

STORYTELLING IN DE CIVIELE PROCESPRAKTIJK

Robbert Jan van der Weijden & Marc Ynzonides*

In deze bijdrage gaan Robbert Jan van der Weijden en Marc Ynzonides in op de rol van *storytelling* in de civiele procespraktijk. Wat kan je als advocaat, naast het reguliere proces van stellen, betwisten en bewijzen van feiten, doen om de in die feiten liggende kernboodschap optimaal te communiceren, betrokkenheid bij de rechter te creëren en sympathie voor je standpunt te winnen? Auteurs bespreken deze vraag aan de hand van concrete voorbeelden en sluiten hun bijdrage af met een aantal tips voor (aankomende) procesadvocaten.

* Mr. R.J. van der Weijden en mr. M. Ynzonides zijn advocaten te Amsterdam. Van der Weijden is tevens raadsheer-plaatsvervanger bij het gerechtshof Arnhem-Leeuwarden, Ynzonides is tevens rechter-plaatsvervanger bij de rechtbank Midden-Nederland. Deze bijdrage is op persoonlijke titel geschreven.

1 Wie in algemene zin meer wil weten over met name verhalend schrijven: lees bijvoorbeeld Stephen King, *On writing. A memoir of the craft*, Londen: Hodder & Stoughton 2012. Wie meer specifiek op het juridische vlak meer wil weten: lees bijvoorbeeld Antonin Scalia & Bryan A. Garner, *Making your case, The Art of Persuading Judges*, St. Paul: Thomson/West 2008.

2 Overigens zou in onze ogen hetzelfde kunnen gelden voor de strafrechtelijke en bestuursrechtelijke procespraktijk. Deze bijdrage is echter vooral toegespitst op civiele procedures.

3 Zie onder meer zijn bestsellers Y.N. Harari, *Sapiens. Een kleine geschiedenis van de mensheid*, Amsterdam: Thomas Rap 2018; Y.N. Harari, *Homo Deus. Een kleine geschiedenis van de toekomst*, Amsterdam: Thomas Rap 2019; Y.N. Harari, *21 lessen voor de 21e eeuw*, Amsterdam: Thomas Rap 2019.

Inleiding

Storytelling lijkt een steeds populairder wordend begrip. Typ 'storytelling' in je Google zoekbalk en je wordt overspoeld met informatie over het belang van *storytelling* voor, om maar eens wat te noemen, marketeers, recruiters en politieke organisaties. Een vastomlijnde definitie van *storytelling* bestaat zover ons bekend niet. In de kern lijkt het te gaan om het gebruik van al dan niet geheel of gedeeltelijk verzonden verhalen en van verhaalstechnieken om betrokkenheid te creëren en een bepaalde kernboodschap zo goed mogelijk over te brengen, met als uiteindelijke doel de ontvanger daarvan aan te zetten tot actie (kopen, solliciteren, stemmen, naar de kerk gaan, etc.).¹

De redactie van dit tijdschrift heeft ons de vraag gesteld of *storytelling* ook van belang is voor advocaten in de civiele procespraktijk. Het antwoord op deze vraag is wat ons betreft zonder meer bevestigend

De redactie van dit tijdschrift heeft ons de vraag gesteld of *storytelling* ook van belang is voor advocaten in de civiele procespraktijk. Het antwoord op deze vraag is wat ons betreft zonder meer bevestigend.² Ook in een civiele procedure draait het er immers om een kernboodschap zo goed mogelijk over het

voetlicht te brengen, betrokkenheid te creëren bij de ontvanger van die boodschap (primair de rechter) en hem tot een bepaalde actie aan te zetten (het toedien wel afwijzen van een vordering). Verhalen en verhaalstechnieken kunnen daarbij in veel gevallen goed van pas komen. Daar hoort wel de kanttekening bij dat een partij in een civiele procedure – in tegenstelling tot bijvoorbeeld een bedrijf in een marketingcampagne of een politicus in een verkiezingscampagne – niet of in elk geval veel minder eenvoudig ermee wegblijft als zij de objectieve waarheid geweld aandoet. *Storytelling* moet in een civiele procedure dus bij voorkeur een stevige feitelijke basis hebben.

