

Verslag van twee experimenten met een nieuw zittingsmodel

De zitting: naar de kern van de kwestie

Afgelopen jaar vonden twee experimenten plaats op initiatief van de rechtbanken naar aanleiding van eerdere leermomenten op het gebied van conflictdiagnostiek ter zitting. Het eerste experiment vond plaats in de rechtbank Noord-Nederland en het hof Arnhem-Leeuwarden in de periode maart–mei 2013 en het tweede in de rechtbank Zeeland-West-Brabant op 27 augustus van dit jaar. Onderstaand artikel beoogt een bredere bekendheid te geven aan de mogelijkheid partijen op zitting te laten ervaren wat het betekent op te houden met vechten.

Als iemand kan gaan voelen wat er eigenlijk in hem omgaat, hoe vreselijk ook – verdriet, razernij, machteloosheid, alles wat je hebt aan ellende – dan is hij er beter aan toe dan daarvoor, toen hij die narigheid met alle kracht buiten zijn bewustzijn hield.¹

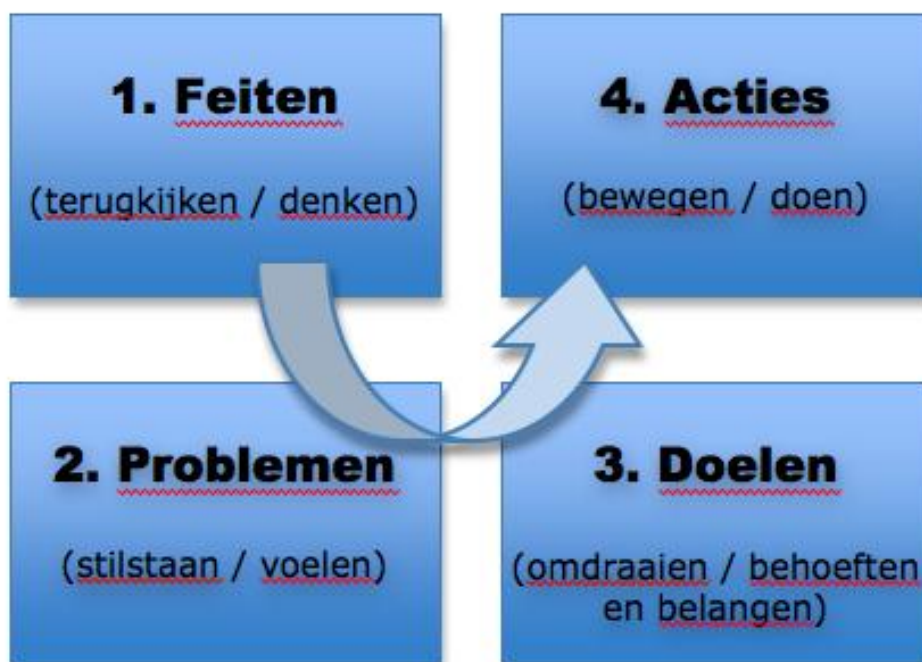
Doelstelling van de experimenten was te leren werken met een zittingsmodel dat een sterk appèl doet op partijen zelf om naar voren te komen met waar het hen *echt* om te doen is.

Eerdere ervaringen² leerden dat zodra men *daar* met partijen uit komt de sfeer ter zitting verandert. Het offensieve en defensieve karakter van het debat maakt plaats voor een constructief gesprek.

Rechters van de aan het experiment deelnemende gerechten kregen de kans de mogelijkheden van het nieuwe zittingsmodel, ook wel het vragenmodel genoemd, te onderzoeken en te ervaren. Het accent heeft gelegen op het daadwerkelijk toepassen van het model ter zitting, in aanwezigheid van

1 Anna Enquist, *De verdovers*, Amsterdam: De Arbeiderspers 2011, p. 171.

2 O.a. ervaringen met het model in 2012 bij de rechtbank Breda.



Het vragenmodel³

collega-rechters en twee docenten. In de rechtbank Noord-Nederland en het hof Arnhem-Leeuwarden is geëxperimenteerd in familiezaken, in de rechtbank Zeeland-West-Brabant in belastingzaken.

Het vragenmodel onderscheidt vier fases (zie afbeelding).

