

Spotlight.

Academy Member Van de Maand

Vol. 1 jaargang 1
publicatie van
PleitAcademie.nl
het multidisciplinair
opleidingsinstituut
voor de advocatuur



Belang van emotie.



Interview met psycholoog
en emotiemanagement
deskundige George Smits

aangenaam George Smits.

"Hou je van zeezeilen?", vraagt George. Na wat verbaasde blikken, legt hij de metafoor uit. Met zeilen heb je te maken met twee krachten, wind en de stroming van de zee. Wind kun je zien, stroming niet. Je kunt dus flink aan het zeilen zijn en toch niet vooruitkomen. Dat heeft zeilen gemeen met het leven, ken je dat, je bent van alles aan het doen maar je komt geen meter verder. Dat is waar emotiemanagement, mijn specialisme, zich mee bezig houdt, twee stromingen, de boven en de beneden stroom. De bovenstroom is, net als de wind bij het zeilen, waarneembaar. We bevinden ons dan op het gebied van de feiten, het objectieve. Rechters en advocaten houden daarvan: wat zijn de feiten, wat is de procedure, het juridische, contractuele deel, de financiën, de afspraken die we met elkaar hebben. De benedenstroom is het gebied dat, net als de zeestroming, onder de oppervlakte blijft. We betreden dan het gebied van de emoties. Heel vaak zie je dat als bij mensen de onderstroom de verkeerde kant op staat, je feiten kunt presenteren wat je wilt, maar de emotie blijft toch de andere kant op staan en een beroep op feiten leidt tot niets. Belangrijk is dus het onderscheid maken tussen wat zijn de feiten en wat zijn de emoties? Emoties manifesteren zich in een breed scala, er zijn veel woorden voor. Je gevoel is een hypothese van de situatie. Emotie stuurt zowel het denken als het gedrag aan. Een professional in het juridische vak, rechter, officier, advocaat, moet altijd in contact staan met zijn of haar emotie. Het gaat om het "waarnemen" van je emotie. We hebben alleen maar gedrag om ons doel te bereiken "in welbevinden".

© 2017 PleitAcademie.nl

Bezuidenhoutseweg 350 Den Haag

Spotlight is een uitgave van Reigersbergen B.V.

www.pleitacademie.nl

Studeerde klinische psychologie aan de universiteit van Amsterdam en woont in Den Bosch, is getrouwd en heeft één zoon, 26 jaar, die in Eindhoven technische innovatiewetenschappen studeert. Al 20 jaar specialiseert hij zich in emotiemanagement. Hij treedt veelvuldig op als trainer-psycholoog voor het Openbaar Ministerie in gevoelige, emotionele zaken zoals bv. de MH17 ramp, kindermishandeling en andere traumatische zaken. Maar ook in civiele zaken staat hij zijn mannetje. Als Academy Member laat hij advocaten ervaren emoties te herkennen en te gebruiken. Werkt bij Reset Partner, Den Bosch

”

Anders dan vaak wordt gedacht speelt emotie in vrijwel alle rechtszaken, óók in civiele geschillen, een rol van betekenis.

“

Spotlight.

Academy Member van de Maand



foto: Andre Hunter (Unsplash)

Dat geeft ons weer "feedback" dat we ons doel bereikt hebben: klopt het? voelt het goed? Dat is de theorie van Frijda (Nederlandse wetenschapper). George geeft een voorbeeld: er breekt brand uit, je wordt bang, je denkt, oh, oh, wegwezen, dan hollen we naar buiten. Eenmaal buiten is het: we hebben een negatieve situatie ten goede gekeerd" (welbevinden). Dus alle gedrag van mensen komt voort uit emotie. Vertaald naar de praktijk van de (straf)rechter: als hij denkt dat iemand niet de waarheid spreekt of belangrijke feiten achterhoudt dan voelt hij irritatie. Dat geeft aanleiding tot een interventie: doorvragen. De rechter is zich in die situatie bewust van die emotie (irritatie). Laat hij te veel die emotie gaan, dan loopt hij het risico dat hij een oordeel velt dat niet klopt, of dingen gaat missen.

