

Suhrkamp Verlag

Leseprobe



Vargas Llosa, Mario
Harte Jahre

Roman

Aus dem Spanischen von Thomas Brovot

© Suhrkamp Verlag
978-3-518-42930-3

SV

Mario Vargas Llosa
Harte Jahre

Aus dem Spanischen von
Thomas Brovot

Suhrkamp

Die Originalausgabe erschien 2019 unter dem Titel
Tiempos recios bei Alfaguara, Barcelona

Erste Auflage 2020

© der deutschen Ausgabe Suhrkamp Verlag Berlin 2020

© MARIO VARGAS LLOSA, 2019

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das des
öffentlichen Vortrags sowie der Übertragung
durch Rundfunk und Fernsehen, auch einzelner Teile.

Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form
(durch Fotografie, Mikrofilm oder andere Verfahren)
ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert
oder unter Verwendung elektronischer Systeme
verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Satz: Dörlemann Satz, Lemförde

Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

Printed in Germany

ISBN 978-3-518-42930-3

Harte Jahre

Es waren schwere Zeiten!

Teresa von Ávila

Für drei Freunde:

Soledad Álvarez

Tony Raful und

Bernardo Vega

*I'd never heard of this bloody place Guatemala
until I was in my seventy-ninth year.*

Winston Churchill

VORHER

Auch wenn sie einer breiteren Öffentlichkeit kaum bekannt sind und in den Geschichtsbüchern allenfalls einen Platz am Rande einnehmen, waren die beiden Personen, die im zwanzigsten Jahrhundert das Schicksal Guatemalas, ja ganz Mittelamerikas am meisten beeinflusst haben, wahrscheinlich Edward L. Bernays und Sam Zemurray, zwei Männer, die aufgrund ihrer Herkunft, ihres Temperaments und ihres Wirkens nicht unterschiedlicher hätten sein können.

Zemurray wurde 1877 unweit des Schwarzen Meeres geboren und wanderte, als Jude in einer Zeit, da im Russischen Reich die Pogrome wüteten, mit nicht einmal fünfzehn Jahren an der Hand einer Tante in die USA aus, wo sie in Selma, Alabama, im Haus von Verwandten unterkamen. Edward L. Bernays gehörte ebenfalls einer Familie jüdischer Emigranten an, allerdings aus besseren Kreisen, sowohl gesellschaftlich als auch ökonomisch, außerdem gab es in der Familie eine berühmte Persönlichkeit: seinen Onkel Sigmund Freud. Abgesehen davon, dass beide Juden waren – so wenig eifrig sie ihre Religion auch praktizierten –, hatten sie praktisch nichts gemein. Edward L. Bernays rühmte sich, so etwas wie der Vater der Public Relations zu sein, die er zwar nicht erfunden habe, jedoch (auf Kosten Guatemalas) in die luftigsten Höhen katapultieren würde, bis er sie zur wichtigsten politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Waffe des zwanzigs-

ten Jahrhunderts gemacht hätte. Das zumindest sollte sich bewahrheiten, auch wenn seine Egozentrik ihn bisweilen zu maßlosen Übertreibungen anstachelte. Die erste Begegnung zwischen den beiden hatte 1944 stattgefunden, und in dem Jahr auch begann ihre Zusammenarbeit. Sam Zemurray hatte ihn um einen Termin gebeten, und Bernays empfing ihn in seinem damals noch kleinen Büro im Herzen Manhattans. Es ist anzunehmen, dass Zemurray, dieser große, schlecht gekleidete Kerl, unrasiert, ohne Krawatte, in einer verschossenen Jacke und rustikalen Halbstiefeln, Bernays mit seinen eleganten Anzügen, seiner gewählten Sprache, den Yardley-Parfums und aristokratischen Manieren auf den ersten Blick nicht sonderlich beeindruckte.

»Ich habe versucht, Ihr Buch *Propaganda* zu lesen, aber ich habe nicht viel verstanden«, stellte Zemurray sich dem Werbefachmann vor. Er sprach ein schleppendes Englisch, als wäre er sich bei jedem Wort unsicher.

»Dabei ist es in einer sehr einfachen Sprache geschrieben, jedem des Lesens Kundigen zugänglich«, kanzelte Bernays ihn ab.

