

De advocaat als performante viertrapsraket in vijf dimensies

Michaël WARSON

Rede uitgesproken op de plechtige openingszitting van de Conferentie van de Jonge Balie te Hasselt op 25 september 2015.

Een advocaat van vandaag verleent zijn dienst in vijf dimensies: advocaat-cliënt, advocaat-advocaat, advocaat-cliënt-advocaat-cliënt, advocaat-cliënt-bemiddelaar-cliënt-advocaat, advocaat-rechtbank. De hedendaagse cliënt is eerder een oplossingszoekende dan een rechtzoekende. Een eigentijds juridisch relevant dienstverlener zal in staat moeten zijn om juridische kennis geïntegreerd en proportioneel in te zetten in een mix met methodische vaardigheden: doelgerichte communicatie, belangengericht onderhandelen en bemiddelingsbijstand.

I. De advocaat van gisteren en de cliënt van vandaag

A. Evolutie

Onze maatschappij is sedert de Tweede Wereldoorlog gevoelig veranderd, meer nog, exponentieel versneld. Dit uit zich in sterke veranderingen en behoeften tot aanpassing, waarbij de juridische wereld niet meer dezelfde zal blijven. Is ons justitieel apparaat mee in deze evolutie?

Advocaten maken nog steeds op dezelfde manier gebruik van ons justitieel apparaat als in de negentiende en de twintigste eeuw. De advocaat dient zijn cliënt nog steeds hoofdzakelijk als gids, adviseur en begeleider op een platform waarin de «juridische waarheid» of «juridische beslechting» van een geschil prevaleren. De advocaat is en blijft binnen deze oude onderneming een onafhankelijke, partijdige speler die de informatie van zijn cliënt verwoordt in juridische standpunten om die daarna zo overtuigend mogelijk over te brengen aan een tegenpartij, een andere advocaat of een rechter.

Het Belgische advocatenberoep kampt echter met een aantal uitdagingen die menig advocaat bekend voorkomen:

- het toenemend aantal advocaten¹;
- een duidelijke verpaupering van de advocatuur²;

- de generalist die niet alles kan en de specialist die veel van weinig en weinig van veel weet;
- de éénpitter in de woestijn of het georganiseerd kantoor met de grote vaste kostenberg;
- het onvermogen om diepgaande audits uit te voeren op de rekeningen van advocaten om financiële debacles van advocaten ten koste van cliënten en schuldeisers tijdig te voorkomen³...

Het onderzoek naar de ruimere dienstvaardigheid van de advocaat door studie van positieve of negatieve deontologische gedragsregels,⁴ tuchtrechtelijke autoregulatie, of de wijze van uitoefening van het beroep, al dan niet gebaseerd op specialisatie of al dan niet in samenwerkingsverband, ... in een uitsluitende context van alleen adviseren en procederen, zal niet volstaan om stand te houden binnen deze merkbare evolutie en getuigt misschien van een te grote hang naar het ongewijzigde negentiende-eeuwse napoleontische format.⁵

Dit format is weliswaar nog steeds het enige noodzakelijke houvast om objectief te beslechten waar niets anders is gelukt. Er is wel een probleem te noteren indien de advocaat zijn «*unique selling proposition*» voor de cliënt beperkt tot het al dan niet een beroep doen op een juridisch casino, onge-

ereloon, kan mijns inziens worden gesproken van een verpaupering van de advocatuur.

³ De advocaten van de Orde van Advocaten van Hasselt werden zowel in 2013 als 2014 geplaagd met het aan het licht komen van aanzienlijke financiële malversaties door beroepsgenoten in het kader van de uitoefening van hun opdracht. Dit soort feiten en de onvermijdelijke publiciteit daarrond tasten het vertrouwen in het beroep uiteraard aan.

⁴ J. COLAES en H. LAMON, *Respectvol procederen – Een pleidooi voor positieve en holistische justitie*, Antwerpen, Intersentia, 2013, 47-71.

⁵ K. GEENS, *Openingspeech op KU Leuven Studiedag: Bemiddeling «door» en «voor» overheid & burgers*, 11 juni 2015, beschikbaar op <http://www.koengeens.be/news/2015/06/11/bemiddeling-door-en-voor-overheid-en-burgers>.

¹ J. DYCK, «Vrije tribune – Trop is te veel, te veel is trop», *Today's Lawyer* 2015, afl.2, 28-30.

² H. BUYSSENS, «Te veel advocaten? Nooit!», *Today's Lawyer* 2015, afl. 4, 25-26. Uit OVB-informatie zou blijken dat meer dan de helft (waarvan 2/3 tableau-advocaten en 1/3 stagiairs) van de Vlaamse advocaten meer dan één zaak per jaar behartigen binnen het kader van de rechtsbijstand (*Pro Deo*). De punten toegekend in het kader van de rechtsbijstand stemmen tegenwoordig overeen met een bedrag van ongeveer 25 euro/uur/punt. Indien de redenering wordt gevolgd dat een gebruikelijk ereloon van een advocaat 100 à 200 euro per uur bedraagt en meer dan de helft van de advocaten bereid is zijn diensten te leveren voor een ereloon van minder dan één vierde van het gangbare



acht de complexiteit van het probleem van de cliënt en hoe moeilijk juridisch te verwoorden en vorderbaar zijn meer-voudig probleem ook is.⁶ Een gerechtelijke procedure is zeker geen loterij, maar niemand kan de precieze uitkomst van een juridisch geschil met zekerheid voorspellen.

Het gerechtelijk beslechtsplatform wordt bovendien meer dan overbevraagd en geplaagd met zaken die er eigenlijk helemaal niet thuis horen. De oorzaak hiervan is eenvoudig terug te voeren tot de opleiding. Juristen worden tot nu toe allemaal opgeleid in een strak argumentatieve praktijk. Een te strakke verbondenheid met het argument kan nochtans leiden tot de «*hired gun*»-advocaten, waarbij succes enkel wordt gemeten aan de hand van een win-verlieslogica of de idee dat enkel verder specialiseren kan voldoen aan de diepste wensen van de cliënt.⁷

In zijn boek *Advocatuur Regels & Deontologie* maakt J. Stevens dienaangaande de brug van het «*officium nobile*» anno 1967 naar «de professionelen als de anderen» anno 2015: «de advocaat-ondernemer, niet verheven boven onze concurrenten van de andere beroepen, evenwel met een deontologie die meer moet zijn dan een marketingtool in «de markt van het vertrouwen»» en verder nog: «De kernwaarden van het beroep en de taak van de advocaat in de samenleving maken dat advocaten wel altijd méér dan techniekers van het recht, spitstechnologen van de wet of verkopers van juridische producten en diensten zullen moeten zijn».⁸

De vraag is wat die «méér dan techniekers van het recht» dan moeten zijn?