”**Alle gedrag van mensen komt voort uit emotie**“

Dat is wat een andere bekende psycholoog, Kahneman, benoemt: de neiging om bij dat wat we voelen alleen maar aan hypothese bevestiging te doen en niet aan weerlegging. Dat werkt zo, stel je koopt een Volkswagen Golf, je rijdt in de stad en je ziet opeens allemaal Golfjes, "zie je wel dat het een goede keuze is". Wij noemen dat "confirmation bias". We hebben de neiging bevestiging te zoeken van hoe we denken dat iets in elkaar zit. Rechters gaan dan juist de weerlegging zoeken (in sommige strafzaken neigen mensen er dan naar de mening dat hij "bevooroordeeld" is). Om dat te bereiken moet de rechter verbinding maken. Alle partijen moeten voelen dat ze echt gehoord zijn. Advocaten zoeken beroepsmatig vaak de strijd op. Ze gaan zeg maar "aan de testikels hangen van de wederpartij". Het mooie is dat als je meer de verbinding maakt de andere partij ook milder wordt. Dus dat is wat we net zagen: de onderstroom keren. Anders gaat het niet meer over de zaak maar wordt het een emotioneel tafereel. Dat is ook iets wat de (proces)advocaat als tactiek kan voeren: verbinding maken waardoor de betogen zachter worden.



foto: Ali Yahya (Unsplash)

Wil je dat je (zwakke) zaak eindigt in een onderhandeling dan moet je er "zacht" in staan, dus voorzichtig op de relatie en duidelijk op de inhoud zijn.

In dit verband is ook fysiologie van belang. "We hebben twee hersen helften", George wijst op een hersen model op zijn buro, "de bovenkant, de hersenschors noemen we de cortex of neo-cortex. Daarmee kun je denken." Lachend: "nu weten we één ding zeker: ook als je rechten hebt gestudeerd heb je een goede cortex. Het IQ van de gemiddelde mens is 100. Bij academisch geschoolden ligt het hoger, zo rond de 120". (Hij tekent nu een boog met links en rechts uitlopers). "Maar 15% van de mensen haalt een IQ van 120 of meer. Veel rechters halen, statistisch gezien, een IQ van 130, zo blijkt uit assessments. Bij een IQ van onder het gemiddelde gaat het al gauw de verkeerde kant op, emotioneel moet je die anders aanpakken."

In een strafzaak zul je dus als rechter anders met de klant omgaan dan in een handelszaak. Als ik in een strafzaak bezig ben kan ik rustig zeggen "en nu moet je je mond houden want dat is niet verstandig wat je zegt" waar je bij ondernemersrechtelijke geschiloplossing tegen een manager waarschijnlijk eerder zegt "zullen we eens even kijken wat, als je dit-en-dat zegt, wat daarvan het effect is". Inspelen op de persoon met wie je te maken hebt, ook emotioneel. Je moet dus weten met welk "biologisch materiaal" je te maken hebt.

Nu hebben we een ander deel van de hersenen, het limbische deel. In dat deel slaan we prettige en nare herinneringen op. En wat gebeurt er? Stel je voor er doet zich een "stimulus" voor of iets wat in mijn limbische systeem zit (dat kan een geur, smaak of van alles zijn) dan ga ik geautomatiseerd gedrag ofwel limbisch gedrag vertonen. En dat brengt ons altijd in de problemen behalve in geval van levensgevaar.

” de rechter moet partijen het gevoel geven dat ze gehoord worden “



foto: Ali Yahya (Unsplash)

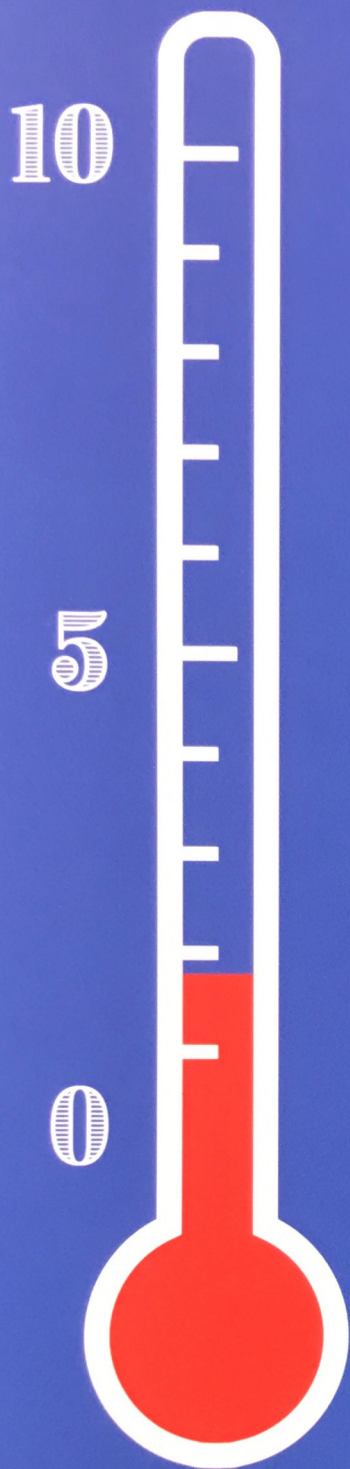
Of anders gezegd: stel je voor ik heb de Bijlmermeerramp meegemaakt, en ik zou nu kerosine ruiken, dan kom ik in vechtvluchtgedrag, dan zullen mensen zeggen, jee, wat doet George raar. Maar ik neem dat zelf niet waar. Dat doet het limbische systeem. Waarom doet het limbische systeem dat? Omdat ik dan niet na hoeft te denken zo van "een DC 9 die weegt zoveel, heeft zoveel liter kerosine, etc." Je kunt je voorstellen dat voordat ik dat uitgerekend heb, ben ik dood. Zo werkt het limbische systeem. Dat is een heel primitief systeem dat aan en uit kan, maar geen nuance kent.