- Fase 1: *het onderzoek naar de relevante feiten*. De rechter verkent relevante feiten gemeenschappelijk en stelt deze vast. Vaak zal dat voor een deel al zijn gebeurd gedurende de wisseling van stukken tijdens de procedure. Bij de mondelinge behandeling wordt getracht onduidelijkheden weg te nemen.
- Fase 2: *de vraag naar de problemen van de partijen in het hier en nu*. De rechter onderzoekt welke relevante problemen in het hier en nu door de partijen worden ervaren en wat dat met hen doet. De rechter hoort wat zij vooral niet willen.
- Fase 3: *de vraag naar wat partijen eigenlijk willen bereiken*. De rechter onderzoekt wat de betrokkenen wél willen, wat zij zich ten doel willen stellen. Tevens onderzoekt hij of er draagvlak is voor een gemeenschappelijke uitwerking van de genoemde doelen. Anders gezegd: mogen beide doelen aandacht krijgen?
- Fase 4: *het onderzoek, tezamen met de partijen of hetgeen zij willen bereiken valt te realiseren*. De rechter bespreekt met partijen en hun advocaten welke opties er zijn tot het verwezenlijken van de gestelde doelen. Wat kunnen partijen zelf doen? Wat kan de rechter doen? De uitkomst van de zitting ligt in lijn van hetgeen uit deze laatste fase naar voren komt.

1. Het experiment in de familiekamer

Het experiment in de familiekamer besloeg tweemaal vier aaneengesloten dagdelen, met een tijdsverloop daartussen van acht weken. Twee docenten (een rechter en een psycholoog) tekenden voor de opzet en begeleiding, twaalf rechters deden mee.

De cursus begon met een uitleg van het vragenmodel. Het model werd toegelicht aan de hand van een casus en gedemonstreerd aan de hand van een zaak die zich die middag daadwerkelijk zou gaan aandienen. Vijf dagdelen waren vervolgens bestemd om het model toe te passen tijdens echte zittingen van de deelnemers. De zittingen waren zo gepland dat op een dagdeel en in een zittingszaal twee of drie verschillende rechters na elkaar zaken behandelden. Feedback werd direct na afloop gegeven door collega's en docenten die de zittingen hadden bijgewoond. De ochtend van de laatste cursusdag zat de docent/rechter zelf twee zaken voor waarin hij het vragenmodel toepaste. Deze zaken zijn gefilmd. Tijdens de afsluitende middag wisselden de deelnemers ervaringen uit en bespraken en evalueerden zij de filmbeelden van de door de docent behandelde zaken.

Hierna volgt een impressie van de ervaringen van de deelnemende rechters met het doorlopen van de vier verschillende fases van het model. Per fase staan we stil bij de kenmerkende vragen, de effecten van de vragen, de leermomenten en de kanttekeningen van de deelnemers.

1.1 Voorafgaand aan de behandeling van de fases

De begroeting en verwelkoming van partijen en hun advocaten is bij toepassing van het vragenmodel dezelfde als die bij een andere zittingsaanpak in het familierecht. De rechter

³ Geïnspireerd op de 'coachmatrix' van M. Kouwenhoven in *Het handboek strategisch coachen*, Soest: Nelissen 2009 en door de auteurs vertaald naar zittingswerk.

maakt contact met partijen, noemt hen bij de naam, noemt de namen van hun advocaten en vat in een zin (neutraal) samen waar de zaak over gaat. Voorbeelden van kernachtige samenvattingen zijn: 'U bent het niet eens met de uithuisplaatsing en u wilt dat Johanna bij u komt wonen' of: 'Het gaat vandaag over de omgang van de kinderen met vader en daar moeten we met elkaar over praten'.

Het vragenmodel verandert niet de start van de zitting maar wel het verloop van de zitting en het is van belang het verloop bij aanvang (globaal) voor partijen te schetsen.

Vervolgens wordt verteld dat de advocaten eerst het woord mogen voeren. Dat hoeft niet volgens het model, maar is bij vele rechtbanken gebruikelijk. De ervaring met het vragenmodel leert overigens dat de dialoog met en tussen partijen beter op gang komt als de advocaten bij de start van de zitting de standpunten van hun cliënten hebben toegelicht of bepleit. De weg is daarna vrij voor de rechter om met partijen aan de slag te gaan. Dat gebeurt vragenderwijs. De vragen worden in een bepaalde volgorde gesteld en dezelfde vragen worden aan beide partijen gesteld. Ze hoeven daarom ook niet te reageren op de antwoorden van de ander en mogen dat ook niet. De rechter wil partijen als het ware door de opvolgende fases gidsen en vraagt hen om instemming het zo te doen.

