mjuk och lugn. Forskningen visar också att en röst som uppfattas "irriterande" oftare hamnar i konfliktsituationer (KPPC, 2013). Olika friskvårdsövningar för rösten kan således vara befogat för vissa yrkeskåror, i detta fall juristkåren (Elliot, 2009). Respondenterna uttryckte genomgående att rubbningar i taltempot lätt kan störa både *dispositio* och *pronuntiatio* under en rättegång.

Advokaterna studerade endast teorin under juristutbildningen. De är dock mycket medvetna om att retoriken spelar stor roll och att de behöver inhämta den kunskapen på egen hand under eller efter utbildningen. När jag styrde intervjufrågorna mot retorikens *pronuntiatio* var det tydligt att *röstkvalité* är svårt att beskriva utan att ha studerat hur röstapparaten fungerar. Det var lättare att tala om *röststyrka- och läge*.

7.2 Metoddiskussion

De semi-strukturerade intervjuerna (Troost, 2010, s. 39-42) gav en möjlighet till att fördjupa sig i ämnet, ta del av respondenternas erfarenheter och på detta sätt bättre förstå frågeställningen i relation till deras yrkesroll. De hade mycket att berätta och många av deras erfarenheter liknade varandra. Olikheterna blev intressanta bland annat på grund av att de verkar inom tre skilda områden. Trots att vi hela tiden kunde gå tillbaka till huvudfrågorna, fanns det en tendens att gå in på olika sidospår, dels eftersom respondenternas svar var intressanta och väckte min nyfikenhet vad gällde nya områden, dels eftersom respondenterna av naturliga skäl inte var bekanta med logonomtermerna: röstläge, röststyrka och röstkvalité. Efter intervjuerna stod det klart att jag tidigare skulle ha kunnat leda tillbaka intervjufrågorna till respondenternas egen röst användning. Transkriptionen var tidskrävande och osäkerhet rådde hur jag skulle tydliggöra prosodiska element såsom betoningar, olika röstlägen och skiftningar i tempo. Det var dock en fördel att ha allting inspelat, för att kunna backa och lyssna igen.

Att låta empirin styra enligt kvalitativ innehållsanalys och att därefter utveckla en teorimodell om detta relativt outforskade område, tydliggjorde forskningsfrågorna. Det förelåg dock en risk att mitt urval av teman, som skedde induktivt (Thurén, 2007, kap. 5), påverkades av vad jag personligen ansåg viktigt eftersom vi alla är en del av vår personliga kontext och det kan vara svårt att välja teman utan att omedvetet låta sig påverkas.

Det var uppenbart hur *noga* respondenterna uttryckte sig. Många människor pratar på utan att reflektera. Advokaterna är i sitt yrke beroende av att det sociala samspelet fungerar. De är mycket reflekterande och vill förstå samspelet mellan människor. Alla respondenterna tycktes anse att intervjuämnet var ”klurigt” men intressant. Det fanns en tydlig vetgirighet. Kanske kunde de lära sig något av intervjun som kan användas i yrkesutövningen?

Trots att jag hade frågat i stort sett samma fråga tidigare i intervjuerna och fått svar, så svarade advokaterna snällt på frågan igen och la orden på ett fint och omsorgsfullt sätt som fick mig att känna att min fråga inte alls var en upprepning och att den var högst relevant. Med andra ord var respondenterna retoriskt skickliga under intervjun och hade språkbruket så att säga i ryggmärgen. När respondent 2 gav mig en bok under intervjun upptäckte jag senare att han, nästan ordagrant, under intervjun hade återberättat delar ur boken. Han använde sig skickligt av *copia* (Wikipedia, 2 september, 2015) då jag var övertygad om att han under intervjun talade fritt, spontant och gav informationen ”för första gången”. Detta är också vad som uttrycktes av respondenterna – att god retorik är när retoriken i sig inte märks. Jag hade även känslan av att vara ”lyft”, inspirerad, respekterad och intelligent efter intervjuernas slut, vilket också visade på deras retoriska förmåga. Det väckte min sympati - ett ord som ofta kom igen när de talade om vad som är viktigt under rättegångar: att väcka sympati för klienten, att inte väcka någon sympati för motparten. Intrycket var att respondenterna under intervjuerna befann sig på en *metanivå* (Psykologiguiden, 2015), där deras retoriska skicklighet fick mig att känna mig likställd och respekterad som samtalspartner.

