



Tussen het wit van de onkreukbare en het zwart van de overtreder

Joris Luyendijk was journalist in het Midden-Oosten en publiceerde onlangs over de bijbehorende alledaagse dilemma's het aanstekelijke boek *Het zijn net mensen*. Advocaten maken vergelijkbare keuzes tussen geweten en ambitie. 'Vaak scoor je met zaken die haaks staan op de beroepsethiek, waarvan je weet dat je ermee wegkomt', zei hij op het Jaarcongres. Met fora waarop vakgenoten hun dilemma's bespreekbaar maken, zodat de collega's hun eigen afweging kunnen maken, ben je al een heel eind.

Joris Luyendijk, journalist en presentator

Waar zou een freelancejournalist het over moeten hebben op het Jaarcongres van de Nederlandse Orde van Advocaten?

Precies deze vraag stelde ik aan de vertegenwoordiger van de Nederlandse Orde van Advocaten, toen deze mij vroeg hier te komen spreken. 'Ah joh, daar hebben we het nog wel over',

was het montere antwoord. 'Laten we eerst agenda's trekken en de zakelijke kant regelen'. Dus wij trekken de agenda's, we regelen de zakelijke kant, en een paar weken later krijg ik opnieuw een e-mail.

'Wat leuk dat u bij ons komt spreken', stond er. 'Alleen... waar gaat u het eigenlijk over hebben?'

Wow, besefte ik toen, die advocaten kunnen

echt goed onderhandelen. Maar daarna ging ik nadenken over de overeenkomsten tussen uw beroep en het mijne, en begon ik meer van de uitnodiging te begrijpen. Want onze beroepen hebben veel gemeen.

LELIJKE WOORDEN

Wij zijn allebei gespecialiseerd in het verwerken van grote hoeveelheden vaak onoverzichtelijke en abstracte informatie. Wij hebben inlevingsvermogen nodig om informatie naar boven te halen, en overtuigingskracht om die met maximaal effect te presenteren. Wij vormen een buffer tussen de staat en de burger, wij moeten standpunten van anderen kunnen uitdragen, en we hebben ermee leren leven dat er altijd mensen zullen zijn die denken dat het beredeneren van een standpunt hetzelfde is als het onderschrijven ervan.

Begrip *van* is iets anders dan begrip *voor*, u weet



Felix Rottenberg en Joris Lyuendijk

dat, journalisten weten dat, maar de minder snuggeren buiten de muren van dit gebouw weten dit niet en sturen ons brieven op met lelijke woorden erin, of kogels. Tegen de domheid strijden zelfs de goden vergeefs, zei Schiller al.

De overeenkomsten gaan verder. Ook de advocatuur heeft te maken met druk van buiten, van een staat die nog meer greep wil krijgen op ons, en van burgers die zich hebben geëmancipeerd. Op internet knippen en plakken die burgers zelf informatie bij elkaar, en eisen hetzelfde als ze sinds de jaren zestig eisen van politici en geestelijken: verantwoording afleggen. Vandaar dat zowel media-organisaties als de advocatuur nu investeren in imago-management, en proberen de indruk van openheid te wekken door, ik noem maar wat, een freelancejournalist uit te nodigen voor een voordracht.

Dit zijn een paar oppervlakkige overeenkomsten, maar waar ik vandaag over wil spreken, is van fundamenteelere aard. Zowel journalisten

als advocaten zijn vrije beroepen die steeds meer te maken hebben met concurrentie, of in politiek-correct neo-liberaal jargon: marktwerking. En dit stelt ons voor dilemma's.

HAMAS EN AJAX

Laat ik een voorbeeld uit mijn beroepspraktijk geven. Regelmatig zie je op CNN en Nederlandse actualiteitenrubrieken interviews met een Hamasleider. U kent ze wel, een onheilspellend muzikje, schokkerige shots gedraaid vanuit een auto, beelden van posters van zelf-

*U kijkt die stapels prachtig
gebonden papier van uw
levensdagen niet in, maar dat weet
de klant niet*

moordterroristen, en dan een ernstige commentatorstem: 'We zijn doorgedrongen in het bolwerk van de fundamentalistische terreurorganisatie Hamas'. Weer wat weggijkende hoofddoekjes en loerende omstanders, en dan een sound-byte van een Hamas leider die iets angstaanjagends zegt over het zionistische wereldcomplot.