De Vlaamse advocaat is geneigd deze vragen naar meer en beter vaak te stellen vanuit zijn eigen corporatieve reflex, maar nagenoeg nooit vanuit het perspectief van de verwachting van de cliënt aan wie de dienst moet worden geleverd. Uiteraard bevestigen de uitzonderingen de regel.⁹

Zelf blijven antwoorden op eigen vragen leidt niet tot een oplossing voor de problemen waarmee men kampt, want de gekende problemen zijn er nog steeds. De volgende fundamentele vragen dienen te worden gesteld:

- Wie is onze cliënt?
- Wat wenst hij van ons?
- Waarom wenst hij het zo?

Is onze cliënt een «recht»-zoekende of een «oplossing»-zoekende? Verwacht de cliënt zuivere juristerij¹⁰ van zijn

advocaat of moet het vandaag ook wat meer van iets anders zijn?

De Hoge Raad voor Justitie bevroeg de burger tweemaal over zijn perceptie en zijn werkelijke ervaringen met Justitie. In het verslag van de vierde Justitiebarometer van 2014¹¹ antwoordden de ondervraagde personen op algemeen perceptieve vragen in verband met Justitie, maar ook op concrete vragen die betrekking hadden op hun eigen ervaringen met de rechtbank.

Uit dit onderzoek bleek 49% van de burgers die recentelijk een ervaring hadden met een burgerlijke rechtbank de uitspraak als rechtvaardig te ervaren. 92% van de ondervraagden vond wel dat de rechtszaak te lang had geduurd. De vraag naar voldoende kennis en onpartijdigheid van de rechter, alsook het gevoel van gelijke behandeling, schommelden tussen de 48% en 62%. 55% van de bevroegden voelde zich beluisterd door de rechter, waarbij de «winnende» partij de rechter meer luisterbereid had ervaren dan de «verlozende» partij. De vraag of de burger tevreden was met de uitkomst van de zaak, strandt op 52%.

Daarentegen blijkt dat de vragen inzake alternatieven voor een louter procedurele behandeling van het geschil veel meer afgetekend scoren: «In een burgerlijke zaak kunnen de partijen ook onderling naar een oplossing zoeken. Dit wordt bemiddeling of verzoening genoemd. Bent u voorstander, eerder voorstander, eerder tegenstander of tegenstander van deze manier om conflicten op te lossen?». Hierop werd door 92% van de deelnemers positief geantwoord. 82% van de bevroegden blijkt bovendien voorstander te zijn van bemiddeling in strafzaken. Dit zijn ongeveer de meest uitgesproken cijfers van het gehele onderzoek. Ze duiden op een verwachting van het cliënteel: niet één van meer recht en rechtspraak, maar één van oplossingen en een hunker naar instrumenten en begeleiders die hen dat kunnen bieden.

Eenzelfde tendens is ook terug te vinden in het Verslag Horizon 2025,¹² een studie die werd uitgevoerd door een werkgroep binnen de OVB en de OBFG, waarbij verschillende tafelrondes werden georganiseerd met deelnemers uit het middenveld, andere juridische en juridisch verwante beroepen, de pers, advocaten en de magistraten.

Advocaten worden door «derden» dus gepercipieerd als dienaars van een niet-gewenst zuiver lineair proces, waarbij de procedure, die is aangevat, eens automatisch uitmondt in pleidooien, een vonnis en een uitvoering. Zij geven daaromtrent aan: «Die benadering wordt beschouwd als voorbijgestreefd, te traag, te duur en niet geschikt om het oorspronkelijke doel van het rechtsinstituut te bereiken, met name om een conflict op te lossen in plaats van een procedure te

⁶ Nochtans staat dit haaks op de resultaten van wat de burger kennelijk wenst, zoals blijkt uit de vierde Justitiebarometer 2014 van de Hoge Raad voor Justitie (HOGE RAAD VOOR JUSTITIE, *Vierde Justitiebarometer 2014*, beschikbaar op http://www.hrj.be/sites/5023.b.fedimbo.belgium.be/files/press_publications/justitiebarometer_2014.pdf).

⁷ E. LANCKSWEERDT, *Menselijke kracht in het recht*, Gent, Larcier, 2014, 56-63.

⁸ J. STEVENS, *Advocatuur Regels & Deontologie*, Mechelen, Kluwer, 2015, 108-137.

⁹ E. LANCKSWEERDT, o.c., 52-63; J. COLAES en H. LAMON, o.c.

¹⁰ Juristerij: rechtswetenschap – juridische spitsvondigheid, vaak met slechte bedoelingen, beschikbaar op <http://www.vaneeckhoutteadvocaten.nl/woordenboekips.html>.

¹¹ Hoge Raad voor Justitie, *Vierde Justitiebarometer 2014*, beschikbaar op http://www.hrj.be/sites/5023.b.fedimbo.belgium.be/files/press_publications/justitiebarometer_2014.pdf.

¹² Orde van Vlaamse Balies en Ordre des barreaux francophones et germanophone de Belgique, *Verslag Horizon 2025*, 26 mei 2015, onuitg.



winnen».¹³ De cliënt is inderdaad geen *rechtzoekende* meer, hij is een *oplossingzoekende* geworden. De advocaat die, als antwoord op die gewijzigde verwachtingen van de cliënt, zijn heil enkel zoekt in een nog meer doortastende monocultuur van eng-juridische advisering en beslechting, lijkt doel en middelen te verwarren en dreigt te vervreemden van de verwachting van zijn cliënt.¹⁴

B. Het conflict

Aangezien de cliënt de advocaat contacteert met zijn, weliswaar oppervlakkige, wens om te procederen, kunnen de fundamentele vragen die eerder werden gesteld geherformuleerd worden als volgt:

- (1) Wat is de definitie van een conflict?
- (2) Wat zijn de werkelijke verwachtingen van de cliënt die wordt geconfronteerd met een conflict?
- (3) Het vermogen van een advocaat om «one stop shop»-competenties van juridische kennis, communicatieve, onderhandelende en bemiddelende vaardigheden te combineren en de cliënt zo optimaal te begeleiden naar een zo snel, zo efficiënt en zo duurzaam mogelijke oplossing van het conflict en – als het echt moet, maar enkel dan – het conflict te beslechten door de inzet van juridische kennis, zo vakkundig mogelijk overgebracht aan de rechter.

