

Farhad Mukhtarov, Erasmus Universiteit:

# 'NEDERLANDSE WATER-DIPLOMATIE MOET VEEL TRANSPARANTER'

TEKST KEES JAN VAN KESTEREN | BEELD ISTOCK



Farhad Mukhtarov

In een advies uit 2011 stelt instituut Clingendael dat Nederland een vooraanstaande rol zou moeten spelen in de internationale waterdiplomatie. Een jaar later werd 'water' een van de pijlers van de Nederlandse ontwikkelingssamenwerking. Sociale wetenschapper Farhad Mukhtarov (Erasmus Universiteit), legde het Clingendael rapport onder de loep. "Hoe kun je een neutrale make-laar, of zelfs een arbiter zijn, als je zo overduidelijk ook een eigen, economisch belang nastreeft?"

**B**ij het ISS, het Internationale Instituut voor Sociale Wetenschappen van de Erasmus Universiteit, onderzoekt universitair docent en onderzoeker Mukhtarov water- en milieuvragen met een mondiale blik. "Water verbindt veel vlakken, denk aan transport, landbouw, energie. Water is een voorwaarde voor leven. De aan- of afwezigheid er water speelt een rol in religies en de cultuurgeschiedenis overal op aarde. Toch wordt water vaak vanuit een technische, apolitieke bril bekeken, maar water is politiek en cultureel van enorm belang. Het is daarom mijn missie en het doel van mijn onderzoek om tegenwicht te bieden tegen een nauwe, technische blik en water in de sociaal, politieke context te bekijken." Sinds kort richt Mukhtarov zich daarbij ook op de motivatie en eventuele effecten van de Nederlandse inzet wereldwijd. Hij werkt al jarenlang in Nederland, in het verleden onder andere ook voor de universiteiten van Amsterdam, Delft en Utrecht. "Nederland wil over de hele wereld actief zijn op watergebied en is dat ook. Denk aan de Blue Deal,



# W

maar ook aan de export van technologie en verschillende governance modellen. Er gaat veel geld in om en water speelt een belangrijke rol als het gaat om de ontwikkeling van opkomende landen. Ik wilde analyseren hoe Nederland waterdiplomatie inzet, wat de doelen zijn en welke belangen er worden gediend.”

## Richtinggevend rapport

Samen met collega's nam de onderzoeker het Clingendael-rapport *'Water Diplomacy: a Niche for the Netherlands'* als uitgangspunt. Het rapport legde, meent Mukhtarov, het fundament voor het beleid dat de afgelopen tien jaar gevoerd is en verscheen op verzoek van het ministerie van Buitenlandse Zaken. Het was gebaseerd op literatuuronderzoek, interviews met experts en een enquête onder Nederlandse ambassades. “Het is met name relevant met betrekking tot de vraag hoe Nederland zichzelf wil positioneren en hoe andere landen hierdoor gepresenteerd zijn. En daar komen we op het gebied van de taal. Taal speelt een belangrijke rol in onze maatschappij. Een analyse ervan legt relaties en machtsverhoudingen bloot.”

Via een taalkundige analyse van dit rapport, maar ook van wetenschappelijke artikelen, politieke speeches, beleidsstukken en berichten in de media, wilden Mukhtarov en collega's in kaart brengen hoe de twee doelstellingen van het Nederlandse waterbeleid op internationaal vlak, economische belangen en internationale hulp, werden verenigd. “Het draait daarbij om het oude beeld van de koopman en dominee. Volgens ons onderzoek zie je in deze teksten terug dat deze doelstellingen niet overeenkomen en dat taal gebruikt wordt om de spanningen en tegenstrijdigheden te verbergen.”

