

# Mit sanftem Druck zur Mitte

B483106

Seit einem Jahr prägt George P. Shultz einen neuen Stil  
in der amerikanischen Außenpolitik / Von Josef Joffe

Washington, im Juni  
George Shultz gehört zu den glücklichen Menschen, die nie drängeln müssen. Andere schieben sich mit gespitzten Ellenbogen in die Warteschlange der Macht, viele stolpern dabei über den Rivalen oder sich selbst – der 60. Außenminister Amerikas saß immer dort, wo ihm die Fortüne die Macht wie selbstverständlich in den Schoß legte.

Auch wenn sie einen Umweg machen mußte. Im vorigen Juni, als ihm Ronald Reagan die Nachfolge des halb gestrauchelten, halb gemeuchelten Alexander Haig im State Department anbot, war Shultz nicht etwa in Washington, sondern in geschäftlicher Mission in London. Derweil sich am Potomac diverse Anwärter mit begehrlcher Zurückhaltung um den Wink des Präsidenten mühten, klingelte das Telephon bei Mr. und Mrs. Shultz an der Themse. Ob er seinen 500 000-Dollar-Chefposten beim Baukonzern Bechtel gegen die 7. Etage im Außenministerium (Jahresgehalt: 69 350 Dollar) tauschen würde? Einem Präsidenten dürfe man sich nie verweigern, befand Shultz, und das befand auch seine Frau, geborene O'Brien, genannt „Obie“.

Shultz folgte dem Ruf des Präsidenten und damit auch seinem eigenen, den er seit Jahrzehnten wie ein Markenzeichen vor sich herträgt: Er ist ein „teampayer“, einer, der sich stets und willig dem Kapitän und der Mannschaft unterordnet. „Sein Teamgeist ist ein großer Vorteil in dieser Stadt“, vermerkt Helmut Sonnenfeldt, ein Vertrauter des Außenministers und einst zweiter Mann in Kissingers State Department.

Überhaupt greifen Washingtons politische Schiedsrichter automatisch zur Metaphorik des amerikanischen *football*, wenn sie den Mann beschreiben sollen, der – gemessen an PR-Akrobaten wie Haig und Kissinger – fast ohne Eigenschaften ist. „Er ist kein spektakulärer Spieler“, notiert ein langjähriger Platz-Beobachter. „Shultz ist wie John Riggins, der den Washingtoner *Redskins* in diesem Jahr die Meisterschaft erkämpfte: Hier ein paar Meter, da ein paar Meter, und plötzlich ist der Ball im gegnerischen Tor.“

Was Wunder, daß ihm jeder gern den Ball zuspielt, daß ihn bislang noch niemand angerempelt hat – getreu dem alten amerikanischen Motto: „Let George do it“, laß den mal machen, der

kann das. Alexander Haig, der am 25. Juni vorigen Jahres von der eigenen Mannschaft niedergemacht wurde, wollte Verteidiger, Läufer und Stürmer zugleich sein – und dann noch im Fernsehen den eigenen Sieg bespiegeln. Deshalb rannte er oft los, ohne überhaupt das Leder-Ei in der Hand zu haben. Shultz aber scheut Presse wie Publikum; Erfolge werden errungen, nicht verkündet.

Der 62 Jahre alte Ex-Professor der Wirtschaftswissenschaften treibt den Ball eben nur meterweise voran – unauffällig, scheinbar kraftlos, immer zielbeflissen. Fünf Monate nach seinem Amtsantritt hatte er erreicht, was Haig die politische Karriere gekostet hat: Er konnte Ronald Reagan überreden, sämtliche Pipeline-Sanktionen gegen die Verbündeten aufzuheben und damit die schlimmste Allianzkrise seit Jahrzehnten zu verwischen.

Washingtons wankelmütige Clique sinniert noch heute darüber nach, wie Shultz den verärgerten Präsidenten umstimmen konnte. Denn Reagan war nach dem Versailler Gipfel fest davon überzeugt gewesen, die Europäer auf eine strenge Kreditpolitik gegenüber dem Osten eingeschworen zu haben; erst als Mitterrand und Schmidt öffentlich widersprachen, hatte Reagan verärgert mit den verschärften Sanktionen vom 18. Juni gekontert. Dabei war Shultz, dem ehemaligen Tarif-Schlichter, gerade diese Rolle auf den Leib geschneidert. Wie er einst Bossen und Gewerkschaftlern den Arbeitskampf ausredete, so vermittelte er jetzt zwischen dem Weißen Haus, Bonn und Paris: im bedächtigen, geduldigen „Abnutzungskrieg“ (so ein Weggefährte aus der Nixon-Zeit).

Zunächst machte Shultz die Runde bei seinen Kabinettskollegen. „Ich meine, wir sollten vielleicht folgendes tun – was aber glauben Sie?“ Dann zum Präsidenten, ohne den nichts ging – doch nie mit einem ausgetüftelten Plädoyer in der Mappe, sondern mit Überlegungen, Optionen, den vagen Umrissen eines transatlantischen Deals. Schließlich zu den Verbündeten – konziliant und fürsorglich, dabei nie ohne dezenten Hinweis auf den „Streik-Knüppel“, der über allem schwebte. Das hörte sich etwa so an: „Wir stecken alle im selben Dreck. Wenn Sie es aushalten, dann hält's auch der Präsident durch. Doch der Präsident will da auch raus, und hier ist ein möglicher Weg. Was

Quelle

halten Sie davon?" Im November 1982 war eine Formel gefunden, die Reagan den geordneten Rückzug erlaubte. Es war ein „Sieg für die Allianz“ (Reagan); ihn zu verkünden (und für sich zu reklamieren), überließ der getreue George seinem Präsidenten.

