



*‘Het gaat om het stellen van de juiste vraag’*

VMN

De Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN) biedt vanaf 2020 een verkorte opleiding in mediationvaardigheden gericht op het gehele notariaat als aanvulling op de vakinhoudelijke competenties. Het is een uitgelezen kans om als notaris met een frisse blik naar je vak te kijken, vinden Froukje Tinselboer, bestuurslid, en Arthur de Kok, oud-bestuurslid en betrokken bij de ontwikkeling van het scholingsaanbod van VMN.

| TEKST Peter Steeman

Nieuwsgierigheid, aanpassingsvermogen en emotionele flexibiliteit houden de werkende mens relevant in een wereld waarin steeds meer taken door robots worden uitgevoerd, stelt het World Economic Forum. Dat geldt zeker ook voor het notariaat. ‘In de benadering van je vak maak je het verschil. Dat is ook de visie van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie’, aldus Froukje Tinselboer. ‘Je kunt een juridisch sluitende oplossing bedenken, maar heb je de mens gezien? Heb je oog voor de diepere drijfveren? Voor datgene wat niet gezegd wordt? De vaardigheden die mediation geeft, komen niet alleen van pas in conflict-situaties zoals een echtscheiding. Ik gebruik ze juist veel in de ondernemingspraktijk. Wanneer cliënten op kantoor komen met een juridische vraag kun je een oplossing bedenken, maar dan mis je zaken. Pas nog had ik een gesprek over de opvolging in een familiebedrijf. Ik vroeg de vader hoe hij zijn

*‘Je komt tot  
maatwerkoplossingen  
die meer  
voldoening geven’*

rol zag in het bedrijf na de overname. Daarmee snij je een delicaat punt aan. Je kunt die overname puur juridisch afwickelen, maar als je dit aspect niet bespreekt, ontstaan er later strubbelingen.’

#### BOOS

‘Het gaat om het stellen van de juiste vraag’, beaamt Arthur de Kok. ‘Je moet weten wat er speelt. Daarvoor moet je contact krijgen met de persoon aan de andere kant van de tafel. Mediation maakt je vaardiger in zo’n gesprek. Je hebt minder schroom om lastige vragen te stellen. Bij het maken van een testament voor een cliënt met een samengesteld gezin is de vraag relevant of je wilt dat je vermogen naar kinderen uit een eerder huwelijk van je partner gaat. Wil je dat die kinderen jouw begrafenis regelen? Die onderwerpen moet je aansnijden. Wanneer een echtpaar langskomt om de huwelijkse voorwaarden te wijzigen, kan het nuttig zijn om te vragen of ze plannen hebben om te scheiden. Dat is een heel persoonlijke vraag waarbij mensen zich kwetsbaar voelen. Misschien worden ze zelfs boos. Vroeger vond ik dat een eng vooruitzicht. Tegenwoordig word ik daar totaal niet meer onrustig van. Emoties kunnen nuttig zijn. Als iemand boos wordt, laat hij zien waarover hij zich zorgen maakt.’

#### BASIS

Waarom een verkorte mediationopleiding? Een reguliere basisopleiding inclusief examen duurt immers maar zes dagen. ‘Voor veel notarissen blijken die zes dagen toch wel een obstakel’, geeft Tinselboer aan. ‘Het doel van de verkorte opleiding is om in twee dagdelen en een halve dag vooral een basis te geven. Wat zijn tips waarmee je je vak als notaris beter kunt uitoefenen?’ ‘Het wordt niet simpelweg een verkorte mediationcursus’, vult De Kok aan. ‘Het is veel breder dan dat. We willen dat deelnemers aan de cursus actief naar zichzelf gaan kijken. Daarom zal de opleiding gegeven worden door notarissen die aan de hand van voorbeelden uit hun eigen praktijk uitleggen hoe ze mediationgesprekken gebruiken en hoe ze zich daarin ontwikkelen. Die persoonlijke groei is een belangrijk aspect. Mensen veranderen. Je bent niet meer de persoon die je tien jaar geleden was.’

#### MINDER STRESS

Kunnen notarissen zich de luxe wel permitteren om stil te staan bij de vraag achter de vraag? Te speuren naar diepere motieven van cliënten? Is dit beeld niet verwijderd van de alledaagse werkelijkheid waar notarissen al blij zijn als ze niet bezwijken onder de hoge werkdruk? Voor Tinselboer is het antwoord eenvoudig. ‘Dat argument snijdt alleen hout als je de kwaliteit van de notaris vooral afmeet aan zijn juridische expertise. De vraag is of je cliënten daar een dienst mee bewijst. Ik denk dat we ze beter bedienen als ze tevreden de deur uitgaan.’ Er kleeft ook een risico aan een te grote focus op efficiency, vindt De Kok. ‘Het gevaar bestaat dat je voor de bulk gaat. De tijdsduur van een gesprek met een cliënt moet passen in het businessmodel. Wanneer je mediationvaardigheden toepast, duren gesprekken soms langer, maar je komt tot maatwerkoplossingen die meer voldoening geven. Als ik eerlijk ben, heb ik minder stress, terwijl het werk lastiger is geworden. Ik ga veel relaxter met zaken om. Bijvoorbeeld wanneer een cliënt je voor zijn standpunt probeert te winnen. Vroeger zag ik dat als een dilemma. Nu benoem ik het gewoon.’ ■