

sandra rientjes	kennis management mediation	
zorgen dat het loopt, zorgen dat het klopt		

Acht wetenswaardigheden over natuurbeheer en conflicten

1. Een conflict?

Een conflict..... In het natuurbeheer kan dit van alles zijn: onenigheid met de buurman over distels, verschil van inzicht met het waterschap over het grondwaterbeheer, burgers die actievoeren tegen de kap van Amerikaanse eiken, een procedure bij de Raad van State. Volgens de definitie is er een conflict als twee of meer partijen doelen, belangen of waarden hebben die niet met elkaar te verenigen zijn (of als ze denken dat dat het geval is.....)

2. Zijn er meer conflicten in het natuurbeheer dan in andere sectoren?

In ieder geval is er rondom het beheer van beschermde natuurgebieden een grote kans op conflicten. Om te beginnen zijn er veel partijen die op de een of andere manier bij het beheer van een natuurgebied betrokken zijn (de stakeholders). En al die stakeholders hebben hun eigen belangen, ideeën, idealen, wensen, waarden, visies, normen.... Er kunnen grote materiele belangen in het spel zijn – maar natuur ligt ook heel gevoelig en raakt aan emoties en overtuigingen. Kortom: een explosief mengsel. Overigens zijn conflicten niet alleen negatief: ze kunnen ook leiden tot betere verstandhoudingen, meer begrip voor elkaars visie en tot creatieve oplossingen waar nog niemand aan had gedacht. Als ze op een goede manier worden behandeld.

Meer weten? Alterra, Eurosita en ECNC deden onderzoek naar conflicten rondom Natura2000 gebieden in Europa.
http://ec.europa.eu/environment/nature/natura2000/management/docs/conflict_solving2010.pdf

Checklist 1: Stakeholders - wie zijn er betrokken bij het beheer van een natuurgebied?

Natuurbeheerders : <ul style="list-style-type: none"> Eigenaar, pachter, terreinbeheerder, 	Overheid/bestuurders/politiek met betrekking tot natuur, waterbeheer, milieu, ruimtelijke ordening, landbouw: <ul style="list-style-type: none"> Plaatselijk, regionaal, landelijk, internationaal 	Natuurbeschermingssector: <ul style="list-style-type: none"> Eigenaars/beheerders naburige natuurgebieden, Maatschappelijke organisaties op het gebied van milieu, natuur en dierenwelzijn, actiegroepen, vrijwilligers Wetenschappers 	Financiers: <ul style="list-style-type: none"> Overheid, leden, donateurs, sponsors, fondsen.
Commerciële gebruikers: <ul style="list-style-type: none"> Boeren, bosbouwers, beroepsvissers, vis- en schelpdierkwekers, recreatie-ondernemingen, zand- en grindwinnende bedrijven..... 	Niet commerciële gebruikers: <ul style="list-style-type: none"> Bewoners, jagers, sportvissers, plukkers en verzamelaars, wetenschappers, leger, drinkwaterbedrijven 	Bezoekers en passanten: <ul style="list-style-type: none"> <i>Actief:</i> wandelaars, ruiters, fietsers, watersporters, auto-, motor-, brommercrossers... <i>Educatief:</i> scholieren, studenten <i>Ontspanning:</i> deelnemers aan picknicks, barbecues, feesten + speurtochten, natuurliefhebbers.., <i>Gebruikers (vaar)wegen en paden</i> 	Bemiddelaars, beïnvloeders en tussenpersonen: <ul style="list-style-type: none"> Media, opinieleiders, prominenten, onderwijs, vrouwen organisaties, kerkelijke organisaties.

3. Waar gaan conflicten over?

Zoals overal zijn er ook in het natuurbeheer *zakelijke conflicten* over financiële belangen, procedures of (de interpretatie van) feiten. Daarnaast zijn er *sociale/emotionele conflicten* die te maken hebben met waarden, emoties of de relatie tussen de stakeholders. En veel conflicten zijn een leuke mix van beide. Trouwens, niet alleen 'de anderen' (dat wil zeggen niet-natuurbeschermers) hebben last van emoties. Natuurbeschermers zijn ook erg betrokken en 'ze hebben er voor geleerd', dan is het even slikken als anderen kritiek hebben of bezwaren maken.

