

CLUB VAN PAST ROTARIANS VLIETSTREEK



11 JUNI 2024

Voorzitter Wim Aalders, secretaris Jan Keijzer; Virulyaan 10A 2267BR Leidschendam
keijzerjan1@gmail.com Telefoon: 06 41 19 32 68,
Penningmeester: Paul Beeres, Bank: NL 19 INGB 0102 4045 18 t.n.v. Club van Past Rotarians Vlietstreek
Erelid: André Sjoerdsma



PAUL W. MEERTS:

Internationaal onderhandelen

Majesteit, u heeft een probleem

De voorzitter opent de vergadering met een woord van welkom aan onze inleider van vandaag, de heer Paul Meerts.

Aanwezig 11 leden: Wim Aalders, Jan Keijzer, Jos Tigges, Theo van der Steege, André Sjoerdsma, Frans Cremers, Tjeert ten Wolde, Ed Lamme, Paul Beeres, Barend Andriessse en John Heck.

Verhinderd zijn: Joop Wijnants, Dick Boekée, Theo de Jager, Pim van der Lek, Hans van der Steur en Klaas Tiktak. De laatste wegens vakantie.

De borrel

Aangeboden door **André Sjoerdsma**, wegens het bereiken van de zeer respectabele leeftijd van 98 jaar!

Programma

Onze programmacommissaris **Barend Andriesse** deelt desgevraagd mee aan het huidige programma niets te hoeven toevoegen. Wél dient er rekening mee te worden gehouden dat door de ziekte van **Dick Boekée** de geplande inleiding in augustus, waarin hij zijn verhaal zou houden, wellicht moet worden uitgesteld. In dat geval moet er worden gezocht naar een andere invulling.

25 juni, levensbericht van **Tjeert ten Wolde**, 1e deel;

9 juli, algemene ledenvergadering;

23 juli, **John Heck** over de Katharen/Albigenzen.

Wij zoeken naar een 'eigen' spreker voor de tweede dinsdag van augustus, 13/8.

Het verslag

van de vorige bijeenkomst wordt goedgekeurd. Bijzonder, deze uitgave geheel zonder plaatjes.

Lief en leed

Joop Wijnants schreef ons dat hij tijdens zijn 87e verjaardag's nachts met spoed is geopereerd. Hij had op 28 mei de borrel willen schenken. Moet even rustig aan doen, de borrel houden we te goed. In het kader van lief en leed deelt **Barend** nog mee dat zijn vrouw Yuko geopereerd is. Technisch gezien is de operatie gelukt. Hij hoopt dat dat ook op de lange termijn het geval zal zijn. Wij wensen haar veel succes.

Internationaal onderhandelen

John Heck leidt de spreker van vandaag in, **Paul W. Meerts PhD**.

Memoreert het feit dat spreker en hij in het kader van ambtelijk overleg 30 jaar geleden intensief met elkaar te maken hebben gehad. Toen was hij verbonden aan het Instituut Clingendael, hoofd van de opleidingen en trainingen. Daarna plaatsvervangend directeur.

Paul is nog steeds actief als adviseur, lid van de stuurgroep PIM, Process of International Negotiations. En verbonden aan de Universiteit van Leiden.

Het onderwerp internationaal onderhandelen is weer erg actueel door de gebeurtenissen in de Oekraïne en Gaza.

Video Gestalttherapie

Paul, Na de val van de muur. Reizen naar Vilnius en Tallin waar nog met roebels werd betaald, een wildwest periode. Alles was nog mogelijk, nu moet alles voor BZ en Defensie in tienvoud op papier worden gezet. In Vilnius was hij met een Amerikaanse psycholoog Barry Goodfield die de video Gestalttherapie uitvond. Hij filmt mensen, kijkt samen met die mensen naar hun gezicht, en geeft daar commentaar op.

Vanuit onderhandelingsoogpunt is dat erg interessant, omdat onderhandelen niet alleen maar gaat over woorden. Maar ook over wat de tegenspeler aan je laat zien. Met name als dat gezichts- of lichaamsuitdrukkingen zijn waar zij zichzelf niet van bewust zijn (a conscious). Daar heb je wat aan, dan kun je die andere onderhandelaar wat beter begrijpen. En bij onderhandelen is empathie enorm belangrijk. Maar 'empathy doesn't mean sympathy'. Bij onderhandelen moet je proberen om achter de schermen te kijken. Daar zit een verschil.

Wat voor lessen kunnen wij trekken uit de geschiedenis, wat speelt er op dit moment.

Zoals Oekraïne-Rusland. Wat voor kans maken onderhandelingsprocessen nog.

Wij produceren elk jaar, vanuit Genève, een boek over onderhandelingsprocessen. Conceptuele boeken, geen handleidingen waardoor je binnen een half uur een betere onderhandelaar kunt zijn. Wij zijn niet alleen gericht op de materiële zaken op belangen, maar kijken naar de emotie.

Zeker als je in het Midden Oosten of in Zuid Kaukasus bent. Daar spelen emoties een enorme rol. Je kunt je bijvoorbeeld ook afvragen of het nu in belang van Rusland was dat Poetin de Oekraïne aanviel of dat het misschien toch te maken heeft met emotie. Jeltsin werd bij het ontbinden van de Sovjet Unie gewaarschuwd. Denk er om, je moet Oekraïne niet afstoten, dat moet je bij je houden. Jeltsin zei, dat hoeft ik niet te doen, het zijn onze broeders. Zij zullen vanzelf weer bij ons terug komen.

Een vergissing, net als Poetins inval in de Oekraïne. De hoge militairen hadden hun uniformen al bij zich toen ze Kiev probeerden te veroveren. Want na 3 dagen zou het wel gebeurd zijn.

Anders dan de Chinezen, die zouden wachten tot mijnheer Zelensky bij zijn volk impopulair is en dan via omkoperij een pro-Russische president installeren.

Maar ook de Brexit is ongelooflijk stom. Want als je niet aan tafel zit dan sta je op het menu. De Britten bestreden Napoleon en Hitler omdat ze geen verenigd continent wilden hebben, en wat hebben ze nu? Een verenigd continent. En de UK is nu is vrij geïsoleerd. Merkwaardige fouten.

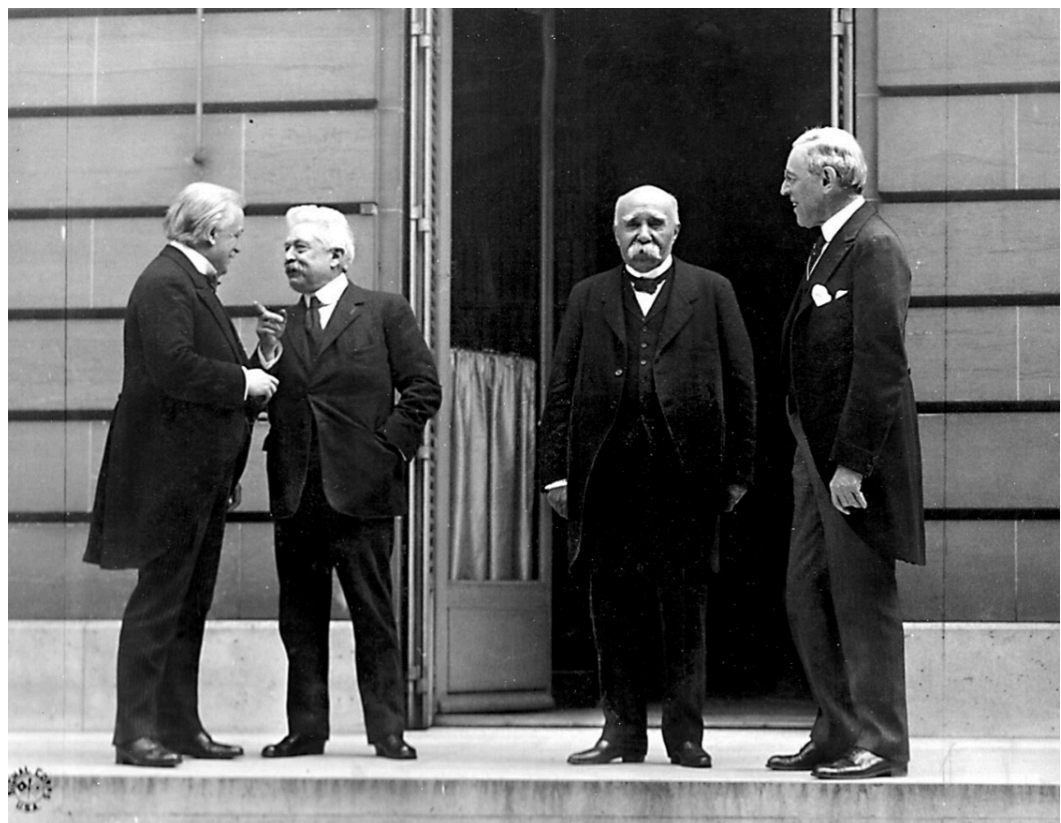
Hitler valt de Sovjet Unie binnen terwijl hij weet wat er gebeurde met Napoleon in Rusland. Waarom Hitler dacht te kunnen winnen? Het eind van de eerste wereldoorlog, de Duitsers en Oostenrijkers winnen. Aan het oostfront stort Tsaristisch Rusland in elkaar. Hitler keek naar het eind van de eerste wereldoorlog.

Majesteit, u heeft een probleem

De Talleyrand, was de grootste onderhandelaar, minister van buitenlandse zaken van Frankrijk en een geweldig ambassadeur (Hij hielp mee België los te maken van Nederland).

De Talleyrand waarschuwde Napoleon: Majesteit, u heeft een probleem. U bent steeds de overwinnaar en als u doorgaat leidt dat tot uw ondergang. Napoleon kon zichzelf niet stoppen. Entrapment. Poetin en Zelensky zijn beiden 'entrapment' (*Bij entrapment is iemand in een toestand van bewustzijnsvernauwing. Een toestand die gepaard kan gaan met cognitief disfunctioneren en emotionele ontregeling, en die het contact met de professional kan belemmeren, Wiki*).

*Van links naar rechts,
Lloyd George,
Vittorio Emanuele Orlando, Georges Clemenceau,
Woodrow Wilson
Bron: Wiki*



Er zijn dus enorme fouten en miscalculaties gemaakt in de loop van de geschiedenis. Zoals eind van de eerste wereldoorlog, vredesonderhandelingen in Parijs. Daar waren de Duitsers niet aan tafel. De Sovjet Unie vanwege de heersende vrees van de landen van West Europa voor de S.U. ook niet. Tegen de zin in van van President Wilson zijn Polen en Roemenië heel groot geworden.

Hongaarse minderheden in Roemenië en een grote Oekraïense minderheid in Oost Polen mochten niet zelfstandig zijn vanwege een buffer tegen de Sovjet Unie. Later leidde dat tot dramatische ontwikkelingen. In Oost Polen waar de Oekraïners grootschalig alle Poolse dorpen uitmoordden om die Polen daar weg te krijgen. Dat speelt tot op de dag van vandaag. Want Zelensky was in Bialistock (in het noordoostelijke deel van Polen) en sprak daar met de Poolse premier. Zij trachtten iets te doen aan het verleden.

De schaduw van het verleden

Het verteren van dat verleden speelt bij onderhandelen een rol. Georges Clemenceau zei na de eerste wereldoorlog, ik wil die Duitsers niet aan tafel want er zijn miljoenen fransen gestorven. Mijn positie hier in Frankrijk komt volledig op de schop als ik niet die Duitsers van die onderhandel tafel weg haal. Hij wil dat niet niet maar heeft een jonge assistent -Jean Monnet- die hem zegt: Als u de Duit-

sers niet aan tafel heeft dan is het over 20 jaar opnieuw oorlog. Clemenceau; dat weet ik maar ik kan er niet omheen. Waarom niet? Vanwege mijn achterban.

