

ALLEEN
BLAFFEN
ALS JE KAN
BIJTEN

ROLAND MANS

**ALLEEN
BLAFFEN
ALS JE KAN
BIJTEN**

**DE ADVOCATUUR
IN ACHTENTACHTIG
AFORISMEN**

© 2024 Roland Mans
© 2024 Ezo Wolf Uitgevers, Sint Pancras

Vormgeving omslag: Michiel Corten
Vormgeving binnenwerk: Studio L.E.O., Alkmaar

ISBN 9789083416120

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

ezowolf.nl



Ezo Wolf | Sint Pancras

Voor mijn vader Joep Mans
én voor de advocaten waarvan ik patroon mocht zijn:

Fadjar Schouten-Korwa

Simon Olierook

Martijn van der Hulst

Noa Visser

Lisa Kamp

Inhoud

Voorwoord	11	25. Gelijk hebben is niet hetzelfde als gelijk krijgen	60
1. Gebruik metaforen en beeldspraak!	15	26. Doet uw advocaat oprechte biecht opdat gij uzelve niet bedriegt	61
2. ANNA: Altijd Nagaan, Nooit Aannemen	17	27. Bestuursrecht is voor duursporters	63
3. Weet te vragen	19	28. Wees geen Don Quichote	65
4. De wet is doorgaans een goede kenbron van het recht	20	29. Cover your ass	66
5. Alles draait om geld	22	30. Spreken is zilver, zwijgen is goud	68
6. Facts, my dear, facts	24	31. Schikken is voor bloemisten	69
7. Principes zijn duur	26	32. Schikken is handjeklap	71
8. Wie procedeert om een koe, legt er een op toe	28	33. Bepaal in elke zaak jouw strategie en tactiek	73
9. Wees je eigen, strenge eindredacteur	30	34. Vertel het verhaal	75
10. Je cliënt is je ergste vijand	32	35. Verplaats je in de wederpartij	77
11. Volg niet alleen je verstand, maar ook je hart	34	36. Opinions are like assholes: everybody has got one	78
12. Neem grenzen in acht	35	37. Vergroot de koek	80
13. L.O.D.S.	37	38. Kennis is macht	81
14. Vertrouwen komt te voet en gaat te paard	39	39. Voortvarendheid is het beste verdienmodel	82
15. $E = K \times A$	41	40. Gemoedsrust is ook een belang	84
16. Laat boze mensen altijd uitrazen	43	41. De advocatuur is een verwijzingsmarkt	86
17. Wiens brood men eet, diens woord men spreekt	45	42. Behandel een cliënt zoals jijzelf wilt worden behandeld	88
18. De wet van langzaam is snel	47	43. De wederpartij van cliënt is niet jouw wederpartij	89
19. Declareren is communiceren	48	44. Wees hard op de zaak, maar zacht op de man	91
20. Alleen blaffen als je kan bijten	50	45. Maak van één probleem geen tien problemen	94
21. Lul er niet omheen: als je iets niet weet of begrijpt, zeg het dan	52	46. Het gaat cliënt om de knikkers, niet om het spel	96
22. Slik de kikker	54	47. Hoe meer de cliënt meedenkt, des te beter zijn advocaat wordt	98
23. Iedere advocaat is zo sterk als zijn zaak	56	48. Een goede jurist is nog geen goede advocaat	100
24. Het is niet jouw zaak, maar die van cliënt	58	49. Bel altijd terug	102