Functie van *storytelling*

Het vertellen van verhalen is zo oud als de mensheid zelf. Ons vermogen om verhalen te vertellen is zelfs wat ons onderscheidt van andere levende (dier)soorten en volgens de bekende historicus, filosoof en schrijver Harari verklaart het de hegemonie van de mens op aarde.³

Het vertellen en doorgeven van (al dan niet fictieve) verhalen heeft door de eeuwen heen een belangrijke rol gespeeld bij het ontstaan van culturen, religies en naties. Denk bijvoorbeeld aan de Bijbelverhalen, het Communistisch Manifest en het verhaal van 'The American Dream'. Sinds mensenheugenis worden door middel van dergelijke verhalen gevoelsmatige verbindingen tussen mensen tot stand gebracht en worden mensen ertoe bewogen bepaalde 'gemeenschappelijke' standpunten te omarmen en hun leven op een bepaalde manier te leven.

Vandaag de dag wordt *storytelling* meer en meer voor commerciële doeleinden ingezet, bijvoorbeeld om de verkoop van een bepaald product te bevorderen. Een bekend voorbeeld daarvan zijn de chocoladerepen van Tony's Chocolonely, die in ongelijke stukken zijn verdeeld om daarmee aandacht te vragen voor de ongelijke verdeling van inkomsten en de slavernij in de cacao-industrie. *Corporate storytelling* beoogt zelfs van een compleet bedrijf (los van het product) een verhaal te maken, waardoor mensen er graag willen werken, andere bedrijven er graag zaken mee willen doen en partijen graag aandeelhouder willen zijn. Denk daarbij aan bedrijven als Heineken, Albert Heijn, Google en Nike. De lezers van dit tijdschrift zullen deze rol van *storytelling* ongetwijfeld ook herkennen in de verschillende 'werken bij'-websites van grote advocatenkantoren, banken en bedrijven.

Dit door de eeuwen heen bewezen succes van de overtuigingskracht van *storytelling* geeft aanleiding tot de vraag of *storytelling* ook in de hedendaagse civiele procespraktijk een rol kan spelen en, zo ja, welke.

Wanneer wij het in dat verband over *storytelling* hebben, bedoelen we uiteraard niet (althans zeker niet uitsluitend) het reguliere proces van stellen, betwisten en bewijzen van de feiten die noodzakelijk zijn om de vordering van de cliënt te kunnen dragen.⁴ Dit is slechts de basis van een civiele procedure, zonder welke deze überhaupt niet tot een goed einde kan worden gebracht. Het gaat wat ons betreft veel meer om het 'sausje' daarbovenop. Wat kan worden gedaan om de in de gestelde feiten liggende kernboodschap optimaal te communiceren, betrokkenheid van de rechter te creëren en zijn sympathie voor een bepaald standpunt te winnen? Het klinkt wellicht als een open deur, maar dit begint wat ons betreft in verreweg de meeste gevallen met een gedegen onderzoek naar, en het maken van een afgewogen selectie uit, de beschikbare feiten. Pas daarna komen technieken als *framing* en beeldvorming, waarover meer hierna, aan bod.

Meer aandacht voor de feiten

In de rechtspraktijk zien we regelmatig dat advocaten bij het schrijven van processtukken bovenmatig veel aandacht besteden aan de toepasselijke rechtsregels en (soms zelfs te) weinig aan de feiten waarop die regels moeten worden toegepast. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de talloze vonnissen waarin rechters langs de volgende lijn oordelen over bepaalde geschilpunten: tegenover de gemotiveerde betwisting door de een, heeft de ander onvoldoende gesteld, zodat de rechter aan bewijslevering niet toekomt. Veel zaken worden op een dergelijke wijze afgedaan op de stelplicht. De gebrekkige aandacht voor de feiten laat zich mogelijk verklaren doordat tijdens de rechtenstudie en de beroepsopleiding de aandacht in overwegende mate uitgaat naar de beheersing van het positief recht. Het kunnen achterhalen van alle feiten die mogelijk van belang zijn (dit vergt gezonde nieuwsgierigheid en onderzoeksdrang), het selecteren van de voor de positie van de eigen cliënt relevante feiten (dit vergt – zonder twijfel de allerbelangrijkste eigenschap van een goed advocaat – analytisch vermogen) en het presenteren van een samenhangend en overtuigend feitencomplex (dit vergt overredingskracht) zijn vaardigheden die in