Frågan är dock vem som kan låta bli att påverkas av retorik om inte ens forskaren förblir opåverkad? Min egen metanivå var att under samtalsgången analysera deras egen röst användning och medvetenhet om logonomins olika delar, samt fundera över de olika aspekterna jag tar upp i kapitel 5.

Insikten om att respondenterna på grund av sin känsliga ställning inte kunde delge mig allt var hela tiden närvarande i samtalen. Uttömmande svar är en omöjlighet, dels på grund av

yrkesetik, dels för att igenkänningsfaktorn är stor i såväl yrkeskåren som bland klienter. Vi kom hela tiden till en återvändsgränd vid diskussion om röstkvalité där vi hade behövt använda logonomins fackuttryck.

7.3 Epilog

Vår röst är ett fantastiskt redskap i vår kommunikation med andra människor.

Rösten är dock ett känsligt instrument som ofta är utsatt för enorma påfrestningar i form av infektioner, buller, damm med mera. Rösten är dessutom, som denna undersökning visar, även påverkad av vårt känslomässiga tillstånd. Precis som en sångare behöver en frisk sångröst och bra teknik för att göra alla musikaliska uttryck rättvisa så behöver en advokat sin friska röst för att kunna *övertyga* under sitt arbete i rättssalen. Att införa ett röstperspektiv under juristutbildningen skulle öka insikten om att rösten behöver friskvård samt ge verktygen till fler röstuttryck. På så sätt skulle juristerna utöka de retoriska möjligheterna.

Ett sådant röstperspektiv skulle kunna omfatta röstövningar, andningsövningar, arbete med kroppslig medvetenhet, lyssna till- och reflektera över inspelningar av den egna och andras röster med mera. Det är min förhoppning att detta kommer ingå i läroplaner i framtiden för jurister men även andra röstkrävande yrken.

7.4 Vidare forskning

Det finns anledning att se närmare på om nämndemän (tillsatta av politiska partier) påverkas av att någon har en brytning på grund av ett annat modersmål än svenska (Assefa, 2014). Det finns även anledning att studera hur andra personer i rätten, förutom advokater, använder sina röster och de para- och extralingvistiska signalerna samt hur detta kan påverka händelseförloppet.

Ytterligare frågor som är av intresse att studera:

- Vilka andra yrkesgrupper är i behov av en muntlig kommunikativ process?
- Finns det yrkesgrupper som kan ersätta den mänskliga kommunikationen med en websida eller papper?
- Hur är synen på aggression i rättssalar utanför Sverige?