” **We hebben twee hersenhelften, de cortex (denken) en het limbische deel (emotie)**

“

Hoe past empathisch vermogen hier in?" George: "ja empathisch vermogen, dat zit niet in het limbische systeem, dat zijn cellen zeg maar onder de cortex, spiegelneuronen heten die. Dat hebben ze bij apen onderzocht, als het dier valt heeft het pijn en als je pijn hebt dan lichten in je hersenen neuronen op waardoor jij die pijn waarneemt. Nu is het zo dat als je empathisch bent en iemand valt die neuronen ook oplichten ondanks dat jij zelf niet bent gevallen. De ene mens kan dat beter voelen dan de ander. Dat is een gift. Voor een rechter niet onbelangrijk. Als die neuronen "aanstaan" en de rechter is empathisch en "verbinding maakt", dan voelen partijen zich gehoord. Het is uit belasting- en bestuursrecht zaken gebleken dat als rechters meer empathie tonen en verbinding maken met de partijen maar liefst 30% minder hoger beroep wordt ingesteld. Partijen hebben dan meer vrede met de uitkomst omdat ze het gevoel hebben dat er echt naar ze geluisterd is.

Het maakt niet uit of het in een civiele of strafzaak is. Als mensen zich gehoord voelen is er een grotere kans op berusting.



Blijf op de cortex.

En nu naar PleitAcademie. Wat zou je advocaten van hetgeen je hiervoor hebt gezegd, bijbrengen in een training? "Je weet ik doe ook regelmatig mediation, maar in een contentieus geschil is het evenzo belangrijk dat er veiligheid wordt gecreëerd, dat die client alles vertelt dat hij moet vertellen. Door de schaamte heen. Dat heeft dus ook weer te maken met emoties. Laat ik het beeld van een thermometer nemen." (George tekent een thermometer).

Ik ben voor emotie want dat geeft een signaal dat er iets speelt. Maar als dit een "emotie thermometer" is dan mag de emotie niet boven de 5 komen. Blijft die onder de 5 dan is dat het gebied van de cortex, dan zijn we probleem oplossend, zijn we boven de 5 dan zijn we limbisch en dan vertonen we inadequaat gedrag.

Dus als de cliënt boven de 5% limbisch is dan krijgen we ook niet de feiten te horen. De cliënt zou dan eerst op de cortex helft geholpen moeten worden. Daar zijn technieken voor die ik ook in trainingen gebruik. Pas dan zal de cliënt alle relevante feiten vertellen. En dat is het hele eiereten: als er al te heftige emoties zijn (boosheid, ergernis, teleurstelling etc.) dan is dat altijd limbisch en dan komen de feiten niet boven tafel.

Ik geef op de Universiteit Tilburg samen met advocaat Bart Prinsen van MannaertsAppels een vak "Corporate Dispute Resolution", waar ik de psychologie doe en Bart het juridische deel. Dan hebben we het vaak over advocaten en rechters die wel degelijk limbisch kunnen zijn. Het ziet er alleen niet zo limbisch uit: die rationaliseren vaak en komen dan met theorieën waar je achteraf van denkt: daar klopt helemaal niets van."

Spotlight.

info@pleitacademie.nl

070 335 0789