

Scott Snyder

## **Negotiating on the Edge. North Korean Negotiating Behavior**

Das nordkoreanische Dilemma: Verhandeln gegen den Status-quo

**Von Dr. Sebastian Harnisch**

Scott Snyders Monographie über die nordkoreanische Verhandlungsführung ist ein wichtiges, innovatives Buch. Unglücklicherweise wird die Untersuchung in Europa nur wenige Leser finden, da der Kreis derer, die sich professionell mit der Außenpolitik Nordkoreas befassen, (zu) klein ist. Der zweite Grund für eine kleine Leserschaft wird sein, dass das Buch sein Ziel, die Schaffung einer Brücke zwischen theoretischer Reflektion und politischer Betrachtung, nicht wirklich erreicht. Basierend auf umfangreichen Interviews mit beteiligten Diplomaten aus Nordkorea, den USA, Südkorea, Japan und anderen Staaten versucht Snyder, seine Kernthese zu belegen, dass das nordkoreanische Verhandlungsverhalten nicht „irrational“, sei, sondern mit Hilfe eines Ansatzes aus der interkulturellen Verhandlungsforschung erklärbar gemacht werden könne (S.8-10).

Snyders Studie reiht sich damit in eine Serie neuerer Studien zum Konfliktverhalten Nordkoreas ein, die allesamt zu dem wohlbegründeten Urteil kommen, dass die Führung in P'yòngyang, trotz ihres aggressiven Verhaltens, keineswegs „irrational“, sei.<sup>1</sup> Im Gegenteil. Der Autor zeigt in einer detaillierten Analyse der Verhandlungstaktik P'yòngyangs, wie der Norden unterschiedliche Instrumente in verschiedenen Gesprächsphasen einsetzt, um den Gegenüber zu beeinflussen. Nach einem kurzen Einleitungskapitel, welches die Erfahrungen der USA in den Verhandlungen während des Ost-West-Konfliktes beleuchtet, entwickelt Snyder vor dem Hintergrund eines weitgesteckten interkulturellen Forschungsprogramms am *United States Institute for Peace* (weitere Länderfallstudien umfassen China, Russland, die Bundesrepublik und Japan), ein theoretisches Raster. Das Analyseraster beinhaltet neben institutionellen Faktoren (Staatsaufbau, Hierarchie der Ministerien) auch kulturelle Faktoren, wie konfuzianische Normen und ideologische Faktoren; zu diesen zählen das nordkoreanische Streben nach Souveränität, Autonomie und Gleichrangigkeit im Rahmen der Chuch'e-Ideologie.

Die Untersuchung versucht drei unterschiedliche Verhandlungsstränge, zwei bilaterale (USA-DVRK und ROK-DVRK) in Kapitel 3 und 4 sowie den „multilateralen Dialog“, zwischen der KEDO und Nordkorea in Kapitel 5, zu vergleichen. Dies gelingt besonders gut in den Teilen, in denen die nordkoreanische Verhandlungstaktik auf ihre kulturellen und ideologischen Hintergründe zurückgeführt wird. Danach ist die Initiierung von Verhandlungskrisen fester Bestandteil der nordkoreanischen Strategie, um Machtasymmetrien zwischen den Verhandlungspartnern auszugleichen und effektiv das zentralisierte und hierarchische Entscheidungssystem nutzen zu können. Hier liegen zweifelsohne die Stärken der Analyse.

---

<sup>1</sup> Vgl. Oberdorfer, Don, *The Two Koreas. A Contemporary History*, Reading, MA: Addison, Wesley 1997; Sigal, Leon V., *Disarming Strangers. Nuclear Diplomacy with North Korea*, Princeton, NJ: Princeton UP 1998; Moltz, James C./Alexandre Mansourov (Hrsg.), *The North Korean Nuclear Program. Security, Strategy, and New Perspectives from Russia*, New York: Routledge 1999; Harnisch, Sebastian/Hanns W. Maull, *Kernwaffen in Nordkorea. Regionale Stabilität und Konfliktmanagement durch das Genfer Rahmenabkommen*, Bonn: Europa-Union Verl. 2000

Schwächen zeigt die Untersuchung Snyders vor allem in zweierlei Hinsicht. Zum einen liegt der Schwerpunkt der Untersuchung auf den „regulären Gesprächskanälen“, zwischen P'yòngyang und Washington. Ausgespart bleiben die sogenannte „Track-Two-Gespräche“, zwischen Wissenschaftlern, ehemaligen Regierungsbeamten und nordkoreanischen Partnern, die im Vorfeld der Nuklearkrise im Juni 1994 eine wichtige Rolle bei der Wiederaufnahme der regulären Kontakte gespielt haben.<sup>2</sup> Schwerwiegender ist jedoch die fehlende Analyse der Gespräche auf höchster politischer Ebene, d.h. unter Beteiligung Kim Il Sung's, bzw. Kim Jong-Il's. Aus heutiger Perspektive erscheint die „Intervention“, der Carter-Kim Il Sung-Gespräche zentral für die Beilegung der Junikrise gewesen zu sein.

