



Kritiker der Regierung von Benjamin Netanjahu demonstrieren vor dem Hotel, in dem US-Außenminister Antony Blinken abstieg, für ein Ende des Gaza-Kriegs und die Freilassung der Geiseln.

Foto: Imago/Said Qaq

Wie verhandelt man Unmögliches ...

Die USA drängen Israel und Hamas, die „vorerst letzte Chance“ auf einen Waffenstillstand zu nutzen. Doch keine Seite scheint tatsächlich gewillt. Wie können derart verfeindete Seiten im Gespräch bleiben? Dazu Einschätzungen von Experten für extrem schwierige Verhandlungen

Von Roland Juchem und Andrea Krogmann

Jerusalem/Wien/Osnabrück (KNA) „Noch nie gab es derart komplexe und komplizierte Verhandlungen wie die derzeitigen zwischen Israel und der Hamas. Nicht einmal mit der PLO, geschweige denn denen mit Ägypten und Jordanien in den 1990er Jahren.“ An letzteren war Moty Cristal damals beteiligt, er muss es also wissen. Im Interview mit „i24 News“, einem

privaten internationalen TV-Nachrichtensender mit Sitz in Tel Aviv, nannte der ehemalige israelische Offizier und Krisenmoderator einige der Gründe, warum die derzeitigen Verhandlungen in Kairo und Doha so komplex sind: der Krieg im Gazastreifen, dessen drohende Ausweitung in der Region auf den Iran und seine Verbündeten, öffentlicher nationaler wie internationaler Druck sowie Israels Gesellschaft, die inzwischen stark gespalten ist.

Ähnlich skeptisch ist der britisch-israelische Analyst und Friedensaktivist Gerschon Baskin: „Wir sollten uns darüber im Klaren sein, dass der vorliegende Deal nicht gut ist – weder für Israel noch für die Hamas“, sagte er der KNA am Wochenende (Interview rechts). Die Aussichten auf einen Erfolg der Gespräche seien sehr gering. Eines der Probleme sei, so Baskin, dass die Hamas ein Abkommen zum jetzigen Zeitpunkt als Sieg sähe. Ebenso empfinde ein bedeutender Teil der israelischen Gesellschaft es „als Kapitulation, wenn palästinensische Mörder freigelassen und der Krieg beendet würde, bevor die Hamas vollständig vernichtet und (Hamas-Führer Yahya) Sinwar getötet wurde“.

Optimistischer äußerte sich zuletzt US-Außenminister Antony Blinken, der am 18. August eigens nach Tel Aviv flog, um den Abschluss eines Abkommens zwischen Israel und der Hamas zu beschleunigen. Ein zuletzt vorgelegter „Überbrückungsvorschlag“ sei die „vielleicht die letzte Gelegenheit“, einen Waffenstillstand zu erreichen und eine Ausweitung des Krieges zu verhindern. Zuvor hatte US-Präsident Joe Biden eine seltene gemeinsame Erklärung mit den Staats- und Regierungschefs von Ägypten und Katar abgegeben, in der sie das jüngste Treffen anberaumten.

Davor hatten die Verhandlungen zwischen Hamas und Israel monatelang stagniert. Anfang Dezember 2023 hatte es die bisher einzige, einwöchige Waffenruhe gegeben, in deren Verlauf die Hamas mehr als 100 Geiseln aus der Gefangenschaft im Gazastreifen frei ließ und Israel 240 palästinensische Gefangene.

Ende Mai stellte Washington einen neuen Drei-Phasen-Plan vor, dem der UN-Sicherheitsrat mit einer Resolution folgte. Die erste Phase sieht einen sechswöchigen Waffenstillstand und die Freilassung von Geiseln im Austausch gegen Palästinenser vor, die in israelischen Gefängnissen festgehalten werden. Vornehmlich sollen Kinder, Frauen, Alte und Verletzte ausgetauscht werden. Die aus dem nördlichen Gazastreifen vertriebenen Menschen könnten in ihre Häuser zurückkehren, von denen viele in Trümmern

Wie spricht man mit der Hamas, Herr Baskin?

Gerschon Baskin hat mit der Hamas um die Freilassung eines entführten israelischen Soldaten verhandelt. Andrea Krogmann sprach mit ihm auch über die aktuellen Verhandlungen.

