

“Die Deutschen sind die Kapitäne der Logik”

SPIEGEL ONLINE - 10. Februar 2003,

In den USA ist ein Sachbuch erschienen, das manchem amerikanischen Politiker wie gerufen kommen dürfte. Sein Titel: “Wie Deutsche verhandeln”. Autor William R. Smyser, einer der führenden Deutschland-Experten der USA, erklärt im Interview mit SPIEGEL ONLINE, warum die Deutschen so harte Brocken sind - und wie ihnen beizukommen ist.

SPIEGEL ONLINE: Herr Smyser, Ihr Buch* erhebt den Anspruch, das generelle Verhalten von Deutschen in Verhandlungen zu beschreiben. Ist das nicht etwas gewagt angesichts einer begrenzten Zahl von Beispielen?

Smyser: So dünn ist meine Quellenlage nicht. Ich habe die Protokolle zahlreicher Verhandlungen zwischen den USA und Deutschland der vergangenen Jahrzehnte ausgewertet, insbesondere aus der Zeit nach der deutschen Wiedervereinigung. Zudem führte ich viele Gespräche mit den Beteiligten. Um den Geist von Verhandlungen zu erfassen, ist das besser, als nur das kalte Papier zu lesen.

SPIEGEL ONLINE: Sie schreiben, dass Deutsche nie ohne ein festes Gesamtkonzept verhandeln. Ist das auch in der aktuellen deutschen Irak-Politik der Fall?

Smyser: Es steckt natürlich ein Konzept hinter der aktuellen deutschen Außenpolitik. Man sollte nicht vermuten, Schröder schmettere seine Worte dahin wie ein Tenor auf der Bühne. Ich würde allerdings nur ungern darüber spekulieren, worin das Konzept der Deutschen genau besteht.

***William R. Smyser**

William R. Smyser, 71, ist Professor an der Georgetown University in Washington und einer der führenden Deutschland-Experten in den USA. In den fünfziger Jahren war er als US-Soldat in München stationiert, arbeitete danach 30 Jahre im amerikanischen diplomatischen Dienst in Berlin und war persönlicher Referent von General Lucius Clay, dem Vater der Berliner Luftbrücke. Unter den Präsidenten Richard Nixon und Gerald Ford war Smyser Mitglied des Nationalen Sicherheitsrats der USA. Von 1981 bis 1986 arbeitete er als stellv. Hochkommissar für Flüchtlinge bei den Vereinten Nationen. Er veröffentlichte mehrere Bücher über deutsche Politik und Wirtschaft.

SPIEGEL ONLINE: Sind die Deutschen wegen ihrer Treue zu ihrem Gesamtkonzept schwierige Verhandlungspartner?

Smyser: Alle Verhandlungsteilnehmer, mit denen ich sprach, hoben das Deutsche Konzept-Denken stark hervor. Aber wenn man mit den Deutschen spricht, merkt man oft, dass sie bereit sind, eine Lösung zu finden, so lange sie mit dem Gesamtkonzept irgendwie vereinbar ist. Bevor man mit Schröder spricht, muss man sich zuerst fragen, was sein Gesamtkonzept ist. Und das hat man bisher noch nicht getan.

SPIEGEL ONLINE: Ist die Eiszeit in den deutsch-amerikanischen Beziehungen demnach auch ein Fehler der US-Regierung?

Smyser: Die USA tragen sicherlich eine Mitverantwortung für die aktuellen Probleme. Sie haben wahrscheinlich nie durchdacht, wie Schröder auf ihre Irak-Politik reagieren würde. Sowohl Schröder als auch Bush waren über lange Jahre Landes- und keine Geopolitiker. Zudem haben die Deutschen keinerlei geostrategische Interessen in der Golfregion. Es wäre von den USA klüger gewesen, mit den Deutschen in der Nato zu verhandeln, als einfach grob auf Berlin zuzugehen.

SPIEGEL ONLINE: Wie benehmen sich die Deutschen bei Verhandlungen im Vergleich zu Vertretern anderer Nationen?

Smyser: Die Leute schauen mich immer komisch an, wenn ich sage, dass die Deutschen weniger nationalistisch sind als die Franzosen und die Briten. Der größte Unterschied aber liegt in der Logik. Die Franzosen verfolgen eine direkte Logik, die Deutschen eine hegelianische. Sie können zwei Gegensätze zugleich vertreten, weil sie nach Hegel immer daran glauben, dass es eine Synthese gibt. Sie tun sich deshalb in europäischen Verhandlungen leichter als die Franzosen, weil sie zugleich nationale und europäische Ziele verfolgen können. Die Deutschen sind wirklich die Kapitäne der logischen Konzeption

SPIEGEL ONLINE: Sie behaupten, die Wurzeln des Deutschen Verhandlungsverhaltens reichen bis zu 1000 Jahre in die Geschichte zurück. Ist das nicht zu weit hergeholt?

Smyser: Ich denke nicht. Das deutsche Denken hat seine Wurzeln in der Geschichte. Schon das Heilige Römische Reich war ein föderalistischer Staat, in dem es verschiedene Institutionen gab, und jede hatte ihre Macht. Das zeigt sich bis heute in Verhandlungen mit Deutschen. Wenn man mit Deutschen debattiert, muss man nicht nur die Position der deutschen Bundesregierung, sondern auch die der Bundesländer kennen. Vor allem bei Wirtschaftsthemen ist das wichtig.

SPIEGEL ONLINE: Manche behaupten, George W. Bush ahne nicht einmal, wo etwa Hessen liegt. Ist das eine mögliche Ursache für Missverständnisse?

Smyser: Das ist durchaus möglich. Der amerikanische Präsident hat in der Außenpolitik traditionell eine viel größere Bewegungsfreiheit als ein deutscher Regierungschef. Das ist nicht nur ein Problem von George W. Bush, sondern war es auch für frühere US-Präsidenten, besonders in den Verhandlungen nach der Wiedervereinigung, als Deutschland plötzlich wieder völlig unabhängig und souverän war.

SPIEGEL ONLINE: Inwiefern ist ihr Buch beeinflusst von den aktuellen diplomatischen Verwicklungen in der Irak-Frage?

Smyser: Überhaupt nicht. Die "Frankfurter Allgemeine Zeitung" hat in einer Rezension den Eindruck vermittelt, mein Buch sei in den vergangenen Monaten entstanden, um genau diese Frage zu behandeln. Insgesamt habe ich aber drei Jahre an diesem Buch gearbeitet. Es ist ein Teil einer Reihe des US Institute of Peace, die seit Jahren läuft. Der Gedanke dahinter ist, amerikanischen Diplomaten und Geschäftsleuten eine Orientierung zu bieten - bevor sie in die Verhandlungen einsteigen, nicht nur hinterher.

Das Gespräch führte [Markus Becker](#)

* **William R. Smyser: "How Germans Negotiate. Logical Goals, Practical Solutions"**. United States Institute of Peace Press, Washington D.C. 2003, 304 Seiten, 37,50 Dollar, Taschenbuch 17,50 Dollar.

© SPIEGEL ONLINE 2003
Alle Rechte vorbehalten