Natuurbeelden spelen ook een rol. Niet iedereen heeft het zelfde (ideaal) beeld van natuur. Voor ecologen en terreinbeheerders is ongerepte wildernis vaak het mooiste wat er is. Dat beeld is ook onderbouwd met een flinke hoeveelheid ecologische kennis. Voor anderen is het juist een lieflijk landschap, of goed beheerde weiden met strakke sloten. Dan gaat het meer om esthetiek of functionaliteit.

Hieronder een checklist van zaken die tot conflicten kunnen leiden, of een rol kunnen spelen bij het vinden van een oplossing.

Meer weten over natuurbeelden? Arjen Buijs deed er onderzoek naar: <http://edepot.wur.nl/10605>

Checklist 2: Waar gaan de conflicten over?

Zakelijk/inhoudelijk	Sociaal/emotioneel
<p>Materiele belangen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beperking toegang tot gebied • Beperking van (commercieel) gebruik; • Schade, inkomstenderving, waardevermindering van onroerend goed • Beschikbaarheid subsidies, financiële compensatie • Zeggenschap over land 	<p>Waarden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verschillende natuurbeelden • Beroepscodes, professionaliteit • Locale/regionale tradities, bijvoorbeeld goed nabuurschap
<p>Procedure/proces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beperkte onderhandelingsruimte of –bereidheid • Communicatie niet volledig of tijdig; verkeerde stijl of taalgebruik • Deelnemers/vertegenwoordiging in overleg • Termijnen te krap/tijdsdruk • Onderhandelingsvaardigheden deelnemers niet voldoende 	<p>Psychologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Handelingsvrijheid; zelfbeschikking • Emotioneel eigendom • Erkenning, respect • Angst
<p>Kennis /informatie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kwaliteit en kwantiteit informatie niet voldoende • Niet alle partijen hebben toegang tot informatie • Lokale/traditionele kennis wordt minder gewaardeerd dan formele (wetenschappelijke) kennis 	<p>Relatie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschiedenis, oud zeer • Vertrouwen • Stereotyperingen

4. Oplossingen

Een vuistregel: de oplossing van het conflict moet je vinden in de sfeer waar het conflict is ontstaan. Als omwonenden *materiele schade* lijden door wild, dan los je het conflict niet op door ze *informatie* te geven over faunabeheer. Maar met het domweg overmaken van een bedrag op hun bankrekening is het probleem ook niet volledig uit de wereld omdat die mensen behalve financieel gedupeerd ook boos en gekwetst zijn.

5. Maar drie types oplossingen...?

Het probleem bij conflicten rondom het beheer van een beschermd gebied is dat de onderhandelingsruimte van de beheerder vaak beperkt is. Wat er beschermd moet worden ligt vast. Een bepaalde habitat of soort gewoon maar niet meer beschermen is geen optie. In de praktijk lijken er drie categorieën oplossingen te zijn:

- *Spreiding in ruimte/tijd*: omstreden maatregelen niet overal doorvoeren of over een langere periode uitspreiden.
- *Compensatie*: een (financiële) vergoeding bieden voor geleden schade of subsidie om bepaalde maatregelen te treffen;
- *Betrokkenheid, proces en relatie*: partijen meer bij het beheer betrekken, bijvoorbeeld in een stakeholderoverleg en eventueel faciliteiten beschikbaar stellen om die deelname te ondersteunen. Excuses maken voor fouten uit het verleden en het geven van erkenning/waardering kunnen veel bijdragen aan een oplossing van een conflict.

6. Stakeholder analyse: ken je pappenheimers

Zorgen dat het niet tot conflicten komt is natuurlijk het beste. Veel problemen hadden voorkomen kunnen worden als er vanaf het begin een beetje handiger was geopereerd. *Stakeholder analyse* is essentieel: in kaart brengen wie er direct of indirect betrokken zijn en wat voor posities zij innemen.

De twee checklists in deze fact-sheet zijn alvast een basis voor een stakeholderanalyse:

- Wie zijn er betrokken? (checklist 1)
- Wat zou er tot conflicten kunnen leiden? (checklist 2)

Per stakeholdergroep breng je dan in kaart wat hun positie is, wat hun belangen zijn, of er sprake is van oud zeer of conflicten in het verleden..... Dit vormt de basis voor een communicatie- en onderhandelingsplan.

Meer weten over communicatie en onderhandeling? ECNC publiceerde een handboek over communicatie voor natuurbeschermers (in het Engels). www.ecnc.org/publications/technicalreports/communicating-nature-conservation

7. Goed onderhandelen: belangen in plaats van posities, mensen in plaats van problemen

Er zijn onderhandelingsmethodes die kunnen helpen om in netelige situaties oplossingen te vinden die door alle betrokkenen gesteund worden, bijvoorbeeld *Mutual Gains Approach* en *Strategisch Omgevings Management*.

Kern van beide benaderingen is dat je in de onderhandelingen uitgaat van de echte belangen van partijen, en niet van de posities die ze in eerste instantie innemen. Gezamenlijke fact finding (hoe zit het nu eigenlijk?), het formuleren van objectieve criteria voor succes (wanneer zijn we eruit?) en creativiteit bij het zoeken naar oplossingen staan centraal. Welke benadering je ook kiest, communicatie is altijd essentieel. Maar dan wel tijdige, volledige, juiste en begrijpelijke communicatie. En dan is er ook nog de attitude waarmee je andere betrokkenen benadert. 'Hoe zorg ik dat X kan doen wat hij graag wil' is een insteek met meer kans op succes dan 'hoe houd ik X tegen.'

Het kan helpen om een *training* te doen in gesprekvoering of onderhandeling. Er zijn voorbeelden dat alle deelnemers aan een complexe onderhandeling van te voren getraind werden – met goede resultaten.

Voorbeeld: de wolf terug in Nederland?

Als het zover komt en tot conflicten leidt (wat zomaar zou kunnen....) dan spelen daar de volgende zaken in mee:

- *Materiele belangen* - schade aan veestapel
- *Kennis/feiten*- deskundigen die elkaar tegenspreken, onduidelijkheid over aantallen, te verwachten schade enzovoort
- *Natuurbeeld* - wildernis met alles er op en er aan of een goed beheerd landschap
- *Angst* – grote roofdieren zijn bedreigend
- *Stereotypingen* – 'natuurbeschermers zijn stadse wetenschappers'; 'veehouders zijn natuurhaters'
- *Geschiedenis* – eerst hebben ze die mooie Amerikaanse eiken gekapt, toen mochten we er niet meer met de hond wandelen en nu komt er dan een wolf!

Een duurzame oplossing moet met al deze factoren rekening houden.

Meer weten over de Mutual Gains Approach? <http://www.mga-netwerk.nl>

Over Strategisch Omgevings Management? www.twynstraqude.com/pdf/Artikelen/Strategischomgevingsmanagement.pdf

*Of lees het boek *Excellent Onderhandelen* door Roger Fischer, William Ury en Bruce Patton.*

8. Wie kan me helpen?

Soms is het handig om een neutrale derde in te schakelen. Een onpartijdige gespreksleider kan helpen. Mensen uit het lokale of bestuurlijke netwerk kunnen optreden als tussenpersoon of bemiddelaar als de verhouding met een bepaalde stakeholdergroep erg moeilijk ligt. En er bestaan ook professionele mediators die er in gespecialiseerd zijn om partijen te helpen samen tot een oplossing te komen. Een mediator is geen rechter en gaat niet beslissen 'wie er gelijk heeft' of voorschrijven hoe het conflict moet worden opgelost. Mediators zijn ervoor opgeleid om te zorgen dat de partijen weer met elkaar gaan praten en zélf komen tot een oplossing die voor iedereen acceptabel is.



© Sandra Rientjes. 2011

Meer weten over mediation? www.nmi-mediation.nl

sandra rientjes	kennis management mediation	Eikstraat 4 5038 MP Tilburg
www.sandrariantjes.nl	sr@sandrariantjes.nl	Tel 013 5357508 Mob 06 51378828