



Shirin Milani:  
'Ik hoor liever  
een kaal dan een  
onzin-pleidooi'

*Wat rechters willen*

# ‘Geen Hazes maar opera’

Clown, tolk, of detective: hoe moet een advocaat zich opstellen en welke eigenschappen heeft hij nodig? Vijf rechters over de kunst van het verleiden en het belang van gepoetste schoenen.

*Sabine Droogleever Fortuyn*

**A**lphons Orië (63), de enige Nederlandse rechter van het Joegoslavië-Tribunaal en oud-HR-lid, staat de tijd waarin hij als advocaat werkte nog helder voor de geest. ‘Zo had ik ooit een cliënt die in één uur tweemaal was aangehouden wegens rijden onder invloed. Dat was bijna niet goed te praten. Van minstens één aanhouding wilde ik af.’

De man was in Ede gepakt en kreeg een rijverbod opgelegd, maar woonde in België. Hij huurde twee chauffeurs die hem naar huis zouden rijden. Na twintig minuten had hij er genoeg van, stuurde de chauffeurs terug en vervolgde de tocht in zijn eentje. De politie had hier rekening mee gehouden en hield hem even later bij een tankstation aan. ‘Ik kreeg hem op de middag voor de zitting te spreken en had er aanwijzingen voor eraan te twifelen of de plaats in de tenlastelegging wel overeenkwam met de plaats van het tankstation. De volgende ochtend ben ik vroeg naar het gemeentehuis in Wageningen gegaan en heb een gedetailleerde kaart van het gebied opgevraagd. Om halftien stond ik met die kaart onder mijn arm bij de rechtbank in Arnhem.’

## Fanatisme

Dit voorval laat iets van het fanatisme zien waarmee Orië tussen 1980 en 1997 bij advocatenkantoor Wladimiroff & Spong werkte. ‘Hoe bereik je op een nette manier, wat je absoluut wilt bereiken?’ Daar gaat het volgens Orië om in de advocatuur. Voor de verdediging van de Bosnische Serviër Dusko Tadić, het eerste proces voor het Joegoslavië-Tribunaal, ging hij samen met zijn collega Wladimiroff in de zomer van 1996 naar Bosnië om de drie gevangenkampen te bezoeken die in de tenlastelegging voorkwamen.



Foto: Sjoerd van der Hucht

Alphons Orië:  
‘Je moet alles ter discussie stellen, zelf nadenken. Kloppen de feiten waar vanuit wordt gegaan? Valt er iets te morrelen?’

‘Wat wij daar deden? Allereerst controleren of alle getuigenverklaringen kloppen. We interviewden mensen op een politiepost. En zo kwamen we erachter dat een verklaring van één van de getuigen van a tot z verzonnen was.’

## Check, check, double check

Hoewel advocaten voor het Joegoslavië-Tribunaal een ruimere taakopvat-

ting hebben – ze moeten zelf de feitelijke grondslag voor hun verweer leveren – zijn er volgens Orië bepaalde eigenschappen die iedere goede advocaat heeft. ‘Nauwkeurigheid en precisie. Voor een deel bestaat het uit routinewerk. Ik heb bijvoorbeeld zeventien jaar gecheckt of de rechter die het arrest wees ook bij

Martien Diemer:  
**‘Je ziet het wel  
 gebeuren. De  
 verdachte komt de  
 rechtszaal binnen.  
 De advocaat springt  
 op. De twee geven  
 elkaar een *hug* en de  
 rechter kijkt glazig  
 voor zich uit’**



Foto: Simone Philippen

de zitting aanwezig was geweest. Een formaliteit, een van de punten op mijn checklist van vier kantjes. Na vijftien jaar was het een keer raak, toen had ik een cassatiemiddel.’

Maar met ijver en systematiek alleen red je het volgens Orië niet. ‘Je moet ook creatief en inventief zijn. Je leest zo makkelijk over dingen heen, je neemt zo makkelijk dingen aan. Als advocaat moet je alles ter discussie stellen, zelf nadenken. Kloppen de feiten waar vanuit wordt gegaan? Rammelt er iets? Valt er iets te morrelen? Er wordt vaak slordig omgegaan met details, ook door het OM en de rechterlijke macht.’

### **Franjes**

Strafrechter Shirin Milani (38) werkt ruim anderhalf jaar bij de rechtbank Zwolle-Lelystad. Hiervoor was ze elf jaar als advocaat werkzaam in Lelystad en

Almere, voornamelijk op het gebied van personen- en familierecht en strafrecht.

