


 A portrait of Nora van Oostrom-Streep, a woman with short blonde hair, smiling slightly. She is wearing a dark blue top. The background is a blurred indoor setting with light coming from a window.

Nora van Oostrom-Streep

Meten is weten

Onlangs nam ik afscheid van de beroepsopleiding notariaat. Na vanaf 2008 vijf jaar deel te hebben uitgemaakt van het bestuur ervan (*qualitate qua*, ik was toen hoogleraar notarieel recht) werd ik in 2012 docent 'beroepshouding en beroepsethiek'. Bij het afscheid vernam ik dat volgend jaar de beroepsopleiding zal worden geëvalueerd.

GEMOR

Nu wil het toeval dat in 2020 de beroepsopleiding van de advocatuur helemaal op de schop gaat. Alweer. Pas enkele jaren geleden werd de eenjarige (voornamelijk op kennis gerichte) opleiding uitgebreid tot drie jaar en werd een groot aantal vaardigheidsvakken toegevoegd. Deze vaardigheden zijn inmiddels al geëvalueerd na veel kritiek uit de praktijk op de tijdrovendheid, de kosten en de gebrekkige aansluiting op de praktijk. Maar dit bleek niet genoeg: het aanhoudende gemor leidde tot een grootscheepse internetconsultatie met als inzet de vraag hoe de opleiding van de toekomst eruit moet zien. Onderdelen van het consultatiedocument waren de vraag naar de wenselijkheid van een ingangstoets (een soort *bar exam*), van een portfolio en van een POP (persoonlijk opleidingsplan). Een langdurig en tijdrovend traject, maar wel getuigend van realiteitszin bij de Orde van Advocaten (NOvA).

HERHALING

De huidige praktijk maakt dat tijd kostbaar is en dat het nut van een verplichte opleiding buiten kijf moet staan. Hetzelfde geldt, meen

Hoe serieus nemen we de kandidaten eigenlijk?

.....

ik, voor de beroepsopleiding notariaat. Toen de opleiding werd ingevoerd, was de praktijk anders dan nu. Er was meer tijd om het vak te leren en digitalisering stond in de kinderschoenen. De notaris was – meer dan nu – het eerste aanspreekpunt voor de cliënt en de noodzaak voor de kandidaat om te acquireren was vele malen minder dan vandaag de dag. Hoe anders is dat nu.

Hoezeer het ook een goede zaak is dat de opleiding wordt geëvalueerd, beter nog zou het zijn om net als bij de NOvA aan u voor te leggen wat een moderne beroepsopleiding moet behelzen. Tot mijn vertrek uit het bestuur was de notariële beroepsopleiding nog veel te veel een herhaling van de universaliteit. Helemaal verwonderlijk is dat niet: het bestuur bestaat grotendeels uit hoogleraren notariaat. Dat zij hun eigen vakgebied onontbeerlijk en vitaal vinden, is begrijpelijk, maar niet noodzakelijkerwijs waar. Bovendien is in het Besluit Beroepsvereisten kandidaat-notaris (stammend uit de tijd van Clovis) in steen gehouwen dat de universiteiten deze kennis moeten waarborgen en is die kennistechnische bodem dus al meer dan gelegd.

BODEM

Waar de opleiding in mijn optiek in zou moeten voorzien? Ik heb er eerder iets over gezegd: in ieder geval niet in het verder verdiepen van kennis. Die doen de kano's

heus wel op in de praktijk of via specialisatiecursussen of -verenigingen. Ook niet in zaken als timemanagement en socialmediagebruik: deze zaken vallen in de categorie *nice to have* en zouden niet door een beroepsorganisatie moeten worden voorgeschreven. Wel in beroepsvaardigheden die te maken hebben met de notariële kerntaak (zoals dat bij de advocatuur procesvaardigheden zijn) en in ethiek. Veel ethiek. Deze ingrepen verleggen het zwaartepunt van een doublure van de universiteit naar datgene wat een beroepsopleiding zou moeten zijn: een *beroepsopleiding*. Daarnaast moet de opleiding af van het zwaar verouderde frontaal-klassikale model, waarin iemand voor de klas (geflankeerd door een powerpoint) zijn kennis uitstort. Oh ja, nadat de deelnemers huiswerk hebben moeten maken. Hoe serieus nemen we de kandidaten eigenlijk?

En kent er iemand de leerpiramide van Bales (volwassenenleren.nl/de-leerpiramide-van-bales)?

Stap alsjeblieft af van de lessen in lokaaltjes en maak gebruik van de laatste onderwijskundige en digitale methodieken. Beperk de opleiding tot dat wat echt noodzakelijk is om een 'bodem' in de beroepsgroep te leggen en laat de rest over aan de professional. Laat die na zich te ontwikkelen, dan straffen cliënt en markt hem wel af. En voor de vraag wat nodig is: vraag het aan u. Meten is immers weten. ■