

CONGRESMAP

NGO—CONFERENCE

(Niet-gouvernementele organisaties)

Deelnemend land:
CHINA

Overige deelnemende landen:



*BELGIË
GROOT-BRITTANNIË
ISRAËL
NEDERLAND
VERENIGDE STATEN*

Agenda:

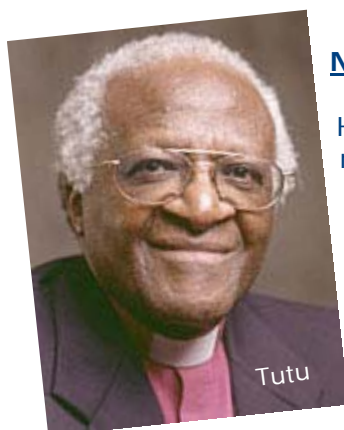
Mondiaal Wapenhandelsverdrag

INLEIDING

EEN COMPLEET NIEUW VERDRAG

Amnesty International is kortgeleden samen met Oxfam Novib, Pax Christi en andere niet-gouvernementele organisaties, zogenaamde ngo's, een campagne begonnen voor het aan banden leggen van de wapenhandel.

Het doel van deze ngo's is het aanleveren van een tekst voor een heus internationaal wapenhandelsverdrag.



NOBELPRIJSWINNAARS

Het zijn niet de eersten de besten die het voortouw namen. Het idee namelijk voor een dergelijk wapenhandelsverdrag is afkomstig van een groep Nobelprijswinnaars, onder wie Desmond Tutu, en jaze-ker, Amnesty International. Door een dergelijk wapenhandelsverdrag kunnen enkele zorgwekkende gevolgen van ongecontro-leerde wapenhandel beter voorkomen worden. Zo valt er jaarlijks een half miljoen doden ten gevolge van wapenmisbruik.

NEC NIJMEGEN

Een van de opvallendste niet-gouvernementele organi-saties die kortgeleden van harte aan bovengenoemde campagnes meedeed, is voetbalclub NEC uit Nijmegen (Nederland).

Voorafgaand aan een wedstrijd tegen Heereveen or-ganiseerde Amnesty ter plekke een grote SMS-actie. Tien vrijwilligers hebben aan het aanwezige publiek 5.000 actiekaarten uitgedeeld waarop Björn van der Doelen uitlegde hoe te SMS-en voor een wapenhan-delsverdrag. Hij vertelde de voetbalfans dat elke mi-nuut iemand sterft door misbruik van wapens. Intus-sen heeft wereldwijd ruim een miljoen mensen op deze wijze ingestemd met een dergelijk verdrag.



JULLIE SCHOOL

Ook in het onderwijs kun je iets doen. Want, met het overdragen van kennis over allerlei misstanden moet je beginnen, nietwaar? Daarom heeft de Nijmeegse Scholengroep van Amnesty deze les gemaakt. We willen niet meteen de totale wapen-problematiek op jullie bord leggen! We kiezen slechts een enkel aspect van de wapen-handel er uit om je te laten zien dat het nog niet zo heel makkelijk is om een verdrag te realiseren. We kiezen voor het onderwerp *clusterwapens*, maar hadden evengoed kunnen kiezen voor wapens die voor kinderen ontworpen worden, over handgranaten of over landmijnen.

OPDRACHT: Kies een onderhandelaar

Nu jullie in groepen zijn verdeeld, beginnen we meteen met een opdracht: kies een onderhandelaar. In de tweede les, wanneer het feitelijke congres gehouden gaat worden, gaat iemand van jullie onderhandelen over ontwapening.

De onderhandelingsruimte die deze persoon meekrijgt, wordt door jullie eigen groep vastgesteld door middel van een vooronderzoek.

Een van de eerste dingen die je nu moet oplossen, is de vraag: wie stuur je uit jullie groep de onderhandelingen in?