De deelnemende rechters zijn positief over de waarde die het heeft om advocaten eerst het woord te geven. De ervaring leert dat zij advocaten in de loop van de zitting ook makkelijker onderbreken als die hun (juridische) punt reeds hebben gemaakt.

Sommige rechters zoeken nog naar de goede woorden om het vragenmodel te introduceren en vragen zich af of alle vier de fases daarin expliciet moeten worden genoemd.

Waar het wat ons betreft om gaat is dat partijen begrijpen dat de behandeling van hun zaak (in principe) vier stappen kent en dat de rechter duidelijk zal maken wanneer een nieuwe stap wordt gezet. De wetenschap dat er verschillende stappen gaan worden gezet is belangrijker dan precies te weten welke dat zijn.

1.2 De eerste fase: de feiten

Rechters zijn vertrouwd met het onderzoeken van de feiten. Dat leren zij al tijdens hun studie en daar hebben zij zich in de praktijk verder in bekwaamd.

Op de volgende punten verschilt het vragenmodel van het 'klassiek juridische' feitenonderzoek ter zitting.

1. Bij het vragenmodel beschrijven de partijen (en niet de advocaten) de feiten die nog niet goed uit de verf zijn gekomen en voor de verdere vraagstelling van de rechter relevant zijn.

Het vragenmodel verandert niet de start van de zitting, maar wel het verloop van de zitting. Het is van belang dit verloop bij aanvang voor partijen te schetsen.

2. Bij het vragenmodel worden feiten die de advocaten hebben verzameld en waarover partijen het niet eens zijn, mits relevant, overgeheveld naar de fase van de problemen. Een feit is pas een feit als partijen het daarover eens zijn.

De eerste fase duurt meestal kort. Vragen die in deze fase worden gesteld beginnen vaak met wie, waar, welke, hoe en wanneer? Ook hypothesetoetsende vragen, vragen die met 'ja' of 'nee' zijn te beantwoorden, kunnen hier worden gesteld. Een voorbeeld van die laatste categorie: 'U bent het overal over eens behalve de vakantieregeling?'

Ervaring met het feitenonderzoek in het vragenmodel leert dat de rechter het logisch denken⁴ van partijen versterkt. Hij

maakt in deze fase onderscheid tussen feiten en aannames en als hij iets niet logisch vindt kan hij vragen: 'Wilt u me dat uitleggen. Ik begrijp het niet.'

Soms helpt het partijen het verschil te laten ontdekken tussen een gebeurtenis en een eigen gedachte over die gebeurtenis. In ieder geval helpt het partijen in een 'ja-stand' te geraken. Het eens zijn over de feiten, 'ja' zeggen tegen de feiten, zorgt voor een andere dynamiek tussen partijen dan het oneens zijn over de feiten. De 'nee-stand' blokkeert de bereidheid om te bewegen, de 'ja-stand' opent de weg naar beweging.

De deelnemende rechters spraken zich positief uit over het scheiden van de behandeling van de feiten van behandeling van andere zaken. Met een bondige samenvatting van de antwoorden op de vragen naar feiten markeerden de meeste rechters de stap naar de volgende fase.

Een leermoment in deze eerste fase is om emotionele partijen die moeilijk bij de feiten kunnen blijven te vragen de emoties even uit te stellen. Door te benadrukken dat de problemen en de emoties straks (binnen een paar minuten) aan bod komen, blijken partijen in staat te zijn het denken (tijdelijk) voorrang te verlenen.

In de gevallen waarin het (een van de) de partijen niet lukt de emoties onder controle te houden, kan de hulp van de advocaten worden ingeroepen. Een blokkade bij een partij die verhindert dat deze zich enkel tot de feiten richt, levert een aanwijzing op voor de rechter dat deze partij wellicht niet goed in

4 Het vragenmodel vindt zijn oorsprong in het gedachtegoed van de transactionele analyse (TA) van Eric Berne. Uitgangspunten van deze filosofie zijn dat (1) ieder mens waarde en waardigheid heeft, (2) iedereen kan denken (met uitzondering van mensen met een ernstige hersenbeschadiging) en (3) veranderen mogelijk is. Bij de tweede stelling hoort de gedachte dat ieder mens verantwoordelijkheid heeft voor de kwaliteit van het eigen leven. De mens heeft niet altijd in de hand wat hem overkomt, maar wel hoe hij daarmee omgaat. Dat vraagt om denkwerk en daartoe is hij in staat. Zie verder M. Thunnissen, & A. de Graaf (red.), *Leerboek transactionele analyse*, Utrecht: De Tijdstroom 2013.

staat is ook maar enige afstand van de problemen te nemen. Er is dan sprake van een emotionele blokkade.

