Zelensky e la strategia del â??sÃ¬, maâ?•: come tenta di riscrivere piano di Trump senza respingerlo

Descrizione

default watermark

(Adnkronos) â?? â?•SÃ¬, maâ?•. Il Wall Street Journal riassume cosÃ¬ lâ??approccio del presidente ucraino Volodymyr Zelensky rispetto al piano elaborato per la pace in Ucraina dal presidente degli Stati Uniti Donald Trump. Lâ??approccio adottato Ã¨ quindi costruttivo, con Zelensky che â?? invece di respingere il piano che arriva da Washington â?? tenta di riscriverlo anche per non perdere credibilitÃ agli occhi del suo popolo.

Zelensky si Ã¨ ad esempio detto pronto a indire elezioni, ma avrebbe bisogno di un cessate il fuoco. Sostiene che la Russia puÃ² mantenere un ruolo nella piÃ¹ grande centrale nucleare dâ??Europa, quella di Zaporizhzhia, ma che Ucraina e Stati Uniti dovrebbero mantenerne il controllo. Inoltre le dimensioni dellâ??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 credibilitÃ politica in patria.

Il presidente ucraino potrÃ esporre personalmente le sue ragioni a Washington, nellâ??incontro a Berlino con lâ??inviato statunitense Steve Witkoff. Il Wall Street Journal ricorda che Zelensky ha giÃ utilizzato la sua tattica negoziale del â??sÃ¬, maâ?¦â?• in passato. Quando lâ??Amministrazione Trump lo ha incalzato affinchÃ© raggiungesse un accordo per garantire agli Stati Uniti lâ??accesso alle risorse minerarie dellâ??Ucraina, Kiev ha ottenuto condizioni piÃ¹ favorevoli resistendo alla richiesta di firmare immediatamente. â??Vi rispettiamo molto, ma non possiamo semplicemente firmarlo, perchÃ© abbiamo delle restrizioniâ?•, Ã¨ diventato un ritornello tra i negoziatori ucraini, ha affermato lâ??analista politico ucraino Volodymyr Fesenko.

Lâ??analista ha spiegato al Wall Street Journall che la risposta della Russia alle nuove versioni del piano di pace Ã¨ piÃ¹ 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 modalitÃ di attuazione dei punti piÃ¹ spinosi, gli ha permesso di proseguire conversazioni costruttive senza cedere su questioni chiave, sottolinea lâ??analista. â??Dobbiamo semplicemente resistere psicologicamente a questa pressione, fare una breve pausa e dire che siamo pronti a discutere â?? ha detto Fesenko -. Poi sediamoci e discutiamo ogni punto specificoâ?•.

EI SRL - P.IVA IT16017671005

â??

internazionale/esteri

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione
Dicembre 14, 2025
Autore
redazione

default watermark