

Teska van Vuren

## Meer inzetten op psychologische kennis



**H**et geven van voorlichting, advies en begeleiding, dat is een van de kernwaarden van het notariaat. Door de toenemende automatisering wordt dat alleen maar belangrijker in de toekomst. Toch? Wij lijken het allemaal te vinden en toch heb ik het idee dat de boodschap niet aankomt. Niet bij de buitenwereld, maar ook niet binnen de beroepsgroep. We stellen te weinig vragen, zijn te weinig betrokken bij wat de cliënt echt wil en hoe we haar of hem daarbij het beste kunnen helpen. Het is te veel 'u belt, wij draaien'.

### PAPIEREN TIJGER

Tijdens de ringvergadering in september van de ring Rotterdam en Den Haag lichtte Christiaan Stokkermans zijn rapport 'Hoe versterkt het notariaat zijn maatschappelijke bijdrage?' toe. Wat mij betreft een zeer relevante vraag. Door automatisering zullen cliënten steeds minder voor akten willen betalen. Daarnaast wordt telkens geschud aan de boom van de notariële domeinmonopolies. Daar valt een keer wat af. Ik ben blij met het rapport. Er zijn onderdelen waarbij je vragen kunt stellen. Maar de voorstellen zijn creatief en hebben oog voor jongeren en de gewijzigde praktijk. Ik ben wel benieuwd naar de uiteindelijke uitwerking van het periodiek te reviewen praktijkplan (Stokkermans' vervanger van het ondernemingsplan dat nu gemaakt moet worden). Wanneer we willen voorkomen dat dat een papieren tijger wordt, zullen we er wel met z'n allen achter moeten staan en goed nadenken over vorm en inhoud.

### AAN DE SLAG

Dan terug naar de vraag hoe het notariaat zijn maatschappelijke bijdrage kan versterken. Ik vind dat we heel serieus moeten nadenken over de vraag wat de kerntaken 'voorlichten, adviseren en begeleiden' in de praktijk betekenen. Het gaat om een heel andere *mindset*, waarbij de cliënt en diens behoeften en verwachtingen veel centraler komen te staan. Een benadering waarin wij de cliënt begeleiden en ondersteunen bij diverse juridische vraagstukken. En waarbij we conflicten niet uit de weg gaan, maar juist beschikken over vaardigheden om met die conflicten aan de slag te gaan.

### NAAR DE ACHTERGROND

Juridische kennis verdwijnt daarbij steeds meer naar de achtergrond. Die wordt tenslotte steeds gemakkelijker toegankelijk. Kennis van psychologie en het beschikken over vaardigheden, zoals goed kunnen luisteren, voldoende empathisch zijn en creativiteit winnen daarentegen terrein. Allemaal aspecten die goed passen bij de notaris. De rol van *trusted advisor* is voor ons een heel natuurlijke rol, die goed aansluit bij alles waar we voor staan.

### ANDERE FOCUS

Er moet wel wat veranderen. In onze opleiding ligt de focus op het aanleren van een juridisch denkkader en op parate juridische kennis. En tijdens de beroepsopleiding doen we dat nog eens dunnetjes over. Zouden we op de universiteit niet breder moeten opleiden? Zou in de beroepsopleiding niet primair de focus moeten liggen op het aanleren van theorie en vaardigheden om invulling te geven aan deze rol? En ligt het niet voor de hand dat ook in onze handboeken daaraan aandacht wordt besteed? Kortom: ik pleit voor een vervolgrapport waarin wordt nagedacht over de vraag hoe we onze kerntaken 'informereren, adviseren en begeleiden' meer handen en voeten kunnen geven en – minstens zo belangrijk – hoe we dat vervolgens inbedden in de beroepsgroep.

### CULTUURVERANDERING

Ervaringen uit het verleden hebben geleerd dat alleen belijden met de mond onvoldoende verandering op gang brengt. Er is echt een cultuurverandering nodig om ons weerbaar te maken voor de toekomst én om onze maatschappelijke relevantie te behouden. Zolang we er zelf niet in geloven, komt de boodschap niet aan. ■

*Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren en Fred Teeven.*