Das Geheimnis seines Erfolges? Als Überlebender des Nixon-Regimes (er war nacheinander Arbeitsminister, Chef der mächtigen Budget-Behörde und Finanzminister) wußte Shultz von Anfang an, daß es in einem chaotischen, rivalitätsbesessenen Entscheidungssystem wie Washington nur eine letzte Instanz gibt: den Präsidenten. Das hatte auch Haig beim Intrigen-Altmeister Kissinger gelernt. Nur war er zu sehr seinen eigenen Eitelkeiten untertan, um den zentralen Temperaments-

unterschied zwischen dem byzantinischen Richard Nixon und dem harmoniebedürftigen Ronald Reagan zu erspüren: „Reagan“, so ein hoher Beamter im State Department, „haßt nichts mehr als Streitereien zwischen seinen Untergebenen.“

Haig, mal röhrender Platzhirsch, mal weinerliche Primadonna, mußte scheitern – um so mehr als er (so ein Washingtoner Veteran) „wie ein künstliches Transplantat im Organismus der Reagan-Administration steckte, der ihn fortwährend auszustoßen versuchte“. Für Shultz aber („Ich bin ein Kalifornier“) ist nicht jeder Streit automatisch eine „Bewährungsprobe seiner Virilität. Niederlagen steckt er schweigend ein.“ Und die *Washington Post* wußte schon nach seinem Bestätigungsverfahren im Senat zu berichten, er habe

„eine Grundprüfung im Fach Diplomatie bestanden: Tritt nie jemanden grundlos vors Schienbein“.

Mit seiner verbindlichen Abnutzungsstrategie hat Shultz es auch geschafft, der Reaganschen Ostpolitik den rhetorischen Stachel zu ziehen – selbstverständlich im Namen der linientreuen Kontinuität. Hatte der Präsident die Sowjetunion noch im Frühjahr als „Zentrum des Bösen“ verdammt, so konnten die Senatoren des Auswärtigen Ausschusses in der vorigen Woche schon Tröstlicheres hören. Da waren wohl all die alten Verbeugungen vor der Reaganschen (Wahlkampf-) Orthodoxie. Nur: Plötzlich blitzte im vorbereiteten Redetext des Ministers ungeahnte Konzilianz auf, etwa: „Die endlose, gefährliche Konfrontation mit der Sowjetunion ist weder nötig noch wünschenswert.“ Und, damit auch niemand den neuen Tenor überhörte, fast wortgleich ein paar Sätze weiter: „Die geopolitische und ideologische Konkurrenz muß nicht zwingend in die ewige und gefahrenträchtige Konfrontation einmünden.“ Noch bedeutungsvoller ist, daß weder das Weiße Haus noch Pentagon die Aufweichungssignale mit Protestschreien ersticken.

Noch vor einem Jahr wäre derlei Abweichler-tum schiere Sünde gewesen. Auch die neue Milde zeigt freilich, daß Dame Fortuna auf der Seite des tüchtigen George stand, als sie ihm erst im Sommer 1982 das Außenamt gewährte. Inzwischen hat nämlich Ronald Reagan die Ultras im eigenen Lager entweder eingebunden oder isoliert, um seinen Wahlkampfmarsch auf die Mitte im nächsten Jahr nicht zu gefährden. Die strategische Kurskorrektur verschafft Shultz schon heute Ruhe auf seiner verletzbaren rechten Flanke.

Er hat sie auch bitter nötig, weil die wirklich harten Bretter noch gebohrt werden müssen. Das gilt für die Rüstungskontrolle wie für Lateinamerika, beides Probleme, für die Shultz bisher das fachliche Selbstvertrauen und damit die Wirksamkeit fehlt. Zwar hat er eine Hand im Spiele gehabt, als es darum ging, die Reagan-Administration von der Null-Lösung in Genf zu der jetzt befürworteten Zwischenlösung zu bewegen. Aber ob er die Autorität hat, um Washington auch gegen die Widerstände des Pentagons auf einen sinnvollen Kompromiß festzulegen, wenn die Verhandlungen in ihr Endstadium treten, das ist noch ungewiß. Und trotz aller Behutsamkeit hat er in der Lateinamerika-Politik gegen die Falken im Weißen Haus zurückstecken müssen.

Als gelernter Streik-Abwender reüssiert Shultz eben am besten, wo *beide* Seiten einen Deal brauchen. Deshalb konnte er den Pipeline-Krieg beenden, deshalb stand am Ende seiner Pendeldiplomatie in Nahost auch ein Abkommen zwischen Beirut und Jerusalem. Grundsatzkonflikte wie mit Moskau und Damaskus aber lassen sich nicht in säuberlich abgetrennten Schlichtungsverfahren lösen – dazu hängen sie zu fest im Gestrüpp global-strategischer Verschlingungen.

Können Maklernaturen je die „große Strategie“ lernen? Auf jeden Fall habe Shultz noch viel Zeit, meinen Washingtons Auguren, die alle für 1984 einen zweiten Wahlsieg für Reagan voraussehen. Und wenn Shultz es schaffen sollte, den zweiten Kalten Krieg zu beenden? „Dann“, so ein kritischer Sympathisant, „wird er mit Sicherheit als einer der ‚großen Secretaries of State‘ in die Geschichte eingehen.“

B 4 8 3 I 0 7 <sup>2</sup>