

BREXIT

Edward Dijkhoorn is advocaat, mediator, commissaris en bestuurder.



edward@schonewille-schonewille.com
06 511 217 25

Op 29 maart heeft de Britse premier Theresa May namens het Verenigd Koninkrijk aan ons bevestigd wat wij al lang wisten: de eilandbewoners gaan de Europese Unie verlaten. Daarmee heeft zij de aftrap gegeven voor onderhandelingen waar volgens het verdrag van Lissabon twee jaar de tijd voor is.

Laat ik u nu alvast uit de droom helpen: dat proces gaat heel veel langer dan twee jaar duren. Ik heb in mijn carrière veel onderhandeld over zakelijke scheidingen (aandeelhouders, maatschappen en zo meer) en het gaat zelden vlot.

Veel interessanter dan de duur van de onderhandelingen is de aanpak. De Britse regering heeft na het referendum in juni 2016 veel verschillende geluiden laten horen, maar de laatste tijd is wel duidelijk dat zij – sterk gesimplificeerd - af willen van de lasten van de EU en de lusten willen behouden. Het antwoord van de EU is helder: we doen niet aan cherry picking. Dat willen we allemaal wel en dan is het hek van de dam.

'We doen niet aan cherry picking!'

Als ik de kranten lees, word ik niet hoopvol gestemd. Het ziet er naar uit dat de partijen op de traditionele manier gaan onderhandelen. Het begint er al mee dat eerst onderhandeld gaat worden over de agenda en dan pas over de inhoud. Standpunten innemen, armpje drukken, lekken naar de pers als dat zo uitkomt en na lang heen en weer gepraat zaken met elkaar uitruilen, die niets met elkaar te maken hebben. Zo van: 'Als jullie onze schapenwol onbelemmerd blijven importeren, dan laten wij 100.000 Poolse bouwvakkers toe.'

Onderhandelingen, en zeker deze, breng je alleen tot een goed einde als je het traditionele denken in standpunten verlaat en je gaat concentreren op de belangen. Oplossen op de manier die door Roger Fisher en William Ury beschreven is het boek: 'Getting to Yes, negotiating an agreement without giving in'.

De door hen ontwikkelde en gepropageerde wijze van met elkaar het gesprek aangaan wordt meestal geassocieerd met het oplossen van zakelijke geschillen. Maar wat vaak vergeten wordt, is dat deze methode ook succesvol is toegepast op tal van internationaal rechtelijke conflicten. Bijvoorbeeld in het geschil tussen Israël en Egypte over de verdeling van de Sinai woestijn of de vrijlating van de Amerikanen die in Teheran vast zaten na de Iraanse machtswisseling in 1979.

Waar het kort gezegd op neer komt is dat je een geschil alleen aan de onderhandelingstafel uit de wereld helpt, als je bereid en in staat bent om niet alleen naar je eigen positie te kijken maar ook naar de belangen van de ander. Breng de belangen in kaart en je zal - ook in dit geval - zien dat er meer gemeenschappelijke dan tegenstrijdige belangen zijn. Ik hoop dat onderhandelaars die als uitgangspunt nemen.

Edward