50. Afspraak is afspraak	103	77. Hoe meer woorden, des te zwakker de stelling	151
51. Een patroon is geen docent Nederlands	105	78. Kwaliteit gaat vóór snelheid	153
52. Stap nooit in de boksring met de handen op de rug	107	79. Stel een getuige geen vragen waarop je het antwoord niet weet	154
53. Bespreek dilemma's tijdig	109	80. Frapper toujours	156
54. Een carrière als advocaat is een loopbaan, geen renbaan	111	81. Vermijd tunnelvisie	158
55. Denk aan jouw publiek en pas je taalgebruik daarop aan	113	82. Het is beter vliegen vangen met stroop dan met azijn	160
56. Een beeld zegt meer dan duizend woorden	116	83. Het gaat om de vent, niet om de tent	162
57. Less is more	117	84. Klant is koning, maar ik ben de baas	164
58. Geef een fout toe	119	85. Als je gaat vissen zonder haakje wordt het nooit wat	167
59. Houd je kruit droog	120	86. Chose your battles	168
60. Laat niet in jouw kaarten kijken	122	87. Niet mailen als je boos bent	171
61. Maak geen slapende honden wakker	124	88. Hoe grijzer het haar, des te hoger het tarief	173
62. Van een kale kip kun je niet plukken..., maar je kunt hem wel slachten	126		
63. Doe af en toe een Robin Hoodzaak	127		
64. Een advies is geen proefschrift	128		
65. Vertrouw niet op je geheugen	130		
66. Een advocaat mist wel eens de trein, maar nooit een termijn	131		
67. Werk niet volgens het piepsysteem	133		
68. Iedere advocaat krijgt de cliënt die hij verdient	136		
69. Je krijgt geen tweede kans op een eerste indruk	138		
70. Gebruik argumenten 'ad rem' en niet 'ad hominem'	139		
71. Redeneer loepzuiver	141		
72. Reculer pour mieux sauter	143		
73. The devil is in the detail	144		
74. In de beperking toont zich de meester	146		
75. Ga niet in dezelfde hoek van de wei grazen als de andere koeien	148		
76. Wie stelt, die bewijst	149		

Voorwoord

In 2008 stormde ik in mijn wielerkloffie een verkoeverkamer van de spoedeisende hulp van het LUMC binnen. Zoontje Bela (1 jaar) had de dagelijkse strijd met zijn moeder om het winkelwagemuntje gewonnen door het in zijn mond te stoppen en zijn kaakjes op elkaar te klemmen. Hij verslikte zich echter en het muntje belandde in zijn luchtpijp. Omdat hij dreigde te stikken, volgde een dodemansrit naar het ziekenhuis. Daar hadden de artsen hem in een roes gebracht en de munt uit zijn luchtpijp gevist. Toen ik binnenkwam, was alles gelukkig weer in orde. Vlak nadat ik mijn vrouw en mijn zoon Sep (4 jaar) een knuffel had gegeven, kwam de verpleegster binnen om te kijken hoe het met haar patiëntje ging.

Ze keek Sep aan en zei: “Jij wilt later zeker ook dokter worden of niet?”
“Nee,” reageerde hij, “ik wil worden wat papa is.”

De verpleegster wierp een vorsende blik op mij: “Wat is jouw vader dan?”

“Acrobaat!” antwoordde Sep.

Hij zat dicht bij de waarheid. De advocatuur is een zeer veeleisend vak dat een grote lenigheid van geest en een sterk hart vergt. In veel zaken zijn er momenten dat je het gevoel hebt ondersteboven in de trapezes te hangen en slechts een misgreep verwijderd te zijn van een fatale val.

Advocaten kletsen onderling veel over hun zaken en cliënten. Logisch, want thuis of bij vrienden kan dat niet vanwege onze geheimhoudingsplicht. Tijdens de lunch, in de koffiehoeke, gedurende een

vergadering óf in het café; als wij advocaten met elkaar aan de praat raken over onze praktijken, dan is de kans groot dat iemand iets zegt dat je al tientallen keren eerder hoorde.

In het keukentje van ons kantoor zou je bijvoorbeeld zomaar het volgende gesprek kunnen opvangen:

“Shit man, weet je nog die ene zaak van die zielige kunstenaar? Van wie dat atelier in de fik was gevlogen, met ál zijn schilderijen erin? Het kort gedingvonnis komt net binnen en ik heb verloren. Ik baal echt als een stekker.”

“Mmmm, jammer zeg...” Vervolgens hoor je de gebruikelijke knipoog. “Slechte rechter zeker?”

