

Ha Frederique,

Goed te horen dat je enthousiast bent over een blogwisseling geïnspireerd op wat we meemaken in ons werk als mediator.

Welke gedachten kiezen we?

In jouw blog van vorige week schreef je dat niet de gebeurtenissen bepalend zijn voor het ontstaan van conflict, maar dat onze gedachten over die gebeurtenissen aanleiding zijn voor conflict. Eens. Daarom hebben onze cliënten ook bijna altijd verschillende verhalen aan de mediationtafel. En toch is er zelden iemand die liegt.

Wat kan een mediator nog doen dan?

Een vraag die ik vaak krijg is deze. Als de verhalen zo verschillen, wat kan een mediator dan nog? Ik begrijp die vraag heel goed. Als je tegenover elkaar staat, met zo'n verschillend idee over wat de feiten zijn, dan zie je soms geen uitweg meer. Dan lijkt de enige weg nog die naar de rechter, om te bewijzen dat jij het gelijk aan jouw kant hebt.

Gedoe rond een aandelenoverdracht

Zo herinner ik me een kwestie rond een aandelenoverdracht, waarin al uitgebreid was onderhandeld onder begeleiding van advocaten. Uiteindelijk stonden de partijen voor de rechter. Twee mannen die ooit een jongensdroom deelden en samen een onderneming waren gestart. Nu wilden ze echt van elkaar af. Voor

altijd. En de rechter stuurde ze door naar de mediator.

Het is mijn advocaat niet gelukt

De vraag die ik kreeg bij de start van de mediation was vervuld met enige wanhoop. 'We zitten hier wel, maar ja, als het de advocaten niet is gelukt, wat kan een mediator dan nog doen?' Mediators stellen vaak vragen, ook als een vraag aan hen wordt gesteld. Dus ik vroeg: 'wat maakt dat jullie er tot nu toe nog niet uit zijn gekomen?' Hun antwoord was vrijwel identiek en komt kort gezegd neer op 'de ander liegt en speelt een spelletje met me'.

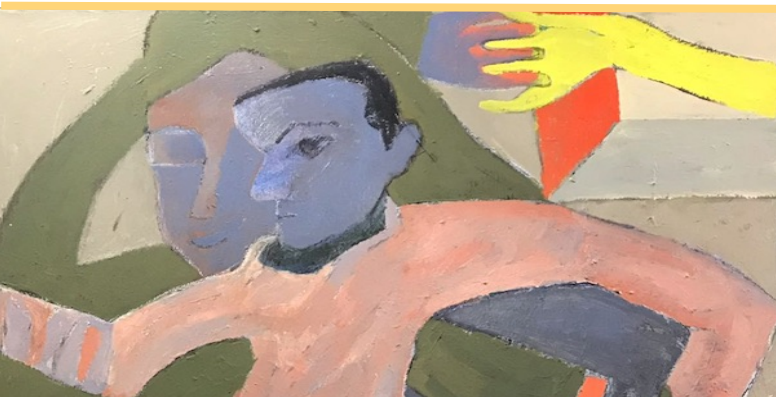
Wantrouwen en denken in kampen

Het antwoord op de vraag 'wat houdt jullie verdeeld', komt vrijwel altijd neer op wantrouwen. Wantrouwen zit in de weg. Daar komt dan vaak nog bij dat je de advocaat van de wederpartij ook niet vertrouwt. Logisch, want mensen gaan nu eenmaal in kampen denken als ze ruzie hebben. Dit blijkt ook uit onderzoek.

Fight-Flight-Freeze Response

Wat gebeurt er met je als je wantrouwen voelt? De kans is groot dat je net als ieder ander mens – ja ook mediators – de neiging hebt om je te verdedigen, (verbaal) aan te vallen of juist te vermijden. Of misschien geef je eerst toe aan wat de ander vraagt om je daarna slachtoffer te voelen. Het is allemaal heel menselijk. Ook daar is onderzoek naar gedaan. We kennen dit als de *Fight-Flight-Freeze Response*.

www.HAvZ.nl | 06 - 46 366 366 Lenka Hora Adema | 06 - 24 547 050 Frederique van Zomeren | info@HAvZ.nl



