



## Mediation schuift op naar kern van het notarisberoep

VMN

**Rond mediation in het notariaat hangt een geitenwollensokkensfeer. Het is tijd om dat vooroordeel af te schudden, vinden bestuurslid Froukje Tinselboer en voorzitter Michaël Lentze van de VMN. ‘De notaris met mediationvaardigheden is eigenlijk een notaris nieuwe stijl.’**

| TEKST Peter Steeman

Ze zijn soft, minder gericht op juridische kennis en vooral gespecialiseerd in echtscheidingszaken. Froukje Tinselboer kan niet genoeg benadrukken hoezeer collega-notarissen de plank mis slaan met die karakterisering van de mediator. ‘Formeel is er een verschil tussen een mediator en een notaris. Een mediator gaat pas aan de slag als er een conflict is, maar in de praktijk profiteren notarissen in hun rol juist enorm van hun mediatorvaardigheden. Het helpt ze conflicten te voorkomen, maar ook om beter te luisteren. Vaak laten mensen niet direct het achterste van hun tong zien. Een notaris is in dat opzicht net een huisarts. Die hoort de klacht vaak ook pas bij het weggaan. Ik ervaar in mijn eigen praktijk hoe belangrijk die mediationvaardigheden zijn. Bijvoorbeeld als er afspraken moeten worden gemaakt met de aandeelhouders binnen een familiebedrijf. Hoelang mag iemand aandeelhouder blijven als hij ziek wordt? Juist

### *‘De notaris met mediationvaardigheden is eigenlijk een notaris nieuwe stijl’*

wanneer werk en privé door elkaar lopen – en dat is bij uitstek het geval in een familiebedrijf – kan zo’n detail snel tot een conflict escaleren. Dat voorkom je door er in een voorgesprek al over te praten. Het is geen softe benadering waarbij je minder aandacht hebt voor de juridische details. Eerder het omgekeerde. Doordat je dichter op de klant zit, hoor je meer en lever je een product dat beter aan de verwachtingen voldoet.’

#### **DOORVRAGEN**

Het gaat om meer dan alleen empathie, vult Michaël Lentze aan. ‘Het is niet voldoende je in de cliënt te verplaatsen. Kun je echt alle belangen boven tafel krijgen? Wanneer mensen hun verhaal vertellen, is dat verhaal vaak niet compleet. Neem het voorbeeld van een samengesteld gezin waarbij de ouders naast een gezamenlijk kind ook kinderen uit eerdere relaties hebben. Wanneer die voor een testament bij de notaris komen, laat zich dat prima juridisch dichttimmeren. Maar vaak speelt er meer. Dat merk je als een van de ouders voorstelt om de stiefkinderen gelijk

te stellen met het kind dat ze samen hebben. Op zo’n moment moet je doorvragen. Ziet de andere partner dat ook zo? Zo’n vraag stellen, vereist durf. Het kan dat je daarmee een zenuw raakt, maar als je die vraag niet stelt, zit de partner die er zich niet prettig bij voelt over drie weken weer bij de notaris.’

#### **KENNISMAKEN**

Op verschillende manieren wil de Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN) het huidige beeld beïnvloeden. Tinselboer: ‘Mediationvaardigheden moeten meer onderdeel worden van de beroepsopleiding. We voeren daarover gesprekken met de KNB. We willen dat meer notarissen kennismaken met onze cursussen. En we zoeken ook de samenwerking met andere specialistenverenigingen. Een voorbeeld daarvan is het congres dat we begin november met de Vereniging van Ondernemingsrechtsspecialisten (VON) hebben georganiseerd over geschillen in de ondernemingsrechtpraktijk.’

#### **PROFILEREN**

Mediation schuift steeds meer op naar de kern van het notarisberoep, aldus Lentze. ‘De agenda van het notariaat wordt de komende jaren gedomineerd door twee thema’s: digitalisering en het omgaan met sociaal-emotionele vaardigheden. Die onderwerpen zijn met elkaar verbonden. De opmars van kunstmatige intelligentie zorgt ervoor dat veel notariële taken worden geautomatiseerd. Hiermee kunnen we ons onderscheiden. De notaris met mediationvaardigheden is eigenlijk een notaris nieuwe stijl. We moeten ons niet alleen als vereniging duidelijker profileren. De bal ligt ook bij onze leden die actiever hun mediationvaardigheden onder de aandacht moeten brengen. Zoek je collega’s op. Kijk of je afspraken kunt maken. Waarom zou je een cliënt die verward is in een juridisch geschil niet doorverwijzen naar een collega die mediator is? Dat gebeurt nog te weinig, terwijl het de relatie met je cliënt alleen maar versterkt. Die is dolblij dat je hem doorverwijst naar een specialist.’ ■