Milani roert met een pen in haar koffie. ‘Ja, alle franjes zijn er hier vanaf,’ zegt ze lachend. Een vergelijkbare vorm van pragmatisme ziet ze graag terug in de houding van een advocaat. ‘Een goede advocaat beperkt zich in zijn verweer tot het kernpunt van het juridische geschil. Leg je zienswijze op de wet of jurisprudentie en je standpunt ten aanzien van het verweten gedrag uit en wees creatief. Er zijn ook zaken waar juridisch weinig in zit. Advocaten komen dan soms met allemaal onzin-argumenten. Ik begrijp best dat ze aan hun cliënt willen laten zien dat ze het goed doen en strijdvaardig zijn en misschien vinden ze hun verweer wel te kaal als ze zich alleen tot het juridisch relevante beperken. Maar ik denk dat je als advocaat beter zoiets kunt uitstralen naar je cliënt van: als ik je bij-

sta, kun je vertrouwen op een juridische, solide basis. En als rechter hoor ik liever een kaal dan een onzin-pleidooi.’

### **Pleiten ‘voor de cliënt’**

‘Een advocaat ter zitting moet goed beseffen op welk schaakbord hij bezig is,’ zegt Martien Diemer (62). Hij is twintig jaar rechter bij de Amsterdamse rechtbank, begonnen als strafrechter, overgestapt op het civiele recht, het bestuursrecht en nu weer terug bij het strafrecht. Onder het pseudoniem Jan van der Does schrijft Diemer al acht jaar de column ‘Rechter schrijft terug’ in het *Advocatenblad*.

‘Soms praten advocaten in de taal van een cliënt tegen de rechter. Aan het gezicht van de cliënt zie je dat hij denkt: “Zo mooi heb ik het nog nooit gehoord.” Maar bij de rechter komt het niet aan.’

Een professionele afstand ten opzichte van zijn cliënt heeft een advocaat volgens Diemer nodig om de rechter van het belang van de cliënt te kunnen overtuigen. ‘Tussen de advocaat en zijn cliënt moet geen symbiose ontstaan. Een advocaat moet zijn cliënt niet aanraken, niet knuffelen en niet uit hetzelfde glas drinken. Je ziet het wel gebeuren. De verdachte komt de rechtszaal binnen, de advocaat springt op, de twee geven elkaar een *hug* en de rechter kijkt glazig voor zich uit.’

Een goede advocaat slaagt er volgens Diemer in de rechter mee te nemen in de belevingswereld van zijn cliënt. En dat lukt hem niet door met zijn cliënt te vervloeien. ‘Een advocaat is een soort vertaler die het paradigma, beeld van hoe je de werkelijkheid bekijkt, van de cliënt overzet in het paradigma van de rechter.’

### Verleiden en verlokken

Rechters zullen de feiten in een zaak volgens Diemer niet geheel zonder emotie bekijken. ‘We hebben allemaal een emotionele filter die de visie op de werkelijkheid kleurt. Ook de rechter heeft een gevoel bij de kwestie. Ook de rechter moet

een goed gevoel krijgen bij het vinden van een bepaalde oplossing. Een advocaat moet een rechter verleiden, verlokken, zonder dat de rechter het zelf goed beseft, dat een bepaalde oplossing de beste is en dat het er alleen nog om gaat de *tools* te vinden om die uitkomst te bewerkstelligen.’

Een heel subtiele aangelegenheid, volgens Diemer. ‘Een goede advocaat kan een sfeer tekening geven die de feiten van een zaak in een andere, bredere, context plaatst.’

Hij geeft een voorbeeld. ‘Een man staat terecht omdat hij zijn vrouw heeft geslagen. Een advocaat moet in dit geval de rechter ervan overtuigen dat deze gebeurtenis slechts een uitsnede van de complexe werkelijkheid is. Hij moet niet zeggen: “De vrouw is een hoer en een slet en ze verdiende een klap”, maar: “De twee hebben een zware tijd met elkaar gehad. De relatie kende ups en downs. De vrouw heeft de man langdurig het bloed onder zijn nagels vandaan gehaald. En op een kwade dag heeft hij haar een klap gegeven. Dat was natuurlijk niet goed, maar gelet op... etc.”

Daarbij moet de advocaat er volgens Diemer voor zorgen dat het gelijk hem gegund wordt. ‘De advocaat zoekt de confrontatie met de rechter niet op.’ Dan zouden rechters volgens Diemer het goede gevoel bij de door de advocaat gesuggereerde uitkomst kwijt kunnen raken. ‘De advocaat moet erin slagen dat de rechter denkt: “Het zou je maar overkomen.”’