KNA: Herr Baskin, wie hat man sich solche Verhandlungen vorzustellen? Sitzen da die beiden Parteien an einem Tisch?

Gerschon Baskin: Das ist eine ziemlich langweilige Sache: Israel und Hamas treffen sich nie direkt, es gibt keine direkten Gespräche. Die finden immer durch dritte Parteien statt. Am nächsten sind sich beide gekommen bei den Schlussverhandlungen zum Schalit-Deal in Ägypten in der Nähe des Flughafens in Kairo, als man in zwei durch einen Innenhof getrennten Zimmern saß und quasi Sichtkontakt hatte. Aber auch da gab es keinen direkten Austausch. Der Mossad-Vertreter David Meidan wollte, dass die Ägypter eine Unterzeichnungszeremonie organisieren, aber Hamas lehnte das ab. Ich denke, dass außer Meidan keiner auf israelischer Seite auf diese Idee gekommen wäre. Er hat allerdings tatsächlich verlangt, dass sie die Dokumente unterzeichnen. In allen früheren Verhandlungen gab es keine unterzeichneten Dokumente.



Gerschon
Baskin
Foto: Andrea
Krogmann/KNA



US-Außenminister Blinken (l.) mit Israels Verteidigungsminister Joav Galant (M.) und Generalstabschef Herzi Halevi (r.)
Foto: Imago/Zuma Press Wire

liegen. Derweil würden sich die israelischen Streitkräfte aus den bewohnten Gebieten des Gazastreifens zurückziehen.

Die zweite Phase sieht einen dauerhaften Waffenstillstand und den Austausch der restlichen Geiseln gegen weitere Gefangene vor, während die dritte Phase einen mehrjährigen Wiederaufbauplan für den Gazastreifen und die Rückgabe der sterblichen Überreste der verstorbenen Geiseln vorsieht. Doch seit Monaten liegen Israel und die Hamas in wichtigen Fragen weit auseinander. Einer der Knackpunkte sind zwei Korridore – einer im Süden des Gazastreifens an der Grenze zu Ägypten und einer in der Mitte zum Meer hin –, mit denen Israel etwaige Wiederbewaffnungen unterbinden will.

Wer Verhandlungen führt, beackert drei Felder: Prozess, Personen, Inhalt

Worauf kommt es bei derart hochkonfliktären Gesprächen zwischen Kriegsgegnern oder mit Geiselnehmern an? Experten teilen die Kunst der Verhandlungsführung in drei Felder, die es zu beackern gilt: Prozess, Menschen, Inhalt. Der Prozess – also Art und Weise des gesamten Vorgehens – sei das Wichtigste, sagt Sonja Rauschütz, Gründerin der Vienna School of Negotiations. Die Verhandlungsberaterin und internationale Mediatorin hat unter anderem An-

Wer sind die Vermittler?

Bis zu diesem Krieg waren es hauptsächlich die Ägypter, aber auch die Kataris haben in den letzten Jahren eine Rolle gespielt. Solche Verhandlungen sind langsam. Die Konfliktparteien können nie sicher sein, dass ihre Nachrichten eins zu eins weitergegeben werden, da sie durch Dritte gefiltert werden, die ihre eigene Agenda haben. Ich habe aus diesem Grund immer an direkte Kanäle geglaubt.

Warum Katar?

Katar hat eine Rolle in Hinterzimmerverhandlungen mit den Taliban und anderen Gruppen gespielt. Der größte US-Armeestützpunkt der Region ist in Katar. Auf der anderen Seite beherbergt Katar die Hamas-Führerschaft und hat sie auch finanziert. Israel sollte eine Verhandlung durch Ägypten vorziehen, mit dem es viel mehr gemeinsame Interessen gibt.

Wie kommunizieren Vermittler mit der Hamas?

Die haben ihre Kommunikationswege auf verschlungenen und komplexen Wegen, wobei keine digitale Kommunikation genutzt wird. Hamas hat Verhandler ernannt, darunter den Stellvertreter von Yahya Sinwar, Khalil al-Hayya, und Ghazi Hamad, die beide vor dem Krieg aus Gaza geschickt wurden. In der Hamas gibt es einen Konsultationsprozess mit der Führung, der über verschiedene Länder verteilt ist: Gaza, Westjordanland, Katar, Beirut und Istanbul. Vor diesem Krieg hat Hamas auch palästinensische Gefangene in israelischen Gefängnissen konsultiert. Sie versuchen einen Konsens zu erreichen, auch wenn das nicht immer gelingt. Sobald eine Entscheidung vorliegt, hält man daran fest, mit einem hohen Maß an Disziplin.