Tja.

Althans in mijn tijd ging een bezoek aan Hamas zo: ik belde vanuit mijn hotel in Gaza een mannetje op en gaf hem honderd dollar. Het mannetje belde met Hamas en een paar uur later kon ik langskomen. Het mannetje haalde me op in zijn auto en we kletsten wat over de teloorgang van Ajax. Aangekomen bij het in alle openheid functionerende Hamas-hoofdkwartier werd ik bij een paar andere westerse journalisten gevoegd, en mochten we om de beurt een vraag stellen. In het gesprek kwam, inderdaad, de zionistische wereldsamenzwering aan bod en net tóén ging de bel. Het was het komkommertje. Zonder een spier te verrekken draaide de terroristenleider zich om, riep 'twee kilo maar wel goeie want de vorige keer heb ik de helft moeten weggooien', draaide zich terug naar ons en vroeg: 'Waar waren we ook alweer? O ja, het zionistische wereldcomplot.'

TIKKIE SPANNENDER

Zo gaat het wel vaker in de journalistiek. We kunnen eerlijk vertellen hoe dingen gaan, of we kunnen ons vak dat ene tikkie spannender maken. Kuifje bij Hamas, zeg maar. Vandaar dat correspondenten soms voor de camera even een kogelvrij vest aandoen, dat ze liever dat stukje band uitzenden waar in de verte die twee schoten klinken, dan de rest van de reportage waaruit blijkt dat het volkomen rustig was in Gaza die week en dat het hoofdkwartier van Hamas naast snackbar Mekka en kantoorboekhandel De Toewijding staat.

Ik kan me zo voorstellen dat ook advocaten soms vechten tegen de verleidingen om zich stoerder voor te doen. Mensen langer dan noodzakelijk laten zitten in de wachtkamer, of op strategisch zichtbare plekken imposant dikke wetboeken opstapelen. U kijkt die stapels prachtig gebonden papier van uw levensdagen niet in, maar dat weet de klant niet. Of

Alsof je alleen maar

vakbroeders hebt die zich aan de codes van hun vak houden, en vakbroeders die de boel flessen

neem de aanvechting om in bijzijn van een cliënt of ondergeschikte druk te gaan lopen doen tegen de secretaresse. Of om tegen een cliënt simpele zaken in zulk gespecialiseerd jargon uiteen te zetten, dat de cliënt alleen nog kan denken: o jee, hoe verberg ik dat ik al zeker drie minuten helemaal niets meer begrijp van wat mijn advocaat vertelt?

U bezondigt zich hier natuurlijk nooit aan, maar u kent vast wel iemand die dat wel doet. Kijkt u maar eens om u heen, misschien ziet u wel zo iemand zitten.

Nu zijn dit onschuldige vormen van dikdoenerij, *pimp your profession*, zeg maar. Het is duidelijk dat iemand die doet alsof het levensgevaarlijk om een Hamasleider te interviewen of die schoten onder een reportage monteert, de codes van zijn beroep schendt oftewel: de boel fleest. Zoals een advocaat die zijn cliënt vanuit de gevangenis laat bellen, of uren schrijft terwijl hij met vakantie was.

FIFTY-FIFTYSITUATIES

Helaas ligt het zelden zo simpel. Tijdens de tweede intifadah werd ik regelmatig op zondag opgebeld door de radio in Hilversum. Daar hadden ze op CNN gezien of bij Reuters gelezen dat de premier van Israël had gezegd: ik ben bereid tot pijnlijke concessies. Groot nieuws, dacht de redactie in Hilversum, een nieuwe kans op vrede! Dan ging ik het uitzoeken, en bleek de premier van Israël 'pijnlijke concessies' totaal niet in te vullen, wat hem betreft kon het teruggeven van één vierkante meter grond aan de Palestijnen al een pijnlijke concessie zijn.