### Agressieve houding

Dat advocaten zich niet agressief moeten opstellen ten opzichte van de rechter, bevestigt Christine Degenaar (56). Na vijftien jaar als universitair docent en onderzoeker aan de UvA te hebben gewerkt, begon ze in 2001 als rechter bij de rechtbank in Amsterdam als strafrechter. Momenteel werkt ze voor de sector civiel en handel als rechter-commissaris in insolventiezaken. ‘Sommige strafadvocaten denken dat de rechter op voorhand tegen zijn of haar cliënt is. Ze hebben een negatieve uitstraling en zijn achterdochtig. Het is logisch dat ze aan hun cliënt willen laten zien dat ze heel kritisch zijn,



Foto: Marlijn Backx

Elsje August de Meijer:  
‘Een goede advocaat houdt een zaak die niet te winnen valt bij een advies’

**Christine Degenaar:  
‘Het is logisch dat  
strafadvocaten aan  
hun cliënt willen  
laten zien dat ze  
heel kritisch zijn,  
maar ze moeten  
wel kunnen blijven  
praten’**



maar ze moeten wel kunnen blijven praten.’

### **Belang cliënt**

De meeste waardering heeft Elsje August de Meijer (69), al dertig jaar rechter voor de rechtbank in Almelo en twintig jaar vicepresident, sector civiel en kanton, voor advocaten die een zaak juridisch goed onderbouwen en de belangen van hun cliënt vooropstellen. ‘Een goede advocaat houdt een zaak die niet te winnen valt bij een advies.’

Hierop plaatst August de Meijer direct een kleine kanttekening. Ook advocaten die procederen in schijnbaar kansarme zaken en met sterke argumenten hun cliënt steunen, dwingen respect bij haar af. ‘Dan heb ik het bijvoorbeeld over huurzaken waarbij een huurder tegenover een woningcorporatie, een veel grotere procespartij, staat. Er dreigt uitzetting omdat er geen huur is betaald. Een goede advocaat brengt het pleidooi zo dat de woningcorporatie ook op zijn tellen moet gaan passen.’

### **Integriteit**

Dat er een basis van vertrouwen en respect tussen de advocaat en de rechter bestaat is volgens Milani belangrijk. ‘Als uitkomt dat een advocaat voor zijn eigen geldelijk gewin gedragsregels heeft

overtreden, gaat dat natuurlijk ten koste van zijn algehele geloofwaardigheid. En hoe betrouwbaar ben je als twintig getuigenverklaringen erop wijzen dat je cliënt schuldig is en je bij hoog en bij laag blijft ontkennen? De volgende keer dat je bij de rechtbank komt, denken de rechters: ‘Ja, jij zegt dit nu wel, maar jij zegt wel meer.’

Tegelijkertijd kan zowel Milani als Degenaar zich voorstellen dat een advocaat soms in een spagaat zit. ‘De advocaat moet de wensen van zijn cliënt volgen,’ zegt Degenaar. ‘Als hij of zij niet wil bekennen, kan de advocaat daar onmogelijk tegenin gaan. Maar naar aanleiding van de woordkeuze kan de rechter wel herleiden dat het niet de keuze van de advocaat is om niet te bekennen. Hij zegt dan: ‘Mijn cliënt ontkent’ of ‘ik hoor mijn cliënt verklaren dat hij bij zijn ontkening blijft’. Daar heb ik wel begrip voor.’

### **Drama**

En wat zijn de ongeschreven regels waar advocaten zich volgens de geïnterviewde rechters in de rechtszaal aan moeten houden? Een pleitnota moet volgens Diemer voorkomen dat advocaten in cirkels gaan redeneren. Maar ze moeten daar volgens hem niet letterlijk uit gaan voorlezen. ‘Dan gaat de rechter de pleitnota zelf lezen, dat gaat sneller. En als hij

uitgelezen is, gaat hij kijken hoe de toga van de advocaat zit, of hij zijn schoenen heeft gepoetst en waarom een advocaat een bepaalde bril op heeft.’

Milani wijst erop dat sommige advocaten de pleitnota alleen aan de griffier en de officier van justitie geven en niet aan de rechter. ‘Dat vind ik geen pas geven. Eigenlijk zeggen ze dan tegen de rechter: ‘Je luistert anders niet.’ Het is de uitdaging voor de advocaat om zijn pleidooi zo te houden, dat de rechter geboeid blijft.’

Als een advocaat zichzelf steeds herhaalt, roept dat ergernis op bij Degenaar. ‘Dat is bijna slaapverwekkend. Denkt de advocaat: ‘Als ik het vaak zeg, werkt het beter?’ Dat heeft het risico dat de rechter denkt: ‘Ik hoor het nu al voor de derde keer’ en vervolgens zijn concentratie verliest.’

Understatement en ironie kunnen het volgens Diemer in de rechtszaal goed doen. ‘Heel onderkoeld iets vreselijks suggereren. Dat is een hele kunst en in die zin blijft het je bij.’ Volgens Diemer mogen advocaten ook een zekere dramatiek in hun pleidooi aanbrengen. ‘Het zorgt ervoor dat rechters het verhaal ingezogen worden. Maar een advocaat moet het niet overdrijven. Een rechter luistert geen Hazes, maar kan het drama van de opera wel waarderen.’