

# Van de Vijfde

Marc Uriot

**“De aarde is plat”, aldus de populaire journalist Thomas Friedman. Het maakt niet uit hoe groot de afstanden zijn, alles en iedereen is aan elkaar gerelateerd. Dit beeld van een geglobaliseerde wereld wordt inmiddels door weinigen tegengesproken en een korte blik op het nieuws maakt duidelijk dat veel van de huidige vraagstukken en problemen zich op globaal niveau afspelen. Of we het nu hebben over klimaatverandering, de spreiding van epidemieën of de financiële crisis, deze vraagstukken spelen allen op wereld niveau.**

Om de samenwerking tussen landen te faciliteren zijn er talloze internationale organisaties – Nederland alleen is al lid van meer dan 60 organisaties – die zich elk met hun eigen internationale vraagstuk bezig houden. Om tot actie te kunnen overgaan moeten er binnen deze organisaties beslissingen worden genomen. De verschillende landen moeten samen tot een gedeeld standpunt komen waar ze (in de meeste gevallen) het allen mee eens zijn.

## **Om ondanks deze meningsverschillen toch samen te kunnen werken, zullen de leden van de internationale organisaties in de meeste gevallen gedwongen worden om met elkaar te onderhandelen**

Net als bij politieke vraagstukken op nationaal niveau hebben landen vaak tegengestelde belangen en standpunten. Dit kan betekenen dat landen recht tegenover elkaar staan, zoals Noord Korea en de Verenigde Staten met betrekking tot kernwapens. Maar het kan ook zijn dat de verschillen minder groot zijn, bijvoorbeeld bij onderhandelingen over de precieze invoerheffingen; wordt deze 4 of 5 procent? Om ondanks deze

meningsverschillen toch samen te kunnen werken, zullen de leden van de internationale organisaties in de meeste gevallen gedwongen worden om met elkaar te onderhandelen.

Als onderhandelingen plaatsvinden is het onvermijdelijk dat partijen water bij de wijn moeten doen, anders is er immers geen kans om tot een gezamenlijk standpunt te komen. Dit betekent wel dat de landen die meedoen

aan onderhandelingen de noodzaak van samenwerking moeten inzien. Als één van de onderhandelingspartners liever geen internationale actie ziet – ergo, liever de status quo handhaaft – dan is het erg onwaarschijnlijk dat onderhandelingen tot een collectief standpunt zullen leiden. Zoals eerder gezegd worden landen gedwongen om op een groot aantal gebieden met elkaar samen te werken, het is vaak dan ook niet

zo dat alle onderhandelingen los van elkaar worden gezien. Als een partij weigert te onderhandelen over een onderwerp waar het liever de status quo gehandhaafd ziet, kan dat invloed hebben op hoe onderhandelingspartners zich opstellen bij onderhandelingen over andere vraagstukken. Vooral bij organisaties die veel en vaak beslissingen nemen, zoals de EU, kunnen deze mogelijke latere effecten een rol spelen bij het bepalen van de onderhandlungsstrategie. Vaak worden er in dit soort organisaties tegelijkertijd afspraken gemaakt over een groot aantal onderwerpen zodat alle deelnemers onderdelen hebben waar ze tevreden over zijn. Een goed voorbeeld hiervan zijn de grote intergouvernementele verdragen die door de EU lidstaten worden gesloten zoals de verdragen van Maastricht, Nice en Lissabon.

Één van de onderzoeksgebieden die zich op internationale onderhandelingen richt houdt zich bezig met het identificeren van ‘winnaars’ en ‘verliezers’ van onderhandelingen. Het gaat er dan om de gezamenlijke uitkomst van de onderhandelingen – vaak in de vorm van een verdrag – te vergelijken met de doelstellingen van de deelnemende partijen. De volgende stap is om te kijken wat de ‘winnaars’ van onderhandelingen met elkaar gemeen hebben. Zijn grote landen succesvoller? Of rijke landen misschien? Er zijn vele redenen te bedenken die invloed kunnen hebben op onderhandelingssucces. Zo is het bijvoorbeeld logisch dat je een grotere

kans hebt om te 'winnen' als je een standpunt hebt dat door vele anderen gedeeld wordt, dan als je alleen tegenover alle anderen staat.

