

Einen Tag nach seiner „denkwürdigen“ [Rede in Davos](#) versuchen sich einige Experten in den Medien mal wieder mit der Exegese der Worte des mächtigsten Mannes Welt. Das ist sinnlos. Wer in Donald Trump einen klassischen Staatsmann sieht, dessen Worte man nach einem klassischen Maßstab interpretieren und bewerten kann, wird scheitern. Und wer eifrig nach einem Bruch in der Weltpolitik der USA sucht, wird ebenfalls scheitern. Was jedoch in der Tat grundsätzlich neu ist, ist die Art und Weise der Kommunikation. Eigentlich müsste man Trump sogar dankbar sein, zeigt er doch schnörkeloser und direkter als sein Vorgänger, wie sich die USA auf der Weltbühne sehen. Wir müssen jedoch lernen, ihn auch richtig zu verstehen – sonst kommen wir unter die Räder. Ein Kommentar von Jens Berger.

Eigentlich hatte ich mir die gestrige Rede von Donald Trump auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos mit dem Vorsatz angeschaut, sie inhaltlich für die *NachDenkSeiten* zu analysieren und zu bewerten. Daraus wurde nichts. Bereits nach wenigen Minuten war klar, dass der Präsident der USA größtenteils Unsinn erzählt, der bestenfalls zum Fremdschämen einlädt. Aber das ist ja nicht neu. Wenn man Trumps Monologe auf rein wörtlicher, inhaltlicher Ebene betrachtet, bringt einen das daher auch nicht weiter.

Ja, er ist „der Größte“, ein wahrer Friedensengel und die USA sind ja ohnehin „Gottes eigenes Land“ und haben allein schon wegen ihrer sagenhaften Großartigkeit die gottgegebene Rolle, der Welt zu zeigen, wo es lang geht. Geschenkt. Das war schon immer so, wurde jedoch von anderen US-Präsidenten etwas subtiler kommuniziert. Nicht nur dieser Präsident, sondern das ganze Land ist eher ein Fall für die geschlossene Abteilung in der forensischen Psychiatrie. Aber irgendwie muss man mit diesem narzisstisch überdrehten Land ja klarkommen. Und dabei wäre es hilfreich, die Strategie der oft als erratisch empfundenen Äußerungen und Taten Trumps zu verstehen.

Begeben wir uns also für einen Moment in die „Trumpologie“. Ein schönes Beispiel, Trumps Verhandlungstaktik besser zu verstehen, sind die Strazfölle. Dass er Importe durch Zölle verteuern und so internationale Unternehmen dazu bewegen will, vermehrt in den USA zu produzieren und dort Arbeitsplätze zu schaffen, hat er ja bereits während des Wahlkampfs sehr klar gesagt. Nun machen wir doch mal ein Rollenspiel. Stellen Sie sich vor, Sie wären Präsident der USA und wollten z.B. gegen die Schweiz einen allgemeinen Zollsatz von 15 Prozent durchsetzen. Wie würden Sie vorgehen?

Nun, ein traditioneller Politiker würde diesen Zollsatz als Ziel in bilateralen Verhandlungen vorgeben und es käme dabei wohl ein Zollsatz von 10 Prozent mit zahlreichen Ausnahmeregelungen heraus und am Ende wären die Schweizer mit dem Ergebnis auch noch unglücklich, da sie sich benachteiligt fühlen, schließlich fielen zuvor ja gar keine Zölle auf ihre Exporte in die USA an.

Was hat Trump gemacht? Nun, in der ersten Runde verhängte er bekanntlich seine „reziproken Strafzölle“, bei denen die Schweiz mit stolzen 31 Prozent besonders schlecht wegkam. Die Aufregung war groß, in der Schweiz herrschte Weltuntergangsstimmung; aus lauter Verzweiflung kamen die Eidgenossen sogar auf die Idee, der EU beizutreten. Dann kam die zweite Runde. Man verhandelte mit Trump. Der wütete herum, eskalierte den Zollstreit und erhöhte den Zollsatz für Schweizer Importe auf 39 Prozent. Wieder Weltuntergang und Vorhang auf für Runde Drei. Nun entsandten die Schweizer eine Delegation rund um den Rolex-Chef Jean-Frédéric Dufour ins Weiße Haus, der schenkte Trump eine goldene Uhr und am Ende „senkte“ Trump den Zollsatz für die Schweiz auf 15 Prozent. Dies wurde dann als großer Erfolg helvetischer Verhandlungskunst gefeiert.

Merken Sie was? Wenn man das Ergebnis mit der von mir unterstellten ursprünglichen Forderung vergleicht, haben nicht die Schweizer, sondern Donald Trump am Ende gut verhandelt. Er hat die gewünschten 15 Prozent ohne Ausnahmen bekommen und obendrauf gab's noch eine schicke Uhr. Der ganze öffentlich ausgetragene Streit war offenbar nur Theaterdonner; ein Bluff, um die Gegenseite durch Maximalforderungen einzuschüchtern und am Ende das zu bekommen, was man ursprünglich wollte.

Das Schönste dabei: Am Ende dachten die Schweizer auch noch, sie seien die Gewinner. Nun zahlen sie ja nicht 15 Prozent statt 0 Prozent, sondern 15 Prozent statt 39 Prozent. Sicher: Mit Diplomatie hat die Verhandlungsführung von Trump so gar nichts zu tun; erfolgreich ist sie jedoch. Nicht Vielen gelingt es, die Schweiz bei Verhandlungen über den Tisch zu ziehen.