 **HAvZ Mediation**

Ontstaan van een ruziepatroon

Hoe subtiel deze *Fight-Flight-Freeze Response* er ook uit kan zien, hier ontstaat de dynamiek die kan leiden tot wat mediators 'een ruziepatroon' noemen. De een gaat bijvoorbeeld dwingen, de ander trekt zich terug. Of beiden worden eisend en het escaleert. Soms zie je ook een ijskoude keurigheid, heel beheerst maar ondertussen. Hoe het ruziepatroon er ook uitziet, de dynamiek ontstaat en gaat hand in hand met stress en emoties als angst, woede, verdriet of teleurstelling. Het kost energie. In een ruziepatroon wil je liever niet te lang vastzitten.

Ruziepatroon doorbreken

Terug naar de ondernemers die samen een jongensdroom hadden en van elkaar af wilden. Het liep goed met hen af. Zij wisten hun ruziepatroon te doorbreken en kwamen tot afspraken waar ze beiden achter stonden. Bij het tekenen van de vaststellingsovereenkomst wensten zij elkaar succes toe met de zaken.

Drie succesfactoren

Hoe zij dat voor elkaar kregen? Dit heeft hen geholpen om snel tot resultaat te komen.

De vriend van mijn vriend is mijn vriend

Met het kiezen voor een mediator waar zij beiden vertrouwen in hadden boekten zij meteen de eerste winst. Daarmee veranderde er al iets in de ruzie-dynamiek. Want hoewel conflicten besmettelijk zijn

waardoor er snel sprake is van kamp-denken, is het omgekeerde ook waar. De vriend van mijn vriend is mijn vriend (Joep Choy).

Je gaat het pas zien als je het doorhebt

Zij vertrouwden op het proces. Weliswaar vanuit de gedachte, baat het niet dan schaadt het niet. Maar toch. En wat ik denk dat hielp is dit. Mediators denken niet in schuld of 'wie heeft het gedaan'. Maar kijken naar het ruziepatroon en hoe dat te doorbreken. Mediators zien wat jij niet ziet. Niet alleen omdat het hun vak is, maar ook omdat zij geen onderdeel zijn van het conflict. En mediators zorgen dat jij het ook gaat zien. Maar je gaat het pas zien als je het doorhebt zou Johan Cruijff zeggen.

Steun en informatie organiseren

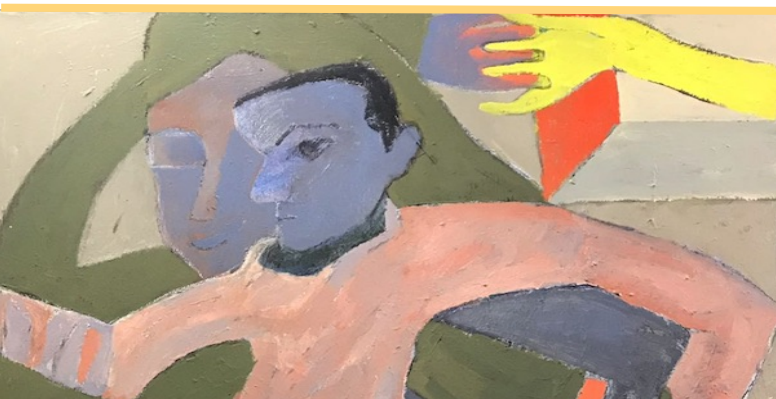
Zij hadden beiden een advocaat die hen alle benodigde informatie gaf en kon meedenken over creatieve opties tijdens de onderhandelingen, keuzes en de effecten daarvan. Als een constructief gesprek weer mogelijk is, gaan onderhandelingen beter en sneller als je goed zicht hebt op alle opties en de consequenties van jouw keuzes. Een deskundige adviseur die met je meedenkt, helpt om besluitvaardig te kunnen zijn bij onderhandelingen.

Welke vraag krijg jij vaak van cliënten?

Frederique, welke vraag krijg jij vaak van cliënten? Of is er iets anders dat jou bezighoudt? Benieuwd!

Tot Blogs! Lenka

www.HAvZ.nl | 06 - 46 366 366 Lenka Hora Adema | 06 - 24 547 050 Frederique van Zomeren | info@HAvZ.nl



 **HAvZ Mediation**