Profiel van de onderhandelaar

Natuurlijk moet de onderhandelaar aan enkele voorwaarden voldoen. Te denken valt aan:

- ✓ Hij of zij moet het woord namens een groep kunnen voeren en zijn eigen mening daaraan ondergeschikt maken.
- ✓ Hij of zij moet zich door de andere onderhandelaars niet al te makkelijk onder laten sneeuwen.
- ✓ Hij of zij moet kunnen luisteren; dat wil zeggen een open oor hebben voor andere argumenten.
- ✓ Wellicht ken je zelf nog een voorwaarde?

Bespreek onderling wie in jullie visie het beste aan het bovengeschetste profiel voldoet en vul diens naam hieronder in.

Knip het onderstaande strookje af en overhandig het aan de (gast)docent.

✂-----

BETREFT: KANDIDAAT VOOR DE ONDERHANDELINGEN
ONDERWERP: INTERNATIONAAL WAPENHANDELSVERDRAG
DEELNEMEND LAND: **CHINA**

NAAM:
HANDTEKENING

CLUSTERWAPENS: de problematiek

Inzet van de onderhandelingen in de tweede les zijn clusterwapens. Je groep gaat eerst uitzoeken wat clusterwapens precies zijn. Dat kan door op internet te googlen of door boeken, tijdschriften of kranten te bladeren. Misschien is het verstandig eerst te bepalen wie nu precies wat uitzoekt. De een vindt sneller de weg op het internet, de ander kent de schoolbibliotheek van buiten. Ook is het noteren van wat je hebt gevonden van belang: verdeel dus de taken zoveel mogelijk onderling!

Tip: er zijn vele zoektermen die naar hetzelfde kunnen leiden:

Clusterwapens	Cluster weapons
Clusterbommen	Cluster bombs
Clustermunitie	Cluster (am)munition
Clustergranaten	Cluster granates
Fragmentatiewapens	Fragmentation weapons
Fragmentatiebommen	Fragmentation bombs
Fragmentatiemunitie	Fragmentation (am)munition
Fragmentatiegranaten	Fragmentation granates

**OPDRACHT:**

- ♦ Zoek uit wat clusterwapens precies zijn en formuleer dit in de ruimte hieronder.

- ♦ Noteer hieronder welke problemen het gebruik van deze wapens oplevert.

- ♦ Noem een recente oorlog waar clusterwapens werden ingezet.
 - a) welke rol vervulde het gooien van clusterwapens in deze oorlog?

 - b) noteer daarover een eigen standpunt.

CLUSTERWAPENS: Wat vindt China ervan?

Kijk op internet wat de Chinese regering en/of Chinese bedrijven vinden van clusterwapens. Noteer de adressen van minstens drie websites waar je informatie gevonden hebt. De gevonden informatie bepaalt de onderhandelingsruimte die je later hebt tijdens de onderhandelingen.

Onderstaande vragen zijn richtlijnen voor je onderzoek:

- ♦ Is er in China weerstand tegen het gebruik van clusterwapens?
- ♦ Is het in China mogelijk om clusterwapens te produceren, in te kopen, te verkopen of door te voeren naar andere landen?
- ♦ Mag China clusterwapens inzetten in oorlogstijd?
- ♦ Heeft China een verdrag tegen de inzet van clusterwapens ondertekend?

Samenvattend:

- ♦ Wat is het officiële standpunt van China over clusterwapens?

Ik heb de informatie gevonden op:

<http://www.>

<http://www.>

<http://www.>

Landeninformatie China

Staatsvorm: Communistische staat
 Oppervlakte: 9.596.960 km²
 Hoofdstad: Beijing
 Inwoners: 1.314.000.000
 Grenst aan:

Afghanistan, Bhutan, Birma, India, Kirgizië, Kazakstan, Laos, Noord-Korea, Nepal, Mongolië, Pakistan, Rusland, Vietnam, Tadzjikistan

Godsdiensten: Officieel atheïstisch

BNP per capita: € 5.250

Werkloosheid: 9% - 20% (schattingen)
 Staatsschuld: € 195 biljoen

Natuurlijke rijkdommen: kolen, ijzer, petroleum, aardgas, kwik, tin, lood, uranium, aluminium, zink, waterkracht.