Allereerst is een conflict in essentie een tegenstelling tussen doelstellingen, waarden en belangen van twee of meer partijen, versterkt door hun graad van onderlinge afhankelijkheid, waardoor ze elkaar in de tegenstelling gijzelen, op haar beurt nogmaals versterkt door de emotionele (negatieve) beleving van het conflict (CT=Tdwb X OA X E).¹⁵

Een conflict is *nooit* vrij van enige emotie, zelfs niet in de meest zakelijke context. Misschien is die emotionele bele-

ving van het conflict wel datgene wat de cliënt soms meer bezighoudt dan het conflict zelf, soms zelfs het enige. Hij wenst namelijk vaak niet meer en niet minder dan een einde van dit negatieve gevoel en van de objectieve dreiging van nadelen die samenhangen met dit conflict. Inzet van juridische middelen kan leiden tot een beslechting met een winnaar en een verliezer; een waardevollere win-winoplossing kan worden bereikt door de inzet van een gecombineerde manier van juridisch inzicht en andere deskundig ingezette vaardigheden.¹⁶ Met andere woorden, het speelt voor de cliënt geen rol hoe het gebeurt, als het maar gebeurt.

Dit bewustzijn werd aan de jurist in opleiding, althans tot voor enige jaren en afhankelijk van de ene rechtsfaculteit ten opzichte van de andere, nooit meegegeven.¹⁷ Alleszins leek het tot voor kort dat emoties bijvoorbeeld geen voer voor juristen zijn en ook geen actieve behandeling behoeven in het kader van de juridische dienstverlening.¹⁸ De cliënt zou geen emotioneel wezen zijn, maar dient daarvoor te worden verwezen naar psychiaters of psychologen.¹⁹ Karikaturaal gesteld zou er onder het conflict, of onder het juridisch probleem, geen mens van vlees en bloed aanwezig zijn en zou die beschouwing irrelevant zijn in de advisering of de beslissing tot het al dan niet procederen.²⁰

Bij vragen naar de kwaliteit van de juridische dienstverlening wordt meestal verwezen naar aspecten van de *juridisch-technische* dienstverlening door de advocaat als juridisch vakman in de strikte zin van het woord. Soms wordt ook wel eens verwezen naar een begrip als «*kennisasymmetrie*»²¹ waarin niet-juridische technische aspecten, zoals emotionaliteit, moeten worden «*geschokdemperd*»²² en enkel relevant of dienstig zijn met het oog op het juridisch advies om wel of niet te procederen. De beschikbare intelligentie van de advocaat wordt dan exclusief aangewend in een juridische mono-prak-

¹³ Orde van Vlaamse Balies en Ordre des barreaux francophones et germanophone de Belgique, *Verslag Horizon 2025*, 26 mei 2015, onuitg., 42.

¹⁴ M. WARSON, «De advocaat van morgen, haasje over met de juridische autist?» in E. BOYDENS, *Grenzeloze advocatuur: obstakels worden uitdagingen*, Brugge, die Keure, 2012, 210.

¹⁵ W. MEUWISSEN, *Basisopleiding bemiddelaar in burgerlijke en handelszaken*, bMediation, 2008. Een conflict bestaat in essentie uit herkenbare elementen die vatbaar zijn voor onderhandeling, waarover met andere woorden zou kunnen worden onderhandeld: normen, waarden, belangen en doelstellingen. Zodra de waarden, belangen en doelstellingen van twee of meer partijen niet meer in lijn zijn, is er een tegenstelling. Het uitgesproken karakter van deze tegenstelling wordt exponentieel versterkt voor zover en in de mate waarin partijen onderling afhankelijk zijn of zich zo voelen, gegijzeld als het ware (men denke aan: werkgevers-werknemersrelaties, partnersrelaties, ouder-kindrelaties etc. ...). Over tegenstellingen en de onderlinge afhankelijkheid kan worden «onderhandeld» om de tegenstellingen te doen verdwijnen of het doen ophouden van de onderling afhankelijke relatie. Over emoties (niet in de klinisch-psychologische zin van primitieve emoties, maar in de betekenis van gevoelens) kan niet worden onderhandeld; zij kunnen enkel worden «behandeld». Voor zover emoties bij de begeleiding van de oplossing van een conflict niet adequaat en voorafgaandelijk of tegelijkertijd deskundig behandeld worden of een plaats krijgen, zal niet op een adequate en duurzame wijze kunnen worden onderhandeld over de oplossing van de tegenstelling en/of de oplossing en/of de beëindiging van de onderlinge afhankelijkheid.

¹⁶ P. VAN LEYNSEELE, «Réflexions sur le rôle du juge dans l'envoi en médiation», *JT* 2016, (201) 202-203.

¹⁷ Meer en meer wordt thans door de rechtsfaculteiten onderkend dat dit facet een vacuüm is in het curriculum. Onder meer UHasselt heeft in het mastergedeelte van de rechtenopleiding voorzien in een veertig uur durende opleiding communicatie, onderhandeling en bemiddeling.

¹⁸ R. MUIR, *Emotional Intelligence for Lawyer*, 4-6, beschikbaar op http://www.americanbar.org/content/dam/aba/marketing/careercenter/muir_emotional_intelligence_for_lawyers.authcheckdam.pdf.

¹⁹ H. LAMON, *Een advocaat in de spiegel*, Brugge, die Keure, 2004, 70.

²⁰ E. LANCKSWERDT, o.c., 56-63.

²¹ H. LAMON, «Het recht en het gezond verstand» in B. PONET en H. LAMON, *Togapraat, Columns van een magistrat en een advocaat*, Mechelen, Kluwer, 2013, 114-116. Correctheid gebiedt te duiden dat deze inzichten inmiddels evolueren wegens de grotere kennis van de burger en de grotere toegankelijkheid van informatie (zie daarom ook: H. LAMON, «Advocatuurlijk», *Today's Lawyer* 2015, Vol. 4, 20-21).

²² H. LAMON, *Een advocaat in de spiegel* (zie voetnoot 19), 67-71. Correctheid gebiedt te duiden dat deze inzichten inmiddels evolueren, wegens de grotere kennis van de burger en de grotere toegankelijkheid van informatie (zie daarom ook: H. LAMON, «Advocatuurlijk», *Today's Lawyer* 2015, Vol. 4, 20-21).



tijk, waarbij enkel de advocaat weet en bepaalt wat het beste is voor zijn cliënt en het van de cliënt *overneemt*.²³

II. De advocaat van morgen als performante viertrapsraket in vijf dimensies

Om te begrijpen op welke wijze de advocaat – naast de inzet van zuiver juridische kennis – dienstvaardig kan zijn, dient te worden gedefinieerd in welke dimensies de advocaat opereert. In dat opzicht zijn er thans in hoofdzaak vijf interactieve dimensies waarin de advocaat actief is, zoals de dimensies in tijd en ruimte die een raket moet doorklieven²⁴:

- Advocaat-client
- Advocaat-advocaat
- Advocaat-client-advocaat-client
- Advocaat-client-bemiddeling-client-advocaat
- Advocaat-rechtbank.²⁵

Vier doelmatig inzetbare kennis- en vaardigheidscompetenties zijn te onderscheiden, te vergelijken met de vier motoren van een viertrapsraket, die een modern advocaat één voor één of allemaal samen kan aanwenden in zijn dienst aan de cliënt:

- Trap 1: Juridische kennis
- Trap 2: Doelgerichte communicatie
- Trap 3: Belangengericht onderhandelen
- Trap 4: Bemiddelingsgericht bijstaan van een cliënt in een bemiddeling.

