

Die Kunst des Deals trifft auf globale Realität

Trump versucht in seiner zweiten Amtszeit, globale Deals zu schließen, doch geopolitische Herausforderungen und fehlende Erfolge bei China und der Ukraine stellen seine Deal-Mystik auf die Probe.

„The Art of the Deal“ eröffnet mit einem eindrucksvollen Blick hinter die Kulissen einer Woche im Leben von Donald Trump, dem Immobilienmogul. Ununterbrochen am Telefon, schließt er ein Geschäft nach dem anderen mit seinen großen Geschäftspartnern ab.

Trump's Pläne für seine zweite Amtszeit

Der Präsident hoffte, dass die ersten 100 Tage seiner zweiten Amtszeit eine ähnliche Flut von Deals hervorrufen würden, wie sie in seinem einflussreichen Werk über den Trumpismus dargestellt sind. Doch Trump hat seinen Ton im Handelskrieg mit China **gemildert**; er zeigte sich zögerlich gegenüber **gegenseitigen Zöllen** mit Dutzenden anderer Nationen und verliert schnell die Geduld mit dem **Krieg in der Ukraine**, den er **innerhalb von 24 Stunden beenden wollte**. Deals erweisen sich als schwieriger, wenn es nicht um Wolkenkratzer oder Casinos geht, sondern um ganze Volkswirtschaften, die Glaubwürdigkeit mächtiger ausländischer Führer und nationale Souveränität.

Trumps Glauben an das „Win-Lose“-Modell

Trumps Überzeugung, dass jede politische Frage eine „Win-

Lose“-Situation ist, hat seine Rückkehr ins Weiße Haus geprägt und zu einigen oberflächlichen Erfolgen geführt. Zum Beispiel hat er erfolgreich seine beträchtlichen Exekutivbefugnisse als Druckmittel gegen Gegner eingesetzt. Indem er mit dem Entzug von Sicherheitsfreigaben drohte, konnte er Zugeständnisse von einigen **Top-Anwaltskanzleien** erzielen. Durch das Androhen von Milliarden Dollar an staatlichen Mitteln konnte er Einfluss auf mehrere **führende Universitäten** ausüben. Diese Vorgehensweise ist jedoch sowohl ethisch als auch verfassungsmäßig fragwürdig, dient aber nur dazu, „Siege“ zu verbuchen.

Die Realität von Geopolitik und Handelsverhandlungen

Die Geschäfte Trumps mit anderen Geschäftsleuten sind ihm wohlbekannt. Der Präsident bot nach einem Gespräch im „Art of the Deal“-Stil mit Apple-CEO Tim Cook eine Befreiung von den 145% chinesischen Zöllen auf iPhones an. Doch er entdeckt auch, dass Geopolitik und globale Handelsverhandlungen wenig mit dem Verkauf einer Eigentumswohnung zu tun haben.

Chinas Widerstand gegen Trumps Druck

Bisher bleibt die endlose Reihe beeindruckender Handelsabschlüsse, die das Personal des Präsidenten nach einer 90-tägigen Zollpause prognostizierte, **ausgeblieben**. China hat sich nicht einschüchtern lassen. Trotz Trumps wachsenden Wut hat der ukrainische Präsident Wolodymyr Selenskyj sich bisher geweigert, die drakonischen US-Bedingungen für das Ende des Krieges, den Präsident Wladimir Putin begonnen hat, zu akzeptieren. Wenn Trump es tatsächlich schafft, einen fairen Friedensvertrag in der Ukraine auszuhandeln, könnte er Tausende von Leben retten und drei Jahre brutalen Tötens beenden.

Trump und der Druck auf die Ukraine

Trumps Bestrebungen, seinen Willen der Ukraine aufzuzwingen, führen zu ebenso wenig Erfolg bei der Friedensvermittlung wie seine Handelskriege. Wie in China wirken einige seiner Ansätze nicht auf die politischen Verhältnisse der ausländischen Führer ein. Der Präsident äußerte beispielsweise seinen Unmut über Selenskyj, weil dieser sich weigerte, einem US-Entwurf zuzustimmen, der viele von Putins Zielen verankern und die Souveränität der Ukraine gefährden würde.

Die Arena der internationalen Diplomatie ist für Trump ein unbekanntes Terrain, und seine Verhandlungsmethoden scheinen nicht immer der Realität gerecht zu werden. In den Augen vieler hat er seinen gefühlten Umgang mit „Deals“ verloren, während die Welt gespannt darauf wartet, ob er diesen Aspekt seiner Karriere wiederfinden kann.

Details

Besuchen Sie uns auf: [die-nachrichten.at](https://www.die-nachrichten.at)