het onderwijs eigenlijk niet of nauwelijks worden getoetst.⁵ Het overtuigen van een rechter is echter, zo leert de ervaring, iets heel anders dan het beantwoorden van de vraag welke rechtsregels van toepassing zijn op een vaststaand en overzichtelijk feitencomplex. In een civiele procedure bij rechtbank of hof⁶ is de belangrijkste taak van de advocaat juist het achterhalen, selecteren, presenteren en uiteindelijk ook vastgesteld krijgen van de feiten en omstandigheden die nodig zijn om de vordering van de eigen cliënt toegewezen te krijgen. Het voorgaande wordt nog wel eens uit het oog verloren bij bijvoorbeeld een beroep van een partij op onaanvaardbaarheid naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid in de zin van artikel 6:248 lid 2 BW. Dat beroep wordt vaak in één alinea zonder al te veel toelichting gedaan. Een beroep op artikel 6:248 lid 2 BW is echter zinledig als die 'onaanvaardbaarheid' (dat de lat hoog ligt, volgt al uit de term zelf) niet uiterst nauwkeurig wordt toegelicht aan de hand van de concrete feiten en omstandigheden.

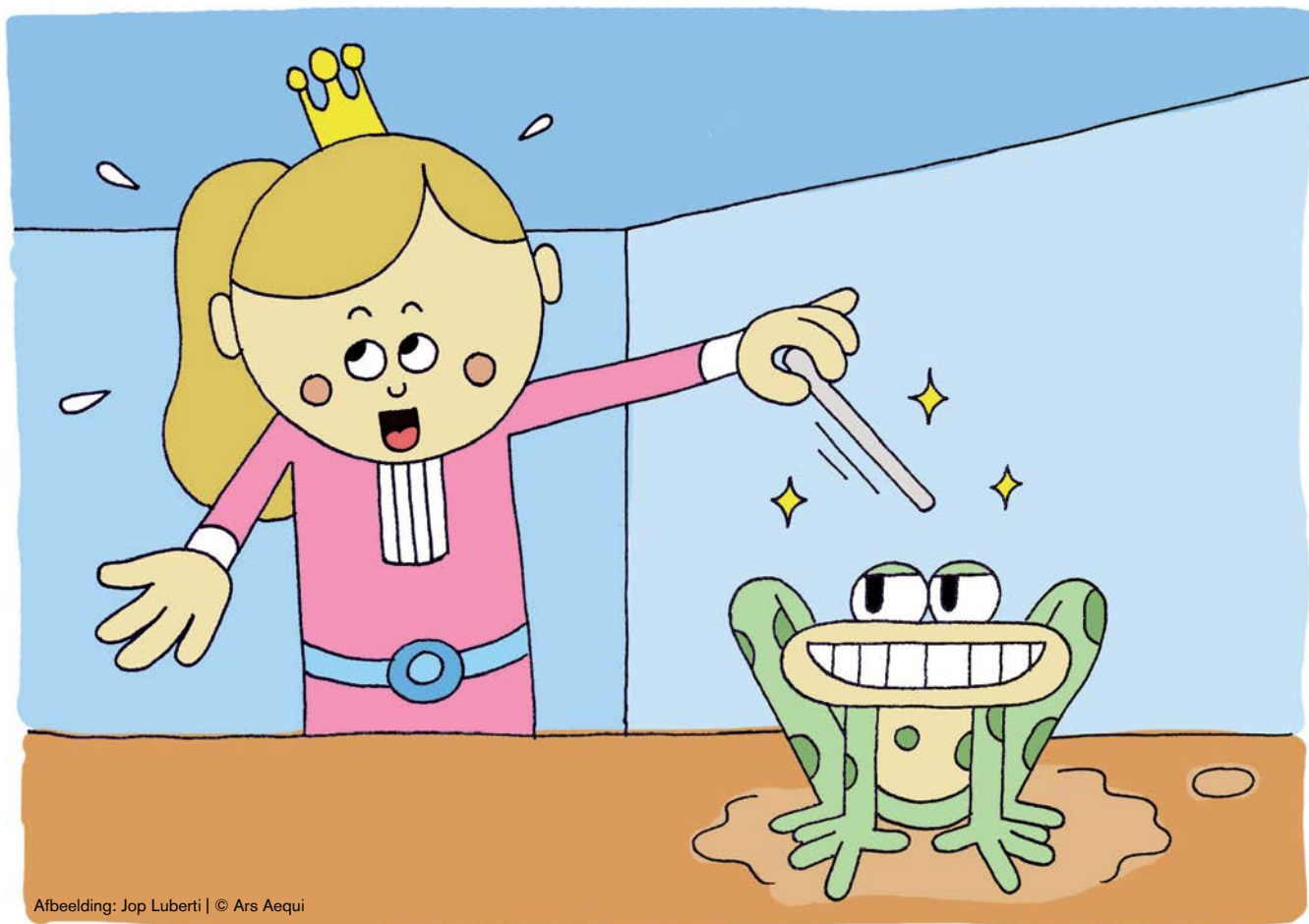
Een klassiek ingedeelde dagvaarding begint doorgaans met een korte inleiding met daarin vaak een samenvatting van de zaak en het standpunt van de eigen cliënt. Daarna volgt dan een grondige uiteenzetting van de feiten. Het is daarbij de kunst niet alleen aandacht te besteden aan de feiten die strikt genomen noodzakelijk zijn om de vordering te kunnen dragen, maar ook – zij het met mate – aan de feiten die bijvoorbeeld het standpunt van de eigen cliënt sympathieker maken, of dat van de wederpartij juist minder sympathiek en daarmee zagezegd appelleren aan het rechtvaardigheidsgevoel van de rechter. Het stuk zou zo moeten zijn opgesteld dat de rechter na het lezen van het feitelijke gedeelte eigenlijk al weet dat hij de vordering kan en wil toewijzen. Het deel van de dagvaarding dat ingaat op de relevante rechtsregels zou voor de rechter niet meer als een verrassing moeten komen. Het recht kent de rechter immers al. Anders gezegd, een zaak win je doorgaans op de (overtuigingskracht van de) feiten en niet – laat staan uitsluitend – op het recht.