Wer spricht für die Hamas?

Die Hamasführung in Doha hat mir gesagt, Yahya Sinwar habe nicht das einzige Wort, aber das

fang der 2000er Jahre Verhandlungsprojekte von Israelis und Palästinensern sowie auf dem Balkan gestartet.

Zum Verhandlungsprozess gehören das Setting der Gespräche wie auch die Reihenfolge der angesprochenen Themen. „Wer sich gegenüberstzt, verstärkt die Fronten“, warnt Rauschütz. Erfolgversprechender als die oft gezeigten langen Verhandlungstische seien rundliche Arrangements, wobei Verhandlungsführer ihre Berater neben sich brauchen, um kurz und leise etwas klären zu können.

Zum Werkzeugkasten guter Verhandlungen gehören weiter gemeinsame Arbeitsgruppen von Experten, denn die stehen weniger unter Druck. „Es gilt möglichst viele Spielräume mit kontrollierten Chancen zum Reden zu schaffen“, sagt Rauschütz: Gelegenheiten für Spaziergänge oder Geplauder abends an einer Bar, die Zahl der Pausen – all dies kann Gespräche und mögliche Lösungswege erleichtern. Und wann werden welche Themen angesprochen? Zu Beginn ein paar leichtere Fragen, um erste schnelle Erfolge zu haben, rät die Mediatorin. Dann die harten Nüsse, die Zeit und Ausdauer verlangen. Weswegen diese Themen besser abseits des Verhandlungstischs angesprochen werden, mit weniger Druck, um mehr Ideen zu finden.

Wer Verhandlungsprozesse steuert, muss zudem die unterschiedlichen Player und Gesprächsfäden im Blick behalten: politische Vorgaben durch Regierungen, die auf Wahlen, Umfragen oder die Opposition



*Sonja Rauschütz von der Vienna Scholl of Negotiation
Foto: Wiener Schule der Verhandlungsführung*

letzte Wort. Der derzeitige Sprecher der Hamas ist Osama Hamdan. Wenn er spricht, ist dies die offizielle Position der Hamas.

Wenn es ohnehin keine direkten Gespräche gibt, warum schickt Israel seine Verhandlungsdelegation dennoch nach Kairo und Doha?

Man will im selben Raum zu sitzen. Es geht um sehr sensible Angelegenheiten, und man muss bewerten, bis zu welchem Maß man denen trauen kann, mit denen man arbeitet. Man muss eine persönliche Beziehung aufbauen. Normalerweise basieren Abkommen auf Vertrauen.

Ein Vertrauen, das es zwischen Hamas und Israel nicht gibt ...

Es gibt kein Vertrauen und auch keinen Grund, warum es Vertrauen geben sollte. Die Israelis vertrauen im Wesentlichen den USA, wenn auch nicht vollkommen. Die Beziehung zwischen Netanjahu und Biden ist kompliziert. Heute gibt es einen direkten Konflikt zwischen der Biden-Regierung und Netanjahu. Sowohl Biden und Blinken haben versucht, einen positiven Dreh hineinzubringen, dass Netanjahu den amerikanischen Kompromissvorschlag akzeptiert habe. Am Tag darauf hatte Netanjahu ein Treffen mit rechtsgerichteten Gruppierungen und sagte das genaue Gegenteil.

Was ist Ihre Lesart dieses Verhaltens? Versuchen Biden und Blinken Druck auf Israel auszuüben oder versucht Netanjahu, einem Abkommen zu entkommen?

Die Amerikaner werden Israel unterstützen, wenn die Hisbollah oder der Iran angreifen sollten. Darüber hinaus verfügen sie über eine ultimative Drohung, die sie meines Wissen nach noch nicht eingesetzt haben, oder wenn, dann nur hinter verschlossenen Türen, wo sie viel weniger effektiv ist: Zwei Dinge – ihr Veto in der UN und anderen internationalen Arenen und ein Ende der Waffenlieferung im Gazakrieg. Das wäre der schnellste

schielen, mögliche Nebenabsprachen sowie das Hin und Her öffentlicher Äußerungen. Solches gab es zuletzt zwischen Blinken, Netanjahu und Hamas-Sprechern zum Stand der Verhandlungen.