Het leek dus sterk op een publiciteitsstuntje. Zondag is immers een nieuwsluwe dag in het Westen maar een werkdag in Israël. Een ideaal moment dus om de Westerse journaals te halen met een boodschap die de indruk wekt dat het niet aan Israël ligt dat er geen vrede is.

Op zo'n moment worstelde ik met een dilemma waar onze beroepsethiek volgens mij veel te veel aan voorbij gaat. Er wordt veel te vaak gedaan alsof het simpel is. Alsof je aan de ene kant vakbroeders hebt die zich aan de codes van hun vak houden, en die dus deugen, en aan de andere kant vakbroeders die deze codes schenden, en de boel dus flessen. Om de zoveel tijd loopt iemand tegen de lamp, iedereen

roept 'schandaal schandaal schandaal', er rolt een kop en daarna keren we terug naar de orde van de dag. Een orde waarin wordt gedaan alsof alle ethische dilemma's zwart-wit zijn.

Maar zo zit de wereld niet in elkaar, vrees ik. Journalisten en volgens mij ook advocaten worstelen juist met het grijze gebied tussen het heldere wit van de onkreukbare confrère, en het zwart van de overtreder. Dat grijze gebied dat voetballers de *fifty-fiftysituaties* noemen, waarin de scheidsrechter zowel de ene als de andere kant op kan fluiten, omdat hij onder tijdsdruk en op basis van onvolledige gegevens een afweging moet maken die nadien niet meer zal worden getoetst.

Nog even terug naar die pijnlijke concessies waartoe de Israëlische premier bereid zou zijn. De redactie in Hilversum wilde ertegenaan met Een Nieuwe Kans op Vrede in het Midden-Oosten, terwijl ik betwijfelde of die kans er echt was, zeker omdat ik al tien keer eerder zo'n uitspraak had zien langskomen. Wat te doen? Natuurlijk kon ik mijn poot stijf houden tegen mijn eindredacteur, maar hoe zeker was ik echt dat dit niet toch die grote doorbraak was? Daarbij kwam dat de eindredactie meldde dat er bijna geen ander nieuws was, dus geen gezeur, CNN en RTL4 melden het ook. Ook niet onbelangrijk: ik werd betaald per radiobijdrage en had al een halve zondag besteed aan research die alleen gehonoreerd zou worden als ik de zender opging. Ten slotte: Ieder jaar werd ik door de hoofdredacteur geëvalueerd en hij keek daarbij primair naar de hoeveelheid door mij geleverde bijdragen. En zo kwam het dat als mijn superieuren belden met een nieuwe kans op vrede in het Midden-Oosten, ik bij mezelf dacht: Het is goed met je, mijn arbeidsongeschiktheidsverzekering hier is onbetaalbaar, dus kom maar op met die pijnlijke concessies.

ALS IEDEREEN HET ZOU DOEN

Herkent u dit soort dilemma's? Een cliënt wil per se procederen ook al is hij kansloos. Moet u meegaan in zijn wraaklust of irreële inschatting? Maar hoe kunt u zeker weten dat de cliënt helemaal kansloos is, en wie bent u dan om... En anders gaat de cliënt naar uw concurrent. Of denk aan al die keren dat het veel goedkoper zou zijn om te schikken.

Dat is het dilemma. Vaak scoor je als journalist, of advocaat, met zaken die haaks staan op je beroepsethiek, maar waarvan je weet dat je ermee wekomt. Van de andere kant: je weet ook dat als iedereen zijn ethiek schendt, je beroepsgroep ten onder gaat. Voor de mensen onder u die hebben opgelet bij het twee puntsvakje ethiek op de universiteit: dit is het 'free riders'-dilemma. Als niemand betaalt voor de tram, verdwijnt de tram dus is het rationeel om voor de tram te betalen. Maar als iedereen betaalt voor de tram behalve jij, dan heb je én openbaar vervoer en een volle portemonnee.

