

# Presentatie is alles

Experts oordelen hard over de spreekvaardigheid van advocaten. Het kan allemaal veel beter. Hoe komen ze tot retorisch vuurwerk? 'Meer lef kan beslist geen kwaad.'

Foto: ANP



De stof beheersen en dan losjes uit het hoofd spreken. Premier Rutte kan het, zo bewees hij meer dan eens.

Friso Schotanus

**D**at een advocaat goed kan spreken en presenteren zou vanzelfsprekend moeten zijn. Het is per slot van rekening onderdeel van zijn vak. Maar volgens directeur en oprichter van het Nederlands Debat Instituut Roderik van Grieken is het met de retorische vaardigheden van advocaten beroerd gesteld. De gemiddelde advocaat komt volgens hem niet veel verder dan het voorlezen van een geschreven tekst die bedoeld is om schriftelijk te overtuigen. 'De advocaat realiseert zich onvoldoende dat mondeling overtuigen iets wezenlijk anders is dan schriftelijk overtuigen.' De gebrekkige spreekvaardigheid komt volgens Van Grieken voort uit het feit dat er al generaties lang nauwelijks aandacht is voor retorica in het onderwijs. 'Iedereen van pakweg dertig jaar en ouder kan zijn rechtenstudie hebben afgerond met als enige oefening zijn spreekbeurt op de basisschool en een oefenrechtbank tijdens zijn studie. Daardoor voelt hij zich ongemakkelijk om te spreken en heeft hij geen idee hoe het werkt.'

Marianne de Raad, oprichter van De Raad Presentatietrainingen, is positiever.

Zij traint advocaten en rechters en noemt de spreekvaardigheid van advocaten in vergelijking met andere beroepsgroepen 'van redelijk niveau', maar ook volgens haar is er nog een wereld te winnen. 'Je ziet vaak dat een advocaat gefocust is op hetgeen hij heeft voorbereid. Terwijl, als je een boeiend verhaal te vertellen hebt, mensen welwillend zijn om naar je te luisteren.' Hoe kunnen advocaten alsnog hun spreekvaardigheid verbeteren? Wat volgens De Raad vooral beter kan is de houding. 'Als je in een ontspannen toestand bent, dan heb je oog voor je omgeving, voor de non-verbale communicatie van de rechter. En voor de reactie van de andere partij.'

## Vuurwerk

Een gedegen voorbereiding helpt volgens haar ook. 'Boven de stof staan. Dan kun je, met een goede structuur, ook los van het papier spreken.' Het is een truc die ook premier Mark Rutte toepast in zijn speeches. De Raad: 'Als je dat beheerst, dan wordt het pleiten ook leuker. Ik zal niet zeggen dat je daarmee een zaak wint, maar het helpt natuurlijk wel. Voor mij staat vast dat zelfs een ervaren procesadvocaat door presentatietraining zijn pleidooi nog kan

verbeteren, hetgeen in rechte net het verschil kan betekenen.

Frank van Hoorn is speechschrijver voor politiek Den Haag en samen met Michel Reinders oprichter van De Spraakmakers, een bureau dat professionals traint in spreken en presenteren. Net als zijn collega-trainers stelt Van Hoorn vast dat veel advocaten de basisregels van de retorica niet toepassen. 'Mij valt op dat als advocaten een verhaal uit hun hoofd vertellen, ze vaak maar wat ratelen. Er zit weinig structuur in hun verhaal. Terwijl spreken in het openbaar daar zeer bij gebaat is. Een simpele truc is bijvoorbeeld: zeggen wat je gaat zeggen, zeggen wat je te zeggen hebt en tot slot zeggen wat je hebt gezegd. Er wordt wel veel tijd gestoken in juridische argumentatie, maar weinig in de presentatie, heb ik de indruk. Veel advocaten schromen om "retorisch vuurwerk" te gebruiken. Stel eens een goede retorische vraag, gebruik de beroemde drieslag of een mooie metafoor. Er zijn wel advocaten die dat doen, maar gemiddeld genomen blijft het vrij vlak. Iets meer lef zou beslist geen kwaad kunnen.'

Het gaat om meer dan goed beargumenteren, zegt ook Van Grieken van het



## Column

# Jaarcongres: ga er eens heen!

Dolph Stuyling de Lange

debatinstituut. ‘Als je al sprekend mensen wilt overtuigen, dan moet je in staat zijn argumenten tot leven te leven wekken, ze tastbaar maken. En je moet als spreker geloofwaardig zijn. Hanteer heldere taal, leg de structuur van je pleidooi uit en speel in op hetgeen om je heen gebeurt. Maak contact, kijk de rechter aan. Als een rechter een vraag aan je stelt, dan interesseert hem dat feit. Speel daar op in en volsta niet met het beantwoorden van die vraag.’