Hoe verder de raket wil raken, des te meer trapmotoren de raket moet inzetten.

Deze kennis en vaardigheden – voor zover men er terdege in is opgeleid – kunnen door de volleverde oplossingsvakman, al dan niet gecombineerd met elkaar worden ingezet, naargelang de interactieve verhouding waarin de advocaat zich bevindt.

Om de cliënt goed te kunnen dienen, vergen deze vaardigheden theoretische en praktische opleiding, net zoals ju-

ridische kennis geen buikwetenschap is, maar in een trapsgewijs opgebouwd curriculum dient te worden aangeleerd. Deze vorming kan niet van de bomen worden geplukt.

Deze vier competenties vormen als het ware de getrapte motoren van een performante advocatenraket in de vijf dimensies waarin hij actief is in de dienst aan zijn cliënt.

A. Dimensie 1 – Advocaat-Client

In de *advocaat-client*verhouding dient de advocaat voornamelijk aan de weet te komen wat (1) het ogenschijnlijke probleem aan de oppervlakte is; (2) de persoonlijkheid van zijn cliënt te (h)erkennen; (3) te detecteren wat de drijfveren en gevoeligheden onder de oppervlakte van het probleem zijn en (4) wat de cliënt *werkelijk* verwacht als oplossing van het probleem.²⁶

Hiervoor wordt de communicatieve techniek en methode van het «*actief luisteren*»²⁷ aangewend (trap 2). De advocaat past doelmatig vraagtechnieken en herformulerings technieken toe die erop gericht zijn te detecteren wat voor de cliënt werkelijk belangrijk is. Zo kan de volledige context worden ingeschat waarin het eerste verzoek van de cliënt kadert. De methode van het actief (be)luisteren optimaliseert de informatieve fase waarin de informatie van de cliënt wordt gekaderd, gepreciseerd, verfijnd en gerangschikt.²⁸ De werkelijke wensen en verwachtingen van de cliënt worden achterhaald in tegenstelling tot zijn eerste rechttoe-rechtaanverzoek om voor hem iets juridisch procedureels te doen of hem louter juridisch te adviseren.

Deze methode leidt niet enkel tot meer informatie, maar ook tot een interactie van empathie²⁹ en betrokkenheid tussen de advocaat en de cliënt en ondersteunt de zoektocht naar de actieve detectie van de werkelijke belangen van de

²³ H. LAMON, o.c., in B. PONET en H. LAMON, *Togapraat, Columns van een magistraat en een advocaat*, 114-116.

²⁴ Bij deze benadering dient bewust abstractie te worden gemaakt van het deskundigenonderzoek en alternatieve vormen van ADR-beslechtingen en/of -oplossingen omdat zij in meerdere of mindere mate te vereenzelvigen zijn met de advocaat-rechtbankverhouding (deskundigenonderzoek, arbitrage) of de bemiddeling (minnelijke schikking, verzoening, ...). In het deskundigenonderzoek, de bindende derdenbeslissing en/of de arbitrage primeert de «tegenspraak», waarbij de onderscheidende communicatie de drager is om de standpunten van de ene partij ten opzichte van de andere te laten prevaleren en een derde (rechtbank, derde-beslisser, arbiter en/of rechtbank) te overtuigen op grond van juridische en/of technische argumenten. In het kader van een verzoenende context, begeleid door derden, zoals de poging tot verzoening, het plaatsbezoek, de poging tot minnelijke schikking en de bemiddeling primeren de premissen van «het evenwicht» en zal de techniek van de geweldloze of verbindende communicatie veeleer de toe te passen methode zijn om de kansen op een verzoening of oplossing te optimaliseren.

²⁵ Deze bijdrage focust voornamelijk op de dienstvaardigheid van de advocaat buiten de rechtbank. Bijgevolg wordt niet verder ingegaan op de vijfde dimensie.

²⁶ Een studie wijst uit dat er vijf wenselijke eigenschappen zijn voor advocaten, nl. communicatie, empathie, besluitvaardigheid, onafhankelijkheid en expertise (N.A. ELBERS, K.A.P.C. VAN WEES, A.J. AKKERMANS, P. CUIJPERS en D.J. BRUINVELS, «Exploring Lawyer-Client Interaction – A Qualitative Study of Positive Lawyer Characteristics», *Psychological Injury and Law* 2012, Vol. 5, afl. 1, 89). Om bijgevolg een antwoord te kunnen formuleren op de bovenstaande vier vragen, dienen deze vaardigheden aangewend te worden. Vandaar dat deze hierna worden toegelicht.

²⁷ Ook LSD-methode genoemd: luisteren, samenvatten en doorvragen. T. FLOYD, «Spirituality and Practicing Law as a Healing Profession: The importance of Listening» in M. SILVER (ed.), *The Affective Assistance of Counsel. Practicing Law as a Healing Profession*, Durham (North Carolina), Carolina Academic Press, 2007, 473-492; E. LANCKSWEERDT, o.c., 56-63.

²⁸ O.J. SALINAS, *Effective Client Interviewing and Counseling*, februari 2014, 8, beschikbaar op http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2401119.

²⁹ Inzicht in en begrip van wat de cliënt denkt, voelt en wat hem beweegt, is strikt te onderscheiden van «sympathie» of sympathiserende reflexen met de cliënt. Sympathie houdt immers het gevaar in mee te gaan in een slaafse dynamiek met de cliënt, zonder de nodige adviserende afstand en onafhankelijkheid als advocaat in acht te nemen. Een goede verbindende en toch voldoende onafhankelijke rol van de advocaat veronderstelt dat de advocaat zichzelf kent of goed leert kennen, om te vermijden dat deze overactieve verbinding een risico op indeplaatsstelling of slaafsheid van de advocaat met zich meebrengt.

cliënt. Dit veronderstelt meer dan louter juridische advisering van de advocaat over de zaak, maar veeleer interactieve samenwerking tussen de advocaat en zijn cliënt in het onderzoek naar werkelijke belangen. Hierna kan de cliënt geïnformeerd een beslissing nemen in de richting van te ondernemen acties, vergelijkbaar met de *informed consent*³⁰ in de medische wereld.