Ik heb eind jaren negentig geschreven over de asielproblematiek. Het bleek dat veel asieladvocaten tegen vluchtelingen zeiden: heb geduld, we doorlopen alle denkbare beroepsmogelijkheden en rekken de procedure zo lang dat je een schrijnend geval wordt, en mag blijven. Het duurt jaren, maar dan ben je binnen.

Puur professioneel hadden de asieladvocaten gelijk: het uitwonen en oprekken van de beroepsmogelijkheden was de beste strategie voor een permanente verblijfsvergunning. Maar het eindresultaat was dat die beroepsmogelijkheden ernstig werden beperkt, voor iedereen.

Of neem een voorbeeld uit mijn eigen beroepsgroep: Prinsjesdag. Jarenlang werd de begroting voor de officiële bekendmaking door de koningin onder embargo verstrekt aan de pers, zodat deze zich kon voorbereiden. Haagse redacteuren hadden als burgers van een democratie het langetermijnbelang dat de pers optimaal voorbereid Prinsjesdag zou verslaan. Maar individuele journalisten stonden ook voor de verleiding om het embargo te schenden en met de primeur te 'scoren'. Door de komst van internet werd dit nog makkelijker en zo lag al een paar jaar achter elkaar de begroting ruim voor Prinsjesdag op straat.

Deze gang van zaken bood de regering vervolgens het excuus om de begroting niet langer onder embargo te verstrekken, ook niet aan de oppositie en zo eindigden we dit jaar met een Goed Nieuws Show door de regering, want oppositie noch pers had zich kunnen voorbereiden.

CONCURRENTIE

Zo kan de spanning tussen individueel eigenbelang op de korte termijn en algemeen belang op de lange termijn resultaten opleveren die niemand wil. Anders gezegd: ons systeem beloont vaak gedrag dat dit systeem op de lange termijn ondergraaft.

Valt daar wat aan te doen? Het klassieke antwoord van voorvechters van marktwerking is dat onethische praktijken en oneigenlijk gebruik worden afgestraft. Als je een cliënt niet goed informeert, ben je hem kwijt als klant en zo corrigeert de markt zichzelf. Soms zal het zo werken, maar als ik als correspondent een nieuwe kans op vrede in het Midden-Oosten heb aangekondigd, word ik daar nooit meer op afgerekend. Omdat mensen het alweer zijn vergeten, of omdat niemand kan hardmaken dat het misschien inderdaad een kans op vrede was, omdat er achter de schermen van alles speelde dat de media ontging.

De wereld waarin wij leven is onvolmaakt en ons beeld van die wereld dus ook. Anders gezegd, de markt voor informatie is nooit transparant en het beeld dat mensen hebben van hun situatie is nooit volledig. Het gevolg is dat onvermijdelijk aanbieders op die markt een voorsprong hebben op de afnemers, en dat vaak de mogelijkheid bestaat om die voorsprong te verzilveren *zonder dat je tegen de lamp loopt*. Hoe kunt u weten wat er klopt en niet klopt in de krant? Hoe kan ik weten of het klopt wat mijn advocaat mij vertelt? We zouden het kunnen controleren, maar hoe vaak ga je dat werkelijk doen, waar haal je de middelen vandaan? Iedere transactie, en dus ook iedere transactie van informatie, bevat een element van vertrouwen, van het voordeel van de twijfel, en we krijgen zelden de kans om vast te stellen of ons vertrouwen gerechtvaardigd was, laat staan in welke mate.

De verzilverbare informatievoorsprong is er

altijd geweest, maar dit is een tijd van toeneemende concurrentie. En hoe sterker de concurrentie in een beroepsgroep, hoe sterker de druk om te *cashen*, om het zwart zo dicht te naderen als wettelijk mogelijk. Net zoals journalisten werken ook advocaten in platte organisaties. Een hoofdredacteur noch een patroon kan inhoudelijk beoordelen wat zijn ondergeschikten doen. Daarvoor ontbreekt de tijd en de specialistische kennis. Een hoofdredacteur of patroon kijkt dus naar productie, naar het aantal geschreven artikelen of geleverde bijdragen, respectievelijk: naar het aantal gedeclareerde uren. Bij u heet dat naar ik begrijp 'targets halen'. In de krantenjournalistiek is de uitdrukking: 'tikken kreng'.