“Héle slechte rechter! Hij had er duidelijk helemaal níets van begrepen.”

“Hahaha.”

“Hahaha.”

“Wie was het eigenlijk?”

“Ja, die strenge kale, je weet wel, mr. Dieënmedie.”

“O ja, die ken ik. Vreselijk. Die heeft volgens mij rechten in Patagonië gestudeerd. Kan ook zomaar Antarctica zijn geweest, pin mij er niet op vast.”

Waarna de verliezende advocaat enigszins opgebeurd naar zijn of haar bureau gaat om de cliënt te bellen voor een slecht nieuws-gesprek.

Toen ik voor de vierde keer patroon werd en mij voorbereidde op de opleiding van mijn nieuwe advocaat-stagiair¹, mr. Noa Visser, kreeg ik het idee

1. Een patroon is een advocaat die tegenover de Orde van Advocaten verantwoordelijk is voor het praktijkgedeelte van de driejarige beroepsopleiding van een advocaat. Een advocaat-stagiair is een advocaat die nog in opleiding

om een lijst op te stellen met alle gezegden, citaten, clichés, wijsheden en spreekwoorden die je als advocaat zo vaak in onze burelen en wandelgangen hoort. Aforismen noem ik ze maar. Binnen de kortste keren had ik een hele waslijst met 88 van die dingen. Ik gaf die aan Noa en zij prikte die heel lief op de muur naast haar bureau.

In het jaar dat zij vervolgens bij mij op de kamer zat en wij vele gesprekken over zaken en klanten voerden, verwees ik met enige regelmaat naar die lijst. “Kijk, dat is nou typisch zo’n geval van nummer 22,” riep ik dan. Omdat ik echter merkte dat die losse aforismen haar nog niet zoveel zeiden, besloot ik ze te voorzien van context door er verhaaltjes bij te gaan schrijven. Vervolgens ging ik die stukjes als ‘Blokjes Kaas van een Jong Beleggen Advocaat’ op LinkedIn publiceren, wat als voordeel had dat ik meteen in het prettige keurslijf van het bijdrageformat werd gedwongen.

Ze sloegen zo aan dat Otto Wollring van uitgeverij Ezo Wolf – niet de wolf op het omslag – besloot om ze in boekvorm uit te brengen, onder twee voorwaarden: stoppen met die voorpublicaties op LinkedIn en een andere titel verzinnen dan ‘Blokjes Kaas’. Het bewijs van mijn instemming daarmee heeft u nu in uw handen.

Twee dingen nog:

1. Advocaten zijn er gelukkig in alle soorten en maten. Velen van hen zijn vrouw. Voor de leesbaarheid van dit boek en vanwege mijn eigen sekse,

is. De benaming advocaat-stagiair wordt alleen binnen de advocatuur en advocatenkantoren gebruikt. Voor de buitenwacht is een advocaat-stagiair gewoon een advocaat.

heb ik meestal toch voor de advocaat in de hij-vorm gekozen. “Als de advocaat zijn/haar toga aantrekt en zijn/haar bef moet omdoen, loopt hij/zij soms zo te pielen met het strikken van de touwtjes achter in de nek, zeker als hij/zij wat nerveus is, dat zijn/haar cliënt(e) hem/haar moet helpen,” is nu eenmaal een zin die weinig leesgenot verschaft. Bovendien doet dat geen recht aan de advocaten die zich geen hij of zij voelen.

2. Degenen die naar aanleiding van de kaft denken dat wolven niet blaffen hebben het mis: net als honden blaffen wolven bij wijze van waarschuwing. En als dat niet helpt, zetten zij daarna hun tandjes in jouw been. Goede advocaten doen dat ook.

Roland Mans, najaar 2024

1. Gebruik metaforen en beeldspraak!

In de film naar het gelijknamige boek ‘Il Postino’ probeert de Chileense dichter Pablo Neruda zijn Italiaanse postbode in te wijden in de geheimen van de poëzie. Dat is hard nodig, want hij is verliefd.

“Metafori, metafori!” roept de balling Neruda op een gegeven moment tegen zijn leerling.

Inderdaad, het nut van rake vergelijkingen en beeldspraak kan niet genoeg worden benadrukt.

Voor een overtuigend betoog is een goede metafoor net zo belangrijk als een gezonde piemel op een Arabische dekhengst.

Sterke, wél smaakvolle metaforen kunnen je lang bijblijven.

Ik herinner mij een interview met een Amerikaanse generaal in Bosnië. Hij liet elke dag zijn halve basis in een kolonne van tanks en pantservoertuigen uitrukken voor een tocht door de omgeving.

“Waarom doet u dat?” vroeg de journalist.

“Because we’ve got to show them we are the meanest dog in town,” antwoordde hij.

Heerlijk.

Deze kan ik ook maar niet vergeten:

Afstand staat tot liefde als wind tot vuur; als het vuur groot is, wakkert de wind het aan, maar als het vuur klein is, blaast de wind het uit.

Je moet toch een groot romanticus zijn om zo een prachtige metafoor te verzinnen.

Of een verliefde pyromaan, dat kan natuurlijk ook.

Ik gebruik ook graag metaforen, liefst van eigen makelij.

Dat kan gevaarlijk zijn. Als de vergelijking te ver of mank gaat, sla je de plank mis.

Ik herinner mij een zuinig kijkende Staatsraad die het niet kon waarderen dat ik de positie van een vervuilende fabriek, gelegen aan een kanaal midden in een woonwijk, vergeleek met de positie van het Engelse leger op de stranden van Duinkerken in 1940: met de rug tegen het water en omsingeld door de vijand.

Je kunt boze Nederlandse burgers ook beter niet vergelijken met het Duitse leger tijdens WO II.

Een sterker moment had ik, toen ik tijdens een zitting, na het lange, gloedvolle betoog van mijn tegenpleiter, zei: “Zoals u net heeft gemerkt, beschikt mijn confrère over een enorm ‘flux de bouche’; als je hem een half uur opsluit in een pakhuis vol bananen, staan ze daarna allemaal recht.”

Tikje clichématig, maar aan de gezichten van de bezwaarschriftencommissie zag ik dat die opmerking aankwam. Zelfs mijn tegenpleiter en zijn cliënt moesten erom lachen.

Tijdens een onderhandeling stelde een wederpartij een keer zo een absurd hoge afkoopsom voor dat mijn cliënten aan weerszijden bijna uit hun stoelen werden geblazen. Zij schrokken nóg meer toen ik zei: “Dat is goed en wilt u er dan misschien ook nog een landhuis aan de Côte d’Azur met een Olympisch zwembad bij?” De kou was meteen uit de lucht.

Weliswaar zijn dit twee voorbeelden van beeldspraak en geen metaforen, maar ook het gebruik daarvan moedig ik bij een jonge advocaat net zo hard aan als een vader die zijn zoontje leert fietsen.

2. ANNA: Altijd Nagaan, Nooit Aannemen

Of, zoals de Amerikanen zeggen: ‘Assumption is the mother of all fuck-ups’.

Een van mijn cliënten heeft die versie in zijn WhatsApp-profiel staan. Die keuze snap ik wel. Naast zijn bebaarde, zwart-wit gefotografeerde gezicht zou ‘ANNA’ in deze tijden tot veel misverstanden leiden.

Terzake.

Als advocaat dien je eigenwijs en kritisch te zijn. Niet te, maar voldoende. Waarom zou je een stelling van een wederpartij voor juist of zelfs waar aannemen als die stelling niet voldoende met bewijs wordt onderbouwd of onlogisch dan wel onaannemelijk is?

Advocaat A: “Mijn vader is Tita Tovenaar, dus ik win elke zaak.”

Advocaat B: “Dat eerste neem ik graag aan, maar het tweede lijkt mij aan de sterke kant. Kunt u dat bewijzen? En zelfs als u elke zaak heeft gewonnen, waarom vloeit dat dan voort uit het feit dat uw vader een bekende magiër is? Misschien bent u gewoon van uzelf een verdomd goede advocaat.”