Das zweite Defizit der Studie liegt in deren „nationaler Perspektive“, begründet. Die nordkoreanische Verhandlungsführung erscheint nicht nur als „rational“, sondern auch als äußerst effektiv. P'yòngyang treibt seine Gesprächspartner in die Enge, setzt zentrale Positionen durch geschicktes Taktieren durch und macht fehlende Expertise durch Drohungen und Verzögerungen wett. Wenngleich dem Autor zuzustimmen ist, dass die nordkoreanischen Verhandlungsteams regelmäßig in Relation zu ihren Ressourcen „überproportionale Erfolge“, erzielen, so verstellt die Anlage der Studie den Blick für eine ausgewogene Einordnung der Verhandlungsinhalte und Ergebnisse. Danach hat der Norden in der Junikrise zwar äußerst geschickt mit den USA verhandelt und zahlreiche „Konzessionen erwirtschaftet“, gleichzeitig verlor Nordkorea jedoch sein bisheriges Atomwaffenprogramm (bis zur Demontage der bestehenden Anlagen im Zuge der Lieferung der beiden Leichtwasserreaktoren bleiben diese eingefroren).<sup>3</sup> Der im Oktober 1994 in Genf vereinbarte Tausch alter gegen neue Nukleartechnologie steht am Beginn einer ganzen Reihe nordkoreanischer Verhandlungserfolge, die westliche Hilfslieferungen im Austausch gegen „Wohlverhalten“, erpresste. Das nordkoreanische Dilemma, dass sich der Norden mit jeder weiteren Verhandlung von seinen Partnern abhängig machte (Schweröllieferungen, Nahrungsmittelhilfe, Deviseneinnahmen aus Tourismusprojekten etc.), bleibt dem Leser von Snyders Analyse verborgen. Mit der Öffnung für Verhandlungen mit dem Ausland verändert das nordkoreanische Regime zwangsläufig seine „Identität“, als autarkes politisches System. Neben den wachsenden wirtschaftlichen und politischen Interdependenzen wird die kulturelle Interdependenz mit seinen Nachbarn, insbesondere Südkorea, die Legitimität der Chuch'e-Ideologie untergraben. Die Stärkung des internationalen Ansehens Kim Jong-Il's durch die geschickte Inszenierung des innerkoreanischen Gipfels ist zwangsläufig mit einer inneren Schwächung der totalitären Herrschaft des Kim-Regimes verbunden, denn diese gründet sich nicht auf die Wertschätzung durch, sondern die Feindschaft gegenüber Südkorea.

Snyders Studie erkennt die kulturelle und politische Gebundenheit der „rationalen“, nordkoreanischen Verhandlungstaktik. Die Beschränkung auf die nordkoreanische Sicht, welche die Wechselwirkungen zwischen dem Verhalten P'yòngyang's und seiner Gesprächspartner ausblendet, verstellt den Blick für das nordkoreanische Dilemma: Verhandeln zu müssen, um den Status-Quo zu erhalten, aber durch die Verhandlung den Status-Quo bereits zu verändern.

*Snyder, Scott*

Negotiating on the Edge. North Korean Negotiating Behavior

---

<sup>2</sup> Sigal, Leon V., *Disarming Strangers. Nuclear Diplomacy with North Korea*, Princeton, NJ: Princeton UP 1998, S. 129-167.

<sup>3</sup> Vgl. Harnisch, Sebastian, *Außenpolitisches Lernen: Die Südkoreapolitik der USA 1970-1995. Der Einfluß von Denkbildern auf außenpolitische Entscheidungsprozesse*, Opladen: Leske & Budrich 2000, S. 620.

*Washington, DC: US Institute for Peace Press 1999*

**Dr. Sebastian Harnisch** *ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Internationale Beziehungen/Außenpolitik der Universität Trier.*

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.