8. Litteraturförteckning

- Assefa, A. (2014). *Att bryta (i) det vita rummet*. Stockholm: Stockholms musikpedagogiska Institut (Kandidatuppsats).
- Borgström, C. (2011). *Advokaten i brottmålsprocessen*. Johanneshov: TPB.
- Bruce, G. (2010). *Vår fonetiska geografi: om svenskans accenter, melodi och uttal*. (1. uppl.) Lund: Studentlitteratur.
- Bryman, A. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder*. (2., [rev.] uppl.) Malmö: Liber.
- Elliot, N. (2009). *Röstboken: tal-, röst- och sångövningar*. (1. uppl.) Lund: Studentlitteratur.
- Gelang, M. (2008). *Actiokapitalet: retorikens ickeverbala resurser*. Diss. Örebro : Örebro universitet, 2008. Åstorp.
- Guvå, G. & Hylander, I. (2003). *Grundad teori: ett teorigenererande forskningsperspektiv*. (1. uppl.) Stockholm: Liber.
- Hellspång, L. (2014). *Konsten att tala handbok i praktisk retorik*. Johanneshov: MTM.
- Johannesson, K. (2003). *Retorik eller konsten att övertyga*. ([Ny utg.]). Stockholm: Pan.
- Kornstein, D. (1994). *Kill all the lawyers?: Shakespeare's legal appeal*. Princeton, N.J. Princeton Univ. Press.
- Lindblad, Per (1992). *Rösten*. Lund: Studentlitteratur.
- Maltén, A. (1998). *Kommunikation och konflikthantering: en introduktion*. Lund: Studentlitteratur.
- Mohammar, E. (2009). *Kraften i din röst: hur ditt sätt att tala påverkar din vardag [en röstguide för chefer, ledare och politiker]*. (1. uppl.) Norsborg: Recito.
- Patel, R. & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Johanneshov: TPB.
- Rodenburg, P. (2009). *Presence*. Penguin Books.
- Sala, E., Marketta Sihvo & Laine, A. (2012). *Röstergonomi: rösten - ett fungerande arbetsredskap*. (2., ändrade uppl.) Helsingfors: Arbetshälsoinstitutet och Arbetarskyddscentralen.
- Sundberg, J. (2001). *Röstlära: fakta om rösten i tal och sång*. (3., utvidgade uppl.) Stockholm: Proprius.

Trost, J. (2010). *Kvalitativa intervjuer*. (4., [omarb.] uppl.) Lund: Studentlitteratur.

Thurén, T. (2007). *Vetenskapsteori för nybörjare*. (2., [omarb.] uppl.) Stockholm: Liber.

Webbsidor

Brottsoffermyndigheten. (2015). *Hur går en går en rättegång till?*

<http://www.brottsoffermyndigheten.se/utsatt-for-brott/hur-gar-en-rattegang-till>
(hämtad: 150626)

Dagens Nyheter. (2015). *Henning Sjöström*. (111022)

<http://www.dn.se/arkiv/kultur/henning-sjostrom> (hämtad 150626)

Dagens Nyheter. (2015). *Åtalad behöver snart inte närvara i rätten*. (150514)

<http://www.dn.se/nyheter/sverige/atalad-behover-snart-inte-narvara-i-ratten/>
(hämtad 150626)

Kjørup, S. (1994). *Semiotik og Retorik*. I: *MedieKultur Vol 10, No 22* (1994), s. 20-29.

<http://ojs.statsbiblioteket.dk/index.php/mediekultur/article/view/1007/915>
(hämtad 150902)

Medical Xpress. (2015). *Pair finds lawyers with deep voices less likely to win cases at Supreme Court*.

<http://medicalxpress.com/news/2015-01-pair-lawyers-deep-voices-cases.html>
(hämtad: 150627)

Nationalencyklopedin. (2015). *Dramaturgi*.

<http://www.ne.se/upplagsverk/encyklopedi/lang/dramaturgi> (hämtad: 150627)

Nationalencyklopedin. (2015). *Kommunikation*.

<http://www.ne.se/upplagsverk/encyklopedi/lang/kommunikation> (hämtad: 150627)

Psykologiguiden. (2015). *Meta-* <http://www.psykologiguiden.se/www/pages/?Lookup=meta->
(hämtad 150516)

Pärnamets, P. Johansson, P. Hall, L. Balkenius, C. Spivey, M. J. & Richardson, D. C. (2015). *Biasing moral decisions by exploiting the dynamics of eye gaze*. I: *PNAS, Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 112 No 13, s. 4170-4175.

<http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1415250112> (hämtad 150812)

Ramirez, J. L. (2003). *Retorik som humanvetenskaplig kunskapsteori och metod i*

samhällsplanering - En idéöversikt. Statsvetenskaplig tidskrifts Vol 106, Nr 1 (2003), s. 55-74. <http://journals.lub.lu.se/index.php/st/article/view/2124/0> (hämtad: 150627)

Reckmann, T. *Så avslöjas en lögnare*.

