

Over Lawyer, know thyself

# De persoonlijkheid van de Amerikaanse advocaat

**Kim van Oorsouw**

Onderzoekpsycholoog, vakgroep Experimentele Psychologie, Universiteit Maastricht<sup>1</sup>

Volgens ‘Lawyer, know thyself’<sup>2</sup>, een boek van Susan S. Daicoff<sup>3</sup>, zijn weinig mensen in de VS tevreden met de wetgeving, het juridische beroep of het Amerikaanse rechtssysteem. De advocatuur wordt als ‘nasty business’ ervaren. Dit alles zou het gevolg zijn van een driedelige ‘crisis’ in de Amerikaanse advocatuur: gebrek aan professioneel gedrag, ongunstige publieke opinie en ontevredenheid bij de advocaten zelf, aldus Daicoff.

Haar boek geeft een overzicht van onderzoeken in de afgelopen vijftig jaar naar de persoonlijkheid van de advocaat: zijn tekortkomingen en de veranderingen die nodig zijn in zijn houding en opleiding. Als we het boek mogen geloven is de typische advocatenpersoonlijkheid een belangrijke oorzaak voor de crisis. Vooral ‘procesadvocaten’ zouden door hun verhoogde testosteronniveau competitief, agressief en prestatiegericht zijn. Ook spelen materialisme en behoefte aan status een rol: iedere advocaat rijdt immers in een BMW en draagt een Rolex.

**AANGELEERD GEDRAG?**

Was die persoonlijkheid er al, of wordt deze aangeleerd tijdens de opleiding? Beide, zegt Daicoff. Mensen die een juridische opleiding kiezen, laten al in de kindertijd geschikte eigenschappen blijken, zoals dominantie, discipline, leiderschap, gebrek aan emoties en afkeer van minderwaardigheidsgevoelens. Aankomende rechtenstudenten vertonen vaak typerende eigenschappen als arrogantie, zelfverzekerdheid en egoïsme, die door de opleiding worden aangescherpt. Volgens de auteur vindt gedurende het eerste jaar een persoonlijkheidsverandering plaats: interesse in anderen en sociaal gedrag maken plaats voor emotionele afstomping, vijandigheid, competitie en sociale afzondering.

De combinatie van vroege karaktereigenschappen en opleiding zou leiden tot de genoemde crises. De trekken die advocaten sterk maken – competitie- en overwinningdrang – leiden tot onprofessioneel gedrag, aldus Daicoff. Daarnaast worden advocaten ervan beschuldigd over de psychologische en emotionele behoeften van cliënten heen te walsen wat leidt tot een gebrek aan begrip en communicatie tussen advocaten, cliënten en publiek. Deze ongunstige publieke opinie en de advocatenpersoonlijkheid leiden tot een hoop problemen en veel leed.

Volgens de onderzoekers in het boek ontstaat dit leed al tijdens de studie en zou het een gevolg zijn van het universitaire onderwijs. Dit benadrukt extrinsieke vaardigheden als logisch en rationeel analyseren, en ontcracht intrinsieke als interpersoonlijke relaties ontwikkelen, altruïsme en humanisme. Gebrek aan interesse in relaties met anderen, egoïsme, per-

fectionisme en competitief gedrag leiden ook buiten het beroep tot problemen. Drank, drugs en burn-out zijn vaak het gevolg. Gelukkig maar dat er ook nog advocaten bestaan die zich wel goed voelen in hun beroep. Die danken dat aan hun brede interesse buiten het werk.

**MENSELIJKER**

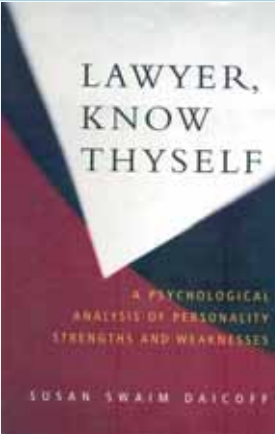
Driekwart van de Amerikaanse advocaten voldoet aan het typische advocatenprofiel dat hem succesvol maakt, maar ook leed veroorzaakt. De ‘atypische’ minderheid zijn de gevoelige en zorgzame juristen, vaak werkzaam als rechtshulpverlener of bij overheidsinstanties. Ze verdienen minder en voelen zich niet zo gerespecteerd binnen de beroepsgroep, waardoor ook zij ‘leed’ ervaren.

Omdat verandering vrijwel onmogelijk lijkt, suggereert Daicoff dat men moet kiezen voor een manier van advocatuur bedrijven die het best past bij de eigen waarden en voorkeuren, waarbij het volgens haar geen kwaad kan om wat menselijker te worden. De laatste mode in de VS is dan ook om psychologisch menselijker met juridische problemen om te gaan: cursussen voor betere gespreks-, onderhandelings- en bemiddelingstechnieken floreren. Volgens de auteur zou het implementeren hiervan in het juridische curriculum een einde kunnen maken aan het advocatenleed en de ontevredenheid. Maar zij erkent tegelijk dat de ‘traditionele’ harde advocatenaanpak vaak toch de beste is. Door binnen de grote advocatenfirma’s zowel de ‘humanistische’ als de ‘traditionele’ advocatuur aan te bieden, kan de cliënt kiezen en zou de publieke opinie zich ten gunste van de advocatuur kunnen ontwikkelen. Een nobel streven, maar of het haalbaar is?

**LAWYERING**

Het stereotype beeld van de Amerikaanse advocaat wordt in Daicoffs boek bevestigd. Echter, hoewel er mooie studies tussen zitten stamt veel van het beschreven onderzoek van vóór de jaren negentig. De auteur deed rond 1999 zelf wat onderzoek naar de vraag of advocaten moeten veranderen en naar het leed van atypische advocaten. Hierover verschenen slechts twee publicaties. Veel leed wordt er dus uitgestort over de lezer, maar echt goed cijfermatig onderbouwd kan men het betoog niet noemen.

De verdienste van het boek is toch vooral dat het zo’n mooi en gedetailleerd beeld schetst van de Amerikaanse advocaat. Hoe het in Nederland is gesteld met advocatenleed weten we niet. Er is geen onderzoek naar gedaan. Het lijkt erop dat de publieke opinie in ons land gunstiger oordeelt over de advocatuur. Al met al een interessant onderzoeksgebied. En, wie zich herkent in het boven beschrevene kan altijd nog het boek van Daicoff erop naslaan om een efficiëntere manier van ‘lawyering’ te kiezen. ●



1 De auteur is lid van de Interfacultaire Werkgroep Rechtspsychologie.  
 2 Susan S. Daicoff (2004). Lawyer, know thyself: A psychological analysis of personality, strengths and

weaknesses. American Psychological Association, Washington, DC.  
 3 Susan S. Daicoff is psychotherapeut, klinisch psycholoog en ‘Law Professor’.