

Rubrieken

In onderzoek

Optimale mediation? Het belang van het bepalen van BATNA's met behulp van informatietechnologie

Inleiding

Partijen worden in mediationprocedures doorgaans bewust of onbewust geleid door de notie van al dan niet bestaande alternatieven in het geval de onderhandelingen stuklopen. Kennis van de beschikbare alternatieven voor de onderhandeling is van invloed op het verloop van de mediationprocedure en effectieve onderhandelingen.

Kennis van de beschikbare alternatieven voor onderhandelingen kan ook al in een eerder stadium van belang zijn; hierbij kan men denken aan het maken van een zorgvuldige afweging over de eventuele wijze van geschillenbeslechting.

Het onnodig aanhangig maken van een rechtszaak en inefficiënte onderhandelingen zouden voorkomen kunnen worden door (een verbeterd) inzicht in de alternatieven voor (stukgelopen) onderhandelingen. De alternatieven zullen op een voor de leek toegankelijke wijze moeten kunnen worden verkregen, wil deze er ook gebruik van maken.

In dit artikel wordt een onlinemethode gepresenteerd voor het vaststellen van de beschikbare alternatieven voor een onderhandelde overeenkomst.

Het principe van het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst

BATNA is een term die in 1981 door Robert Fisher en William Ury werd geïntroduceerd.¹ BATNA staat voor 'Best Alternative to a Negotiated Agreement'.

Kennis van een BATNA *voorafgaand* aan de geschillenbeslechting kan bijdragen aan een weloverwogen keuze voor de vorm van geschillenbeslechting. Ook kan kennis van een BATNA het moment waarop een conflict 'rijp' is, beïnvloeden.²

Kennis van de beschikbare alternatieven *tijdens* de mediation draagt bij aan de afweging voor een onderhandelingsvoorstel. Inzicht in de onderhandelingsruimte maakt toetsing van de voorgestelde oplossing(en) aan de realiteit beter mogelijk. Vroegtijdige bekendheid met (onderliggende) belangen en drijfveren kan de aanvaardbaarheid van eventuele oplossingen voor partijen verhogen, waardoor een snellere afwikkeling van de onderhandelingsfase mogelijk is.

Partijen zullen eerder kennisnemen van hun BATNA indien dit op een toegankelijke en relatief goedkope wijze mogelijk is. Binnen het BEST-project wordt momenteel onderzoek gedaan naar de mogelijkheid om via een '*online negotiation support tool*'³ informatie te verkrijgen over het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst.⁴ Dit onderzoeksproject kan bijdragen aan tijd- en kostenbesparing voor het analyseren van het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst. In het project wordt

samengewerkt door onderzoekers van de Rechtenfaculteit en de afdeling Kunstmatige Intelligentie.

Laagdrempelige mogelijkheid kennis te nemen van het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst: het BEST-project

Het BEST-project is een onderzoeksproject dat tot doel heeft partijen bij een conflict, in het stadium voorafgaand aan het stadium waarin deskundigen advies of ondersteuning wordt gevraagd, inzicht te verschaffen in hun juridische positie.

Met behulp van een '*online negotiation support tool*' wordt een aantal uitspraken uit de database van www.rechtspraak.nl opgehaald die gelijkens vertoont met de casus van een bij een conflict betrokken partij. Naar aanleiding van een door deze partij ingevoerde casusbeschrijving zal het systeem, met behulp van *Natural Language Processing*, de door de leek ingevoerde terminologie koppelen aan juridische terminologie. Op basis van de juridische terminologie worden uit de database van [rechtspraak.nl](http://www.rechtspraak.nl) uitspraken opgehaald van soortgelijke juridische casus. Een partij kan aan de hand van opgehaalde uitspraken inzicht en feedback verkrijgen over zijn juridische positie.

Uitgangspunt is dat de ondersteunende technologie soortgelijke zaken ophaalt. Het systeem zal geen uitsluitel geven over de juridische oplossing voor de casus. Een bij een conflict betrokken partij kan met behulp van deze technologie inzicht verkrijgen in feiten en argumenten die van invloed zijn op de wijze waarop een rechter tot een bepaalde uitspraak komt.