Deze benadering is veel ruimer dan het zuiver juridisch verwoorden van het verzoek van de cliënt naar de meest voor de hand liggende juridische procedurele actie. De advocaat bepaalt niet als een «God» wat het beste is voor de cliënt, maar werkt samen met de cliënt naar meer inzicht. De cliënt begrijpt dan zelf beter zijn probleem en kiest samen met zijn advocaat de beste weg naar zijn gewenste oplossing.

De moderne cliënt-advocaat-relatie veronderstelt aldus meer dan één geadviseerde overwogen optie tot onderhandeling, bemiddeling of juridisch-procedurele actie met het oog op de oplossing van diens werkelijke belangen, waarbij de cliënt actief kan en mag deelnemen aan de overwogen opties tot actie.

Indien onderhandeling of bemiddeling wordt overwogen, veronderstelt dit dat de advocaat zijn juridische kennis heeft ingezet in het inschatten van het juridische alternatief (de procedure) en samen met de cliënt een juridische sterkte-zwakteanalyse (mini-trial) en het uitstappunt uit de onderhandeling of de bemiddeling heeft bepaald.³¹ De advocaat van de geïnformeerde cliënt heeft voor hem/haar bepaald hoe licht of zwaar het zuiver juridische alternatief weegt.

Het uitstappunt uit een onderhandeling en/of een bemiddeling (het juridische alternatief) dient door de advocaat voorbereid te zijn en door de cliënt vooraf begrepen te zijn, wil men geen gefrustreerde verwachtingen oproepen en geen loyaleitsbreuk riskeren in de mandaatverhouding met de cliënt.

Deze werkwijze is een modernere en ruimere invulling van de opdracht van een advocaat als «eerste rechter», ondersteund door communicatietechnieken.³²

³⁰ Zoals omschreven in art. 2 (j) Richtlijn 2001/20/EC.

³¹ M. DUBOIS, C. MATTHIJS, M. WARSON e.a., *Praktische Gids Bemiddeling in Burgerlijke en Handelszaken, Applied Mediation Network*, Gent, Story Publishers, 2010, 118-120: «Best Alternative to a Negotiated Agreement» (BATNA) en «Worst Alternative to a Negotiated Agreement» (WATNA) bepalen de onderhandelingsruimte van de partijen die een onderhandeling ingaan. Beide concepten zijn van groot belang om na te gaan wat de mogelijkheden zijn, waarbij de partijen zowel een zelfanalyse moeten doen als een analyse van de tegenpartij. Deze zijn ook een houvast tijdens het verloop van de onderhandeling. Belangrijk tijdens het verloop van de onderhandeling is ook de «Zone of Possible Agreement» (hierna: «ZOPA»), waarbij een risicoanalyse de uiterste grenzen van een mogelijke oplossing definieert. Dit uitstappunt is dan een geobjectiveerd punt waarbij een partij de onderhandeling/bemiddeling verlaat en bewust en geïnformeerd kiest voor het juridische alternatief (procederen). Naast de ZOPA kan het soms handig zijn een sterkte-zwakteanalyse (SWOT-analyse) uit te voeren om de risico's van de onderhandeling op voorhand zo goed mogelijk te kunnen inschatten.

³² Aanbeveling door de OBFGE van 9 mei 2005 inzake bemiddeling, beschikbaar op <http://obfge.be/deo/recommandation%209%20mai%202005.pdf> en P.P. RENSON, «Les avocats et la médiation civile»

Deze aanpak leidt tot meer dan alleen juridisch te verwoorden informatie, zodat de advocaat zich niet louter kan beperken tot het advies om te procederen of niet. Het zijn veelal de alternatieven van uitkomst uit het conflict die primeren en die samen met de cliënt worden overwogen.

Deze communicatie- en attitudetechnieken zijn methodisch van aard en kunnen niet louter op buikgevoel worden toegepast, maar veronderstellen een theoretische en praktische opleiding van de advocaat.

Niet-adequate inzet van de eerste twee trapmotoren, namelijk juridische kennis en doelmatige communicatievaardigheden, kan leiden tot valkuilen: indeplaatsstelling en rolverwarring van de advocaat, stereotypering door de advocaat van zijn cliënt, de onjuiste inzet van vraag- en herformuleringstechnieken, het niet correct uitvoeren van een sterkte-zwakteanalyse en het niet juist bepalen van een eventuele zone van een onderhandelde overeenkomst.

B. Dimensie 2 – Advocaat-Advocaat

In de dimensie *advocaat-advocaat* zal meer dan één advocaat wel het voorbeeld van de aan de telefoon pleitende confrater herkennen, als ware er een rechter aanwezig om over de zaak te oordelen. Het is immers weinig productief om te pogen een andere advocaat te overtuigen van het eigen juridisch gelijk, omdat dit de andere alleen maar doet volharden in zijn gelijk.

In de deontologisch vertrouwelijke verhouding tussen advocaten kan de inzet van de uitkomst van de eigen juridische sterkte-zwakteanalyse (trapmotor 1), de inzet van technieken van de verbindende of geweldloze communicatie (trapmotor 2), gecombineerd met de methode van het belangengericht denken (trapmotor 3), nochtans tot meer dan productieve resultaten leiden.

Met de notie *belangengericht denken* wordt een beroep gedaan op iets waar de advocaat best wel eens wantrouwig tegenover staat of zich onwennig bij voelt. *Belangen* betreffen alle aspecten waar iemand belang aan hecht: gevoelens, eigen waarden en doelstellingen die, gelet op de uniciteit van de persoonlijkheid en andere factoren, wezenlijk verschillen van persoon tot persoon. Eric Lankswaert beschrijft het als wat mensen «eigenlijk»³³ willen. De theorie van belangengericht denken en handelen vertrekt vanuit wetenschappelijk werk en onderzoek dat werd verricht aan de universiteit van Harvard en is één van de basispijlers van het Harvard-onderhandelingsmodel.³⁴

in *L'Avocat au parlement: enjeux et perspectives de demain*, Limal, Anthemis, Brugge, La Charte, 2013, 375.

³³ E. LANCKSWEERDT, o.c., 27.