Een zaak win je doorgaans op de (overtuigingskracht van de) feiten en niet – laat staan uitsluitend – op het recht

Framing en beeldvorming

Een overtuigingsstechniek waarvan in de civiele procespraktijk veel gebruik wordt gemaakt, is *framing*. Woorden worden door een partij zo gekozen dat impliciet bepaalde aspecten van het beschrevene worden uitgelicht. Zo zal in bijna elke zaak over contractbreuk de eisende partij spreken in termen van 'wanprestatie', terwijl de gedaagde zal spreken over 'contractueel tekortschieten'. Denk ook bijvoorbeeld aan een doorsnee kartelschadezaak waarin schadevergoeding wordt gevorderd nadat de mededingingsautoriteit heeft vastgesteld dat een groep bedrijven de prijs van een bepaald product kunstmatig hoog heeft gehouden door onderling op elkaar afgestemde feitelijke gedragingen. De vermeende gedupeerden zullen in zo'n procedure spreken in termen van 'kartelinbreuk' en 'samenspanning'. De vermeende

- 4 Wij schrijven dit artikel primair vanuit de invalshoek van de eisende partij. Het geldt echter *mutatis mutandis* ook voor de invalshoek van de gedaagde partij, met dien verstande dat *storytelling* dan op afwijzing van de vordering is gericht.
- 5 Tijdens sollicitatiegesprekken proberen bepaalde advocatenkantoren dergelijke competenties soms wel te toetsen.
- 6 Bij de Hoge Raad ligt de nadruk grotendeels op het recht en komen de feiten alleen nog maar over de band van motiveringsklachten tegen het oordeel van de feitenrechter aan de orde.



Afbeelding: Jop Luberti | © Ars Aequi

karteldeelnemers zullen daarentegen spreken over 'handelen in strijd met artikel 6 lid 1 Mededingingswet' en 'feitelijk op elkaar afgestemde gedragingen', terwijl daarmee dezelfde feiten worden bedoeld.

Wat je in de rechtspraak ook vaak ziet, is dat een partij in een procedure een bepaald beeld van zichzelf probeert neer te zetten dat kan bijdragen aan zijn geloofwaardigheid of waarmee de sympathie van de rechter kan worden gewonnen (in modern jargon ook wel: *self-fashioning*), of een bepaald beeld van de wederpartij probeert neer te zetten dat afbreuk kan doen aan diens geloofwaardigheid of hem onsympathiek maakt. Neem bijvoorbeeld een procedure tussen de bestuurder en de schuldeisers van een failliete vennootschap, waarin de bestuurder wordt verweten dat hij tegen beter weten in is doorgestaan met het exploiteren van de verlieslatende activiteiten van de vennootschap in plaats van de realiteit onder ogen te zien en het faillissement van de vennootschap aan te vragen, met als gevolg dat schuldeisers met onbetaalde vorderingen zijn blijven zitten. De juridische norm aan de hand waarvan de rechter moet vaststellen of de bestuurder aansprakelijk is jegens de schuldeisers,⁷ focust vooral op wat de bestuurder op het moment van de hem verweten gedraging (*i.e.* het niet aanvragen van het faillissement en het laten ontstaan van nieuwe schulden) behoorde te weten van de financiële vooruitzichten van de vennootschap. Om de rechter ervan te overtuigen dat die norm al dan niet is overtreden, zullen partijen in de regel een deel van de financiële administratie van de

