



Zelensky e la strategia del "sì", ma...: come tenta di riscrivere piano di Trump senza respingerlo

Descrizione

(Adnkronos) Il "sì", ma... Il Wall Street Journal riassume così l'approccio del presidente ucraino Volodymyr Zelensky rispetto al piano elaborato per la pace in Ucraina dal presidente degli Stati Uniti Donald Trump. L'approccio adottato è quindi costruttivo, con Zelensky che invece di respingere il piano che arriva da Washington tenta di riscriverlo anche per non perdere credibilità agli occhi del suo popolo.

Zelensky si è ad esempio detto pronto a indire elezioni, ma avrebbe bisogno di un cessate il fuoco. Sostiene che la Russia può mantenere un ruolo nella più grande centrale nucleare d'Europa, quella di Zaporizhzhia, ma che Ucraina e Stati Uniti dovrebbero mantenerne il controllo. Inoltre le dimensioni dell'esercito ucraino possono essere limitate, ammette, ma alle dimensioni attuali. Un approccio che ha permesso a Zelensky di sposare la visione di pace di Trump, senza compromettere la sua credibilità politica in patria.

Il presidente ucraino potrà esporre personalmente le sue ragioni a Washington, nell'incontro a Berlino con l'inviato statunitense Steve Witkoff. Il Wall Street Journal ricorda che Zelensky ha già utilizzato la sua tattica negoziale del "sì", ma... in passato. Quando l'Amministrazione Trump lo ha incalzato affinché raggiungesse un accordo per garantire agli Stati Uniti l'accesso alle risorse minerarie dell'Ucraina, Kiev ha ottenuto condizioni più favorevoli resistendo alla richiesta di firmare immediatamente. «Vi rispettiamo molto, ma non possiamo semplicemente firmarlo, perché abbiamo delle restrizioni», è diventato un ritornello tra i negozianti ucraini, ha affermato l'analista politico ucraino Volodymyr Fesenko.

L'analista ha spiegato al Wall Street Journal che la risposta della Russia alle nuove versioni del piano di pace è più decisa. Il Cremlino si attiene infatti alle sue richieste fondamentali a prescindere da tutto, ha affermato Fesenko. Ma il metodo di Zelensky di fare pressione sui partner su aspetti specifici, tra cui le modalità di attuazione dei punti più spinosi, gli ha permesso di proseguire conversazioni costruttive senza cedere su questioni chiave, sottolinea l'analista. «Dobbiamo semplicemente resistere psicologicamente a questa pressione, fare una breve pausa e dire che siamo pronti a discutere» ha detto Fesenko. Poi sediamoci e discutiamo ogni punto specifico.

â??

internazionale/esteri

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Dicembre 14, 2025

Autore

redazione

default watermark