



A PROMISED LAND – BARACK OBAMA

Eine Analyse der Verhandlung mit Putin

Mit Spannung habe ich auf das neue Buch „A PROMISED LAND“ von Barack Obama gewartet. Nun habe ich es gelesen und dabei viel über die Verhandlungsführung von Obama erfahren. So beschreibt der ehemalige US-Präsident in dem Kapitel „THE WORLD AS IT IS“ wie er die Welt sieht, und gibt Einblick in seine Verhandlung mit dem russischen Präsidenten Wladimir Putin. Diese Verhandlungsführung möchte ich in diesem Artikel analysieren. Wichtig dabei: Es geht wie immer in meinen Beiträgen nicht um politische Statements, ich bleibe im Bereich der Verhandlungsführung.

Zu Beginn des Kapitels über Russland beschreibt er Putin: „Vladimir Putin, who had come to power in 1999, claimed no interest in a return to Marxism-Leninism. And he had successfully stabilized the nation’s economy, in large part thanks to a huge increase in revenues brought about by rising oil prices.“

Und er fährt mit einer persönlichen Einschätzung fort: „With the fastidiousness of a teenager on Instagram, he curated a constant stream of photo ops, projecting an almost satirical image of masculine vigor (Putin riding a horse with his shirt off, Putin played hockey), all the while practicing a casual chauvinism and homophobia, and insisting that Russian values were being infected by foreign elements.“

Darauf folgt der aus meiner Sicht gefährlichste Satz „ There was just one problem for Putin: Russia wasn’t a superpower anymore.“ (A PROMISED LAND, Seite 459)

Die innere Einstellung zu einem Verhandlungspartner beeinflusst unsere Verhandlungsführung. Obama beschreibt Putin als „Teenager“ und sieht ihn nicht auf Augenhöhe, seiner Augenhöhe. Die persönliche Einschätzung dürfte bei so wichtigen Verhandlungen keinen Einfluss haben. Von einem professionellen Verhandlungsführer mit dieser Verantwortung kann man erwarten, dass er persönliche Bewertungen außen vorlässt und professionell und somit respektvoll in die Verhandlung einsteigt.

Schwerwiegender als die persönliche Einschätzung empfinde ich jedoch die Aussage zur Machtposition von Putin: „not a superpower anymore“. Obama sieht sich als „superpower“ und spricht auch hier Putin die Augenhöhe ab. Nun kann man hier sicherlich geteilter Meinung sein, ich denke jedoch, dass Russland ein mächtiger Player in der internationalen Politik ist und mit dem ständigen Sitz im UN-Sicherheitsrat die Weltpolitik maßgeblich beeinflussen kann.

Obamas Einstellung zu Putin ist demnach keine, die eine Verhandlung auf Augenhöhe möglich macht. Das zeigt sich beim ersten Aufeinandertreffen der beiden Präsidenten:

“In July, I flew to Moscow for my first official visit to Russia as president.“

“I met Vladimir Putin for the first time the following morning when I traveled to his dacha, located in a suburb outside Moscow. Our Russia experts, Mike McFaul, Bill Burns and Jim Jones, joined me for the ride.“

Mike McFaul war 2012 bis 2014 US-Botschafter in Russland, seine kritische Haltung gegenüber Putin hat er stets in der Öffentlichkeit betont. Das ist natürlich sein gutes Recht, seine Teilnahme an dieser Verhandlung hat jedoch eine Signalwirkung.

Bill Burns gibt Obama vor dem Treffen den Tipp: „You might want to open the meeting by asking him his opinion about the state of U.S.-Russian relations and let him get a few things off his chest.“

Obama befolgte den Tipp und schreibt: „I thanked Putin for his hospitality, noted the progress our countries had made with the previous day’s agreements, and asked for his assessment of the U.S.-Russia relationship during his time in office.“

Putin beschwert sich in einem Monolog über das gestörte Verhältnis und wirft den USA vor „arrogant, dismissive, unwilling to treat Russia as an equal partner“ zu sein. Aus seiner persönlichen Sicht hat Putin den USA nach 9/11 geholfen und diese Hilfe ist nicht wertgeschätzt worden.

Während des Monologs von Putin hat die Begleitung von Obama heimlich auf die Uhr geschaut: „started sneaking glances at their watches“. Obama hat nicht unterbrochen und Putin ausreden lassen.

Nach diesem Monolog von insgesamt 45 Minuten nahm Obama zu jedem Punkt Stellung und brachte seine Sichtweise ein: „I rejected, I reminded him, I disputed, I explained...“

Obama beschreibt in seinem Buch, es sein kein Ziel der Verhandlung „to eliminate all differences“. Es gehe vielmehr darum, nach dem Kalten Krieg eine realistische und gemeinsame Beziehung aufzubauen, die Differenzen managen kann. Putin bestätigte nach diesem „two-hour marathon“ diese Idee und gab sich offen für ein „reset“ der Beziehungen. Die Details übergab er als Decision Maker seinem Verhandlungsführer: „you will have to work with Dmitry“

Auf Seite 466 beschreibt Obama seine Sicht auf Putin „For Putin, life is a zero-sum game...in the end, you couldn’t trust them“.

Analyse:

Eine Verhandlung besteht aus zwei Elementen: es gibt einen Konflikt und es gibt eine gegenseitige Abhängigkeit. Gibt es Konflikte zwischen den USA und Russland? JA. Gibt es eine gegenseitige Abhängigkeit? JA.

Wer eine Verhandlung beginnt, muss die Regeln der Verhandlung anerkennen – oder die Verhandlung nicht beginnen und beispielsweise Diplomaten an den Tisch lassen.

Es schließt sich die Frage an, was genau das Ziel dieser beschriebenen Verhandlung war? Obama beschreibt den „reset“, den Neuanfang der Beziehung, um für die Zukunft eine belastbare Partnerschaft zu haben.

Partner begegnen sich auf Augenhöhe und versuchen – in einem oft langwierigen Prozess – Vertrauen aufzubauen. Es geht in erster Linie um den Willen, diese Partnerschaft zu wollen. Obama beschreibt Putin nie als einen Partner auf Augenhöhe, sondern als jemanden, dem man nicht trauen kann.

Ich finde, man muss sich entscheiden. Entweder man möchte eine Partnerschaft, dann geht man offen und respektvoll an den Verhandlungstisch. Oder man möchte keine Partnerschaft, dann darf man sie auch nicht in Aussicht stellen. Vor allem darf man nicht darüber schreiben, weil dieses Buch natürlich Auswirkungen auf die weiteren Beziehungen haben wird. Es geht nicht darum, ob Putin ein guter oder schlechter Mensch ist. Es geht darum, ob ich meinem

Verhandlungspartner respektvoll begegne. Es gibt einen sehr interessanten Podcast von Ex-Bundeskanzler Gerhard Schröder – „Die Agenda“. Er beschreibt in der Folge „Russland“ seine Beziehung zu Putin und grenzt Beziehung und Kumpanei klar voneinander ab.

Wie bereits geschrieben: Die innere Einstellung zu meinem Gegenüber beeinflusst die Verhandlungsführung. Mit der von Obama beschriebenen Einstellung kann man keine partnerschaftlich orientierte Verhandlung führen.

Als unpassend empfinde ich zudem die Zusammenstellung des Teams. Obama hätte als Decision Maker jemanden mitnehmen sollen, der eine positive Beziehung zu Russland hat. Es geht hierbei um Signale der Partnerschaft. Jemanden, der die Kultur, die großen Dichter und Denker, die Maler, die Komponisten Russlands kennt. Wie anders wäre der Einstieg in diese Verhandlung verlaufen, wenn man über die großartige Kultur Russlands gesprochen hätte.

Der Einstieg von Obama war sicherlich sehr hilfreich, dem Gastgeber das Wort zu überlassen und die Gemeinsamkeiten zu betonen. Weniger hilfreich ist es, jeden Punkt Putins richtig zu stellen mit „I rejected, I reminded him, I disputed, I explained...“

Zusammenfassung

Hat diese Verhandlung nun zu einem „reset“ der Beziehungen geführt? Ist das Verhältnis zwischen den USA und Russland dadurch besser geworden? War das eine erfolgreiche Verhandlung?

Putin wird sicherlich die wichtigen Passagen von „A PROMISED LAND“ lesen. Er wird lesen, wie er und Russland von einem amerikanischen Präsidenten gesehen werden. Er, der Teenager, der keine Supermacht verkörpert.

Der neue US-Präsident Joe Biden wird sicherlich bald auf Putin treffen. Biden war Vize-Präsident unter Obama und hat nun die Aufgabe, den „reset“ Knopf zu drücken. Biden spricht von Respekt und Werten. Hoffen wir, dass es keine leeren Worte bleiben und er respektvoll in die Verhandlungen mit Putin geht. Einfach wird es nicht, Obama hat ihm mit diesem Buch keinen Gefallen erwiesen.

Verhandlungstipp:

- Natürlich gibt es böse und unsympathische Gegenüber, mit denen man nichts zu tun haben möchte. Diese Menschen haben ein anderes Wertesystem und handeln aus Ihrer Sicht unfair und gegen alle Regeln.
- Wenn Sie mit jemanden aufgrund der gegenseitigen Abhängigkeit eine Lösung finden müssen, dann müssen Sie eben mit diesem Menschen zu einer Einigung kommen – das Leben ist kein Wunschkonzert.
- Es gibt bei der Polizei einen wichtigen Grundsatz: „Wir verhandeln mit einem Menschen, nicht mit einem Straftäter“. Der respektvolle Umgang ist die Grundlage für eine Einigung.
- Erst wird die Beziehung zum Gegenüber stabilisiert, man spricht über Gemeinsamkeiten und lobt den Verhandlungspartner. Erst dann werden die Inhalte verhandelt.
- Ein Grundsatz an unserem Institut: „Wir verhandeln für etwas, nicht gegen jemanden“. Wir haben immer das Ziel vor Augen und agieren nicht gegen den Verhandlungspartner. Ein überhebliches Auftreten lässt jede Verhandlung scheitern.