Voorals de wederpartij een bestuursorgaan is, wordt vaak aangenomen dat de stellingen die zijn ambtenaren of advocaten namens hem innemen juist zijn.

Dat is natuurlijk niet zo.

Daarmee suggereer ik niet dat onze overheidsdienaren er een gewoonte van maken om zaken onder het tapijt te schuiven of zelfs te liegen. In mijn

ogen doen de meeste Nederlandse ambtenaren volkomen integer en in ieder geval met de beste bedoelingen hun werk. Vindt u mij hierin te naïef, dan werp ik u tegen dat u wellicht te cynisch bent.

Wat natuurlijk wel zo is, is dat onze ambtenaren zich kunnen vergissen of zelfs fouten kunnen maken. Het zijn namelijk net mensen. Gelukkig ook doen zij dat heel regelmatig, want anders zou ik werkeloos zijn.

Bij elke stelling van een overheidsorgaan roep ik ANNA te hulp.

Voorals als ik een bestuurlijke boete of een last onder dwangsom binnenkrijg, is ANNA extreem belangrijk. In omgevingsrechtelijke handhavingzaken stelt een bestuursorgaan meestal dat een bouwwerk of activiteit illegaal is, omdat daarvoor nooit de vereiste vergunning is verleend. Het valt mij dan op dat mijn eigen cliënten, collegae en zelfs bestuursrechters klakkeloos uitgaan van de juistheid van die stelling.

Stel dat een gemeente het volgende schrijft: “Er staat aan uw pand een uitbouw. Die is nooit vergund en dus illegaal. U heeft vier weken de tijd om hem af te breken op straffe van een dwangsom van € 40.000,- ineens.”

Laten we er even van uitgaan dat er inderdaad een uitbouw staat, dan is mijn eerste vraag: “Is die echt nooit vergund?”

Ik kan inmiddels iets van 10 tot 20 eigen zaken opnoemen, waarin na een zoektocht in de archieven gewoon een vergunning werd gevonden en de hele handhavingzaak implodeerde.

Tijdens lange, donkere nachten vraag ik mij wel eens af hoeveel weerloze burgers al gehoor hebben gegeven aan onterechte lasten. Daarna kan ik al helemaal niet meer slapen.

3. Weet te vragen

“Domme vragen bestaan niet”, zo luidt het cliché dat bemoedigende types met een groot hart en een pedagogische inborst graag debiteren.

In reactie hierop citeer ik graag Ernst Happel: “Wass ein Geloel.”

Natuurlijk bestaan er wel domme vragen. Er bestaan zelfs tenenkrommende, oerstomme vragen. Vragen die de aangesprokene acuut doen twijfelen aan de verstandelijke vermogens van de vragensteller. Is dit een randdebiel of mijn nieuwe collega?

Nou hoeft men van bijvoorbeeld jonge, onervaren juristen ook geen genialiteit te verwachten. Het is zoals die cartoon van Hein de Kort, ergens uit het begin van de jaren '90. Er zitten twee oudere heren, besnord en netjes in een krijtstreep-pak achter een tafel. Vóór de tafel staat een broekie in een slobberkostuum met een aktetas in zijn handen. Hij is de duidelijk nerveuze sollicitant.

“Wat kan hij zoal?” vraagt de ene werkgever.

“Niks, hij heeft rechten gestudeerd”, luidt het opgewekte antwoord van de ander.

Zo is het.

Het verwachtingspatroon van de ervaren, kundige advocaat die advocaat-stagiairs en jonge medewerkers moet opleiden, is op voorhand niet al te hoog. Maar er zijn ondergrenzen. Bijvoorbeeld als je iets vraagt waaruit blijkt dat je zelf niet over het antwoord hebt nagedacht. Of waaruit blijkt dat je te lui bent geweest om iets op te zoeken. Een vraag waarmee je een ander onnodig uit zijn concentratie haalt, zodat kostbare, declareerbare tijd verloren gaat. Eentje zoals: