

Aussenpolitik

Die Stunde der Diplomaten

Sie verhandeln nächtelang, trinken Whisky und neigen zur Eitelkeit. Wer sind die Diplomaten,

die nach der Abstimmung eine Lösung finden müssen? **Von**

Katharina Bracher

Dominik Furgler hatte leichtes Spiel. Der Schweizer Botschafter in London sprach sofort im Aussenministerium vor, um die Annahme der SVP-Initiative zu erklären. «Ich habe keine Kritik erhalten», erklärte Furgler danach. «Das hat auch damit zu tun, dass man in Grossbritannien selbst eine heftige Migrationsdebatte hat und die Hintergründe gut versteht.»

Andere Schweizer Botschafter dürften es momentan nicht ganz so einfach haben. Sie müssen jetzt nicht nur den Volksentscheid erklären, sondern bei den Mitgliedstaaten intensiv um Unterstützung bei den anstehenden Verhandlungen mit der EU werben. Auch in den betroffenen Departementen in Bern schlägt die Stunde der Diplomaten. Was sind das für Leute, die unser Land bei dieser schwierigen Mission in Brüssel vertreten?

«Ein Diplomat ist eine Person, die zweimal denkt, bevor sie nichts sagt.» Dieses alte Bonmot ist so spöttisch wie zutreffend. Mit seiner souveränen Zurückhaltung fällt der Diplomat heute, da jeder seine Meinung zu allem sogleich auf Twitter kundtut, etwas aus der Zeit. Aber welche Eigenschaften muss ein Diplomat idealerweise mitbringen? - Fünf Charakterzüge definiert Paul Widmer, selbst langjähriger Diplomat und Verfasser des ersten Schweizer Handbuchs der Diplomatie, als Hauptmerkmale: Aufrichtigkeit. Genauigkeit. Besonnenheit. Bescheidenheit. Gesunder Menschenverstand. Widmer geht so weit, den gesunden Menschenverstand der Intelligenz vorzuziehen. Der Diplomat, erklärt er, strebe keine juristisch einwandfreie Lösung an, sondern einen tragfähigen Kompromiss. Widmer spricht vom «Prinzip der Billigkeit». Für hochintelligente Menschen könne das etwas Unbefriedigendes, Unvollständiges haben. Der Diplomat aber wisse: Ein Verhandlungsergebnis wird nie makellos und dauerhaft sein.

Das Rekrutierungsverfahren der Schweizer Diplomatie trägt den Namen Concours diplomatique und wird seit den fünfziger Jahren angewendet. Jeder Schweizer und jede Schweizerin mit Höchstalter 35 Jahre, guten Sprachkenntnissen und einem Hochschulabschluss kann sich für den Concours bewerben. In einer ersten Runde müssen Bewerber einen

Multiple-Choice-Test und einen Sprachtest bestehen sowie ein Exposé schreiben. Wer die erste Runde schafft, wird sodann mündlich geprüft. Dabei geht es nicht nur um Wissen und Eloquenz, sondern auch um die Persönlichkeit. Ein Psychologe ist zugegen und beurteilt die kommunikativen Fähigkeiten und die Stressresistenz der Kandidaten. Pro Jahr schaffen es jeweils um die 20 Anwärter, in den 15 Monate dauernden Lehrgang aufgenommen zu werden. Neben Repräsentation und diplomatischer Berichterstattung trainieren sie dort die Verhandlungskunst.

Schwarztee und viele Zigaretten

Wie die Realität am Verhandlungstisch aussieht, beschreibt eindrücklich der heute 77-jährige Franz Blankart, der in den achtziger und neunziger Jahren unter anderem Schweizer Chefunterhändler bei den EWR-Verhandlungen war. Ein Verhandlungs-Marathon über 72 Stunden war keine Seltenheit. «Ich hielt mich mit Schwarztee, Salat und einer Unmenge von Zigaretten wach», erzählt Blankart. Einige Unterhändler waren nur einsatzfähig, wenn sie ein bis zwei Whisky-Flaschen leerten. Andere nahmen Beruhigungsmittel, um ihrer Anspannung Herr zu werden. «Mit einem Alkoholiker zu verhandeln, muss kein Nachteil sein», sagt Blankart. Alkoholiker hätten manische Phasen, in denen man Forderungen besser durchbringen könne.