Und am Ende? „Vereinbart wird nur im Paket“, rät Rauschütz, „um ‚Bargaining-Chips‘ für noch offene schwierige Punkte zu haben.“ Teilergebnisse sollten festgehalten, aber noch nicht abschließend vereinbart werden. Von der Tugend des besten Sitzfleischs in nächtelangen Verhandlungen hält die Expertin wenig. „Das ist gut für öffentliche Statements an die eigene Klientel“, meint sie – etwa nach Tarifverhandlungen von Gewerkschaften und Arbeitgebern oder Brüsseler Ministertreffen. Für ein möglichst professionelles Ergebnis in der Sache seien ausgeschlafene und konzentrierte Verhandler aber besser.

Natürlich ist es besser, wenn Verhandlungspartner sich persönlich treffen – als wie Kriegsgegner nur über Mittelsleute zu sprechen. Aber auch im ersten Fall ist eine Vermittlung ratsam – und zwar dann, „wenn der Prozess nicht mehr von den Verhandlungspartnern gestaltet werden kann“. Vorgeschlagen werden Vermittler oft von dritter oder vierter Seite und müssen von beiden Seiten akzeptiert sein. „Am besten ist ein Team“, sagt Rauschütz, „einer

und beste Weg, den Krieg zu beenden. Die Frage ist, wie ernst Netanjahu Biden nimmt. Ich würde Netanjahu daran erinnern, dass es zwei amerikanische Präsidenten gibt, die zwischen dem Wahltag und der Vereidigung des neuen Präsidenten signifikante Schritte gegen Israel erlassen haben: Reagan, der den direkten Dialog mit der PLO initiierte, und Obama, der sich bei jener Resolution des UN-Sicherheitsrats enthielt, die Siedlungen als Verstoß gegen internationales Recht anerkannte.

Spielt Netanjahu auf Zeit, bis möglicherweise Donald Trump gewählt wird?

Das ist ein Punkt. Das andere Stück, an dem Netanjahu meines Erachtens arbeitet, ist die Tötung Sinwars. So könnte er ein Abkommen mit der Hamas schließen und es als Sieg darstellen, nachdem er Sinwar getötet hat. Das größte Problem dabei ist, dass es keine Garantie gibt, dass irgendeine der Geiseln dann noch am Leben ist. Es ist ein großes Glücksspiel.“

Interview: Andrea Krogmann.



Auch bei den Verhandlungen zum Westfälischen Frieden 1648 wurden Zwischenergebnisse per Handschlag festgehalten – bis zur endgültigen Unterschrift.

Illustration: Peter Eickmeyer; Foto: R. Juchem/KNA

oder mehrere kümmern sich um das Setting, andere um die beteiligten Personen, weitere um Themen, und Kommunikation.“

Noch heikler wird die Vermittlerrolle, wenn Gegner nicht persönlich miteinander reden. Konfliktparteien, so Rauschütz, wollten genau wissen, welchen Hintergrund mögliche Vermittler mitbringen: Erfahrungen, Allianzen, Eigeninteressen ... Zwischen Israel und Hamas gebe es keine direkten Gespräche, sagt Baskin. Bisher hätten vor allem ägyptische und katarische Diplomaten vermittelt, teils auch US-Amerikaner. Dabei könnten die Konfliktparteien aber „nie sicher sein, dass ihre Nachrichten eins zu eins weitergegeben werden, da sie durch Dritte gefiltert werden, die ihre eigene Agenda haben“.

So sind die US-Amerikaner als Partner und Waffenlieferant Israels nicht nur für Beobachter in der ara-

bischen Welt kein neutraler Vermittler. Tamer Qarmout, Politikwissenschaftler am Doha Institute for Graduate Studies, nennt Washingtons Vermittlung im Gaza-Krieg eher „Optik als einen ernsthaften Vorstoß für den Frieden“. Joe Biden habe vor allem auch pro-palästinensische US-Wähler im Blick, die von den Demokraten desillusioniert seien, schrieb er in einem Beitrag für das Portal „Al Jazeera“.