»Dann wird es an mir liegen«, räumte sein Gegenüber ein, ohne sich im mindesten angegriffen zu fühlen. »Ehrlich gesagt, ich bin kein großer Leser. In meiner Kindheit drüben in Russland habe ich gerade mal die Schule hinter mich gebracht, und Englisch habe ich nie richtig gelernt, das wird Ihnen sicher aufgefallen sein. Wenn ich Briefe schreibe, ist es noch schlimmer, alles voller Rechtschreibfehler. Mich interessiert mehr die Tat als das Geistesleben.«

»Tja, wenn das so ist, dann weiß ich nicht, womit ich Ihnen behilflich sein könnte, Mister Zemurray«, sagte Bernays und tat schon, als wollte er aufstehen.

»Ich will Ihnen nicht die Zeit stehlen«, hielt Zemurray ihn zurück. »Ich leite ein Unternehmen, das Bananen aus Mittelamerika in die Vereinigten Staaten importiert.«

»Die United Fruit?«, fragte Bernays überrascht und musterte seinen unansehnlichen Besucher nun interessierter.

»Wie es aussieht, haben wir einen miserablen Ruf, sowohl in den USA als auch in ganz Mittelamerika, das heißt in den Ländern, in denen wir tätig sind«, fuhr Zemurray mit einem Achselzucken fort. »Und offenbar sind Sie der Mann, der das in Ordnung bringen könnte. Ich möchte Sie engagieren, als Leiter der Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit im Unternehmen. Wie auch immer, wählen Sie die Bezeichnung, die Ihnen am besten gefällt. Und um Zeit zu sparen, bestimmen Sie auch gleich das Honorar.«

So hatte die Beziehung zwischen den beiden ungleichen Männern begonnen: zwischen dem feinsinnigen Werbefachmann, der sich für einen Wissenschaftler und Intellektuellen hielt, und dem ungeschliffenen Sam Zemurray, einem Selfmademan und draufgängerischen Unternehmer, der, angefangen mit einer Ersparnis von hundertfünfzig Dollar, eine Firma aufgebaut hatte, die ihn, auch wenn sein Äußeres dies nicht verriet, zum Millionär gemacht hatte. Natürlich hatte er die Banane nicht erfunden, aber dank ihm gehörte sie nun in den USA, wo zuvor nur sehr wenige diese exotische Frucht gegessen hatten, für Millionen von Menschen auf den Speiseplan und erfreute sich auch in Europa und anderen Regionen der Welt zunehmender Beliebtheit. Wie er es geschafft hatte? Niemand hätte das wirklich sagen können, denn Sam Zemurays Leben verwob sich mit Mythen und Legenden. Dieser primitive Unternehmer schien mehr einem Abenteuerbuch entsprungen als der amerikanischen Welt der Wirtschaft. Und

im Gegensatz zu Bernays sprach er, der alles war, nur nicht eitel, nie über sein Leben.

Auf seinen Reisen hatte Zemurray in den Urwäldern Mittelamerikas Bananen gesehen, und dank glücklicher Intuition zu dem kommerziellen Nutzen, der sich aus dieser Frucht ziehen ließ, begann er, sie auf dem Seeweg nach New Orleans und in andere nordamerikanische Städte zu spedieren. Der Zuspruch war von Anfang an groß. So groß, dass die zunehmende Nachfrage ihn von einem bloßen Händler zu einem internationalen Agrarunternehmer und Produzenten von Bananen machte. Es war der Durchbruch für die United Fruit gewesen, die zu Beginn der Fünfzigerjahre ihr Netz über Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica und Kolumbien sowie mehrere karibische Inseln spannte und mehr Dollars einbrachte, als die allermeisten anderen Unternehmen in den USA und selbst im Rest der Welt verdienten. Dieses Imperium war ohne Zweifel das Werk eines einzigen Mannes: Sam Zemurray. Unzählige Menschen waren nun von ihm abhängig.

Für seinen Erfolg hatte er Tag für Tag von früh bis spät geschuftet und war unter widrigsten Bedingungen durch ganz Mittelamerika und die Karibik gezogen, hatte sich heldenhaft, Messer und Pistole im Anschlag, mit Abenteurern so wie er um Anbauland geschlagen, hatte hunderte Male in der Wildnis übernachtet, aufgeessen von Moskitos und immer wieder geplagt vom Sumpffieber, hatte die Obrigkeit bestochen, ahnungslose Bauern und Ureinwohner übers Ohr gehauen und mit korrupten Diktatoren verhandelt, mit deren Hilfe er – ihre Habgier oder Dummheit ausnutzend – nach und nach einen Grundbesitz erwarb, der sich bald auf mehr Hektar belief, als ein europäisches Land von ansehnlichen

Ausmaßen sein Eigen nannte, hatte Tausende von Arbeitsplätzen geschaffen, Schienenwege gelegt, Häfen eröffnet und die Barbarei mit der Zivilisation verbunden. Das zumindest sagte Sam Zemurray, wenn er sich gegen Angriffe wehren musste, denen sich die United Fruit – in ganz Mittelamerika La Frutera genannt und mit Spitznamen der Krake – nicht nur von neidischen Zeitgenossen ausgesetzt sah, sondern auch von der US-amerikanischen Konkurrenz. Tatsächlich hatte er nie zugelassen, dass andere mit seiner Firma in einen fairen Wettbewerb traten, vielmehr übte sie in dieser Region, was die Erzeugung und Vermarktung von Bananen anging, ein tyrannisches Monopol aus. In Guatemala zum Beispiel hatte er sich die vollständige Kontrolle über den einzigen Hafen des Landes an der Karibikküste gesichert – Puerto Barrios –, über die Stromversorgung und über die Eisenbahn, die die beiden Ozeane miteinander verband und ebenfalls seiner Company gehörte.

So grundverschieden Zemurray und Bernays auch waren, bildeten sie doch ein gutes Team. Ohne Zweifel verhalf Bernays der United Fruit in den USA zu einem besseren Image, machte sie in den Washingtoner politischen Kreisen salonfähig und brachte sie in Kontakt mit den Bostoner Millionären (die sich damit brüsteten, Aristokraten zu sein). Zur Werbung war er auf indirektem Weg gekommen, dank seiner guten Beziehungen auf allen Ebenen, vor allem aber zu Diplomaten, Politikern, Besitzern von Zeitungen, Rundfunk- und Fernsehsendern, zu erfolgreichen Unternehmern und Bankiers. Er war intelligent, sympathisch, überaus fleißig, und einen seiner ersten Erfolge konnte er verbuchen, als er für Caruso, den berühmten italienischen Tenor, eine Tournee durch die Vereinigten Staaten organisierte. Seine offene und

kultivierte Art und seine umgänglichen Manieren gefielen den Menschen, so hatten sie das Gefühl, bedeutender und einflussreicher zu sein, als sie in Wirklichkeit waren. Werbung und Public Relations gab es natürlich schon, als er noch nicht auf der Welt war, doch Bernays hatte aus diesem Geschäft, das alle Firmen in Anspruch nahmen, aber als ein minderes betrachteten, eine echte Disziplin von intellektuellem Format gemacht, als Teil der Soziologie, der Ökonomie und der Politik. Er hielt Vorträge und unterrichtete an renommierten Universitäten, veröffentlichte Artikel und Bücher, und dabei präsentierte er seinen Beruf als einen, der wie kein anderer für das zwanzigste Jahrhundert stand, gleichbedeutend mit Modernität und Fortschritt. In seinem Buch *Propaganda* (1928) hatte er einen prophetischen Satz geschrieben, für den er in gewisser Weise in die Geschichte eingehen sollte: »In einer demokratischen Gesellschaft ist die bewusste und intelligente Manipulation der formierten Gewohnheiten und Meinungen der Massen ein wesentliches Element. Diejenigen, die diesen verborgenen Mechanismus steuern, bilden eine unsichtbare Regierung, sie ist die wahre Macht in unserem Land ... Gerade die intelligenten Minderheiten müssen sich der Propaganda fortwährend und systematisch bedienen.« Im Fall von Guatemala hatte Bernays schließlich Gelegenheit, diese Theorie, von manchen Kritikern als Negierung der Demokratie gebrandmarkt, höchst wirksam anzuwenden, wenige Jahre nachdem er begonnen hatte, als PR-Berater für die United Fruit zu arbeiten.

Seine Beratungstätigkeit trug erheblich dazu bei, das Image des Konzerns aufzupolieren und ihm in der Politik Unterstützung und Einfluss zu sichern. Der Krake hatte es nie für nötig befunden, sein bemerkenswertes industrielles

und kommerzielles Geschäft als etwas darzustellen, was der Gesellschaft im Allgemeinen zugutekam, schon gar nicht den »barbarischen Ländern«, in denen die United Fruit operierte und denen sie – nach Bernays' Definition – nun half, über den Zustand der Wildheit hinauszukommen, denn sie schaffe Arbeitsplätze für Tausende von Bürgern, ver helfe ihnen zu einem höheren Lebensstandard und binde sie ein in die Moderne, den Fortschritt, ins zwanzigste Jahrhundert, in die Zivilisation. Auf Bernays' Anraten ließ Zemurray auf den Ländereien der Company einige Schulen bauen, man holte katholische Priester und protestantische Geistliche auf die Plantagen, baute Erste-Hilfe-Stationen und ähnliche Einrichtungen, vergab Stipendien und Reisezuschüsse an Studenten und Professoren, alles Dinge, die sie in der Öffentlichkeit darstellte als glaubwürdigen Beweis für das modernisierende Werk, das sie vollbringe. Gleichzeitig bewarb sie, strategisch geplant und mithilfe von Wissenschaftlern und Fachleuten, den Konsum von Bananen zum Frühstück und zu jeder Tageszeit als unverzichtbar für die Gesundheit und die Heranbildung gesunder und sportlicher Bürger. Bernays war es, der die brasilianische Sängerin und Tänzerin Carmen Miranda (die Señorita Chiquita Banana aus den Shows und den Filmen) durch die USA schickte, wo sie mit ihren Bananenhüten ungeheuren Erfolg hatte und in ihren Liedern außerordentlich wirkungsvoll Reklame machte für diese Frucht, die dank der PR-Anstrengungen in den Haushalten der Amerikaner bereits ihren festen Platz hatte.

Bernays schaffte es auch, dass die United Fruit die Nähe der Bostoner Aristokratie und der politischen Macht suchte. Sam Zemurray wäre das nie in den Sinn gekommen, denn die Reichsten der Reichen von Boston waren nicht nur mächtig

und vermögend, sie hatten auch Vorurteile und waren meist antisemitisch eingestellt. Für Bernays war es also nicht einfach gewesen, jemanden wie Henry Cabot Lodge dazu zu bewegen, in den Aufsichtsrat der United Fruit einzutreten, oder dass die Brüder John Foster und Allen Dulles, Partner der renommierten New Yorker Kanzlei Sullivan & Cromwell, das Mandat für die Company übernahmen. Bernays wusste, dass Geld alle Türen öffnet und nicht einmal Rassenvorurteile dem entgegenstehen, und so gelang es ihm, auch diese schwierige Verbindung herzustellen, nach der sogenannten Oktoberrevolution von 1944 in Guatemala, als die United Fruit sich in Gefahr sah. Bernays' Ideen und Beziehungen sollten mehr als nützlich sein, um die »kommunistische Regierung« des Landes zu stürzen und sie durch eine demokratischere zu ersetzen, eine Regierung, mit anderen Worten, die sich ihren Interessen williger fügte.

Während der Amtszeit von Juan José Arévalo (1945-1951), der ersten Regierung in der Geschichte des Landes, die aus wirklich freien Wahlen hervorgegangen war, fingen die Alarmglocken an zu schrillen. Nicht weil Professor Arévalo, der einen wie auch immer gearteten idealistischen »geistigen Sozialismus« vertrat, sich gegen die United Fruit gestellt hätte. Aber er ließ ein Gesetz verabschieden, das den Arbeitern und Bauern gestattete, Gewerkschaften zu gründen oder sich einer anzuschließen, was es bisher auf den Ländereien der Company nicht gegeben hatte. Zemurray und die anderen Aufsichtsratsmitglieder ließ dies hellhörig werden, und in einer eilig einberufenen Sitzung, die in Boston stattfand, wurde vereinbart, dass Bernays nach Guatemala fliegen, die Situation einschätzen und berichten sollte, wie gefährlich für das Unternehmen die Geschehnisse dort unten waren.

Edward L. Bernays blieb zwei Wochen in Guatemala, untergebracht im Hotel Panamerican im Zentrum der Stadt, nur einen Steinwurf entfernt vom Regierungspalast. Mithilfe von Dolmetschern, da er kein Spanisch sprach, befragte er Plantagenbesitzer, Militärs, Bankiers, Parlamentarier, Polizisten und Ausländer, die seit Jahren in dem Land ansässig waren, dazu Gewerkschaftsführer, Journalisten und natürlich Mitarbeiter der Botschaft der Vereinigten Staaten sowie leitende Angestellte der United Fruit. Die Hitze und die Moskitos setzten ihm schwer zu, aber er machte seine Arbeit gut.

Bei einer erneuten Sitzung in Boston schilderte er den Aufsichtsratsmitgliedern seinen persönlichen Eindruck von dem, was seiner Meinung nach in Guatemala vor sich ging. Er trug seinen Bericht anhand von Notizen vor, mit der Gewandtheit eines Profis und ohne jede Spur von Zynismus:

»Die Gefahr, Guatemala könnte kommunistisch werden und der Sowjetunion als Brückenkopf dienen, um in Mittelamerika einzusickern und den Panamakanal zu bedrohen, ist unwahrscheinlich, ich würde sogar sagen, einstweilen nicht existent«, versicherte er ihnen. »Nur sehr wenige Menschen in Guatemala wissen überhaupt, was Marxismus oder Kommunismus ist, nicht mal die paar Versprengten, die sich Kommunisten nennen und die Escuela Claridad gegründet haben, eine Schule für Arbeiter, wo man revolutionäre Ideen verbreitet. Diese Gefahr ist unreal, auch wenn es uns zupasskommt, dass man denkt, es gäbe sie, vor allem in den Vereinigten Staaten. Die wahre Gefahr ist anderer Natur. Ich habe mit den engsten Mitarbeitern von Präsident Arévalo gesprochen, auch mit ihm persönlich. Er ist so antikommunistisch wie Sie und ich. Darum haben der Präsident und seine Anhänger auch darauf bestanden, dass die neue Verfassung Guatemalas

politische Parteien mit internationalen Verbindungen verbietet, und bei verschiedenen Gelegenheiten haben sie erklärt, der Kommunismus sei »die größte Gefahr, der sich die Demokratien gegenübersehen«. Außerdem haben sie die Escuela Claridad geschlossen und die Gründer ausgewiesen. Doch so paradox es erscheinen mag, ihre grenzenlose Begeisterung für die Demokratie ist für die United Fruit eine ernsthafte Bedrohung. Das, meine Herren, sollten Sie wissen, aber nicht aussprechen.«

Bernays lächelte und warf einen theatralischen Blick in die Runde der Aufsichtsratsmitglieder, von denen einige höflich lächelten. Nach einer kurzen Pause fuhr er fort:

»Arévalo möchte aus Guatemala eine Demokratie machen wie in den USA, ein Land, das er bewundert und in dem er ein Modell sieht. Schwärmer können gefährlich sein, und in diesem Sinne ist Dr. Arévalo eine Gefahr. Sein Projekt hat nicht die geringste Chance auf Verwirklichung. Wie will ein Land zu einer modernen Demokratie werden, wenn von seinen drei Millionen Einwohnern siebzig Prozent analphabetische Indios sind, die kaum das Heidentum hinter sich gelassen haben oder noch heidnisch sind, und wo auf einen Arzt wahrscheinlich drei oder vier Schamanen kommen? Ein Land noch dazu, in dem die weiße Minderheit, bestehend aus rassistischen und ausbeuterischen Großgrundbesitzern, die Indios verachtet und wie Sklaven behandelt. Die Militärs, mit denen ich gesprochen habe, scheinen ebenfalls tief im neunzehnten Jahrhundert zu leben und könnten jeden Moment putschen. Präsident Arévalo hat schon mehrmals einen Militäraufstand niederschlagen müssen. Nun denn. Auch wenn ich seine Bemühungen, das Land in eine moderne Demokratie zu überführen, für vergeblich halte, wäre jeder