1.3 De tweede fase: de problemen

Rechters zijn minder vertrouwd met het op directe wijze bevragen van problemen en gevoelens. Velen rekenen problemen en gevoelens tot het terrein van psychologen en therapeuten en zijn van mening dat ze die informatie ook niet nodig hebben om te kunnen beslissen. Sommigen geven toe dat ze vragen naar problemen en gevoelens een beetje eng vinden en vragen zich daarbij af hoe (heftige) emoties te hanteren zijn. De angst voor controleverlies maakt het betreden van de problemenfase voor de meeste rechters niet tot een zorgeloos gebeuren.

En toch ligt in deze fase de ingang naar een mogelijke oplossing van het conflict. Stilstaan bij de problemen maakt partijen bewust van hun eigen emoties. Voelen wat er is en dat verwoorden is een belangrijke schakel op weg naar conflictoplossing. Daarom nodigt de rechter partijen uit te vertellen wat hun problemen zijn en ook hoe zij zich daarbij voelen.

Problemen zijn feiten of aannames waar iemand in het hier en nu last van heeft. De vraag naar de problemen tussen partijen kan op verschillende manieren worden gesteld. Enkele voorbeelden: 'Wat is het echte probleem voor u in de relatie tussen u beiden?' of: 'Wat is voor u op dit moment het meest knellende probleem?'

De eerste vraag is vaak een relevante omdat die ruimte geeft de problemen die tussen de partijen spelen, vaak ook los van het voorliggende geschil, aan het licht te brengen. Bijvoorbeeld het geschil gaat over de zorgregeling, maar het conflict vindt zijn oorsprong in de wijze waarop de partijen hun relatie met elkaar hebben vormgegeven en thans ervaren. Nadat partij A een probleem heeft genoemd, vraagt de rechter naar de gevoelens die hij of zij bij dit probleem ervaart. Daarbij helpt de rechter partijen om vaag beschreven gevoelens te vertalen naar een van de basisemoties: boos, bang, bedroefd, blij of body.⁵ De rechter vraagt zo nodig ook of er naast het beschreven gevoel nog een ander gevoel is dat partij parten speelt.

Een voorbeeld uit de zittingen:

Rechter: *Meneer, wat is voor u het meest knellende probleem?*

Meneer: *Ik heb geen problemen.*

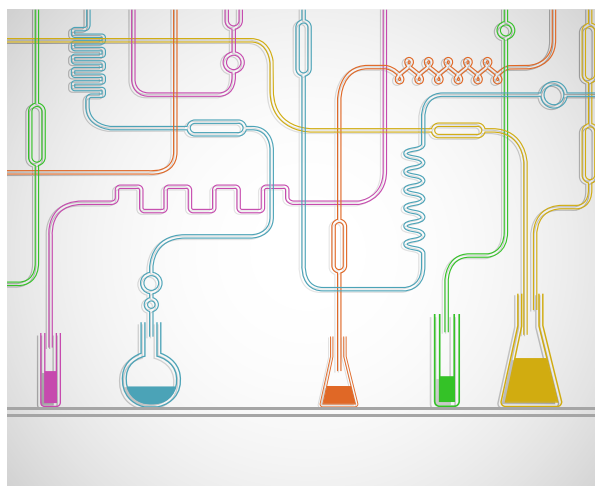
Rechter: *U zit hier wel ... (stilte).*

Meneer: *Wij hebben niet meer gesproken met elkaar.*

Rechter: *Wat doet dat met u?*

Meneer: *Dat is een verdrietig gevoel.*

Rechter: *Mevrouw, wat is voor u het probleem?*



Afbeelding: Shutterstock.com

Mevrouw: *Ik voel me niet serieus genomen.*

Rechter: *En wat is dat voor gevoel ... is dat boos of ...*

Mevrouw: *Boos ... en ook verdrietig.*

De tweede fase van het vragenmodel kan de rechter afsluiten door de problemen en gevoelens samen te vatten en tot slot aan beide partijen te vragen: 'Wist u dat?'