In mijn onderzoek houd ik me vooral bezig met hoe interne nationale factoren invloed hebben op internationale onderhandelingen. In de politicologie worden deze twee onderzoeksgebieden (internationaal en nationaal) over het algemeen strikt gescheiden gehouden; vergelijkende politicologen kijken naar binnenlandse politiek en onderzoekers uit de internationale betrekkingen richten zich uitsluitend op verhoudingen tussen landen. Toch is het niet ondenkbaar dat nationale factoren invloed hebben op de onderhandelingspositie van een land.

Er is lang gedacht dat onderhandelaars met volledige autoriteit en vrijheid, waarbij de autoriteiten op nationaal niveau achteraf weinig in te brengen hebben, de beste resultaten zouden boeken. Het was de bekende wetenschapper en Nobelprijswinnaar Thomas Schelling die voor het eerst een ander geluid liet horen. Hij claimt dat het beperken van de flexibiliteit van de onderhandelaar de onderhandelingspositie van een land kan verbeteren. In dit geval kan de onderhandelaar namelijk

een versie van 'good cop, bad cop' spelen door welwillendheid te tonen aan de andere onderhandelaars maar tegelijkertijd te stellen dat het parlement niet met

### **Er is lang gedacht dat onderhandelaars met volledige autoriteit en vrijheid de beste resultaten zouden boeken**

hun voorstellen akkoord zal gaan. Het beperken van de uitkomsten die acceptabel zijn geeft de onderhandelaar een voordeel in de onderhandelingen.

Na deze eerste intuïtieve stelling van Schelling zijn er door Robert Putnam en anderen formele (mathematische) modellen gebruikt om uit te leggen hoe dit mechanisme werkt en hoe strategisch handelen en onzekerheid dit effect kan tegenwerken. Het is immers aannemelijk dat onderhandelaars dit mechanisme zullen proberen te 'gebruiken' door het te doen lijken dat er minder onderhandelingsruimte ligt dan in werkelijkheid het geval is. De andere onderhandelaars worden dus geconfronteerd met onzekerheid over de claims van hun onderhandelaarpartners; 'hij zegt wel dat hij niet meer kan toegeven, maar is dat echt het geval? Of is hij strategisch aan het inzetten om een beter resultaat te halen?' Tegelijkertijd kan het zo

zijn dat de onderhandelaar zelf ook niet weet wat wel en wat niet acceptabel is voor het thuisfront. De situatie rond de ratificatie van de Europese grondwet is hier een

goed voorbeeld van. Als de ratificatie beslissing via een referendum wordt genomen is het voor een onderhandelaar erg moeilijk in te schatten hoeveel hij kan toegeven. Het is in ieder geval duidelijk dat de Nederlandse en Franse onderhandelaars dit niet goed in hebben geschat.

Mijn onderzoek richt zich op onderhandelingen in de EU. Ik bestudeer voornamelijk of landen die de vrijheid van hun onderhandelaars beperken succesvoller zijn dan landen die de onderhandelaars minder beperkingen opleggen. Hierbij zal ik ook de institutionele karakteristieken meenemen, zoals de ratificatie procedures, om te zien wat voor rol deze spelen. Deze karakteristieken zijn namelijk van groot belang voor de stelligheid waarmee een onderhandelaar kan zeggen dat een standpunt de ratificatie niet zal overleven. Daarnaast zijn de nationale machtsverhoudingen natuurlijk ook van groot belang bij de ratificatie van verdragen; is er één partij met veel fractie discipline aan de macht, of moet er een verzameling van individuele parlementariërs worden overtuigd?

Door mijn onderzoek probeer ik meer te weten te komen over internationale onderhandelingen en besluitvorming. Zo probeer ik uit te vinden hoe plat de aarde nu daadwerkelijk is. ■