<https://www.advokatsamfundet.se/Advokaten/Tidningsnummer/2003/Nr-4-2003-Argang-69/Sa-avslojas-en-lognare/> (hämtad 150115)

Regeringskansliet (2015). *Modernare rättegångar förenklar för brottsoffer och vittnen*.
<http://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2015/05/modernare-rattegangar-forenklar-for-brottsoffer-och-vittnen> (hämtad: 150920)

Stockholms musikpedagogiska Institut (2015). *Logonomprogram*.
<http://www.smi.se/program/mpm/logonom.html> (hämtad 150915)

Svenska Logonomförbundet (2015). *Våra arbetsmetoder*. www.logonom.se (hämtad 150720)

Sveriges Domstolar. (2015). *Rättegång i tingsrätten*.
<http://www.domstol.se/tvist/rattegang-i-tingsratten/> (hämtad: 150627)

SVT Nyheter. (14 maj, 2015). *Nya regler: Åtalad behöver inte närvara i rätten*.
<http://www.svt.se/nyheter/inrikes/nya-regler-atalad-behoover-inte-narvara-i-ratten>

Southern California Public Radio, (2015). 89.3 KPCC. AirTalk. *How does your voice affect the way you are perceived?*
<http://www.scpr.org/programs/airtalk/2013/04/30/31570/how-does-your-voice-affect-the-way-you-are-perceiv/> (hämtad: 150627)

Klofstad, C.A., Anderson, R. C & S. Peters (2012). *Sounds like a winner: voice pitch influences perception of leadership capacity in both men and women. I: The Royal Society. Proceedings B*.
<http://rspb.royalsocietypublishing.org/content/279/1738/2698> (hämtad: 150627)

Vetenskapsrådet. (2015). *Codex*. Stockholm: www.codex.vr.se.
<http://www.codex.vr.se/texts/HSFR.pdf>

Wikipedia. (14 april, 2015). *Dramaturgi*.
<http://sv.wikipedia.org/wiki/Dramaturgi> (hämtad: 150414)

Wikipedia. (14 maj, 2015). *Den klassiska dramaturgiska modellen*.
http://sv.wikipedia.org/wiki/Den_klassiska_dramaturgiska_modellen (hämtad 150514)

Wikipedia. (19 september, 2015). *Semiotik*
<https://sv.wikipedia.org/wiki/Semiotik>

Referenser Muntlig kommunikation

Thalén, Margareta (2015) Utbildningsledare, Logonomprogrammet, SMI, Stockholm

Bilaga 1.

Intervjuguide:

Kan du berätta om ditt arbete i stora drag?

Jag har förstått att du har funderat på detta område. Hur kommer det sig?

Har du själv tagit röstlektioner? Och i så fall hur och i vilken omfattning?

På vilket sätt upplever du att röst användningen har betydelse för advokater?

Kan du berätta vad som hänt när din röst någon gång inte varit i form p.g.a. förkylning överansträngning eller stress?

Vilket är behovet av röst- och tallektioner inom er yrkeskår enligt dig?

Om du fått uppmana klienter att tala på ett speciellt sätt, vad har du då sagt att de ska tänka på?

Hur upplever du att en trovärdig röst resp. en icke trovärdig röst låter?

Hur upplever du att den kvinnliga resp. manlige advokatens röst bör låta eller icke låta?

Vad tror du följderna blir när/om advokater blir medvetna om sin egen röst användning?

Tror du att man kan styra ett händelseförlopp i en rättssal med sin röst?

Tror du att man kan styra ett händelseförlopp i en rättssal med sin andning?

Vilka är dina tankar kring socio- och dialekter i rättssalen?

När anser du att det är ok att rösten avslöjar en affekt?

Är det viktigt att tänka på klädsel, kroppsspråk, smycken etc. i en rättssal? Om ja - på vilket sätt och varför?

I USA består juryn av "vanliga" människor, medan vi i Sverige har nämndemän. Hur tror du dessa två typer av jurys kan påverkas av en persons röst användning?