

Handelsblatt online vom 31.12.2020

Meinung  
Kolumnen  
Expertenrat  
Marcus Schreiber  
Expertenrat - Marcus Schreiber

## Wir müssen aus der Methode Trump lernen, sonst waren die vier Jahre umsonst

### **Der scheidende US-Präsident hat auf drei erfolgreiche Verhandlungsstrategien gesetzt. Die kennt auch die Spieltheorie - und kann sie dechiffrieren.**

Die Tage Donald Trumps als Präsident der USA sind gezählt, aber die vergangenen vier Jahre werden in fast allen Teilen und vielen Bündnissen der Welt noch lange nachwirken: von der Nato über die Nafta bis hin nach China, Europa und in die Zentralen der Republikaner in den USA.

Sie alle sahen sich über vier Jahre hinweg permanent mit extremen Kurswechseln und massiven Forderungen Trumps konfrontiert. Und selbst in den letzten Tagen seiner Amtszeit ist Trump mitnichten eine 'lahme Ente', sondern hält immer noch die Welt und seine ehemals ehrbare 'Grand Old Party' im Klammergriff.

Die Methode Trump: Verhandlungsmacht durch Konfrontation

Weil wir Trumps destruktive, Institutionen verachtende Politik in Europa größtenteils verabscheuen, schauen wir zu oft nur angeekelt auf seine Aussagen und Inhalte, statt uns zu fragen, wie ein einzelner Mann sich ohne Organisation im Rücken so durchsetzen kann.

Wir Spieltheoretiker beleuchten dabei die Frage, wie es ihm immer und immer wieder gelungen ist, extreme Verhandlungsmacht aufzubauen und diese dann für seine Interessen zielgerichtet auszunutzen - denn genau auf diesem Gebiet war Trump stark.

Trump's Buch 'The Art of the Deal' war zwar ein Bestseller, aber ein wirklicher 'Dealmaker' - also ein Verhandler, der gegensätzliche Ziele unter einen Hut bringt und somit zum Gelingen des großen Ganzen beiträgt - war er nie. Im Gegenteil: Trump kann als 'One Trick Pony' gelten - einer, der stets konfrontativ verhandelt, sich damit aber meistens durchsetzt.

Um besser für die nächsten Trumps dieser Welt oder gar einen Trump 2.0 in vier Jahren gerüstet zu sein, gilt es, seine Handlungsmuster zu dechiffrieren - und dabei kann die Spiel- und Verhandlungstheorie entscheidend helfen.

Strategie 1: 'Die Themen und Positionen setzen'

Etwas, dass sich Verhandler auch im Geschäftsleben von ihm abschauen können, ist Trumps Fähigkeit, eine Agenda festzulegen, einen Fokuspunkt zu setzen und anschließend mit einer unglaublichen Persistenz daran festzuhalten. Wenn Trump ein Thema in die Welt bringt, dreht sich diese erst einmal darum.

Egal wie absurd oder verlogen eine Behauptung oder Forderung ist, Trump hält immer und immer weiter daran fest, bis sein Gegenüber froh ist, zumindest das Schlimmste abgewendet zu haben. Die Verhandlungstheorie zeigt, dass Agenda-Setting, Fokuspunkte und Persistenz die besten Instrumente sind, wenn man keine echten Verhandlungshebel besitzt.

Strategie 2: 'Niemals zurückweichen'

Darüber hinaus ist Trump definitiv der absolute Meister des sogenannten 'Game of Chicken', des 'Feiglingspiels'. Wie im Film 'Footloose' rasen dabei zwei Fahrzeuge frontal aufeinander zu. Der Erste, der einer Kollision ausweicht, hat das Spiel verloren. Normalerweise gewinnt bei diesem Spiel derjenige, der glaubwürdiger und verbindlicher signalisieren kann, dass er keinesfalls ausweichen wird.

Ein Spieltheoretiker würde vorschlagen, das Lenkrad einfach für den anderen Fahrer gut sichtbar aus dem Fenster zu werfen, um zu signalisieren, dass er nicht ausweichen will und auch gar nicht mehr kann. Dem anderen Fahrer bleibt dann nur noch die Wahl zwischen einer ärgerlichen Niederlage und einem möglicherweise tödlichen Unfall - da akzeptiert man doch besser die Niederlage.

Es ist geradezu grotesk, dass ein verlogener, prinzipienloser Typ wie Trump in Situationen brilliert, bei denen Glaubwürdigkeit und Verbindlichkeit ausschlaggebend sind. Möglicherweise ist das der Einfluss seines Vaters und von Roy Cohn, einem ehemaligen Ankläger in den McCarthy-Prozessen und Mafiaanwalt, der den jungen Trump in den Siebzigern unter seine Fittiche nahm. Beide brachten Trump bei, niemals zurückzuweichen.

Strategie 3: 'Ziele auf den Einzelnen, nicht die Gruppe'

Mit dem Domestizieren oder vielmehr Zwangsradikalisieren der Republikaner im Kongress kann man eine dritte Strategie Trumps beobachten. Ohne den Senat hätte Trump als Präsident deutlich weniger erreichen können - aber statt die republikanischen Senatoren oder den Senat als Ganzes zu umgarnen, pickte sich Trump potenzielle Abweichler gezielt nacheinander heraus. Er stellte jeden vor die Wahl, entweder bedingungslos mitzuspielen oder die eigene Karriere eben zu beenden.

Lernen für China, Putin oder Trump 2.0

Europa war und ist noch immer ein perfektes Opfer dieses Verhandlungsstils. Wenn alle EU-27-Mitglieder in die gleiche Richtung zögen, könnten sie in Wirtschaftsfragen den USA und China problemlos Paroli bieten. Sie ziehen aber meist in 27 verschiedene Richtungen und machen es damit selbst kleineren Ländern verhältnismäßig leicht, die EU als Ganzes vorzuführen.

Darüber hinaus ist uns insbesondere in Deutschland praktisch jede Resilienz für konfrontative Verhandlungen abhandengekommen. Wir setzen stets auf Kooperation und Kompromisse. Das macht die Stärke unseres Gemeinwesens aus, funktioniert aber eben nur, wenn man ein gleichgesinntes Gegenüber hat. Trump und auch China spielen ein ganz anderes Spiel, in dem es nicht darum geht, gemeinsam Lösungen zu finden, sondern jeweils das maximale Ergebnis für sich selbst herauszuschlagen. Ein deutscher Politiker, der mit kühlem Kopf eigene Verhandlungsmacht aufbaut und diese auch einsetzt, hat keinen guten Ruf, dabei gehört dies zum Basishandwerkszeug der internationalen Politik.

Wenn wir schon vier Jahre Trump ertragen mussten, und alles, was noch kommt, ertragen müssen, so sollten wir wenigstens etwas daraus lernen, damit wir in Zukunft besser mit den Xi Jinpings, Putins, Erdogans und Orbáns umgehen können. Denn nur, wenn man die Methode Trump versteht, kann man ihn und seinesgleichen besser zähmen.

/// Mehr: // .

Was der America's Cup und der US-Wahlkampf gemeinsam haben

*Schreiber, Marcus*

<b>Quelle:</b>	Handelsblatt online vom 31.12.2020
<b>Rubrik:</b>	Meinung Kolumnen Expertenrat Marcus Schreiber
<b>Dokumentnummer:</b>	HB 26663870

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON\\_HB%2026663870](https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB%2026663870)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:  
[nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH