

Besprechung



Jeffrey H. Michaels: *Deterrence Warning Messages. A Short Guide for NATO.* Den Haag: The Hague Centre for Strategic Studies, 84 Seiten

Besprochen von **Dr. habil. Maximilian Terhalle**, Visiting Scholar an der Hoover Institution/Stanford University und Non-Resident Senior Fellow am Institut für Sicherheitspolitik an der Universität Kiel (ISPK), E-Mail: terhalle4@gmail.com

<https://doi.org/10.1515/sirius-2025-2003>

Die Abschreckung von Feinden, die sich gegen eine bestehende Ordnung richten (wollen), wird im Militärischen als Ineinandewirken konventioneller und nuklearer Fähigkeiten gedacht. Psychologie ist hierbei insofern entscheidend, als die Kalkulationen des Feindes im Vorfeld eines Krieges aufgrund der Glaubwürdigkeit der abschreckenden Drohungen derart verändert werden (sollen), dass er, nun überzeugt von den ausgesprochenen Drohungen, seine Kalkulationen – idealerweise – einer Revision unterwirft. Der Aufbau und die Behauptung eigener Glaubwürdigkeit hängen dabei von den militärischen Fähigkeiten sowie dem unmissverständlichen Willen ab, diese im gegebenen Fall auch einsetzen zu wollen.

Wahrnehmung und Fehlwahrnehmung, klassisch so von Robert Jervis ausgearbeitet, sind hierbei von entscheidender Bedeutung, weil sie wesentlich durch die Bilder der Antagonisten voneinander geprägt werden.¹ Welche strategische Reputation hat somit der eine vom anderen entwickelt? Wie testen sie den (zutreffenden oder unzutreffenden) Zustand dieser Reputation? Und wann gelangt einer an den Punkt, an dem das Gegenüber in seinem Auftreten für unglaublich gehalten wird, sodass der Schlag gegen es denkbar und erfolversprechend scheint? Ein Scheitern von Abschreckung schließt dies keineswegs aus. Wahrnehmungen können (sollen) täuschen, Eskalationsdynamiken

verzerren und Kosten-Nutzen-Abwägungen können an einer wesenhaft anderen Rationalität scheitern. Konventionelle Kriege bilden dabei für einige Akteure in der anarchischen Struktur der internationalen Politik weiterhin die Fortsetzung ihrer Politik mit anderen Mitteln.

Jeffrey Michaels, bekannt geworden durch seine vollständige Überarbeitung und Mitherausgabe der vierten Auflage des Klassikers *The Evolution of Nuclear Strategy* von Lawrence Freedman, befasst sich deshalb sehr passend mit Fragen strategischer Kommunikation, insbesondere mit Warnbotschaften im Rahmen von Abschreckungspolitik.² Im Kern geht es ihm darum, das kommunikative „Wie“ der Überzeugungskraft hinter der Abschreckungsdrohung genauer zu fassen.

Er tut dies, indem er seinen Untersuchungsgegenstand in vier Kapitel gliedert: (1) die konzeptionelle Diskussion des Themas, (2) eine historische Übersicht jeweils kurz adressierter Warnbotschaften, (3) empirische Beispiele aus der NATO-Geschichte (bis in die Gegenwart) und (4) eine analytisch gute Abschlussdiskussion, in der die wesentlichen Lehren gezogen werden. Das Hauptargument der Studie lautet dabei: Abschreckung scheitert einerseits, weil Drohungen schlecht vorgetragen werden (das „Wie“), und andererseits, weil sie in ihrem Kern und ihrer Wirkung nicht ganzheitlich durchdacht sind (das „Was“).

Das erste, konzeptionelle Kapitel fragt zunächst, was die Botschaft oder Sendung einer Abschreckungswarnung ausmacht und was diese von Signalen und Drohungen unterscheidet. Eine solche Abschreckungswarnung stellt ein öffentliches oder privates Statement dar, das eine ungewollte Handlung abschrecken soll. Die Botschaft besteht demnach aus der Handlung, die verhindert werden soll, sowie aus der Warnung selbst. Letztere gibt es als die Drohung mit Konsequenzen, sollte die ungewollte Handlung geschehen; es gibt sie aber auch als Informationssendung im Sinne eines impliziten Warnhinweises dahingehend, dass ein bestimmtes, noch nicht eingetretenes Verhalten als inakzeptabel angesehen würde, würde es betrieben werden. Michaels weist dann auf weitere, sinnvolle Unterscheidungen hin. Am wichtigsten davon sind die Unterschiede, die sich je nach Zustand der internationalen Politik und damit für die Abschreckung ergeben: zu Friedens-, Krisen- und Kriegszeiten (S. 4).

Der konzeptionelle Teil geht dann klug darauf ein, welche Leitlinien die Planer, die Abschreckungskommuni-

¹ Robert Jervis (1976): *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.

² Lawrence Freedman/Jeffrey Michaels (2019): *The Evolution of Nuclear Strategy. New, Updated and Completely Revised*, 4. ed., London: Palgrave Macmillan.

kation erarbeiten, kennen sollten. Gerade weil die „best practices“ größtenteils nur aus dem Scheitern von Abschreckungsansätzen gezogen werden können, verweist er auf eine Kerneinsicht, die Snyder und Diesing bereits 1977 notiert hatten.³ Es muss demnach immer strikt darauf geachtet werden, dass die klar gefasste verbale Kommunikation einer Botschaft zeitgleich durch tatsächliche Maßnahmen untermauert wird (S. 5). Fehlt das zweite Element, bleibt das erste blass.

Der Autor bleibt beim Konzeptionellen und fragt, wie Abschreckungswarnungen am besten vermittelt werden (S. 7). So sehr der *Leader-to-Leader*-Ansatz auch Vorteile haben mag, da der adressierte Staatslenker gesichtswährend im Privaten (re-)agieren kann, ist die öffentlich vorgetragene Warnung glaubwürdiger. Denn es ist wahrscheinlicher, dass sich der jeweilige Präsident o. Ä. zu einer solch öffentlich getätigten Äußerung stärker verpflichtet fühlt. Und damit ist Michaels bei der wohl schwierigsten Frage des Themas angelangt: Wodurch wird eine Drohung glaubwürdig (S. 9)? Der Autor lässt hier seinen Ko-Autor von 2019 zu Wort kommen, Lawrence Freedman. Dieser führt ein Beispiel an und betont, dass rote Linien unmissverständlich gezogen werden müssen – bezogen auf vitale Interessen, klar kommuniziert und durch den Verweis auf vorhandene Fähigkeiten untermauert. Es muss deutlich werden, was genau passieren wird, wenn diese roten Linien überschritten werden. Die Frage nach der Glaubwürdigkeit wird dann noch einen Grad schwieriger, wenn in die Abschreckungskommunikation strukturell das Prinzip der Ambiguität eingebaut wird („keeping all options on the table“), um die Unsicherheit des Feindes darüber zu maximieren, unter welchen Umständen die Vergeltung denn einsetzen würde. – Wie schwer sich westliche Gesellschaften, die auf Transparenz und Rechenschaftspflicht setzen, mit solcher Ambiguität tun, liegt auf der Hand.

Die im nächsten Teil angebotene historische Fülle an praktischen Abschreckungsbeispielen reicht vom Vorabend des Ersten Weltkriegs bis zur russischen Invasion in die Ukraine 2022. Die Veranschaulichung der konzeptionellen Grundlagen gelingt dem Autor, wenngleich dadurch einige zentrale Fragen unbeabsichtigt zu Tage treten.

Von den vielen Beispielen soll hier der von Michaels ausgesuchte, dreimonatige Zeitraum vor dem Beginn des russischen Angriffskriegs am 24. Februar 2022 betrachtet werden (S. 33–36, S. 53–58). Nachdem US-Präsident Biden im

Herbst 2021 durch seine Nachrichtendienste über russische Aufmarschpläne informiert worden war, gab es seitens der NATO drei konsensuale Warnbotschaften.

Um ihre jeweilige Bedeutung besser einzuordnen, ist die Hierarchie zwischen diesen wichtig. Bei den Warnungen durch die Allianz steht an erster Stelle die kollektive Warnung aller ihrer Staatslenker durch einen Krisengipfel, gefolgt von der Warnung ohne Krisengipfel. Darunter folgen die Statements auf Außen- und Verteidigungsministerebene, Bekundungen des Generalsekretärs und zuletzt seine Antworten bei Pressekonferenzen (S. 53).

Die drei Warnbotschaften vom 16. Dezember 2021, 7. Januar 2022 und 16. Februar 2022 sprachen in ähnlichen Formulierungen von „massive consequences“ und einem zu erwartenden „high price“ für Russland. Sie wurden jedoch nicht im Rahmen eines Krisengipfels formuliert. Der Generalsekretär sprach von „heavy financial, economic sanctions“, „reinforcement at the eastern flank“ und „practical support to Ukraine“ (S. 54).

Die Frage nach dem „Warum“ des Scheiterns der Drohkulisse wird vom Autor ebenso klar formuliert, wie die Antwort darauf. Die Androhung wirtschaftlich-finanzieller Sanktionen musste seitens Russland folgendermaßen gelesen werden: Es gibt keine Übereinstimmung innerhalb Allianz bezüglich der militärischen Bewertung und Beantwortung des russischen Aufmarsches. Dass dies als Schwäche gesehen wurde, die zur Kontinuität des weiteren Handelns (Aufmarsch) führte, ist naheliegend. Verstärkt wurde dies durch die bloße Nennung der Härtung der östlichen Flanke, ohne aber den Umfang und den zeitlichen Beginn dieser Härtung zu benennen. Kein Signal war vernehmbar, dass man die Oblast Kaliningrad bedrohen wollte (da die russischen Truppen nun in der Ukraine operierten). Und durch die geografische Begrenzung auf die NATO wurde an Russland (in der Ukraine) ebenfalls signalisiert, dass man den Status quo unbedingt aufrechterhalten wolle, Russland also keiner Bedrohung ausgesetzt war – und sich somit auf die Ukraine „konzentrieren“ konnte (S. 55).

Dass Amerika dies im Vorfeld des Krieges mehrfach betonte und darin von Berlin sekundiert wurde, trug überdies wesentlich dazu bei, dass sich die Warnungen seitens der NATO selbst beschnitten. Und dass Deutschland in den drei Monaten vor Kriegsausbruch jegliche Lieferung von Waffen, wirtschaftliche Sanktionen sowie die Außerkraftsetzung von *Nord Stream 2* und SWIFT ausschloss, unterlief die Glaubwürdigkeit dieser Warnungen zusätzlich (S. 57).

Wie lauten nun Michaels' Schlussfolgerungen? In Betracht des sehr hohen materiellen Gewichts der NATO-Mitgliedstaaten unterstreicht er, dass die Glaubwürdigkeit der Warnungen ganz wesentlich von der Art ihrer Kommunikation abhängt – sofern sie die intendierte Botschaft

³ Glenn Herald Snyder/Paul Diesing (1977): *Conflict Among Nations. Bargaining, Decision Making, and System Structure in International Crises*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.

erreichen sollen. Strategische Kommunikation ist integraler Bestandteil von Strategiebildung; zugleich leitet sich unmittelbar aus Fragen des *War-Gamings* und den (Zukunfts-) Szenarien ab, die sich darin erkennen lassen.

