

The Art of a Deal

Kluger Kommentar in der [bürgerlichen Presse](#) von Marc Felix Serrao:

Ja, Donald Trumps Drohung, Grönland notfalls militärisch einzunehmen, war eine Unverschämtheit. Aber sie war auch typisch Trump. Der amerikanische Präsident geht politische Konflikte so an wie früher Deals auf dem New Yorker Immobilienmarkt. Er startet mit einer Extremforderung, einem „Anker“, um den Verhandlungsraum zu seinen Gunsten auszudehnen. Er nutzt jedes Druckmittel und Worst-Case-Szenarien. Und sein Geschwätz von gestern interessiert ihn im Zweifel selbst am wenigsten.

Am Ende steht ein Kompromiss, der Trumps eigentlichem Ziel entspricht und den die Gegenseite mit Erleichterung akzeptiert. Nach dem Motto: Hurra, wir haben das Schlimmste verhindert.

Man kann das alles seit bald vier Jahrzehnten wissen. Es steht in „[The Art of the Deal](#)“, dem Bestseller, den ein Ghostwriter 1987 für Trump geschrieben hat.