Weit verbreitet ist unter Diplomaten der Narzissmus. «Eitelkeit ist wohl unter allen Berufsfehlern dieser Zunft - und es gibt deren etliche - der grösste», schreibt Widmer in seinem Buch. Als Mahnmal nennt er Thomas Borer, ehemaliger Botschafter in Berlin, der zusammen mit seiner Gattin lieber mit unterhaltsamen Einlagen von sich reden machte, statt seine seriöse Arbeit in den Vordergrund zu stellen. Borer sei letztlich über seine Eitelkeit gestürzt, konstatiert Widmer. Auch Blankart kennt den Umgang mit eitlen Unterhändlern. «Ein eitler Mensch ist leichter korrumpierbar als ein selbstsicherer Mensch», sagt er. In einigen Fällen sei es empfehlenswert, einem Mittelsmann die Lösung eines Problems zu suggerieren, die der Unterhändler dann als seine eigene Leistung verkaufen könne.

Das mächtigste Mittel der Diplomatie ist die Sprache. Nicht nur, weil man damit seine Ge-

danken erfolgreich verschleiern kann, sondern auch, weil die Ausdrucksfähigkeit in einer fremden Sprache von entscheidender Bedeutung ist. Heute ist Englisch zur Lingua franca der Diplomaten geworden - das Französische hat dagegen an Bedeutung verloren. Bei offiziellen Verhandlungen werden Simultanübersetzer eingesetzt. Doch die wichtigsten Verhandlungserfolge, sagt Blankart, passieren ohnehin beim Essen, auf Spaziergängen oder am Telefon. Generell sei es aber ein Vorteil, wenn die Verhandlungssprache nicht Muttersprache sei. «So hält man jeden Begriff, den man ausspricht, unter Kontrolle», sagt Blankart. In einer Verhandlung sei jedes überflüssige Wort schädlich. Ausserdem fehle einem in der Fremdsprache das Vokabular, um emotional oder ausfällig zu werden.

Die anstehenden Verhandlungen mit der EU stellen hohe Anforderungen an die Diplomaten. Dutzende von Fachgebieten sind möglicherweise betroffen, und die Materie ist komplex. «Die Diplomaten müssen sich jetzt auf eine eventuelle Krise vorbereiten», sagt Max Schweizer, Dozent an der ZHAW in Winterthur und Gründer des Lehrgangs Foreign Affairs and Applied Diplomacy. Man brauche Spezialisten aus den Fachbereichen, die auch über Verhandlungsgeschick verfügen. «Früher war der behäbige, nette, formelle Typ Diplomat mehr gefragt. Heute braucht es wesentlich mehr Tempo», sagt Schweizer. Ob ein guter Diplomat nun ein Generalist ist oder sich auf einem Gebiet spezialisiert haben muss, ist in Diplomatenkreisen umstritten.

Feminisierung mit Folgen

Für diese Fragen interessiert sich auch die Geschäftsprüfungskommission des Nationalrats. «Gehen der Schweiz die guten Diplomaten aus?», lautet die Frage einer geplanten Evaluation. Dabei soll unter anderem die Frage beantwortet werden, ob der Concours in seiner heutigen Form noch zeitgemäss sei. Zwar finden sich jedes Jahr genügend Bewerber, doch von den wenigen Erfolgreichen bleiben nicht alle ihr Leben lang in diplomatischen Diensten. Manche Posten im Ausland gelten als Sprungbrett, andere hingegen gelten als unattraktiv und lassen sich nur schwer besetzen. «Diplomaten kann man fördern oder parkieren», sagt Schweizer. Nach vier Jahren an einem Ort müsse sich jeder um eine neue Stelle bewerben. Eine Person, die auf einer schwierigen Stelle im Ausland war, werde mitunter benachteiligt. «Dieses System ist nicht unbedingt fair, man kann damit Verlierer schaffen; das spricht sich rasch herum», sagt Schweizer.

Einen wichtigen Grund für die Fluktuation nennt Christian Blickenstorfer, bis 2010 Botschafter in Deutschland. «Heute sind 80 Prozent der Schweizer Paarhaushalte Doppelverdiener», sagt er. Übernehme der Partner eine Missionsleitung, finde der andere je nach Residenzland keine adäquate Stelle und gebe seine Karriere faktisch auf. Früher ging man ganz selbstverständlich davon aus, dass die Frauen bei den repräsentativen Pflichten und als Gastgeberin mithelfen. Aus diesem Grund schickte man die Gattinnen der Exzellenzen früher in einen dreitägigen Kurs an der Hotelfachschule in Lausanne, wo sie lernten, wie man standesgemässe Diners gibt. Derlei Belehrungen haben sich nicht nur aufgrund der

veränderten Rollenbilder überholt. Der Frauenanteil im diplomatischen Corps ist in den vergangenen Jahren stark angestiegen. Und den Ehemännern der Botschafterinnen will man offenbar nicht zumuten, dass sie das Serviettenfalten erlernen müssen.