Schritt in diese Richtung, machen wir uns nichts vor, für die Company von großem Nachteil.«

»Ich nehme an, das ist Ihnen klar«, fuhr er fort, nachdem er zu einem Glas Wasser gegriffen und einen Schluck getrunken hatte. »Ein paar Beispiele. Arévalo hat ein Arbeitsgesetz verabschieden lassen, das es erlaubt, in den Betrieben und auf den Haziendas Gewerkschaften zu gründen, Vereinigungen, denen alle Arbeiter und Bauern beitreten dürfen. Außerdem hat er ein Gesetz gegen Monopole erlassen, nach dem Muster des Antitrust-Gesetzes in den USA. Sie können sich vorstellen, was es für die United Fruit bedeuten würde, käme eine solche Maßnahme zum Schutz des freien Wettbewerbs zur Anwendung. Die Folge wäre vielleicht nicht ihr Ruin, aber doch ein erheblicher Rückgang der Gewinne. Und die resultieren ja nicht nur aus der Effizienz, mit der wir arbeiten, oder den Investitionen und Anstrengungen, mit denen wir Plagen bekämpfen und das Land kultivieren, das wir den Urwäldern für den Bananananbau abtrotzen. Sie resultieren auch aus dem Monopol, das mögliche Konkurrenten aus unseren Gebieten fernhält, sowie den wahrlich privilegierten Bedingungen, unter denen wir tätig sind, befreit von Steuern, ohne Gewerkschaften und ohne die damit einhergehenden Risiken und Gefahren. Das Problem ist nicht nur Guatemala, ein kleiner Teil der Welt, in der wir agieren. Aber andere mittelamerikanische Länder und Kolumbien könnten angesteckt werden, wenn der Funke überspringt und die Vorstellung, zu einer ›modernen Demokratie‹ zu werden, auch dort um sich greift. Die United Fruit bekäme es mit Gewerkschaften und der internationalen Konkurrenz zu tun, müsste Steuern zahlen, den Arbeitern und ihren Familien gegenüber für eine Krankenversicherung und Rente geradestehen, und

sie würde Hass und Neid auf sich ziehen, wovon florierende, leistungsstarke Unternehmen in armen Ländern niemals verschont bleiben, erst recht nicht, wenn es US-amerikanische Firmen sind. Die Gefahr, meine Herren, ist das schlechte Beispiel. Nicht unbedingt der Kommunismus, sehr wohl aber die Demokratisierung. Und auch wenn es wahrscheinlich nie dazu kommt, würden die Fortschritte, die das Land in dieser Richtung macht, für uns einen Rückschritt bedeuten, einen Verlust.«

Er schwieg und musterte die verblüfften oder nachfragenden Blicke der Mitglieder des Aufsichtsrats. Sam Zemurray, der Einzige, der keine Krawatte trug und mit seinem legeren Aufzug unter den eleganten Herren an dem langen Tisch aus dem Rahmen fiel, sagte:

»Schön, das ist der Befund. Und womit ließe sich die Krankheit bekämpfen?«

»Ich wollte Ihnen eine kurze Verschnaufpause gönnen«, scherzte Bernays und trank einen weiteren Schluck Wasser. »Dann also zu den Heilmitteln, Sam. Die Behandlung wird lang, kompliziert und teuer. Aber sie wird das Übel an der Wurzel packen. Und wenn sie gelingt, kann die United Fruit weitere fünfzig Jahre expandieren, macht Gewinn und hat ihre Ruhe.«

Edward L. Bernays wusste, wovon er sprach. Die Behandlung würde darin bestehen, auf die Regierung der Vereinigten Staaten und zugleich auf die Öffentlichkeit einzuwirken. Weder hier noch da hatte man die geringste Vorstellung von der Existenz Guatemalas, schon gar nicht wusste irgendwer, dass das Land ein Problem darstellte. Was zunächst einmal gut war. »Es ist an uns, die Regierung und die Öffentlichkeit über Guatemala aufzuklären, und zwar auf eine Weise, dass