De deelnemende rechters zien de waarde in van de vraag naar het meest knellende probleem. Zij hebben ervaren hoe snel met deze vraag de kern van het conflict wordt geraakt en hoeveel tijdswinst dat kan opleveren. Een aantal rechters was ook geboeid door het effect van de vraag naar gevoelens op beide partijen. Zij waren getuige van een verandering in dynamiek tussen partijen en observeerden ander gedrag van hen. Partijen waren 'zachter' geworden naar elkaar of 'meer bereid om te bewegen'. Alsof er andere gedachten en beelden over elkaar waren ontstaan.

Maar er kunnen zich ook lastige situaties voordoen. De deelnemende rechters vroegen zich bijvoorbeeld het volgende af.

1. Wat te doen als een partij vraagt: 'Waarom vraagt u naar mijn gevoel?'
2. Wat te doen als een signaal van onveiligheid wordt geuit?
3. Wat te doen bij bezitterig gedrag van moeders/vaders?
4. Wat te doen als men nog niet naar de toekomst wil/kan kijken?

Deze vragen kunnen door de rechter als volgt worden beantwoord.

Ad 1. *U hoeft hier niet op te antwoorden. De ervaring leert wel dat antwoorden op deze vraag u bij de kern brengen.*

Als er geen antwoord komt, blijft de gevoelsdeur dicht: de rechter gaat dan niet verder in deze fase. Het kan zinvol zijn de volgende fase te betreden, maar de kans dat er nog gaat worden bewogen door de partijen is nu wel kleiner geworden.

Ad 2. *Ik vind het belangrijk dat u zich hier veilig voelt. En het is ook belangrijk dat we met elkaar kunnen spreken over waar het echt om gaat. Zou dat kunnen?*

⁵ Body staat voor een onbestemd gevoel waarbij men zich slecht voelt zonder dat iemand kan benoemen waar het zit en welk gevoel erbij hoort. Op lichamelijk niveau onderscheiden we lust en last. Sommige mensen zijn niet boos, bang, of bedroefd maar hebben last van duizeligheid, buikpijn, hoofdpijn of andere lichamelijke onlustgevoelens. Onbevredigde behoeften kunnen daartoe leiden. Zie o.m. W. Veenbaas, et al., *Passe-partout*, Utrecht: Phoenix Opleidingen 2007.

- Ad 3. *De wet zegt hier het volgende over ...
En iedereen in onze samenleving is
daaraan gebonden, onvermijdelijk ...*
- Ad 4. *Er zal een beslissing volgen. U reali-
seert zich dat uw inbreng dan niet is
wat hij had kunnen zijn ...?*

1.4 De derde fase: de doelen

De derde fase wordt betreden nadat de rechter van beide partijen de meest knelende problemen en de daarbij behorende gevoelens heeft samengevat. Hij begint met een bijzondere vraag, die betrekking heeft op het doel van ieder van partijen. Dat doel moet zijn gebaseerd op een verlangen of een behoefte. Doelen zijn vaak het omgekeerde van problemen. Het doel is de situatie waarin men zich liever zou willen bevinden dan de huidige. Een doel is daarom altijd positief geformuleerd. De omkering van de situatie kan ook geschieden via de omkering van negatieve gevoelens. Bijvoorbeeld: 'Ik hoor u zeggen dat u verdrietig bent. Wat zou u liever zijn dan verdrietig?' Het antwoord kan dan luiden: 'Blij natuurlijk ...!' De rechter vraagt vervolgens: 'En wanneer zou u blij zijn?' Betrokkene beschrijft dan de situatie.

Hoe men zich zou willen voelen en in welke situatie men liever zou verkeren, bepaalt het doel. Het doel is een stip aan de horizon en helpt gedrag daarop af te stemmen.

Een voorbeeld:

Rechter: *Waar wilt u naar toe?*

Moeder: *Dat we geen ruzie meer maken over alles en nog wat.*

Rechter: *En als u geen ruzie maakt, hoe ziet dat eruit?*

Moeder: *Dan praten we gewoon met elkaar.*

Rechter: *Wat voor gevoel zou u dat opleveren?*

Moeder: *... Rust en duidelijkheid.*

Rechter: *Een tevreden gevoel.*

Moeder: *Ja.*

Als de doelen van beide partijen onder woorden zijn gebracht, vraagt de rechter of hij deze mag verbinden met elkaar. Of er, met andere woorden, een weg te vinden is die leidt naar het bereiken van beider doelen.

Rechter: *Is het mogelijk om die twee wensen van u te koppelen?*

Dat mevrouw zich ontspannen kan voelen en meneer blij?

... (kijkt goed naar partijen)

Hoe zou dat kunnen?