Der ganze Streit rund um die vermeintliche „Eroberung“ Grönlands scheint einem ähnlichen Muster zu folgen. Die USA wollen Grönland ökonomisch ausbeuten. Auch das ist kein Geheimnis. Dies in direkten Verhandlungen mit Dänemark zu erreichen, wäre schwer gewesen. Also was macht Trump? Er baut die größtmögliche Drohkulisse auf und stellt implizit die Drohung in den Raum, Grönland militärisch zu erobern. Weltuntergang, das Ende der NATO. Der Rolex-Chef der Grönlandfrage scheint NATO-Chef Rutte zu sein. Der verhandelte gestern Abend - angeblich - mit Trump und nun ist die westliche Politik- und Medienwelt [vor Freude aus dem Häuschen](#). Trump will Grönland nicht mehr erobern - wollte er das denn tatsächlich? Noch nicht mal von einem Kauf ist mehr die Rede.

Nun haben die USA jedoch - neben anderen Zugeständnissen - laut dem Rutte-Trump-Deal die „Investitionskontrolle“ für Grönland. Sprich: Sie dürfen Grönland ökonomisch ausbeuten. Trump hat also - siehe oben - mal wieder genau das erreicht, was er eigentlich wollte und groteskerweise fühlen sich die Europäer auch noch als Gewinner, da sie ihn ja davon abgehalten haben, die NATO zu sprengen und dem kleinen Dänemark die

rohstoffreiche Eisinsel mit Gewalt wegzunehmen.

Donald Trump ist Amerikaner und er ist neben seiner politischen Laufbahn Immobilien- und Medienunternehmer. Man weiß doch, dass für solche Leute alles „great“, „phantastic“ und „marvellous“ ist. Jede 0815-Bauruine mutiert da zum architektonischen Juwel mit geradezu irrwitziger Entwicklungsperspektive. Und wenn solche Leute verhandeln, geht es anders zu als bei einer Ausschreibung für die Pflege der Grünanlagen im beschaulichen Sauerland. Warum verstehen das weder Politik noch Medien? Warum nehmen sie Trump stets beim Wort und seine Maximalforderungen ernst? So bitter es ist: Nach meinem Eindruck hat Trump bislang mit seiner Verhandlungsmethode jedes Land über den Tisch gezogen; die Ausnahmen, die die Regel bestätigen, sind China und Russland. Amerikaner spielen Poker, Russen spielen Schach und Chinesen sind Meister im Go, einem Brettspiel, bei dem gute Spieler 30 Züge oder mehr im Voraus denken. Und die Deutschen? Die sind anscheinend ganz gut in „Mensch, ärgere Dich nicht“. Mit Schach oder Go brauchen wir erst gar nicht anzufangen, aber was beim Poker ein „Bluff“ ist, sollten unsere Entscheider eigentlich schon verstehen.

Zweifelsohne stellt Präsident Trump für die Europäer einen Kulturschock dar. So was ist man nicht gewohnt. Wohlgemerkt: Mit dem „von den USA Über-den-Tisch-Ziehen“ haben gerade die Deutschen sehr wohl ihre Erfahrungen. Nur, dass dies bislang nach kultiviertem europäischen Muster geschah. Am Ende hatte man halt – um beim obigen Beispiel zu bleiben – seine 10 Prozent plus Ausnahmeregelungen, für die eine ganzes Heer von Lobbyisten in nächtelangen Sitzungen gekämpft hat. Verloren hat man dennoch. Nun steht man wie der Ochs' vorm Scheunentor und feiert am Ende 15 Prozent als „Sieg“. Oder man kapituliert gleich im vorauseilenden Gehorsam; wie bei der „Rüstungsdebatte“, wo man einfach die irrwitzige Trump'sche Maximalforderung von 5 Prozent Rüstungsausgaben übernommen hat. Wahrscheinlich konnte Trump sein Glück ob des epischen Verhandlungsungeschicks der Europäer kaum glauben.

Sind die Europäer wirklich so dumm? Ja und nein. Bei zahlreichen „Experten“ und Kommentatoren muss man wohl in der Tat davon ausgehen, dass sie schlichtweg nicht verstehen, um was es da geht. Vielleicht können oder wollen sie auch einfach nicht die amerikanischen von den europäischen Interessen unterscheiden. Wer weiß das schon.

Ansonsten steht bei der gesamten Debatte natürlich noch die Frage im Raum, was man unter Berücksichtigung der Kräfteverhältnisse überhaupt in Verhandlungen erreichen kann. Deutschland ist ja nicht China. Klar, wir sind nun einmal limitiert, haben wir uns doch ohne Not von den USA abhängig gemacht. Ja, die ganzen Transatlantiker, die nun lautstark über das angebliche Zerwürfnis zwischen Europa und den USA jammern, haben uns erst in diese

prekäre Lage gebracht. Es ist ja nicht nur die Unfähigkeit, einen Bluff als solchen zu erkennen; wenn man selbst nur ein denkbar schlechtes Blatt auf der Hand hat und der Gegner das auch ganz genau weiß, ist es selbst beim Poker nicht ratsam, ebenfalls zu bluffen. Es reicht daher nicht, Trump zu verstehen. Man muss auch die richtigen Schlüsse daraus ziehen und sollte die USA nicht als selbstlosen Freund betrachten. Das waren sie nie und das werden sie auch nie sein. Bis sich dies in Entscheiderkreisen herumgesprochen hat, wird aber noch viel Wasser den Potomac hinunterlaufen. Vielleicht sollten wir bis dahin anfangen, Schach oder besser noch Go zu lernen.

Titelbild: Lucas Parker/shutterstock.com 