³⁴ R. FISHER en B. PATTON, *Excellent onderhandelen. Een praktische gids voor het best mogelijke resultaat in iedere onderhandeling*, Amsterdam/Antwerpen, Business Contact, 2002; J. MOSTINCX, «La médiation Harvard: à la recherche d'une méthodologie efficace et éthique des solutions de conflits pour aboutir à un choix partagé» in B. CASTELAIN (ed.), *De l'autre côté du conflit: la médiation*, Limal, Anthemis, 2013, 103-106.



Er kan worden verwezen naar een voorbeeld waarin twee broers waren verwickeld in een vennootschapsprocedure. De vennootschap waarin zij beiden aandeelhouder en zaakvoerder waren, vorderde geld terug van één van de broers. Tijdens een bemiddeling kwam tot uiting dat beide broers reeds veertig jaar tegen wil en dank samenwerkten omdat hun vader zaliger dat zo had gewenst. De ene broer had meer talenten op organisatorisch vlak en de andere broer was een goed technicus zonder meer. De dynamiek van de bemiddeling (het ultieme forum van het belangengericht denken en handelen) heeft ertoe geleid dat de advocaten van de beide broers samen met hun cliënten creatief begonnen na te denken over de verschillen van hun cliënten, het sociaal passief van de vennootschap, de andere toekomstwensen van de beide broers, de ontvlechting van hun privaat onverdeeld vastgoed, kortom de totale ontvlechting van de beide broers, zodat ze zichzelf konden bevrijden van het juk dat hun vader hen veertig jaar geleden had opgelegd. De oefening heeft geleid tot een verkoop van het bedrijf en de uit onverdeeldheidtrekking van de beide broers binnen een mooie financiële en fiscale architectuur waarin alles in één beweging werd geregeld.

Deze manieren van denken staan haaks op het beperkende karakter van het louter uitwisselen van juridische standpunten, het onderhandelen vanuit zuiver juridische posities of het juridisch bepleiten van de zaak in het kader van een bespreking. Nochtans zou een inzicht in de juridische kansen van de zaak (trap 1), in combinatie met de kennis van de werkelijke wensen van de cliënt (trap 2) en een creatieve belangengerichte ingesteldheid m.b.t. wat partijen werkelijk willen (trap 3), kunnen leiden tot ongekende opportuniteiten voor de beide cliënten, waarbij de advocaat enkel moet wennen aan de idee dat niet alleen hij maar ook de tegenstrever kan winnen.

De vertrouwelijke relatie en de plicht tot geheimhouding³⁵ tussen confraters waarborgt dat de weging van het juridische alternatief, de uitwisseling van de juridische sterktes en zwaktes van de zaak en het zoeken naar opportuniteiten voor ieder van de partijen, in alle veiligheid kunnen worden gedaan. Deze vorm van vertrouwelijke samenwerking kan, ondanks de plicht tot partijdigheid, de belangen van de cliënt werkelijk dienen.

Dit is enkel een moderne invulling van het principe van de *eerste rechter*, maar dan door partijdige samenwerking voor de eigen cliënt met de andere advocaat, in het belang van beide cliënten. Trap 1, 2 en 3 van de raket zijn nu al in werking getreden.

C. Dimensie 3 – Advocaat-Cliënt-Cliënt-Advocaat

De dimensie *advocaat-client-client-advocaat* impliceert bespreking en/of onderhandeling met verschillende cliënten en advocaten met het oog op het zoeken van een minnelijke oplossing.

³⁵ Art. III.2.4.1. Codex Deontologie voor Advocaten.

Deze dimensie veronderstelt dezelfde eerste drie van de viertrapscompetenties van de advocaat als in de dimensie *advocaat-advocaat*, maar met enige wijzigingen.

Deze advocaat moet zijn:

Trap 1 – een excellent jurist die de zaak juridisch nauwgezet heeft ingeschat en de juridische sterktes en zwaktes van de zaak kent;

Trap 2 – een excellent methodisch opgeleid actief luisteraar die de werkelijke belangen van zijn cliënt goed kent en bovendien in staat is verbindend te communiceren met de tegenpartij en de advocaat van de andere partij;

Trap 3 – een goed opgeleid belangengericht onderhandelaar.

De techniek van het belangengericht denken en handelen staat haaks op positioneel denken en handelen. Het is als het ware de advocaat dwingen om dr. Jekyll en mr. Hyde³⁶ op een en hetzelfde ogenblik te zijn.

Belangengericht handelen in een onderhandelingsomgeving veronderstelt goed te weten welke de werkelijke belangen van de eigen cliënt (afgestemd met de cliënt) zijn en daarenboven, via gerichte communicatie, ook de bekommernissen, verzuchtingen en aspiraties aan de andere zijde aan de weet te komen om dan de verenigbare en gelijklopende belangen van beide partijen te laten ruilen.³⁷

Dit belangengericht handelen is duidelijk te onderscheiden van de klassiek aangeleerde houding van de advocaat als professionele positiedenker en -speler.

De advocaat moet in deze constellatie hybride zijn: enerzijds de juridische bewaker die permanent evalueert of de belangenruil opweegt tegen het juridische alternatief, anderzijds de supporter, architect en promotor van een wederzijds geoptimaliseerd akkoord en de correcte juridische invulling ervan. Naast die hybride oefening is de advocaat, als getraind jurist, de professional bij uitstek die waakt over de precieze redactie van het akkoord, dat zowel de openbare orde als het dwingend recht naleeft en een juiste en uitvoerbare weergave is van wat partijen uiteindelijk zijn overeengekomen.

D. Dimensie 4 – Advocaat-Cliënt-Bemiddelaar-Cliënt-Advocaat

De meest performante advocaat is de advocaat die, naast de overige drie competenties, bovendien vertrouwd is met bemiddeling en dus bemiddelingsvaardig is, binnen de dimensie *advocaat-client-bemiddelaar-client-advocaat*.

Hij is zowel een excellent jurist, een uitstekend communicator (als actief luisteraar en als verbindend communicator) in de verhouding met zijn cliënt als met der-

³⁶ Dr. Jekyll is een gewaardeerde arts in Victoriaans Londen. Door middel van experimenteren stimuleert hij zijn kwade zelf, mr. Hyde. Dit leidt tot een dubbele identiteit in één personage, zonder te laten blijken aan de buitenwereld dat beiden wel degelijk aanwezig zijn. Hoewel slechts één identiteit tot uiting kan komen, zijn beide identiteiten wel aanwezig (R.L. STEVENSON, *Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde*, Verenigd Koninkrijk, 1886).

³⁷ J. MOSTINCX, o.c., in B. CASTELAIN (ed.), *De l'autre côté du conflit: la médiation*, 108-110.

den. Hij is een doorgewinterd onderhandelaar, maar weet bovendien het uiterste voor zijn cliënt uit een bemiddeling te halen, wat niet *ipso facto* impliceert dat de andere partij evenredig positioneel verliest, meestal niet zelfs.