Een belangrijk inzicht in deze fase is dat doelen pas kunnen worden geformuleerd als de problemen en gevoelens van partijen duidelijk op tafel zijn gelegd. De fase van de doelen is moeilijker begaanbaar als partijen onduidelijk zijn geweest over problemen of gevoelens. Als de rechter de tweede fase

Partijen (en niet de advocaten) beschrijven de feiten die nog niet goed uit de verf zijn gekomen en voor de verdere vraagstelling van de rechter relevant zijn.

zorgvuldig met partijen heeft verkend, is de route naar de derde fase goed te vinden.

Moeilijkheden bij het betreden van de derde fase doen zich vooral voor als partijen geen enkele toekomst zien in een uiteindelijke oplossing die wat de inschatting van de rechter betreft binnen het kader van de geschiloplossing past. Klassieke voorbeelden: 'Deze vader zal nooit een goede vader zijn', 'Een oplossing met hem als vader erbij zie ik niet zitten' of: 'Wat er ook gebeurt, zij zal nooit een cent ontvangen, ze verdient dat niet, gezien haar gedrag'.

Ook hier is dan sprake van een blokkade, die voortgang naar een minnelijke oplossing ernstig in de weg staat. Beslissen lijkt

dan de meest voor de hand liggende volgende stap te zijn.

Als partijen de vraag naar verbinding van beide doelen bevestigend beantwoorden, is de weg naar een gemeenschappelijke en wellicht buitengerechtelijke oplossing in het vizier gekomen. Een negatief antwoord op deze vraag betekent dus meestal dat de rechter zal gaan beslissen. En daar is ook niets mis mee.

In deze fase viel op dat voor de deelnemende rechters de omkeringsvragen een nieuwe ervaring waren en wij bespeurden enige schroom om consequent door te vragen naar positief geformuleerde doelen.

De vraag naar het verbinden van doelen kende verschillende variaties, maar werd makkelijk gesteld.

1.5 De vierde fase: de acties

In de laatste fase gaan partijen op zoek naar acties die zijn gericht op het bereiken van de gestelde doelen. Indien er geen gezamenlijke doelstellingen zijn, zal de actie meestal de door de rechter te nemen beslissing zijn. Ingeval er wel gezamenlijke doelen zijn, is er werk te verrichten door de partijen. Een combinatie is ook denkbaar.

Er zijn veel meer doelgerichte acties te bedenken dan probleemoplossende acties en daarin schuilt ook de kracht van het vragenmodel.

Partijen kunnen zelf, met hulp van advocaten of andere betrokkenen acties bedenken die doelen helpen realiseren.

Het maakt niet zoveel uit hoe de rechter vragen naar acties stelt. De volgende vragen zijn in elk geval effectief:

- Welke actie is nog nodig om het doel te bereiken?
- Welke acties kunt u zelf ondernemen en voor welke acties hebt u anderen nodig?
- Hebt u daar ideeën over?
- Wat is er nodig om dat te bereiken?
- Wat kunt u zelf doen?

- Welk signaal wijst er volgens u op dat het conflict tussen u beiden misschien kan worden opgelost?⁶

Het staat de rechter in deze fase vrij om zelf ook suggesties te geven en dat is in ons experiment regelmatig gedaan. Tegelijkertijd ervaren de rechters dat ze met het vragenmodel zich meer bewust zijn geworden van het feit dat partijen zelf de eigenaar van het probleem zijn. Dat vraagt van rechters soms dat ze hun oplossingsenthousiasme wat temperen.

1.6 Afrondende opmerkingen over het experiment in de familiekamer

Het vragenmodel heeft de deelnemende rechters geholpen om anders te kijken naar de (eigen) zittingsaanpak. Aan een aantal elementen van het model kennen zij een bijzondere waarde toe. Dat is ten eerste de vraag van de rechter naar het meest knellende probleem en ten tweede het scheiden van feiten en problemen. Verder is men onder de indruk van wat het model (emotioneel) kan losmaken en welke (gunstige) invloed het omkeren van negatieve gevoelens naar positieve heeft op de dynamiek van en tussen partijen.

Het vragenmodel maakt de familierechters tevens bewust van de eigen neiging het probleem van partijen te willen oplossen en versterkt het inzicht dat mensen zelf eigenaar van hun probleem zijn. Dat advocaten bij toepassing van het model als eerste het woord krijgen past bij dit inzicht.

Vragen en zorgen over de toepassing van het model in de praktijk van alledag zijn er ook. Zorgen betreffen het geworstel met de eigen taakopvatting als familierechter en de zuigkracht van de vertrouwde manier van werken. Het expliciet vragen naar gevoelens (wat nieuw en onwennig is) en de eigen onzekerheid over het kunnen hanteren van heftige emoties wakkert het verlangen naar de eigen veilige manier van werken aan. De familierechters vrezen ook dat zittingen zullen uitlopen en vragen zich af of bereikte resultaten zullen bestendigen.

Verder leeft de vraag wat de effectiviteit van het vragenmodel is als niet alle fases zijn doorlopen en wat te doen als je ziet dat het niets wordt. En ten slotte is er de vrees dat partijen misschien met nog losse eindjes naar buiten gaan.

De laatste zorg willen wij wegnemen door te benadrukken dat de rechter te allen tijde oog dient te hebben voor de behoefte aan het treffen van een (voorlopige) voorziening.

De andere zorgen kunnen misschien worden gerelativeerd met de volgende gedachten: mensen doen niet graag iets waar ze bang voor zijn of onzeker van worden, maar mensen overwinnen hun angst door ervaring op te doen met dat wat

Het vragenmodel is een mogelijke aanpak om partijen te laten ervaren wat het betekent op te houden met vechten.

hen beangstigt of onzeker maakt. Dat geldt ook voor rechters die zich een nieuwe vaardigheid willen eigen maken. *Feel the fear and do it anyway*, luidt dan ook het devies. Als rechters vervolgens ervaren dat het doorvragen op gevoelens een doel dient en dat partijen daarna in beweging kunnen komen, zal deze 'gevoelshobbel' in de praktijk goed te nemen zijn.

Wat betreft de vrees dat zittingen met het doorlopen van de vragenfasen zullen uitlopen, merken we op dat die vrees ook bij andere zittingsaanpakken leeft. Het uitlopen van een zitting moet worden afgewogen tegen de winst die kan worden behaald met een duurzame uitkomst van een gerechtelijke procedure. De rechter die bedreven wordt in de toepassing van het model wint tijd.

Of op de zitting bereikte resultaten zullen bestendigen, heeft de rechter niet (steeds) in de hand. Hij weet niet of de advocaten de veranderingen goed oppakken en of een mediator kan voortborduren op de ontstane dialoog tussen partijen. Hij weet ook niet welke andere omstandigheden een oplossing mogelijk in de weg zouden kunnen staan. Wat wij wel weten is dat dat geen reden is om niets te doen met de gedachten en beelden van partijen. Wat is er mis met het verleiden van scheidende partijen om buiten de geijkte juridisch getinte paden te gaan en hen te helpen (zo veel mogelijk) rust en duidelijkheid te creëren voor hun kinderen en voor henzelf? Is dat niet juist de opdracht die de wetgever aan de rechter heeft verschaft?

Het vragenmodel hoeft en kan niet altijd worden doorlopen. Soms lukt het bijvoorbeeld wel met de ene partij en niet met de andere en soms lukt het helemaal niet. Dan is er geen sprake van een ramp maar van een oprechte poging om iets te bewerkstelligen zonder het beoogde effect. De rechter kan dan met een gerust hart andere vaardigheden inzetten of voor een andere aanpak kiezen.

Het vragenmodel is een mogelijke aanpak om partijen te laten ervaren wat het betekent op te houden met vechten.

2. Het experiment in belastingzaken

De vraag die voorafgaand aan het experiment bij de rechtbank Zeeland-West-Brabant was gesteld luidde: is er ter zitting een methode of techniek in te zetten die het voor de rechter eenvoudiger maakt om met emoties van belastingplichtigen op effectieve wijze om te gaan? Belangstelling voor toepassing van het vragenmodel in belastingzaken ontstond nadat bij dezelfde rechtbank in de civiele sector verkenningen met het model waren uitgevoerd in 2012. Het team Belasting was benieuwd of het vragenmodel ook in belastingzaken waardevol zou kunnen zijn.

⁶ Zie F. Bannink, *Opllossingsgerichte vragen. Handboek oplossingsgerichte gespreksvoering*, Amsterdam: Pearson 2013.

