

# Een andere rol voor de advocaat

Hoe werkt mediation? Paula Boshouwers, mediationadvocaat bij ReulingSchutte in Amsterdam, licht maandelijks een praktijkvoorbeeld door. Aflevering 8: Tips voor de advocaat.

**B**ij aanvang van een mediation is een van de eerste vragen: wie komt er aan de mediatie tafel? In het ene geval is dat onmiddellijk duidelijk; in het andere geval is dit al een mediation op zich waard. Zijn er advocaten betrokken, dan is het de vraag of deze meekomen naar de mediatie gesprekken. Vaak zeggen partijen: 'Ik neem onze advocaat niet mee, want ik wil het niet juridiseren.' Of: 'Ik wil niet dat de advocaat van de ander meekomt, want die heeft het helemaal op de spits gedreven.' Ook de extra advocaatkosten kunnen bij de beslissing uiteraard een rol spelen.

Ervaren mediators kunnen met beide situaties uit de voeten en gaan juridische aspecten niet uit de weg. Immers, hoewel in mediation de nadruk ligt op belangen, speelt het juridische kader wel een rol. Zeker bij commerciële en andere zakelijke geschillen liggen er al contracten en juridische aannames en standpunten die van wezenlijke invloed kunnen zijn op hoe partijen aan tafel zitten. De uitdaging voor de advocaat aan de mediatie tafel is om op een constructieve manier te laveren tussen de juridische standpunten en de belangen, óók die van de andere partij.

Advocaten kunnen hier waarde aan toevoegen. Voorwaarde is wel dat zij zich ervan bewust zijn dat ze in mediation een andere rol hebben en dat zij die rol ook benutten.

Hoe geef je als advocaat invulling aan die rol? Aan de hand van de vijf fasen in mediation zijn een aantal handvatten te geven voor advocaten op basis van ervaringen rond de mediatie tafel.

Zoals bij alle onderhandelingen geldt: een goede voorbereiding is het halve werk.

- Leg uw cliënt uit wat mediation is, wat hij kan verwachten, hoe het proces verloopt.
- Stel vast welke onderwerpen besproken moeten worden.
- Stel vast wat belangrijk is voor uw cliënt en het bedrijf dat hij vertegenwoordigt;

hij moet per slot van rekening intern verantwoording afleggen over het resultaat. Inventariseer ook wat er op dat punt bij de andere partijen zou kunnen spelen.

- Stel vast hoe u en uw cliënt zich gaan opstellen; welke houding draagt bij aan het bereiken van het gewenste resultaat? Bedenk daarbij dat een verwijtende houding tijd en geld kost.



Bij de inventarisatie gaat het erom om in kaart te brengen wat er speelt, wat de wensen en issues zijn van partijen, wat aan beide kanten belangrijk is om verder te kunnen. In mediatie termen: wat zijn de belangen?

- Probeer erachter te komen waar het de andere partij(en) om gaat en zorg ervoor dat de daarvoor benodigde informatie op tafel komt: stel open vragen.
- Faciliteer uw cliënt in het naar voren brengen van wat voor hem/het bedrijf belangrijk is in een oplossing.
- Voert u het woord, geef dan het goede voorbeeld: spreek respectvol, wees toekomstgericht en denk zo veel mogelijk vanuit belangen.
- Probeer het juridische gelijk van uw cliënt te parkeren. Aandacht vragen voor juridische aspecten mag wel.

In de fase van het opties genereren, zoeken partijen naar mogelijkheden die tegemoet zouden kunnen komen aan hun beider belangen.

- Sta open voor alle mogelijkheden, doe actief mee in het proces van brainstormen, denk *out of the box* en op basis van de belangen.
- Ga niet meteen discussiëren over de haalbaarheid van de opties.
- Als sprake is van *no go's*, kijk dan naar wat er wél mogelijk is.

Als alle voorgaande fasen zijn doorlopen, wordt er onderhandeld. Wat doe je wanneer de onderhandelingen niet vlotten?

- Weet wat het alternatief is als er in de mediation geen oplossing wordt gevonden en wees daarin reëel.
- Adviseer uw cliënt pas te stoppen als u zeker weet dat het alternatief voor hem en het bedrijf dat hij vertegenwoordigt buiten de mediatie tafel beter is dan dooronderhandelen. Check: weet u dit echt zeker?
- Laat u niet verleiden tot juridisch getouwtrek, maar blijf creatief in het zoeken naar oplossingen op basis van de belangen.

De vastlegging lijkt het makkelijke sluitstuk. Partijen zijn er uit. Toch is het niet altijd een gelopen race. In mediation geldt dat er pas overeenstemming is als de afspraken vastliggen en zijn ondertekend, onderschat uw rol in deze fase dus niet.

- Stelt u de overeenkomst op: hou het bij de uitwerking van wat er is afgesproken: te veel extra tekst kan tot onnodige discussies leiden.
- Ontstaat er toch discussie over details en merkt u dat de advocaten er onderling niet uitkomen: leg het dan tijdig bij de mediator met het verzoek om een voorstel voor de voortgang.
- Zorg voor een goede afronding.