Voor de advocaat is er in de bemiddeling bij uitstek een rol weggelegd, voor zover deze de *do's* en *don'ts* van de bemiddeling kent. Een bemiddeling is eigenlijk niet meer dan een belangengerichte onderhandeling, begeleid door een daartoe opgeleide derde-bemiddelaar die tracht partijen te helpen hun geschil op te lossen. De bemiddeling en de bemiddelingswet bieden extra instrumenten om de onderhandelingskansen van twee of meer partijen te optimaliseren; de kennis en de vaardigheid van de bemiddelingsvaardige advocaat zijn daarvan het sluitstuk.

De gecondenseerde voordelen van de bemiddeling en de bemiddelingswet zijn gekend³⁸:

- Mogelijk in alle gevallen, vatbaar om te worden geregeld via een dading (art. 1724 en 1725 Ger.W.);
- Mogelijkheid tot het nemen van bewarende of voorlopige maatregelen (art. 1725 Ger.W.);
- Documenten en mededelingen in de loop van en ten behoeve van de bemiddeling opgemaakt, zijn vertrouwelijk. De vertrouwelijkheid en de geheimhouding strekken zich uit tot de bemiddelaar die nooit als getuige kan worden opgeroepen en tot eventuele deskundigen die in de bemiddeling worden betrokken (art. 1728 Ger.W.);
- Verdeling van de kosten als deel van het vrijwillig akkoord van partijen (art. 1731 Ger.W.);
- De rechter blijft geadieerd (ingeval van gerechtelijke bemiddeling) en partijen kunnen de rechter opnieuw aanspreken, zelfs vóór de vervaldag waarop de zaak werd gesteld voor het einde van de bemiddeling, met een korte termijn van vijftien dagen (art. 1735 Ger.W.).

«Het is een panoplie van mogelijkheden waarvan de «gewone» procespartij alleen maar kan dromen.»³⁹ aldus Jo Stevens.

Een advocaat die vertrouwd is met bemiddeling, verstaat de kunst van de simultane inzet van alle vier de trappen van de raket in het format van de bemiddeling. Hij is daarmee, hoewel partijdig optredend voor zijn eigen cliënt, samen met de bemiddelaar de motor van maximale slaagkansen van de bemiddeling en win-winoplossingen voor beide partijen.

De bemiddelingsvaardige advocaat beheerst de volgende vaardigheden om de bijstand van zijn cliënt in de bemiddeling tot een succes te maken:

- juridische kennis en adequate voorbereiding met de cliënt;
- actief luisteren;
- verbindend communiceren met de cliënt, de andere partij, de tegenstrever en de bemiddelaar;
- actief belangen detecteren die kunnen leiden naar een belangenruil en belangen-win-win;

- hybride denken en handelen, waarbij het belang van de cliënt en het juridische alternatief permanent worden gemonitord met het oog op het belang van de eigen cliënt;
- creativiteit om win-winbelangen te verwoorden naar concrete juridisch aanvaardbare oplossingen;
- juridisch-creatief inzicht en kennis om de meest passende en evenwichtige overeenkomst te redigeren in samenwerking met de advocaat van de andere partij.

De advocaat heeft wel degelijk een rol te spelen in de bemiddeling, waarbij reserves van sommige niet-juristen-bemiddelaars in de praktijk moeten worden gecounterd. Zo wordt soms beweerd dat de bijstand van de advocaat de kosten van partijen verhoogt of dat sommige advocaten die niet vertrouwd zijn met de bemiddeling de dynamiek van de bemiddeling zouden verstoren. De advocaat zou het instrument van de bemiddeling niet kennen en zich aldus als een hond in het kegelspel gedragen ...

Het tegendeel is waar. De advocaat die de bemiddeling grondig en juist met zijn cliënt heeft voorbereid, is iemand die actief meezoekt naar oplossingen en bovendien in staat is de juridische architectuur en de redactie van een goed akkoord op zich te nemen, waardoor hij een besparing is voor de bemiddeling wegens zijn bijdrage aan de efficiëntie van de oplossing.⁴⁰

Soms wordt ook beweerd dat de tussenkomst van de advocaat kostenverhogend zou zijn. Dit argument is evenmin waar en het is een zuiver voorbeeld van het Engelse gezegde «*penny wise pound foolish*».⁴¹ De kost van de advocaat die zijn cliënt in een familiebemiddeling bijstaat, is immers snel terugverdiend, al was het maar voor de bepaling van de juiste onderhoudsbijdragen of de juiste fiscale advisering inzake de aftrekbaarheid van de onderhoudsbijdragen.

Bovendien geldt in de bemiddeling de premisse van het «evenwicht» als tegenhanger van de «tegenspraak» in de klassieke procedure. Zonder bijstand van advocaten heeft de bemiddelaar de taak om het evenwicht te bewaken tussen de partijen, zowel tijdens het verloop van de bemiddeling als bij de totstandkoming van het uiteindelijke akkoord.⁴² Bij afwezigheid van de bijstand van een advocaat is het de bemiddelaar zelf die dient na te gaan of elke partij afdoende werd geïnformeerd met betrekking tot alle aspecten van de draagwijdte van het akkoord, zowel feitelijk als juridisch.⁴³ In geval van bijstand van de par-

³⁸ J. STEVENS, *o.c.*, 521.

³⁹ J. STEVENS, *ibid.*

⁴⁰ P.P. RENSON, «Les avocats et la médiation civile» in *Lavocat au parlement: enjeux et perspectives de demain*, Limal, Anthemis, Brugge, La Charte, 2013, 385-386.

⁴¹ Engelse uitdrukking zonder equivalent in het Nederlands die erop duidt dat de drang tot een kleine besparing op korte termijn vaak een grote meeruitgave op lange termijn veroorzaakt.

⁴² Art. 19 van de Beslissing van 18 oktober 2007 betreffende de gedragscode van de erkende bemiddelaar: «De bemiddelaar moet erop toezien dat de bemiddeling op een evenwichtige manier verloopt, in een sereen klimaat, waaruit blijkt dat met de belangen van alle partijen rekening wordt gehouden».