Hier ben ik dan aangekomen bij de kern van mijn betoog, maar maakt u zich geen zorgen. Ik ga geen voor de hand liggende oproep aan u doen om toch vooral uw beroepseer boven het rendement van uw organisatie te stellen. Natuurlijk zou het prachtig zijn als u dat deed en met u alle andere advocaten van Nederland, zoals het ook prachtig was wanneer bij voetbal nooit meer een spits zich binnen het strafschopgebied onterecht liet vallen.

Maar zo werkt het niet. U concurreert met collega's op uw afdeling, uw afdeling concurreert met andere afdelingen op uw kantoor, uw kantoor concurreert met andere kantoren, en de advocatuur als geheel concurreert met andere vormen van conflictbemiddeling en dienstverlening. Concurrentie houdt ons scherp, brengt ons ertoe om tot diep in de nacht door te werken. En concurrentie brengt ons in de verleiding om op weg naar de targets oneigenlijk gebruik te maken van onze privileges en informatievoorsprong.

FILOSOOF-KONING BALKENENDE

Wij zijn niet alleen een land van koopmannen maar ook een land van dominees en, sinds kort, imams. Ik voel daarom toch een onbedwingbare behoefte tot preken of althans: tot het meegeven van een stichtelijke boodschap. Met dat doel wil ik eindigen met een concept dat in Nederland is geïntroduceerd door de laat twintigste-eeuwse filosoof-koning Jan-Peter Balkenende. Als ik hem goed heb begrepen, gaat zijn normen- en waarden-verhaal precies

over deze ethische worstelingen. Hij zegt twee dingen: de vrije markt stelt ons voor dilemma's die de vrije markt zelf niet kan oplossen. En twee: het heeft geen zin voor de overheid om aan de burgers voor te schrijven hoe zij met dit dilemma moeten omgaan.

Wat wel zin heeft, aldus Balkenende zoals ik hem begrijp, is dat we *in gesprek gaan* over deze dilemma's, en ophouden te doen alsof we niet dagelijks botsingen meemaken tussen eisen van ethiek en van rendement. Die botsingen zijn er, ze zullen er altijd zijn want ze zijn het product van het systeem waaraan we, ondanks alle bezwaren, de voorkeur geven. Of kent u een beter systeem?

Maar wat zo'n systeem nodig heeft, zijn fora waar vakbroeders hun dilemma's bespreekbaar maken. Misbruik moet je afstraffen, daarvoor is de wet. Maar er is ook oneigenlijk gebruik en dat moet je benoemen zodat vakbroeders ruimte krijgen om hun plek in dit krachtenveld te markeren, en hun eigen afweging kunnen maken tussen geweten en ambitie.

Nu is althans in de media de realiteit dat iedereen elkaar met alle middelen beconcurrereert, maar naar buiten toe de schijn ophoudt dat iedereen puur ethisch handelt; er is toch geen schandaal? Als dan toch nog iemand het waagt om een discussie te openen, is meteen de wedervraag: twijfelt u aan mijn integriteit? Nee natuurlijk, maar de realiteit is dat integriteit vaak in mindering komt op je carrière. *Nice guys finish last*.

HET J-WOORD

Laat ik afsluiten met een voor u opbeurende constatering. Net als hun broeders in de advocatuur zijn journalisten en medici evenmin ook maar in de búúrt van een antwoord op deze dilemma's. Maar er is ook een verschil tussen advocaten aan de ene kant en journalisten en medici aan de andere. Wanneer journalisten of medici over ethiek praten, waarschuwen zij met sidderende stem voor het J-woord. 'Wat wij met alle verzakelijking en emancipatie van de cliënt ten koste van alles moeten zien te voorkomen,' zeggen zij, 'zijn Amerikaanse toestanden. Oftewel: ju-ri-di-se-ring'.

Ik kan me zo voorstellen dat over dat gevaar in deze zaal genuanceerder wordt gedacht.