

Gereedschapskist voor mediation advocaat

— door Marco de Vries

‘De technieken van een mediationadvocaat zijn onmisbaar voor elke advocaat,’ vindt advocaat Isabella Wijnberg. ‘Eigenlijk zou iedereen moeten leren de-escaleren en beter luisteren.’

Naast haar praktijk als massaschadeadvocaat geeft Isabella Wijnberg (1984) al jaren mediationtrainingen aan haar collega's bij Houthoff, en aan cliënten, die ze succesvol heeft bijgestaan in mediation of die er graag meer kennis over willen opdoen. ‘Bedrijfsjuristen, maar ook leden van raad van bestuur of toezicht. ‘Mediationstechnieken helpen om rationeel en met een open houding om te gaan met zakelijke of zelfs persoonlijke conflicten. Daar heeft iedereen wat aan, in de boardroom of aan de keukentafel.’

Samen met de internationaal bekende mediator Manon Schonewille, bij wie Wijnberg zelf de opleiding tot mediator deed, schreef ze de in juli verschenen *Toolkit Mediation Advocacy* (uitgeverij Boom). ‘Het boek vloeit voort uit een cursus die ik samen met haar gaf. Zij publiceerde vorig jaar de uitgebreide *Toolkit voor mediators*, maar dit nieuwe, praktische boek richt zich specifiek op advocaten of adviseurs die de partijen bijstaan in het mediationproces.’

Wijnberg treedt soms op als mediator, maar veel vaker als mediationadvocaat. ‘De helft van mijn praktijk is inmiddels mediation advocacy, de andere helft litigation,’ zo schat ze in. Mediation is nog steeds aan een opmars bezig in Nederland, niet alleen in het familie- of arbeidsrecht, maar ook bij de grote zakelijke conflicten waar Wijnberg zich over buigt.

Mediation heeft veel voordelen. Het leidt vaak voor beide partijen tot een betere oplossing en ontlast de rechtbanken. Daarom werd eerder dit jaar door de Raad voor de rechtspraak een subsidieregeling voor

mediation met vijf jaar verlengd. Veel advocatenkantoren doen iets met mediation, maar Houthoff biedt de optie zo breed mogelijk aan hun cliënten aan. ‘Voor hen is het sneller, goedkoper en partijen kunnen na de schikking vaak weer met elkaar verder. Als je een rechtszaak wint, dan ben je de zakelijke relatie met de verliezer waarschijnlijk kwijt.’

GESLOTEN DEUREN

Grote multinationals zoals Shell, General Electric en British American Tobacco hebben alternatieve geschilbeslechting zoals mediation inmiddels als principe omarmd. Toch staan die bedrijven nog regelmatig voor de rechter. ‘Bijna elke zaak leent zich voor mediation,’ zegt Wijnberg, ‘maar niet elke partij is geschikt. Een ngo begint een zaak soms voor de publieciteit en het publieke debat. Mediation is achter gesloten deuren. Ook kan de relatie tussen de partijen zo gespannen zijn, dat de-escaleren niet of nauwelijks meer gaat.’ Het boek beschrijft de escalatietrapp van professor Glasl. ‘Bij de hoogste trap, rood, maakt het een partij niet meer uit of hij kan winnen, als de ander maar verliest.’ De mediationadvocaat moet zijn of haar cliënt weer zover zien te krijgen dat deze bereid is te kijken naar de diepere belangen over en weer die onder de ingenomen standpunten en daarbij horende emoties schuilgaan. En om open te staan voor duurzame opties dan het op de korte termijn gerichte *winner takes it all*. ‘Juridische argumenten en standpunten zijn heel belangrijk maar niet altijd de kern waar het voor cliënten echt om draait. Soms moet je het

absolute gelijk proberen te halen even laten voor wat het is en kijken of partijen er op een andere manier uit kunnen komen. Dat is vaak een eyeopener voor iemand die zich al een tijd heeft ingegraven in zijn eigen gelijk.'

Een enkele keer kreeg ze partijen aan tafel die schreeuwden tegen elkaar. Doorgaans is de emotie in zakelijke geschillen subtieler. 'Misschien had de bedrijfsjurist de algemene voorwaarden niet op orde of staat hij onder grote druk. Vaak zijn er over en weer dingen fout gelopen. Wie krijgt dan de schuld binnen het bedrijf? Het blijft toch mensenwerk en mensen onder druk reageren die nog weleens af met persoonlijke verwijten aan de opponent. Ook een dagvaarding wordt vaak als een provocatie gezien. De eerste reactie is dan: *see you in court*. Ik bespreek vaak de optie van mediation, als de cliënt daar open voor staat.'



DEAL

Het mediationproces neemt doorgaans twee of drie sessies van een paar uur in beslag, soms ook meer. In de Toolkit worden de verschillende fases van het proces besproken, met de rol die de advocaat of adviseur idealiter daarin vervult. 'In de voorbereiding ben je

ternatief, aldus Wijnberg. 'Bij het tekenen is men vaak opgelucht. Ik heb nog nooit meegemaakt dat partijen elkaar niet de hand schudden. Dat zou ook niet goed zijn. Je moet een overeenkomst niet opdringen. Beide partijen moeten er achter staan.'

'Het gaat niet om een snel en makkelijk compromis en dan zand erover. Je hoeft niet over je heen te laten lopen'

als advocaat *in the lead*. In de openings- en exploratiefase voert, als het goed is, de cliënt meer het woord en ben je op de achtergrond de procesbewaker. In de fase waarin partijen brainstormen over oplossingen ben je weer meer op de voorgrond. Je zorgt ervoor dat de afspraken goed terechtkomen in een eventuele vaststellingsovereenkomst en een paar maanden na het tekenen check je of alle afspraken zijn geïmplementeerd.' Het boek beschrijft mogelijke hobbels in het proces en praktische tips hoe daar mee om te gaan. Zo kan de wederpartij machtsspelletjes spelen of traineren. Of de advocaat van de tegenpartij schiet in zijn normale proceshouding en begint een soort pleidooi. 'Dan kun je zeggen dat je al zijn argumenten kunt pareren, maar dat je daar niet voor bij elkaar bent gekomen. Je rol als advocaat is vaak om dingen te benoemen en daarmee op tafel te leggen.'

Een goede deal doet voor alle partijen een beetje pijn, maar moet ook voor alle partijen beter zijn dan het al-

VERGEVING

Wijnberg is toegewijd zuster en heeft in eerdere interviews openhartig verteld over hoe ze als student overtuigd raakte van het christelijk geloof. Haar dagen beginnen en eindigen in de kapel. 'Het is *ora et labora*, bid en werk. Veel nonnen werken traditioneel in de zorg of het onderwijs. Ik werk aan de Zuidas. Voor mij is het gewoon.'

Beschouwt ze mediation wellicht als navolging van Jezus, die adviseerde je tegenpartij na een geïncasseerde klap de andere wang toe te keren? Nee, dat ziet ze anders. Ze benadrukt dat mediation niet *soft* is, geen mantel der liefde. 'Het gaat niet om een snel en makkelijk compromis en dan zand erover. Je hoeft niet over je heen te laten lopen. Ik kom op voor de belangen van mijn cliënten, en die zijn ook gediend bij mediation. Wat ik wel mooi vind, is dat er ruimte is voor excuses en vergeving, na de de-escalatie. Voor de rechtbank zie je dat eigenlijk nooit gebeuren.'