⁴³ Art. 20, tweede lid van de Beslissing van 18 oktober 2007 betreffende de gedragscode van de erkende bemiddelaar: «De bemiddelaar



tijen door een advocaat dient de bemiddelaar zich hierover niet te bekommeren. De bijstand door een advocaat van partijen in de bemiddeling is dus steeds raadzaam, zeker wanneer de bemiddelaar zelf geen jurist zou zijn.⁴⁴

III. Advocaten van de toekomst

De minister van Justitie kondigde in zijn Justitieplan aanzienlijke veranderingen aan die het veld van de actoren van Justitie inhoudelijk sterk zullen doen veranderen: «Er worden diverse maatregelen genomen om alternatieve vormen van geschillenoplossing te stimuleren. Er worden maatregelen getroffen om alternatieve wijzen van geschillenoplossing, zoals bemiddeling, een gelijkwaardige plaats te geven in het gerechtelijk recht. Dit is nuttig met het oog op de ontlasting van de rechtbanken en het op maat maken van het oplosstraject voor het geschil, maar ook omdat een bemiddelde oplossing, waarbij de partijen verzoend worden, meer gedragen wordt dan een opgelegde beslechting van het geschil. Zoals alle andere maatregelen, beogen ook deze maatregelen een kwalitatieve oplossing van het geschil te bespoedigen en de tussenkomst van de hoven en rechtbanken zoveel mogelijk te vermijden. Er worden op korte termijn een aantal concrete ingrepen op wetgevend vlak onderzocht – bijvoorbeeld het optrekken van de «aanvankelijke maximumduur» van de gerechtelijke bemiddeling van drie naar zes maanden – die ertoe moeten leiden dat bemiddeling nog beter bekend wordt, de keuze voor bemiddeling wordt gestimuleerd in elke stand van het geding en de bemiddeling partijen financieel niet sanctioneert, maar juist stimuleert».⁴⁵

Inmiddels werd het veld door de Minister bevestigd en werden diverse voorontwerpen van een wet in die zin voorbereid. Het is bijvoorbeeld niet ondenkbaar dat de rechtsplegingsvergoeding in de toekomst ten laste komt van de winnende partij die een door een rechter gesuggereerde bemiddeling kennelijk onredelijk heeft geweigerd. Het is zelfs denkbaar dat de rechter de bemiddeling, weliswaar beperkt, kan bevelen om de partijen te dwingen een eerste ontmoeting met een bemiddelaar te hebben. Dit zijn voorstellen die thans in de pijplijn zitten van voorbereidend wetgevend werk.

Op een proactieve wijze hebben diverse rechtbanken, waaronder de rechtbank van eerste aanleg Limburg, als voortrekker, in samenwerking met advocaten, notarissen en leden van de «derde groep»⁴⁶ een memorandum gesloten met betrekking tot vormen van bemiddelingsper-

manenties in familierechtbanken. Voor zover de zaak bemiddelbaar wordt geacht en wordt gesuggereerd door de rechter, kunnen partijen die een poging tot bemiddeling ondernemen even snel of sneller een rechtsdag krijgen dan de partijen die niet ingaan op de suggestie van de rechter.⁴⁷

Zowel de magistratuur als de beleidsmaker sturen de advocaat dus een nieuwe weg in.

Indien de juridische wereld verandert, verandert ook de praktijk van de advocaat.⁴⁸

Mijmeren over hoe de klassieke invulling van de advocatuur kan worden verbeterd of verder moet worden verfijnd, lijkt thans ondergeschikt aan de behoeften en de verwachtingen van ons cliënteel. Onze cliënten zullen bepalen en oordelen of onze dienst goed of slecht aangepast is, niet de andere actoren van Justitie. «*It's the client, stupid.*»⁴⁹

De wereld verandert samen met de verwachting van de cliënt. De maatschappelijk relevante advocaat zal moeten begrijpen wat de cliënt van hem wil en daar adequaat op ingaan, zelfs al moet de mono-praktijk van de juristerij daarvoor worden overstegen.

Het komt er dan niet op aan dat de advocatuur het ene of het andere zal doen om de voldoening van de cliënt te bevorderen, het is een verhaal van en-en. De cliënt wenst een *full-treatment* gebaseerd op de inzet van veelzijdige kwaliteiten, naast de juridische kennis die de advocaat reeds vanuit zijn opleiding genoot. Dit vergt aanpassing en bijkomende opleiding in supplementaire disciplines waarin de advocaat klassiek niet geschoold werd. Enkel de juridische dienstverlener die – in welke verhouding of dimensie ook – de kunst verstaat om een duizendpoot te zijn die juridische kennis (trapraket 1) combineert met de inzet van het actief luisteren (trapraket 2), belangenggericht onderhandelen (trapraket 3) en het bemiddelingsgericht bijstaan (trapraket 4) van zijn cliënt, zal als relevant worden ervaren in de complexe wereld van vandaag.

zal er zich van vergewissen dat iedere partij de gevolgen van de voorgestelde oplossingen kent en begrijpt».

⁴⁴ Wellicht zal in het kader van de nieuwe bemiddelingswet, die in voorbereiding is, dit element ook wettelijk worden gewaarborgd.

⁴⁵ K. GEENS, *Het Justitieplan – Een efficiëntere justitie voor meer rechtvaardigheid*, beschikbaar op http://justitie.belgium.be/nl/binaries/Plan%20justitie_18maart_NL_tcm265-264636.pdf.

⁴⁶ De groep van erkende bemiddelaars die geen advocaat of notaris zijn.

⁴⁷ Het tussen de bemiddelaars en de rechtbank van eerste aanleg gesloten memorandum is op 1 september 2015 in werking getreden en voorziet in een weekpermanentie van bemiddelaars waarbij partijen op de inleidingszitting de mogelijkheid krijgen om binnen een termijn van twee weken een bemiddelaar van de permanentielijst te spreken en te beoordelen of zij een bemiddeling wensen of niet. Wordt beslist te bemiddelen, dan beveelt de rechter de bemiddeling op de uitgestelde zitting.

⁴⁸ M. WARSON, o.c., in E. BOYDENS, *Grenzeloze advocatuur: obstakels worden uitdagingen*, 214-215.

⁴⁹ Dit is een licht aangepast citaat, ooit de wereld in gestuurd door James Carville die de politieke strategie van Bill Clinton in 1992 uittekende. Hoewel het zinnetje «*It's the economy, stupid*» bedoeld was om intern te blijven, werd het de slogan van de campagne die uiteindelijk leidde tot de verkiezing van Clinton als president. Susan Hackett paste deze slogan aan, aan de advocaat-client relatie om aan te tonen dat een advocaat zich dient te focussen op wat de cliënt wil (S. HACKETT, «*It's the Client, Stupid*» – *Focusing Behavioral Change on What Clients Need, Rather Than on What Lawyers Want to Sell*, beschikbaar op <http://legalsolutions.thomsonreuters.com/law-products/news-views/corporate-counsel/its-the-client-stupid-focusing-behavioral-change-on-what-clients-need-rather-than-on-what-lawyers>).