Hét probleem van de democratische landen. Wij moeten rekening houden met onze achterban. De andere onderhandelaar is niet zozeer het probleem, je eigen achterban, het parlement, de vakbonden, de publieke opinie zijn het probleem. Voor Xi en Poetin is dat geen probleem.

Daar moeten wij rekening mee houden, dat heeft een enorm effect op de manier waarop wij onderhandelen. Een two level game. Dat zijn de situaties waar ze geweten moeten hebben dat ze iets moesten doen maar het niet deden, of verkeerd calculeerden.

Waar wij lessen uit kunnen trekken is Nagorno-Karabach of Artsach. In 1994 winnen de Armeniërs de oorlog van Azerbeidzjan..

(De oorlog in Nagorno-Karabach resulteerde in een vluchtelingenstroom van 750.000 Azerbeidzjanen en 353.000 Armeniërs, zowel tussen als binnen beide landen. De oorlog eindigde met een wapenstilstand in 1994, waarbij Armeniërs de controle kregen over het grootste deel van de regio Nagorno-Karabach, Wiki).

Maar Armenië is een arm land. Azerbeidzjan heeft olie en gas. Je kunt op je vingers natellen dat als je een tijd wacht de Azerbeidzjanen genoeg geld hebben en dat zij met steun van Turkije een modern leger kunnen opbouwen. Wij, bij Clingendael, verwachtten dat in 1995 over 20 jaar, maar het werd dertig jaar, er weer een oorlog zou uitbreken. De Azerbeidzjanen vallen Karabach aan en die gaan winnen.

Verraad van Poetin

Azerbeidzjan wint dankzij het verraad van Poetin, die ze twee jaar van tevoren moderne wapens levert. En die de Armeniërs geruststelt, wij zullen je beschermen. Dat heeft hij niet gedaan, het was niet in zijn belang. Zijn gedachte: Armenië kan geen kant uit, moeten toch aan onze kant blijven. Armenië werd mede overwonnen dankzij Turkse- en Israëliëse steun. Waarom Israël? Zij kunnen vanuit Azerbeidzjan op doelen kunnen mikken in Iran. Raar, Azerbeidzjanen zijn sjiëten. Iraniërs zijn Sjiëten, wat is hier aan de hand? Azerbeidzjan is eigenlijk Russisch Azerbeidzjan. Daar woont maar 25% van de Azerbeidzjaanse bevolking. 75% van de Azeri wonen in Noord Iran, rond Tabriz. En Azerbeidzjan heeft al duidelijk gemaakt dat het gebied eigenlijk van hun is. Daardoor is Iran fel op

Azerbeidzjan. Die hebben gezegd, Karabach mag je hebben maar Zuid Armenië niet. En trokken troepen samen langs de Armeense grens om te betten dat Azerbeidzjan en Turkije Zuid Armenië zouden veroveren, om een corridor te maken tussen Turkije en Azerbeidzjan. Want daar is een enclave Nachitsjevan, waar de president Ilham Haydar Oghlu Aliyev vandaan komt, waar ze een connectie mee willen maken. Tot onwil van Iran. Want die moeten een doorgang hebben van Armenië via Georgie naar Rusland. En Rusland moet een doorgang hebben naar de golf via Iran. En die willen ook niet.

(Nachitsjevan, is een exclave en autonome republiek van Azerbeidzjan, ingeklemd tussen Armenië en Iran en in het noordwesten grenzend aan Turkije. De hoofdstad heet eveneens Nachitsjevan. Het gebied heeft de status van autonome republiek. Wiki)

Azerbeidzjan is succesvol geweest ben daar tweemaal geweest, sprak via de TV, trainingen gedaan En zei ze in 2017: Nu staan jullie sterk, nu moeten jullie onderhandelen, onderhandelen als je sterk staat. Ze zeiden, we gaan niet onderhandelen want wij staan sterk. Daar zitten we dan!