Gedurende één dag namen vijf rechters deel aan het experiment onder begeleiding van één docent/rechter. Vijf zaken die op die dag zouden gaan worden behandeld, werden voorbereiden. Een zaak werd voorgespeeld, met toepassing van het hiervoor beschreven vragenmodel. Reeds tijdens de voorbereiding werd duidelijk dat, gelet op het verschil in aard en karakter van een belastingzaak, in vergelijking met een familiezaak, een volledig identieke toepassing van het model als hiervoor beschreven niet functioneel zou zijn. Zo werd duidelijk dat de vraagstelling aan de belastingplichtige kan luiden als in de hiervoor beschreven fases, maar dat de vraagstelling aan de inspecteur of gemachtigde van het overheidsorgaan op een meer zakelijke wijze dient te geschieden. Ook bleek dat het uiterst effectief was om na de fase van de probleeminventarisatie de belanghebbende voor te houden dat de rechter op het probleem zou terugkomen bij het *einde* van de behandeling, dus nadat de zakelijke aspecten waren besproken.

Voor het model dat we voor de belastingzaken toepasten, betekende dit een aanpassing van de fases.

- Fase 1: de feiten.
- Fase 2: de problemen van de belanghebbende met een eerste korte reactie van de inspecteur/gemachtigde.
- Fase 3: inhoudelijke behandeling van de geschilpunten.
- Fase 4: terug naar de problemen en alles gehoord hebbende: belanghebbende wat zou u willen? En inspecteur/gemachtigde, wat vindt u er nu van?
- Fase 5: afrondende inventarisatie. Valt er te schikken? Komt er een beslissing?
- Fase 6: afsluiting.

In vier zaken kon het model worden ingezet, ook al was het lastig om het model in al zijn aspecten toe te passen. De belanghebbende in fase 2 te vragen naar zijn achterliggende problemen bleek effectief te zijn. Ook de afspraak die de rechter maakte met de belanghebbende om op het probleem later ter zitting terug te komen bleek zinvol te zijn. Een bij de rechters aanwezige zorg dat de emoties achter het probleem de zitting in nadelige zin zouden gaan beïnvloeden bleek onjuist. De terugkeer naar het probleem tegen het einde van de zitting en de vertaling naar het verlangen voor de toekomst bleek eveneens goed werk te doen: in één zaak was een koppeling naar de beslissing te maken, in een andere zaak was duidelij-

lijk dat de verwachting van de belanghebbende (het door een gemeente afbouwen van een stratencomplex in een woonwijk) niet binnen deze procedure zou kunnen worden gehonoreerd. De gemachtigde van de gemeente deed ter zitting echter wel de nadrukkelijke toezegging dat hij de kwestie met een collega van die gemeente, binnen wiens portefeuille het bouwproject viel, zou gaan bespreken.

In de zaken waarin het model geheel of gedeeltelijk werd toegepast, was aan het einde van de zitting zichtbaar dat de belanghebbende zich gehoord voelde. In een zaak formuleerde de belanghebbende het als volgt: *“Anders dan in de onderzoeks- en bezwaarfase bij de Belastingdienst, voel ik mij nu door u geheel gehoord.”*

3. Besluit

Aan rechters vragen om in het kader van een experiment, de eigen vertrouwde werkwijze los te laten en bewust een andere zittingsaanpak uit te proberen, is geen onbescheiden vraag. Het vraagt op de eerste plaats om bereidheid en lef een onbekend pad te bewandelen. Het vraagt – zoals we zagen in het experiment bij familie zaken – ook om motivatie om met emotionele partijen in dialoog te gaan en hen te gidsen naar een gewenste situatie in de toekomst.

De ervaringen wijzen echter uit dat bij toepassing van het vragenmodel ter zitting doorgaans een echt gesprek tussen rechter en partijen op gang komt. Het hoeft er nog niet toe te leiden dat partijen ook onderling in gesprek raken, maar dat is geen uitzondering. Onze indruk is dat de verdiepte aandacht van de rechter voor partijen hen doet ervaren dat zij echt worden gehoord en dat er echt naar hen wordt geluisterd. Die ervaring ontstaat niet alleen door toepassing van dit vragenmodel, maar kan ook met andere zittingsaanpakken worden bewerkstelligd. Wel signaleren wij dat de sfeerverandering die bij toepassing van het vragenmodel optreedt, van offensief en defensief naar constructief, niet zelden leidt tot een onverwacht positieve wending van de zaak. Ook als geen positieve verandering intreedt, heeft de rechter na afloop van de zitting meestal een goed beeld van hetgeen voor ligt en de richting die de zaak heeft te gaan.

Het model blijkt tot slot een waardevol instrument te zijn waarmee achteraf zowel op de inhoud van de zaak als op de wijze van behandelen kan worden gereflecteerd.