Katar, das einerseits den größten US-Armeestützpunkt der Region und andererseits die Hamas-Führung beherbergt – und diese auch finanziert, sei ebenso wenig ein neutraler Vermittler, meint Baskin. Dafür habe das Emirat zu viele eigene Interessen im Spiel. Die meisten gemeinsamen Interessen sieht er zwischen Israel und Ägypten. Immerhin sind Ägypten und Kataris mit den kulturellen Eigenheiten des Nahen Ostens vertraut. Eine für Vermittler ebenfalls wichtige Voraussetzung.

„Wenn's wirklich wichtig wird, schicken wir eine Frau.“

„Bei Verhandlungen auf dem Balkan etwa tun wir Österreicher uns leichter als ihr Deutsche, weil wir manches Unausgesprochene besser erkennen“, sagte Rauschütz. Auch die Frage, wie viel Drama – lautes Reden, Schreien, den Raum verlassen – eine Verhandlung braucht, sei kulturell sehr verschieden, ebenso die Frage, wie gesichtswahrend jemand aus einer Zwickmühle herauskommt. Beides spielt in südlichen Regionen eine größere Rolle als im Norden. US-Amerikaner und Deutsche wie auch Briten seien in ihren Positionen härter und unflexibler. Ihnen ist der Inhalt des Gesagten wesentlich wichtiger als die Art, wie es vorgetragen wird. Auf der Gegenseite führt dies oft zu Missmut und Blockaden. Kommt gar Demütigung ins Spiel, können Rachegefühle jeglichen Pragmatismus überwiegen.

Wie ist es mit Frauen am Verhandlungstisch? „Warum soll ich mir eine Hand auf den Rücken binden, wenn ich mit beiden Armen arbeiten kann?“, fragt Rauschütz zurück. In Ungarn etwa heiße es: „Wenn's

wirklich wichtig wird, schicken wir eine Frau.“ Auch im arabischen Raum habe sie oft „hoch gebildete Palästinenserinnen erlebt, bei denen die Männer sehr aufmerksam zuhören“. Sie selbst habe als Vermittlerin erlebt, „dass ich als Frau weniger bedrohlich wirke und mir Leute deswegen mehr erzählen. Zudem haben viele Frauen eine stark intuitive Seite; da muss nicht alles ausgesprochen werden.“

Eine grundlegende und oft sehr schwierige Aufgabe ist es, die Verhandlungsparteien davon abzuhalten, abseits des Verhandlungstisches oder Gesprächs Fakten zu schaffen. In der Verhandlungstechnik spricht man von der „Best Alternative To a Negotiated Agreement“, nach der Parteien vor allem in schwierigen Verhandlungsphasen suchen. „Bleibe ich am Tisch/im Gespräch – oder kann ich außerhalb mehr für mich erreichen?“, laute die kritische Frage.

In Kairo und seit Mittwoch in Katar lautet daher eine Frage: Über welche militärischen Schläge oder andere Maßnahmen sinnen Tel Aviv oder Gaza nach, um die Verhandlungen in ihre Richtung zu lenken oder gar zu boykottieren? Die Tötung von Hamas-Führer Ismail Haniyeh in Teheran mutmaßlich durch den Mossad war sicher ein solcher Akt: Netanyahu bescherte er auch einen innenpolitischen Erfolg für das erklärte Ziel, die Hamas zu vernichten. Auf deren Seite hingegen bewirkte es eher eine Radikalisierung, zumal Haniyeh ein besserer Verhandlungspartner gewesen sein soll als Sinwar.

Vertrauen als Voraussetzung für Verhandlungen hält Krisenmoderator Moty Cristal nicht für notwendig. Es gebe durchaus „eine Freiheit zu hassen“. Am Ende des Tages müssten beide Seiten keine Freunde sein, um ein Geschäft abzuschließen oder einen Konflikt zu lösen. Männer wie David Barnea, Chef des israelischen Geheimdienstes Mossad, und Ronen Bar, Leiter des Inlandsgeheimdienstes Shin Bet, wissen darum sicher genauso wie der US-Nahost-Koordinator Brett McGurk und CIA-Chef William J. Burns, die zuletzt nach Kairo gekommen waren. Um über katarische und ägyptische Mittelsmänner mit Hamas-Leuten in Beirut, Doha und den Tunneln unter Gaza zu reden.