Michaels spricht dann von der seiner Sicht nach größten Herausforderung des Unterfangens an sich: das Unvermögen von Entscheidern und ihrer Berater, die Kosten des Scheiterns von Warnbotschaften zu durchdenken („think the unthinkable“, S. 63). Weil sie dies häufig nicht tun wollen, nehmen sie – gemäß kurzfristiger Ausrichtung des Tagesgeschäfts – an, letztlich ließen sich gute Beziehungen doch erhalten. Außerdem wolle man keine Unruhe in der Bevölkerung stiften und nicht unnötig kriegerisch erscheinen. Umgekehrt bedeute dies, dass sie häufig von der Formulierung starker bis drohender Warnungen absehen – und damit in vielen Fällen just die falsche Botschaft senden. Ein für die deutsche Debatte zentraler Faktor, das lang erhaltene Axiom der Selbstabschreckung, unterstreicht das Problem der zugrundeliegenden falschen oder ungewollten Wahrnehmung des tatsächlichen Aggressionswillens einer fremden Macht.

Etwas spät und verkürzt lenkt Michaels die Aufmerksamkeit darauf, dass die Kernprobleme bei der Entwicklung und Bewertung von Warnbotschaften ganz wesentlich von den übergeordneten Kontexten abhängen, in denen sie zur Anwendung kommen (S. 63). Hier hätte es geholfen, wenn Michaels die Wichtigkeit von Wahrnehmungen besser artikuliert hätte, insofern sie beim jeweiligen Gegenüber Bilder erzeugen.⁴ Und diese Bilder entwickeln sich über einen – nicht generell – bestimmbaren Zeitraum, in dem die Position des Anderen mitunter getestet wird. Deshalb ist der

Zeitraum für die Warnbotschaften gegenüber Russland auch mit dem unmittelbaren Aufmarsch zu eng gewählt. Putin hatte die Krim 2014 erobert und deutscherseits die Unterschrift unter *Nord Stream 2* erhalten. Sein Test von 2014 war mithin positiv beantwortet worden, denn die harsche negative Reaktion blieb aus. Die implizite Botschaft lautete also: Die Eroberung ist kein Grund, das Verhältnis wesentlich zu belasten. Die Minsk-1 und Minsk-2-Vereinbarungen folgten – beide wurden von Putin jedoch nie im Sinne ihres eigentlichen Ziels umgesetzt. Nach dem abrupten Abzug westlicher Truppen aus Afghanistan hatte sich bei ihm das Bild verfestigt, dass sein Gegner formal zwar erhebliches Gewicht besaß, sein Auftreten aber keine entschlossene Reaktion erwarten ließ. Es ist diese Vorgeschichte – und nicht die unmittelbaren Krisenmonate selbst –, die erklärt, warum die Warnungen in den Monaten rund um Russlands Vollinvasion der Ukraine bei Putin keinerlei Widerhall fanden.

Ungeachtet dessen bleibt Michaels' Betonung vom Anfang bestehen: Die für den Gegner oder Feind erwartbaren Konsequenzen, die den Warnungen folgen sollen, müssen mit großer Klarheit entworfen und kommuniziert werden sowie – gemäß Diesing und Snyder – durch einhergehende Maßnahmen unterstrichen sein.⁵ Doch selbst wenn dies gelingt, hängt ihre effektive Glaubwürdigkeit davon ab, wie das Gegenüber die Reputation des Drohenden psychologisch bewertet. Materielle wie demonstrierte Stärke – im Sinne der erkennbaren Bereitschaft zu ihrem Einsatz – bilden die verlässlichste Grundlage für den Erfolg von Warnbotschaften zu Abschreckungszwecken. In Deutschland liegt (auch) dies nun beim Nationalen Sicherheitsrat.

⁴ Siehe hierzu Robert Jervis (1978): Cooperation Under the Security Dilemma, in: *World Politics*, 30 (2), 167–214.

⁵ Snyder/Diesing 1977.