De premier die kon niet met die Azerbeidzjanen gaan onderhandelen. Dat zou de bevolking niet accepteren. Een voorganger heeft onderhandeld met Azerbeidzjan in 1999 een overeenkomst bereikt. Die man is doodgeschoten in het Armeense parlement. En ze weten nog steeds niet wie dat heeft gedaan. Ook Rabin is na Oslo doodgeschoten. Daar ga je dan. Je weet het, maar er is toch niets aan te doen. Met andere woorden, het gaat niet alleen om de mensen en het proces. Het gaat bij internationaal onderhandelen over de context daarvan.

Wat ik probeer te doen, ik ben trainer en ze krijgen van mij vaardigheden mee, maar in de eerste plaats gebruik ik zo'n seminar om bewustwording te creëren. Dat ze begrijpen hoe ze met de politiek moeten omgaan, hoe ze dat via onderhandelen moeten doen. Dan laat ik ze zelf onderhandelen en daarvoor zien ze de problemen,. Dan kan je er over praten en analyseren. Van de praktijk naar de theorie. en niet andersom.

We proberen onderhandelen van alle kanten te bekijken in de PIN groep. Daar zijn mensen bij betrokken uit vele landen.

kijk op <https://pin-negotiation.org>

Op dit moment werk ik met een collega aan een boek over de invloed van identiteit op onderhande-

lingsprocessen. Een hele moeilijke, mijn hoofdstuk gaat over de invloed van het nationalisme.

Je probeert wat te beïnvloeden bij jonge diplomaten en dan krijg je oorlog op oorlog, teleurstellend.

Context

In mijn proefschrift staat de stelling: Onderhandelen moet een beschermende constructie hebben. Kijk naar een theeglas, het onderhandelingsproces is de thee, en de Europese Unie is het glas. En als dat glas de thee niet in die context houdt kan ik het niet goed drinken. Dus als onderhandelen niet beschermd wordt, want het is heel kwetsbaar, dan is het makkelijker een oorlog te beginnen dan onderhandelingen. Want oorlog, als je al een sterk leger hebt, waarom zou je er niet mee beginnen?

Maar ècht goede onderhandelingen te beginnen tussen Zelensky en Poetin dat is het probleem. Daarom kanaliseert de EU de onderhandelingsprocessen en daardoor kunnen de Orbanen er toch niet aan ontsnappen.

Mijn stelling: Mensen kunnen elkaar vertrouwen, want als ik je niet vertrouw ga je niet doen wat je beloofd hebt. Maar landen hebben geen enkele reden om elkaar te vertrouwen, ze kunnen elkaar wel controleren.

We controleren elkaar, wat helpt om de onderhandelingsprocessen effectief te maken.

Rondvraag

De aanwezigen dragen vragen, ervaringen en meningen aan tijdens de uitgebreide rondvraag, zoals: over integerheid bij het in gesprek gaan. Integerheid is belangrijk bij international onderhandelen omdat het te maken heeft met legitimiteit.

-Voorspelbaarheid, vooruitdenken, een plan, tientallen jaren vooruit denken. En dan de tactiek daar naartoe. Alle schakstukken vooraf op het bord.

-De ervaringen van de onderhandelingen tussen Saladin en Richard Leeuwenhart. De diplomaten worden door Saladin het bos ingestuurd, met de opmerking 'Koningen onderhandelen niet tenzij een overeenkomst is bereikt'. De diplomaten doen de onderhandelingen, komen tot overeenstemming En pas dan maken de heersers, de koningen, de overeenkomst af.

-De noodzaak voor een diplomaat van het op orde hebben van het eigen netwerk in het ministerie, anders kom je nergens.

-Het gedrag van Nederland tijdens onderhandelingen in Indië na WW2. Onderbroken door de VS.

-De onmogelijkheid bij de Unie van Afrikaanse landen, 56 landen, bij consensus te beslissen

-Belangrijk bij onderhandelen, het gunnen, iets geven, om iets te krijgen.

-De meest succesvolle onderhandelaren zijn... kinderen. Want als je van je kinderen houdt zijn die meer succesvol tijdens het onderhandelen en de ouders niet zo. De relatie speelt en rol en de relatie levert macht op. Dus niet in alle omstandigheden is het de minder machtige die het onderspit delft. Dat is het fascinerende van de macht, legitieme onderhandelaars bouwen situationele macht op omdat ze gerespecteerd worden. En respect voor de onderhandelaars is belangrijk.

-De rol van humor tijdens onderhandelingen: Een ontspannende factor voor een goede relatie met je tegenstander.

-Het de hoogte zijn van beide onderhandelaars over de achtergrond van de tegenspeler.

-Help mij vandaag, dan help ik jou morgen.

-De onderhandelingen voor de Vrede van Rijswijk 1697, in paleis Ter Nieuburch. De brug naar het paleis werd uitgebreid met een tweetal flankerende bruggen zodat er voor de Fransen, de Zweedse bemiddelaar en de deelnemers aan de Grote Alliantie gelijkwaardige toegang op hetzelfde moment mogelijk was.

Door een aanwezige Franse diplomaat Francois de Callières, werd het eerste boek, 'Hoe te onderhandelen met de vorsten' geschreven (1716). Tachtig procent van dat boek is nog steeds geldig. De Fransen waren de eersten die naar onderhandelingsprocessen keken. Waarom? Richellieu zei ooit, Als Frankrijk sterk wil zijn dan moeten we een sterk leger hebben; het leger wordt sterker als wij goede diplomatie hebben en voor goede diplomatie moet je weten hoe je onderhandelt'. Het moet een constant proces zijn niet pas onderhandelen als er een probleem is. Je moet al je lijnen hebben liggen lang voordat het probleem komt. Fransen, lange termijn denkers.

-Emotie maakt soms onderhandelingen onmogelijk. Turkije-Armenië, Rusland/Oekraïne, Israël-Gaza.

-Dialoog, humor en de wil om er uit te komen, echt luisteren is de basis.

-Het vinden van de menselijke raakvlakken, daarna, wat is het probleem, niet meteen beginnen met onderhandelen.

-Culturele verschillen en lichaamstaal in bv Japan. Het voorkomen van gezichtsverlies. Tevens het onbegrip voor contracten in China en Japan, men verwacht compleet vertrouwen.

-Onderhandelen is niet altijd toepasbaar; 'wij onderhandelen niet met terroristen'. Maar toch, er wordt onderhandeld in het geheim. Zoals als bij de



treinkaping bij De Punt. Maar ook tussen Russen en Oekraïners, tussen de Israëliërs en Hamas.
 -Uit het recente boek van Frank Westerman, Een woord een woord: De Nederlandse psychologische benadering van de trein kapers is een beroemd internationaal model geworden over hoe je met met kapingen moet omgaan.

En dan wordt een boeiend onderwerp met applaus besloten. Waarna door de voorzitter aan Paul Meerts het boek over historisch Leidschendam-Voorburg wordt overhandigd.

Rijswijk 1697, Paleis Ter Nieuburgh met 3 bruggen. Voor de bemiddelaar midden, de beide onderhandelende partijen links en rechts. Bron Wiki.

Verslag huishoudelijk Jan Keijzer, overig Jos Tigges (tevens foto pagina 1).

De 2 Historische afbeeldingen en cursieve citaten uit Wikipedia.

Onze website;
www.pastrotarians.nl/vlietstreek

Bijeenkomsten op de 2e en 4e dinsdag van de maand van 12 - 14.00 uur in Proeflokaal Bregje, Neherpark 5, 2264 ZD Leidschendam, tel. 070 2057818