

## **Knatsch im Haus oftewel: heibel tussen de erven?**

Verdeling van een nalatenschap, vooral wanneer daartoe een onroerend goed behoort, vergt van de familieleden veel. Ik had het voorrecht bij enkele van dit soort scheidings- en delingskwesties beroepshalve betrokken te zijn.

Enkele aspecten die in het verloop van de onderhandelingen als rode draden herkenbaar zijn, wil ik graag met u delen.

Het kan u helpen sneller en vooral beter met elkaar overeenstemming te bereiken.

U wilt zelf de discussie hoffelijk, competent en open voeren. Stel, u bereikt hiermee niet het doel, namelijk het komen tot overeenstemming op een faire manier. Integendeel, de toon wordt harder, de verschillen in standpunten nemen toe en zelfs in kleinigheden is men niet meer geneigd een ander tegemoet te komen. Het doel zelf raakt steeds meer op de achtergrond.

Dit kan worden veroorzaakt doordat de gesprekspartner unfaire gesprekstechnieken toepast en mogelijk doordat uw reactie daarop niet adequaat is.

Unfaire gesprekstechnieken zijn bijvoorbeeld: aanval onder de gordel, op de man spelen en de ander onzeker maken door gebrek aan kennis te verwijten of feiten te betwisten. “Daar heb jij geen verstand van”: een killerargument en bovendien zeer geschikt om de ander uit zijn evenwicht te brengen. Maar of men daarmee sneller tot een oplossing komt? Nee, nauwelijks.

Een aantal tips:

1. Blijf bij het thema en het doel van het gesprek. Ga dus niet in op “stoten onder de gordel”.
2. Wijs – zonder verwijtend te klinken – de ander erop dat hij/zij langs het gespreksonderwerp heen gaat om direct weer terug te keren op de weg die u samen bewandelt, dus naar het onderwerp zelf.
3. Laat u niet onderbreken, maar wijs de ander er rustig op dat u het prettig vindt te mogen uitspreken, zoals u ook uw best zult doen om de ander niet in de rede te vallen.
4. Laat u niet verleiden uw eigen deskundigheid te tonen, maar vraag de ander naar zijn zakelijke argumenten.
5. Probeer zo objectief mogelijk de argumenten van de ander samen te voegen of althans te verwoorden en daarop te vragen of u aldus zijn standpunt goed begrepen hebt.

Concreet denk ik aan de situaties waarin tussen de erven de vraag rijst, verkopen we het tweede huis in Zwitserland aan een derde of aan één van ons en, in het laatste geval, voor welke prijs? Het laat zich raden hoe moeilijk een dergelijke beslissing kan zijn. Algemene tips hoe dan het beste te handelen, zijn moeilijk te geven. Een goede en open communicatie doet al veel. Een onpartijdige blik van een derde kan eveneens veel doen.

Naar mijn ervaring betekent het zoeken naar een compromis waarmee allen tevreden kunnen zijn, nu en in de toekomst, weliswaar het betreden van de bekende kuil met de slangen, maar ook, bij een geslaagde onderhandeling, tot een ook voor de onpartijdige derde persoonlijk bijzonder bevredigend resultaat.