Het gebruik van een '*online negotiation support tool*' voor het vaststellen van een BATNA draagt bij aan een reële beeldvorming van de conflictsituatie en een betere inschatting van de waardering van feiten en omstandigheden die een derde eraan zou kunnen geven.

Voordelen van het automatisch ophalen van uitspraken

Inzicht van partijen in de eigen juridische positie binnen een conflict kan de invloed terugdringen die uitgaat van het verschil dat bestaat in intellectuele capaciteiten. Wanneer een partij onder dergelijke omstandigheden kennis heeft van zijn BATNA, kan dit ertoe bijdragen dat hij of zij zich minder snel laat afschrikken door zijn wederpartij.

Gebrek aan juridische kennis vormt in de regel een belemmering voor een goede inschatting van de eigen rechtspositie. Met behulp van relevante informatie kunnen partijen bepalen of de voordelen van een eventuele rechtszaak opwegen tegen de nadelen als de relatief hoge kosten, tijd en moeite die hiermee gepaard gaan. Partijen die instemmen met mediation vanwege 'de snellere oplossing', 'lagere kosten' of omdat zij 'de oplossing in eigen hand

1. R. Fisher & W. Ury, *Getting to yes. Negotiating Agreement Without Giving In*, Boston: Houghton Mifflin Co. 1981.
2. W. Zartman, *Ripe for Resolution*. New York: Oxford 1985/1989.
3. Zie ook J. Zeleznikow & A.R. Lodder, *Developing an Online Dispute Resolution Environment. Dialogue Tools and Negotiation Support Systems in a Three-Step Model*, Harvard Negotiation Law Review, Spring 2005.
4. <www.BEST-project.nl>.

willen houden' komen vaker tot overeenstemming dan wanneer partijen deze motieven niet hebben.⁵

Het gebruik van een '*online negotiation support tool*' kan ook bijdragen aan het voorkomen van escalatie van een conflict. Naarmate partijen vroeger in het conflict een reëel inzicht in de eigen positie hebben, neemt de kans op escalatie af. Het gebrek aan onderhandelingsbereidheid is de belangrijkste oorzaak gebleken voor het niet slagen van mediations.⁶ De neutraliteit die het gebruik van de techniek met zich meebrengt kan eveneens de kans op escalatie verminderen.

Tot slot kan een '*online negotiation support tool*' wellicht bijdragen aan het besluit voor mediation te kiezen, waardoor de toegang tot de rechter voor andere geschillen ruimer kan worden en de druk op de rechtspraak wordt verminderd. Door overbelasting van de rechterlijke macht, als gevolg van een toenemend aantal zaken, zal de afwikkeling van een aanhangig gemaakte rechtszaak relatief veel tijd in beslag nemen.⁷

Conclusie

Het vaststellen van het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst kan bijdragen aan een grotere onderhandelingsbereidheid. Bekendheid met een BATNA kan het inzicht bij partijen in de onderhandelingsruimte en de beschikbare alternatieven vergroten. Partijen zullen eerder het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst analyseren als dit op eenvoudige en toegankelijke wijze mogelijk is. Een '*online negotiation support tool*' biedt partijen een mogelijkheid op een laagdrempelige wijze inzicht te verkrijgen in het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst. Tevens kan het vaststellen van het beste alternatief voor een onderhandelde overeenkomst met behulp van een '*online negotiation support tool*' de onderhandelingsbereidheid vergroten, psychische en culturele barrières wegnemen en de invloed van het verschil in kennis en intelligentie doen terugdringen.

Mr. E.M. Uijttendijk is als promovendus betrokken bij het NWO-gefinancierde BEST-project (BATNA establishment using Semantic web Technology), www.best-project.nl. De auteur dankt mr. A.R. Lodder, verbonden aan het Computer/Law Institute van de Vrije Universiteit, voor zijn nuttige suggesties