*‘Als je niet als eerlijk en betrouwbaar wordt waargenomen, werkt dat uiteindelijk op alle vlakken tegen je’*

## Win-win-situatie

“Ja, taal is altijd interpretatie”, zegt Mukhtarov. “Maar dat maakt een taalkundige benadering niet minder waardevol. Door de gekozen woorden en metaforen heel systematisch te analyseren, komen onderliggende aannames en potentiële effecten van de tekst bloot te liggen. In dit Clingendael-rapport is ‘win-winsituatie’ of zelfs ‘win-win-win-situatie’ een belangrijke metafoor. Nederland wordt gepresenteerd als een neutrale makelaar, die met zijn waterexpertise kan bijdragen aan het stimuleren van vrede en het faciliteren van landen die in ontwikkeling zijn. En in een moeite door hier zelf geld aan kan verdienen.” In de door Mukhtarov onderzochte periode steeg de export van watergerelateerde infrastructuur en diensten, havens bouwen, baggeren, export van technologie en advisering, tot ruim 8 miljard euro per jaar, waar dat begin deze eeuw nog ongeveer 4 miljard euro was. “Maar dan ontstaat een probleem. Hoe kun je een neutrale makelaar, of zelfs een arbiter zijn, als je zo overduidelijk ook een eigen, economisch belang nastreeft? Daarom lijkt het mij veel beter eerlijk te zijn over je eigen belangen. Dan weten de landen waar je wilt helpen en zakendoen, ook dat er sprake is van een eigen agenda. Zelf ben je je bovendien dan ook veel meer van bewust dat je geen neutrale rol speelt en dat helpen en economie ook met elkaar in botsing kunnen komen. In plaats van neutraal optreden is ‘multi-partij onderhandelingen’ een betere omschrijving.”

## Botsende belangen

Als voorbeeld noemt Mukhtarov de zogeheten *branding* van Nederland als expert op het gebied van deltatechnologie. “Nederland noemt zich enerzijds uniek vanwege de ligging, de dijken, de gemalen, de Deltawerken, noem maar op. Hiermee laat Nederland zien dat het begrijpt dat elke delta anders is en dat elke delta om maatwerk vraagt. Tegelijkertijd zegt Nederland tegen de wereld:

onze technologie en kennis zijn een exportproduct dat ook elders ingezet kan worden. Dat botst.” Als de twee belangen in botsing komen, is dat volgens Mukhtarov vaak contra-productief voor de landen waar werkzaamheden moeten worden uitgevoerd of conflicten moeten worden voorkomen. Als voorbeeld noemt hij de Nederlandse inzet in het Nijlbassin. “Door allerlei technische projecten in de landen van het Nijlbassin was de inzet van Nederland zichtbaar en tastbaar, maar de conflicten daar blijven onverminderd. Buitenlandse Zaken erkende het probleem en adviseerde Nederlandse acteurs om meer aandacht te geven aan het koesteren van politieke vertrouwen en opbouwen van stabiele instituties op de lange termijn”.

## Duidelijke scheiding

Mukhtarov pleit daarom voor een duidelijke erkenning van de eigen belangen door landen als Nederland. “Het land heeft echt veel te bieden. De waterexpertise is historisch geworteld en is echt indrukwekkend. Ik vind het overigens ook belangrijk om te melden dat er al heel veel fantastisch werk wordt verricht, ook door bedrijven. Het gaat me er niet om dat het slecht zou zijn om geld te verdienen. Het gaat me er wel om dat de inzet veel effectiever zou kunnen zijn als er eerlijker wordt gecommuniceerd en meer aansluiting wordt gezocht met lokale kennis. Dat kost weliswaar tijd, maar levert op de langere termijn de meeste resultaten op.”

Met een duidelijker presentatie van en scheiding tussen de verschillende rollen van Nederland in de internationale arena en meer aansluiting bij lokale ontwikkelingen, zijn volgens Mukhtarov uiteindelijk ook de Nederlandse belangen het meest gediend. “Het gaat hier niet alleen om marketing maar ook echt om je positie in de wereld. Als je niet als eerlijk en betrouwbaar wordt waargenomen, werkt dat uiteindelijk op alle vlakken tegen je.” •