vennootschap (opvragen en) in het geding brengen, of een rapport van een financieel deskundige over de financiële vooruitzichten van de vennootschap op het moment van de verweten gedraging. Daarnaast zullen zij het oordeel van de rechter ook op indirecte wijze proberen te beïnvloeden.

Zo zullen de schuldeisers wijzen op wat de bestuurder in hun ogen allemaal nog meer niet goed heeft gedaan de afgelopen periode. De bestuurder daarentegen probeert zichzelf in dergelijke procedures doorgaans neer te zetten als iemand die zich de belangen van de werknemers en hun gezinnen zeer aantrekt. Zo zal hij bijvoorbeeld benoemen dat deze werknemers en hun gezinnen afhankelijk waren van het voortbestaan van de vennootschap. Verder zal hij de rechter erop wijzen dat de arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden bij de vennootschap goed waren, en dat hij ondanks de lastige financiële tijden steeds is doorgestaan met het betalen van salarissen terwijl hij zelf al enige tijd geen vergoeding meer ontving. Hij zal de rechter uitnodigen zich in zijn schoenen te verplaatsen en uitleggen in welke spagaat hij zich bevond, waarin hij moest kiezen tussen het aanvragen van het faillissement – waardoor zijn werknemers (letterlijk) op straat zouden komen te staan – en het doorgaan met ondernemen in de hoop op een klein wonder. Voorts zal de bestuurder erop wijzen dat de onbetaalde schuldeisers vooral bestaan uit partijen die in financieel opzicht wel een stootje kunnen hebben, zoals grootbanken, de belastingdienst en het UWV. Hoewel dergelijke factoren (goed werkgever-

⁷ Formeel aan de hand van de welbekende *Bekamel*-norm; zie HR 6 oktober 1989, ECLI:NL:HR:1989:AB9521, NJ 1990/286. Deze norm is nadien vele malen herhaald en verrijkt met als gevolg een stortvloed aan literatuur en lagere jurisprudentie waarin de norm voor aansprakelijkheid van bestuurders jegens schuldeisers van de vennootschap ter sprake komt.

schap, de persoon van de benadeelde, etc.) voor de toepassing van de relevante juridische norm strikt genomen niet of nauwelijks een rol spelen, maken deze het standpunt van de bestuurder wel sympathieker. Daarmee wordt geappelleerd aan het empathisch vermogen van de rechter, met als beoogd doel dat hij het de bestuurder minder zwaar aanrekent de handdoek niet tijdig in de ring te hebben gegooid. De schuldeisers zullen in deze procedure op hun beurt proberen het door de bestuurder gepresenteerde beeld te 'neutraliseren' door te wijzen op feiten en omstandigheden waaruit kan worden afgeleid dat de bestuurder in de praktijk met name in zijn eigen belang handelde, zich vaker schuldig maakte aan roekeloos gedrag, of wijzen op een eerder faillissement waarbij de bestuurder betrokken is geweest.

Het is onze ervaring dat dit soort vormen van *framing* en beeldvorming – mits gebaseerd op feiten uiteraard – zinvol zijn. Rechterswerk is mensenwerk en rechters proberen steevast tot redelijke oordelen te komen. Het kost vanuit menselijk oogpunt minder moeite om de sympathieke partij met het sympathieke standpunt gelijk te geven. Een onsympathieke partij gelijk geven dan wel een onsympathiek standpunt honoreren, vergt net iets meer inspanning en moed. Daar kunnen procespartijen door middel van *storytelling* op inspelen.

Nadat je een en ander fijntjes aan de hand van een aantal voorbeelden hebt toegelicht, hoeft niet meer expliciet te worden gezegd dat de wederpartij een ploert is. Tot die conclusie kan de rechter zelf ook komen

Ter afronding

Met het voorgaande hopen wij duidelijk te hebben gemaakt dat een civiele procedure niet alleen gaat over het stellen van de relevante feiten, het betwisten van de door de wederpartij gestelde feiten, het vermelden van de relevante rechtsregels en het aanbieden van bewijs. Minstens zo belangrijk is het verhaal eromheen. Dat begint met een gedegen eigen onderzoek naar de feiten. Dat onderzoek moet uitmonden in een aansprekend, zo niet overtuigend en coherent verhaal dat appelleert aan het rechtvaardigheidsgevoel van de rechter. Wanneer een rechter immers geen goed gevoel heeft bij een zaak, wijst hij de vordering bij voorkeur niet toe. En bijna elk dossier bevat wel ergens een haakje om een vordering af te wijzen. Teneinde het voorgaande nog iets meer handen en voeten te geven, volgen hierna nog enkele tips waarmee wij in de loop der jaren ervaring hebben opgedaan.

Show, don't tell. Een lezer van een roman of kijker van een film raakt soms meer betrokken bij een verhaal als hij zelf conclusies moet trekken in plaats van dat die voor hem worden voorgedrukt. Soms is het

dus beter om iets niet expliciet te zeggen, vanuit de gedachte dat de rechter die conclusie zelf wel trekt. Dat geldt met name voor sfeerargumenten. Nadat je een en ander fijntjes aan de hand van een aantal voorbeelden hebt toegelicht, hoeft niet meer expliciet te worden gezegd dat de wederpartij een ploert is. Tot die conclusie kan de rechter zelf ook komen.

Vertel je eigen verhaal. Dit geldt met name voor de gedaagde in een civiele procedure. Sommige gedaagden volgen de structuur van het verhaal van eiser om vervolgens slechts alles zo veel mogelijk te betwisten en ontkrachten. Veel sterker is het wanneer gedaagde eerst zijn eigen verhaal presenteert en vervolgens pas, voor zover nodig, de daarin nog niet besproken stellingen van de eiser weerspreekt.

*In der Beschränkung zeigt sich erst der Meister.*⁸ Met name in de 'grote procespraktijk'⁹ heeft men de neiging veel te veel woorden te gebruiken, argumenten eindeloos te herhalen en gebruik te maken van ellenlange inleidingen vooraf en samenvattingen achteraf. Dat komt de leesbaarheid en de overtuigingskracht veelal niet ten goede. *Storytelling* vergt een goede dosering.

De elementen van het verhaal moeten een samenhangend geheel vormen. Wie een rechter wil overtuigen, moet een coherent verhaal vertellen dat vanaf het eerste processtuk staat als een huis. Dat vraagt om een kritische houding ten opzichte van de eigen cliënt om te voorkomen dat stellingen in een later stadium moeten worden bijgesteld. Dat laatste kan weliswaar maar doet doorgaans afbreuk aan de overtuigingskracht.

Sympathie is cruciaal. Rechters zijn mensen, dus een onsympathiek verhaal heeft minder kans op honorering dan een sympathiek verhaal

Overdrijf emoties niet. Een tikje emotie in een overtuigend verhaal brengen is goed, maar maak het niet te bont. Een teveel aan overdrijving maakt een verhaal ongeloofwaardig. En zodra je die grens bent overgegaan, raak je de rechter kwijt. Die zit immers primair te wachten op een zakelijk debat.

Wees zuinig op je geloofwaardigheid. Je geloofwaardigheid kun je maar een keer kwijtraken. Probeer dus elementen waarop je zwak staat niet tegen beter weten in te ontkrachten. Erken zo nodig eenvoudigweg die elementen en concentreer je vervolgens op de belangrijke punten die wel in je voordeel zijn. Probeer de evident zwakke elementen in je betoog ook niet onder het tapijt te schuiven. Benoem ze kort en ga door met wat in jouw ogen belangrijk is.

Sympathie is cruciaal. Rechters zijn mensen, dus een onsympathiek verhaal heeft minder kans op honorering dan een sympathiek verhaal. Dat werkt ook door in je opstelling ter zitting, de manier waarop je reageert op je tegenstander en de wijze waarop je vragen van de rechter beantwoordt. Houd dat altijd voor ogen.

⁸ Ontleend aan Johann Wolfgang von Goethe, *Was wir bringen*, Tübingen: In der J. G. Cotta'schenn Buchhandlung 1802.

⁹ Waaronder begrepen dient te worden de praktijk van de complexe civiele procedures met vaak grote financiële belangen en veel betrokken partijen.