Van Hoorn, evenals Van Grieken geschoold als jurist, noemt kortgedingzaken als voorbeeld waar spreek- en presentatievaardigheden goed tot hun recht komen. ‘Het dossier is in die zaken vaak niet zo dik. Dan is het extra belangrijk dat je een overtuigend verhaal vertelt. Maar ook in zaken waarin het papieren dossier wel omvangrijk is, kan een goed pleidooi belangrijk zijn. Om kleur te geven aan je argumentatie, om er een menselijk gezicht aan te geven. Als je dat overtuigend doet, kun je de rechter nog op andere gedachten brengen. Het is net als in de politiek: een pleidooi is niet geschikt om informatie te geven, maar om mensen te overtuigen.’

Jezelf goed presenteren is niet alleen in de rechtszaal van belang, benadrukt De Raad, verwijzend naar de toenemende invloed van nieuwe media. ‘Neem de webinars, de online seminars die sterk in opkomst zijn. Daarbij is een goede presentatie van enorm belang. Alles is presentatie!’ Van Hoorn voegt daaraan toe: ‘Je ziet dat advocaten die spreekvaardig zijn door de media vaak worden gevraagd. Dus als je in deze tijd je kantoor wilt promoten, dan is een goede presentatie heel belangrijk.’

Van Grieken adviseert advocaten zich te laten bijscholen. ‘Laat jezelf ook eens filmen terwijl je pleit. Ga eens een keer kijken bij een zaak van een ander. En ga dan eens vanuit het perspectief van de rechter kijken naar wat de advocaten ter zitting bepleiten. Verplaats jezelf ook in degene die je zou willen overtuigen, en stel jezelf de vraag: wat zou ik willen weten als ik in die stoel zou zitten?’ Van Grieken heeft positieve verwachtingen voor de komende generatie advocaten. ‘Het debatinstituut is betrokken bij de nieuwe beroepsopleiding voor advocaten. Veel meer dan voorheen zijn presentatie- en spreekvaardigheden geïntegreerd in de cognitieve vakken, en dat is een zeer goede zaak.’

Mijn medecolumnist Matthijs Kaaks haalde in het vorige nummer uit naar de wijze waarop het jaarcongres dit jaar werd aangeprezen. En er is voor zijn kritiek – zoals gebruikelijk smeug opgediend – ook wel wat te zeggen: met ‘newspeak’ en ‘holle kretten’ krijg je niet de aandacht van een groot deel van de balie. Maar richt zijn kritiek zich nu op de inhoud of op de verpakking? Tegen die inhoud kan toch weinig bezwaar bestaan, zou ik denken. Als het thema gewoon ‘Kwaliteit’ was geweest met als toelichting dat de advocatuur in zwaar weer zit met de crisis, met dalende rechtshulpvergoedingen en met stijgende griffierechten, en dat de enige echte langetermijnoplossing is om te zorgen dat ‘de advocaat’ gewoon goed is, dan valt daar weinig tegenin te brengen. Uiteraard met de voetnoot dat de Orde intussen alles doet wat in haar macht ligt om actie te ondernemen tegen de verlaging van de rechtshulpvergoeding en de verhoging van de griffierechten.

Dus dan is het probleem vooral een kwestie van communicatie: hoe bereik je als Orde je leden? En in dit geval: hoe zorg je ervoor dat ze vooraf informatie lezen en vervolgens naar dat jaarcongres komen? Dat is een ingewikkeld probleem waar in de loop van het zestigjarig bestaan van de Orde nog maar weinig Algemene Raden een passend antwoord op hebben gevonden.

In de jaren zeventig van de vorige eeuw, toen in heel Nederland nog meer actiebereidheid bestond dan nu, zijn nog wel eens demonstratieve vergaderingen gehouden tegen de lage rechtshulpvergoeding – met honderden advocaten in

toga’s. Maar over het algemeen is er weinig betrokkenheid: de advocaat ziet van ‘de Orde’ weinig meer dan de rekening voor het lidmaatschap, het *Advocatenblad* (steeds leesbaarder geworden) en toezicht op naleving van de beroepsregels. Bovendien: advocaten zijn qualitate qua nu eenmaal meer kritische individualisten dan trouwe groepsleden – vrijwel iedere kantoorbestuurder kent dat fenomeen.

Het gevolg van dit alles is dat het jaarcongres bezocht wordt door een groep met een vrij grote vaste kern: leden van het College van Afgevaardigden, lokale Ordebesturen en advocaten die eens zijn komen kijken en het toch aardiger vonden dan verwacht en vaak jaren blijven terugkomen.

Hoe kun je die groep uitbreiden? Het geven van opleidingspunten aan de aanwezigen kan helpen, dus dat was een goed middel. En verder de juiste communicatiesnaar treffen. Dat laatste is lastig: of het nu gaat om premier Mark Rutte die het Nederlandse volk toesprekt of de Nederlandse Orde van Advocaten die haar leden probeert te bereiken.

Maar elke poging verdient waardering. Want juist in moeilijke tijden is het van belang als beroepsgroep coherent te blijven – alleen samen kun je iets bereiken. De crisis gaat niet snel voorbij, de bezuinigingen blijven nog wel even: extra redenen om samen op te blijven trekken. En ‘Kwaliteit’ is de alpha en omega van ons bestaansrecht, dus geen verkeerd thema. Kortom: advocaat – ga eens naar het jaarcongres. Participeer. En kantoorbestuur: moedig je advocaten aan om dat te doen.