

Intussen op het Binnenhof... ... is een griffierecht voor het EHRM van de baan

Door Marian Verburgh

Het Europees Hof voor de Rechten van de Mens wordt overspoeld met onzinklachten en dus moet de toegang worden beperkt. Zo meende (niet alleen) de Nederlandse regering. Daarom bevestigde zij begin maart¹ nog te streven naar beboeting van klagers die meermaals een kennelijk ongegronde klacht indienen (een Duits voorstel) en naar invoering van een griffierecht. Op nationaal niveau

wilde het kabinet kijken of disciplinaire maatregelen genomen konden worden tegen advocaten van klagers. Bij voorbeeld tegen een advocaat die een herhaald verzoek om oplegging van een voorlopige maatregel indient bij het EHRM nadat een eerder verzoek al is afgewezen en geen sprake is van nieuwe feiten; of tegen een advocaat die zo'n verzoek indient terwijl de vreemdeling inmiddels vrijwillig is teruggekeerd naar het land van herkomst of naar een derde land is vertrokken. De Minister van Veiligheid & Justitie zou daarover met de Orde van Advocaten en de Raad voor Rechtsbijstand gaan overleggen.

Drie weken later blijken de omstandigheden veranderd. Het Hof verwacht dank-

zij eerdere maatregelen de voorraad van 90.000 kennelijk niet-ontvankelijke zaken eind 2015 te hebben weggewerkt. In de onderhandelingen over de hervormingen van het EVRM is te weinig steun te vinden voor het griffierecht en voor het beboeten van notoire klagers. Daarom zal Nederland zich niet meer inzetten² om die opgenomen te krijgen in de zogenaamde Brighton Verklaring. Ook zal Nederland het voorstel tot invoering van verplichte procesvertegenwoordiging niet meer steunen.

Over de disciplinaire maatregelen tegen advocaten geen woord meer.

¹ Brief van de Minister van Veiligheid en Justitie van 5 maart 2012 aan de Eerste Kamer, Kamerstukken I, 2011–2012, 33 000 V, M.
Brief van de Minister van Buitenlandse Zaken van 7 maart 2012 aan de Tweede Kamer, Kamerstukken II, 2011–2012, 32 735, nr. 45.

² Brief van de Minister van Veiligheid en Justitie van 27 maart 2012 aan de Tweede Kamer, Kamerstukken II, 2011–2012, 32 317, nr. 114.



'Retoriek is macht'

In tien stappen naar een inspirerende speech of pleidooi, dat kan met *Het Speechboekje* van Huib Hudig. Piet Hein Donner, voor wie Hudig in het verleden speeches schreef, nam het eerste exemplaar in ontvangst.

De één is een natuurtaent, de ander bakt er niks van. Maar als Hudig iets duidelijk maakt, is dat het schrijven en uitspreken van een goede speech te leren is. Dat is hard nodig, aldus Hudig. 'We moeten al veel spreken, eigenlijk al meer dan we willen. En de meeste vinden het niet echt leuk.' Hudig verliet in 2004 de advocatuur om speechwriter te worden. Hij schreef de toespraak die Verdonk hield op de Dam na de moord op Theo van Gogh en tijdens de verkiezingen in 2010 schreef hij speeches en opinië artikelen voor Mark Rutte. Sinds begin dit jaar verzorgt Hudig via zijn bedrijf Speak to Inspire speechtrainingen.

'Beste speech ooit'

'Tijdens mijn werk als speechwriter kreeg



Foto: Mark Maathuis

ik een bepaalde handigheid en ontdekte zo een aantal wetmatigheden.' Dat werden de tien stappen, waarmee iedereen uit de voeten kan. Bewijs daarvoor werd geleverd toen Donner het woord nam in de Haagse Selexyz boekhandel. 'Ik heb deze speech zelf geschreven aan de hand van

het boekje. Het is de beste speech uit mijn hele carrière. Want een speech over speeches, die gaat natuurlijk over niets,' zei hij tot grote hilariteit van de ongeveer vijftig aanwezigen. 'Of het inspirerend is? Dat weet ik niet, maar het is wel verrassend.' Maar, zo benadrukte hij, goed kunnen speeches en spreekvaardigheid zijn van levensbelang in een democratie. 'Je moet overtuigen. Retoriek is macht, dat wisten de Oude Grieken al.'

Ook voor advocaten, die toch bij uitstek geoefend zouden moeten zijn in het spreken in het openbaar, kan zijn boek toegevoegde waarde hebben, zegt Hudig. 'Een pleidooi maakt meer indruk door een goede opbouw en stijl. Ook moet je je als advocaat in de rechtszaal goed bewust zijn van je publiek. Maar denk ook aan de advocaten die presentaties voor cliënten of prospects moeten geven. Je moet een verhaal vertellen, een visie geven of inspireren, dat is ook voor advocaten uitermate belangrijk.'