

Dr. Bettina Greiner, Leiterin des Willy-Brandt-Hauses Lübeck

## **Redebeitrag zur Petrivision „verhandeln“ aus der Reihe LÖSUNGEN am 6.10.18**

Ein Tweet genügte. Kommentatoren sprachen von einem unerhörten Affront, von einem nie dagewesenen Eklat. Es handele sich um die wohl schwerste Krise in der 40-jährigen Geschichte der G7-Gipfel, ihr weiteres Bestehen sei ungewiss.

Was war geschehen? Donald Trump hatte einen Tweet abgesetzt, mit dem er die nur wenige Stunden zuvor unterschriebene Abschlusserklärung des G7-Gipfels in Kanada vom Juni des Jahres aufkündigte.

Nun ist Donald Trump nicht der erste, der ein ausgehandeltes Kommuniqué bricht – auch wenn das Tempo, mit dem er es torpedierte, atemberaubend war. Schließlich befand er sich auf der Weiterreise von Kanada nach Shanghai, die Tinte unter dem Papier war in anderen Worten kaum getrocknet.

Was mich daran so beunruhigt, ist nicht so sehr das Schicksal der G-7-Gruppe. Was mich so beunruhigt, ist auch nicht so sehr der Umstand, dass mit Donald Trump der noch immer mächtigste Mann der Welt einen Vertrauensbruch begangen hat. Was mich so beunruhigt, ist vielmehr, dass es Politiker gibt, die einen solchen Vertrauensbruch für einen Ausdruck der Stärke halten – in dem Glauben, dass Sie damit Wählerstimmen gewinnen.

Sie wissen genauso gut wie ich, dass es solche Politiker nicht nur in den USA gibt. Und ich kann nur hoffen, dass die Bayernwahl am nächsten Wochenende beweisen wird, dass diese Politiker einem Irrglauben aufsitzen.

Aber ich will doch noch einmal über Donald Trump sprechen, verdanken wir ihm den Begriff, der für diese angebliche Stärke steht, feiert er sich doch als „Deal-Maker“. Und, ja, es beunruhigt mich, wie weit verbreitet dieses „deal or no deal“ inzwischen auch in unserem Sprachgebrauch ist.

Denn ein Deal ist keine Verhandlung, ein Deal ist in erster Linie eine kurzfristige Geschäftsbeziehung und eben kein langfristiger Interessenausgleich. Noch deutlicher: Ein Deal ist im Idealfall eine gütliche Tauschbeziehung, in der Realität aber ist „deal or no deal“ eine Erpressung, bei der nur eine Seite gewinnt, denn die andere wird über den Tisch gezogen.

Verhandeln aber heißt, dass beide, dass alle Seiten gewinnen; produktives Verhandeln kennt keine Verlierer, weil es nicht auf den Gesichtsverlust der anderen Seite ausgelegt ist.

Das hat uns – wenn man so will: ausgerechnet – der Kalte Krieg gelehrt. Denn während der Blockkonfrontation hat es neben den „Heißmachern“ immer auch Menschen gegeben, die andere, die leisere Töne angeschlagen haben.

Natürlich denke ich dabei an Willy Brandt, aber auch an Hans-Dietrich Genscher. Und ich denke an eines der wichtigsten diplomatischen Übereinkommen der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts: Die Schlussakte der „Konferenz über Sicherheit und

Zusammenarbeit in Europa“, kurz KSZE, die am 1. August 1975 von 35 Staats- und Regierungschefs aus Europa, den USA und Kanada unterschrieben wurde. Fast zwei Jahre lang hatten 375 Diplomaten in 2.341 Sitzungen über Inhalt und Form des Dokuments gestritten.

Ja: gestritten! Verhandeln heißt schließlich nicht, die eigenen Interessen hintenan zu stellen. Aber: In diesem Streit wurden Prinzipien ausgebildet beziehungsweise verfeinert, die produktives Verhandeln erst möglich machen – egal, worum es geht, egal, ob in den internationalen Beziehungen oder auf kommunaler Ebene.

Drei dieser Prinzipien möchte ich anführen

1.) „We agree to disagree“, wir sind uns einig, dass wir uns nicht einig sind. Die Differenz in der Sache steht im Mittelpunkt; gestritten wird auf Augenhöhe um die beste Lösung – ist die nicht in Sicht, wird der Streitpunkt ausgeklammert und vertagt. Keinesfalls wird das Gegenüber verteufelt.

Respekt geht damit – 2.) – eng einher. Eigene Glaubenssätze werden nicht zum Maßstab genommen, was auch bedeutet, der anderen Seite keine Vorhaltungen zu machen, wenn sie nicht aus ihrer politischen Haut kann. Die Interessen des Gegenübers sind grundsätzlich legitim: „Ich verstehe, was Sie sagen.“ Und nicht: „Was Sie sagen, ist Blödsinn.“

3.) Verlässlichkeit. Vor, während und nach den Verhandlungen – Interessen und Haltungen sind nicht wie Fahnen in den Wind zu hängen. Nur so entsteht Berechenbarkeit, und aus Berechenbarkeit entsteht Vertrauen.

Dieses Vertrauen wirkt auch dann, wenn den Verhandlungspartnern das abgeht, was die Sache natürlich leichter macht: persönliche Sympathie. Darauf kann man in der Politik bekanntlich nicht zählen, auf Vertrauen aber kann man bauen, Vertrauen ist der Goldstandard einer jeden Verhandlung, weil nur dann Kompromisse möglich sind.

Es beunruhigt mich, dass Vertrauen, Verlässlichkeit und Respekt heute als Ausdruck von Schwäche gedeutet werden. Dass Kompromisse und Interessensausgleich in den Verdacht eines „Weichei-Liberalismus“ gestellt werden. Dass die Zeiten unwiederbringlich vorbei scheinen, in denen wir Fotos wie die von Willy Brandt und Leonid Breschnew in Badehose beim Schwimmen zu dechiffrieren verstanden: Als Ausdruck von Stärke zweier Verhandlungspartner, die über nichts weniger als unser aller Sicherheit verhandelten.