Gemiddelde levensverwachting: 72,58 jaar

JE EIGEN AGENDAPUNT

Elke delegatie wordt in de gelegenheid gesteld zelf één onderwerp te agenderen voor de vergadering. Dat zal dus een punt zijn dat jullie graag in het Verdrag opgenomen zouden willen zien. Probeer dus in onderling overleg te bepalen wat dat onderwerp zal zijn. Houd het bij een enkelvoudig agendapunt en voorkom dus dat er méérdere wensen in jullie voorstel sluipen!

Neem daarbij goed in overweging wat het officiële standpunten in China is. Maar het is natuurlijk heel goed mogelijk dat jullie delegatie een gemotiveerd afwijkend standpunt inneemt. Het komt wel vaker voor dat de algemene opinie in een land afwijkt van die van de overheid.

En, zoals jullie in de inleiding hebben gelezen, maken jullie immers deel uit van een niet-gouvernementele organisatie!!!



**"Ok, here's the meeting agenda ...
it's gonna be a long one."**

Wij zouden graag het volgende voorstel namens China in de Vergadering willen agenderen:

.....

.....

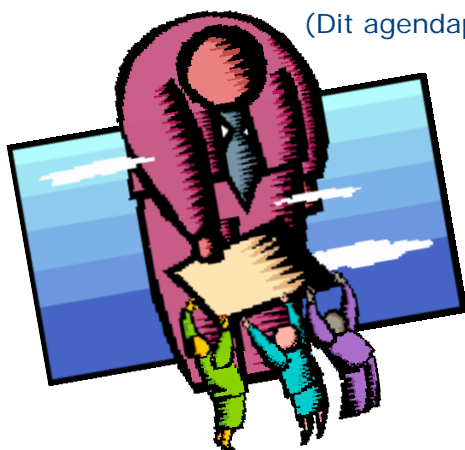
.....

.....

.....

.....

(Dit agendapunt inleveren bij de voorzitter van de Vergadering)



Enkele tips voor succesvol onderhandelen

Een grondige voorbereiding

Een goed begin is het halve werk. Zorg dat je weet waarover je praat. Als iets je niet duidelijk is, zoek dan eerst uit hoe het zit. Schrijf je eigen argumenten en de argumenten die je hoort van je mede-onderhandelaars op en gebruik ze op het juiste moment.



Bepaal grenzen en doelen

Weet wat je wilt bereiken. Je moet je grenzen trekken ('Voor minder dan dat doe ik het niet') en zolang mogelijk proberen daaraan vast te houden. Als je te snel toegeeft, zul je je uiteindelijke doel nooit bereiken.

Bewaar emotionele afstand

Blijf rustig en houd je hoofd koel. Als je in een verhitte discussie terecht komt, vergeet je meestal snel het einddoel dat je wilde bereiken. (Te veel) emoties kunnen onderhandelingen beïnvloeden en verstoren.

Luister goed naar wat anderen zeggen

Een ervaren onderhandelaar kan de onderhandelingen in een bepaalde richting sturen door goed te luisteren en de argumenten van zijn medeonderhandelaars in zijn eigen voordeel te gebruiken. Je medeonderhandelaars zullen zich verbonden met je voelen als ze zien dat je hun argumenten serieus neemt.

Wees duidelijk

Alleen als je je argumenten helder en kort naar voren weet te brengen, zullen anderen naar je luisteren. Wees zakelijk en to the point en begin geen lange verhalen waarvan de clou niet snel duidelijk is.

Weet wanneer je een deal kunt sluiten

Probeer het moment te bepalen waarop duidelijk is dat er niet meer inzit. Sluit compromissen als je het gevoel hebt dat je het maximaal haalbare eruit hebt gesleept. Probeer niet koste wat kost je eigen gelijk te halen als dat tot resultaat heeft dat je helemaal niets bereikt..



Gebaseerd op *Onderhandelen voor dum-mies* van Michael C. en Mimi Donaldson.

Woordvoerder:

China



China

Woordvoerder: