

Scott Adams

Wie man sie alle rumkriegt!

Andere überzeugen in Zeiten von Fake News

Übersetzung aus dem Englischen von Jordan Wegberg

© des Titels »Wie man sie alle rumkriegt!« von Scott Adams (ISBN 978-3-86881-695-2)
2018 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

REDLINE | VERLAG

VORWORT: DER TAG, AN DEM MEINE WIRKLICHKEIT IN ZWEI TEILE ZERFIEL

Im Februar 2016 stellte ich erstmals fest, dass es zwei Realitäten gleichzeitig gibt.

In der einen hatte der Präsidentschaftskandidat Donald Trump soeben seinen Aussichten auf das Amt des Präsidenten der Vereinigten Staaten ein Ende gesetzt, indem er sich bei einem CNN-Interview mit Jake Tapper nicht vom Ku-Klux-Klan und David Duke distanzierte. Trump erklärte, er habe die Frage nicht gehört.

Das war ein großes Problem für den Kandidaten Trump. Es war auch ein großes Problem für mich. Ich war einer der Ersten gewesen, die Trumps Sieg vorhergesagt hatten, und plötzlich fand ich mich mitten in einer ungeplanten Karrierewendung von »dem Typen, der den *Dilbert*-Comic geschaffen hat« zu einer Art Politikexperten wieder. Wann immer ich über Trumps Überzeugungsfähigkeit schrieb, ging der Traffic auf meinem Blog durch die Decke. Ich habe nicht viel Ahnung von Politik, aber ich erkenne geschickte Überzeugungskraft, wenn ich sie sehe. Wie sich zeigte, herrschte während des Wahlkampfes eine große Nachfrage nach dem, was ich als meinen »ÜberzeugungsfILTER« bezeichne. Die Produzenten großer wie kleiner Nachrichtensendungen setzten alles daran, mich vor ihre Kameras zu bekommen.

Ich schrieb und sprach so viel über Trumps Überzeugungs-fähigkeit, dass ich als Trump-Unterstützer etikettiert wurde, wenn auch nicht im Sinne eines Unterstützers seiner Politik. Inzwischen hatte mich mein Schreiben über Trump bereits die Hälfte meines Freundeskreises gekostet. Meine lukrative Rednerkarriere war auf dem Nullpunkt angelangt, und ich hatte keine Aussichten auf irgendwelche neuen *Dilbert*-Lizenzverträge. Für jegliche bunte Gesellschaft galt ich als vergiftet. Doch ich fand mich in meiner Situation zurecht, weil ich davon ausging, dass meine Vorhersage eines Wahlsiegs von Trump sich bestätigen würde. Ein Sieg behebt die meisten Probleme.

Auch wenn die Umfragen mir nicht Recht gaben, sah es gut aus für meine Trump-Sieg-Voraussage – bis das Interview mit Jake Tapper auf CNN ausgestrahlt wurde. In dieser Version der Realität hatte ich mich dummerweise von meinen Freunden entfremdet, mein berufliches Ansehen vernichtet und meine Einkünfte halbiert. Und das alles für einen *Wikipedia*-Eintrag unter meinem Namen, in dem es heißen würde, ich hätte die Präsidentschaft eines mutmaßlichen Rassisten unterstützt. Die Lage war alles andere als ideal.

Ich distanzierte mich öffentlich von Trump wegen seines CNN-Interviews, nur um aus der Gefahrenzone zu gelangen. Doch inzwischen war es zu spät, um alles zurückzuerlangen, was ich bereits verloren hatte. Wie ein Vollidiot hatte ich eine angesehene Karriere als einer der besten Comiczeichner des Landes in eine schmutzige Peinlichkeit verwandelt, die sich einfach nicht mehr abstreifen ließ.

Das war die eine Version der Wirklichkeit.

Gleichzeitig erlebte ich eine zweite Version der Realität. In dieser Version streifte Trump die CNN-/KKK-Kontroverse ab und fuhr fort, die Präsidentschaftswahl zu gewinnen. In jener Version der Realität wäre ich am Ende rehabilitiert, zumindest als glaubwürdiger politischer Beobachter. Gewinnen ist immer ein gutes Gefühl.

In den nächsten Monaten lebte ich beide Realitäten, aber ich vertraute nur einer davon. Ich setzte bezüglich meiner Siegvorhersage für Trump noch einen drauf. Falls Ihnen das verrückt erscheint – das ist noch gar nichts. Wir fangen ja gerade erst an. Es gibt noch viel mehr Verrücktheiten in diesem Buch!

WIE MAN SIE ALLE RUMKRIEGT!

© des Titels »Wie man sie alle rumkriegt!« von Scott Adams (ISBN 978-3-86881-695-2)
2018 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

EINLEITUNG (IN DER ICH SIE AUF DEN REST VORBEREITE)

Ich bin ausgebildeter Hypnotiseur.

Und jetzt erzähle ich Ihnen vom gruseligsten Jahr meines Lebens. Es war zwischen Juni 2015 und November 2016. Okay, das ist etwas mehr als ein Jahr.

Alles, was Sie in diesem Buch lesen werden, entspricht der Wahrheit, soweit ich weiß. Ich gehe nicht davon aus, dass Sie *alles* davon glauben. (Wer würde das schon?) Aber ich verspreche, dass es stimmt, nach bestem Wissen und Gewissen.

Ich habe jahrzehntelang darauf gewartet, die in diesem Buch enthaltene Botschaft zu vermitteln. Ich habe gewartet, weil die Welt noch nicht bereit dafür war, aber auch weil der Sender – also meine Weisheit – nicht die Fähigkeit besaß, sie richtig zu vermitteln. Die Geschichte war zu schwer zu erzählen. Doch sie war wichtig, und sie musste erzählt werden.

Also wartete ich.

Und lernte.

Und übte.

Und wartete noch ein bisschen.

Und dann passierte es.

Am 16. Juni 2015 fuhr Donald J. Trump mit einem goldenen Aufzug den Trump Tower abwärts bis in die Lobby, wo er seine Kandidatur für die Präsidentschaft der Vereinigten Staaten verkündete. Wie die meisten Beobachter damals begriff ich nicht ganz, was ich da sah. Erst bei der ersten Wahldebatte der Republikaner realisierte ich, was sich vor unseren Augen abspielte. Trump war kein normaler Politiker. Er war nicht mal ein normaler Geschäftsmann. Genau genommen war er in *keinem* Sinne des Wortes normal.

Trump ist das, was ich einen **Meister der Überzeugung** nenne. Das bedeutet, dass er eine waffenartige Überzeugungskraft besitzt. Wegen meines diesbezüglichen Hintergrunds erkannte ich seine Talente schon frühzeitig, und nachdem ich ihn während des Wahlkampfes in Aktion erlebt habe, muss ich sagen, dass Trump der überzeugendste Mensch ist, den ich jemals beobachtet habe.

Präsident Trump trug all diese Überzeugungsfähigkeit ins Weiße Haus, wo er nach Aussagen seiner Unterstützer eine Menge vorangebracht hat und nach Aussagen seiner Kritiker nicht. Die Unterstützer verwiesen auf einen Rückgang der illegalen Einwanderung, einen starken Aktienmarkt (zum Zeitpunkt der Entstehung dieses Buchs), ein großes Verbrauchervertrauen, Fortschritte im Kampf gegen den IS, einen soliden Kandidaten für den Obersten Gerichtshof und eine unerwartet starke Außenpolitik. Kritiker erkannten »Chaos« in der Verwaltung, langsame Fortschritte in der Reform des Gesundheitswesens und möglicherweise irgendwelche ruchlosen Russland-Connections.

Die Kritiker von Präsident Trump (und von mir) fragten mich, wie ich den Präsidenten als Meister der Überzeugung bezeichnen könne, wo doch seine Wertschätzung durch die Öffentlichkeit im Keller sei. Die knappe Antwort lautet, dass diese geringen

Unterstützungswerte ihn nicht daran gehindert haben, die Präsidentschaftswahl zu gewinnen. Gemäß seiner Unterstützer haben sie ihn auch nicht daran gehindert, seinen Aufgaben gerecht zu werden. Alles, was er dazu brauchte, war seine Überzeugungskraft, kombiniert mit der Macht der Präsidentschaft. Denken Sie daran, dass die Ablehnung von Trumps Stil und Persönlichkeit eine soziale Anforderung für Menschen ist, die sich eine zivilere Welt wünschen. Wirksamkeit und Überredungskunst sind zwei verschiedene Dinge.

Aber jetzt kommt das Lustige: Ich glaubte auch, dass Trump – der Meister der Überzeugung – weitaus mehr tun würde, als nur die Präsidentschaftswahl zu gewinnen. Ich erwartete, dass Trump ein Loch in die Realität reißen würde, durch das wir eine tiefer liegende Wahrheit über die menschliche Erfahrung erspüren könnten.

Und genau das hat er getan – aber nicht jeder hat es bemerkt. Deshalb habe ich es zum Thema dieses Buchs gemacht.

Die allgemeine Meinung, die von den meisten Menschen geteilt wird, besagt, dass es eine objektive Realität gibt, und wir Menschen können diese Realität durch die rigorose Anwendung von Fakten und Vernunft verstehen. Diese Weltsicht geht davon aus, dass einige Menschen bereits eine Art tatsachenbasierte Erkenntnis erlangt haben, die mit Wissenschaft und Logik übereinstimmt, und dass sie uns anderen zu helfen versuchen, die Welt auf die »richtige« Art zu sehen. Soweit ich das beurteilen kann, wird diese Interpretation der Welt von den meisten Menschen geteilt. Der einzige Haken an dieser Weltsicht ist, dass wir alle glauben, wir wären die Erleuchteten. Und wir nehmen an, diejenigen, die nicht mit uns einig sind, bräuchten einfach bessere Fakten und vielleicht bessere Gehirne, um uns Recht zu geben. Dieser Lebensfilter macht die meisten von uns glücklich – weil wir uns selbst als die Klugen betrachten – und ist gut dazu geeignet, die Zukunft zu prognostizieren, aber nur weil der Bestätigungsfehler (also unsere Neigung, Informationen als Bestätigung unserer

Sichtweise zu interpretieren) die Zukunft so darstellt, wie wir sie sehen wollen, *im angemessenen Rahmen*.

Ich sah, dass Trumps Präsidentschaftskandidatur den »angemessenen« Teil unseres Realitätsverständnisses verändern würde, und zwar sehr. Ich wusste, dass die Überredungskünste des Kandidaten Trump die Fähigkeit der Allgemeinheit, das Gesehene zu begreifen, auslöschen würden, weil ihre Beobachtungen nicht mit ihrer mentalen Vorstellung einer rationalen Welt übereinstimmten. Es würde ein Wandel stattfinden vom Glauben – mit absoluter Gewissheit –, dass »dieser Clown unmöglich gewinnen kann«, hin zu einem »Hallo, Präsident Trump«. Für diesen Wandel musste jeder Film, der in den Köpfen der Öffentlichkeit gespielt wurde, neu gedreht werden. Um es einfach auszudrücken: Trumps einzige Möglichkeit zu gewinnen bestand darin, dass alles falsch war, was seine Kritiker über die wahre Beschaffenheit der Realität begriffen hatten.

Dann gewann Trump.

Das ist es, was ich mit »ein Loch in die Realität reißen« meine. Stellen Sie es sich als den Moment vor, in dem Ihre komplette Weltsicht sich vor Ihren Augen in Nichts auflöst und Sie sie von Grund auf neu errichten müssen. Als geschulter Rhetoriker fand ich diese Situation unbeschreiblich aufregend. Und viele würden sich mir zugesellen, sobald die Leute erst mal realisierten, was da geschah.

Ich helfe Ihnen, das Loch zu finden, das Trump durch das Universum geschlagen hat, damit Sie gemeinsam mit mir auf die andere Seite schauen können. Schnallen Sie lieber Ihr Gehirn an – das wird nötig sein.

Ehe wir fortfahren, muss ich Ihnen sagen, dass Trumps politische Aussagen während des Wahlkampfes nicht mit meinen politischen Vorlieben übereinstimmen. Ebenso wenig stimmt meine Sichtweise

mit Clintons politischen Aussagen im Wahlkampf überein. Ich weiß, das ist schwer zu glauben, deshalb muss ich Ihnen ein paar Beispiele geben, um es näher zu erläutern. Dieser kleine Schlenker ist notwendig, damit Sie meine politische Einstellung beurteilen können. Das ist wichtiger Kontext, denn die Botschaft ist immer an den Sender gekoppelt. Wenn Sie ein regelmäßiger Leser meines Blogs sind, können Sie diesen Teil wahrscheinlich überspringen.

Ich bezeichne mich selbst als ultraliberal, und damit meine ich, dass die Liberalen mir zu konservativ sind. Hier ein paar Beispiele:

- Allgemein betrachtet wollen die Konservativen die Abtreibung verbieten, während die Liberalen wollen, dass sie legal bleibt. Ich gehe einen Schritt weiter und sage, dass Männer von dieser Frage Abstand nehmen und in Sachen Fortpflanzungsmedizin die Führung den Frauen überlassen sollten. (Natürlich sollten Männer weiterhin am Gespräch über ihr eigenes Geld beteiligt sein.) Frauen tragen die Hauptlast der menschlichen Fortpflanzung, einschließlich aller beruflichen Nachteile, und das schließt sogar Frauen ein, die gar nicht die Absicht haben, Kinder zu bekommen. Mein persönlicher Sinn für Moral besagt, dass diejenigen, die die größte Verantwortung für wichtige soziale Ergebnisse tragen, auch die größte Entscheidungsgewalt haben sollten. Meine männliche Sichtweise auf die Reproduktionsgesundheit von Frauen trägt nichts zur Qualität der Entscheidung bei. Sie wird vollständig von Frauen abgedeckt. Die glaubwürdigsten Abtreibungsgesetze sind jene, die von den meisten *Frauen* unterstützt werden. Und wenn es um Fragen von Leben und Tod geht, ist Glaubwürdigkeit entscheidend für ein reibungsloses gesellschaftliches Miteinander. Meine Meinung trägt nichts zur Glaubwürdigkeit des Systems bei. Wenn ich nicht von Nutzen sein kann, halte ich mich gerne raus und stehe nicht im Weg.
- Allgemein gesagt lehnen Konservative die Legalisierung von Cannabis ab, während die Liberalen sie eher unterstützen. Ich

gehe einen Schritt weiter und schlage vor, dass Ärzte alten Menschen Freizeidroge verschreiben sollten, um ihnen ihre letzten Lebensjahre zu versüßen. Was haben sie schon zu verlieren? (Ja, ich meine es ernst. Ich weiß, das ist bei mir manchmal schwer zu erkennen.)

- Was komplizierte wirtschaftliche und außenpolitische Fragen angeht, so bin ich der Meinung, dass ich niemals genügend Informationen habe, um mir eine kompetente Meinung zu bilden, und auch niemand sonst. Meine Überzeugung der eigenen Grenzen deckt sich nicht mit jener der meisten Politiker. Sie geben vor, genügend Informationen zu besitzen, um fachgerechte Entscheidungen zu treffen.
- Allgemein formuliert glauben die Konservativen, dass wir in einem Land leben, in dem Chancengleichheit herrscht. Die Liberalen finden im Allgemeinen, dass die Regierung mehr tun sollte, um diese zu gewährleisten. Ich gehe einen Schritt weiter und schlage vor, dass den Afroamerikanern in Form von kostenlosen Universitäts- und Berufsausbildungen Reparationszahlungen für die Sklaverei gezahlt werden, finanziert durch eine 25-Jahres-Steuer für das vermögendste Prozent der Gesellschaft. Auf lange Sicht möchte ich kostenlose Bildung für alle, aber irgendwo muss man ja anfangen. Egal, wer zuerst drankommt, es wird allen anderen immer ungerecht vorkommen. Also warum nicht mit den Afroamerikanern aus einkommensschwachen Familien beginnen? Bedenken Sie dabei, dass es der Gesellschaft den stärksten wirtschaftlichen Anstoß gibt, derjenigen demografischen Gruppe zu helfen, der es am schlechtesten geht. Der größte Anteil aus einer Wohlstandsgesellschaft fließt zurück in die Taschen der Reichsten, was ihre Besteuerung für diese Zwecke beinahe zu einem Investment macht.

Ich hoffe, das sind genügend Beispiele, um meinen Standpunkt zu verdeutlichen. Ich gehöre zu keiner politischen Gruppierung und fühle mich wohl dabei.

Überzeugungstipp 1

Wenn Sie sich als Teil einer Gruppe betrachten, orientieren Sie Ihre Überzeugungen am Gruppenkonsens.

Von der Politik mal abgesehen, war ich eindeutig ein Trump-»Unterstützer« – in dem Sinne, dass ich mit Begeisterung von seinen Überredungskünsten, seinem Humor und seinem Geschäftstalent sprach. Ich war einer der ersten Beobachter – manche sagen sogar: der Allererste –, der seine politischen Manöver als solide Strategien aus der Geschäftswelt erkannte. Ich wies darauf hin, als die meisten Experten ihn als verwirrten Clown bezeichneten. Ich weiß viel über die Businesswelt, weil ich sie in vielerlei Hinsicht beobachtet und darin gelebt habe. Business ist Thema der *Dilbert*-Comics, und ich habe etliche humorvolle Bücher darüber veröffentlicht. Außerdem habe ich sechzehn Jahre in amerikanischen Konzernen verbracht, zuerst bei einer großen Bank und später bei einem Telefonunternehmen. Ich hatte bei diesen Firmen rund ein Dutzend verschiedene Positionen inne und bekam das Geschäftsleben mit, aus der Perspektive von Technologen, Werbeleuten, Strategen, Führungskräften, Followern und vielem mehr. Ich habe außerdem einen Bachelor in Wirtschaftswissenschaften und einen Master of Business Administration an der Haas School of Business an der UC Berkeley gemacht. Zudem habe ich selbst viele verschiedene Arten von Unternehmen organisiert. Das *Dilbert*-Business ist eine bedeutende Firma, und ich leite sie. Ich war auch Mitgründer eines Start-ups namens WhenHub und helfe bei dessen Führung mit.

Ich behaupte nicht, ein ausgezeichnete Geschäftsmann zu sein, aber im Allgemeinen kann ich den Unterschied zwischen guten und schlechten Geschäftspraktiken erkennen. Politische Experten und Journalisten, die sich während des Wahlkampfes über Trump äußerten, hatten keine Businesserfahrung, und ich glaube, sie sind damit stark im Nachteil, wenn es darum geht, die Wirksamkeit seiner Methoden zu verstehen. Es ging nicht alles nur um überzeugendes Auftreten. Er verwendete auch die ganze Zeit über ausgefeilte

Geschäftsstrategien – und wenn man sich niemals in diesem Bereich bewegt hat, kann man sie nicht als solche erkennen.

Meine Follower-Zahl bei den sozialen Medien wuchs, da ich Trump-Unterstützer anzog, und es machte mir Spaß, vor diesem Publikum zu spielen. Ihnen gefiel Trump-freundlicher Humor, und ich bot ihn gerne. Die witzigsten Wahlbeobachter scheinen auf der politischen Rechten zu stehen. Ich fühle mich zu Witzigem hingezogen.

Manchmal kritisierte ich Trump, manchmal lobte ich Clinton, wenn sie im Spiel der Rhetorik gut abschnitt. Doch ich versuchte nicht, beiden gleich viel Raum zu gewähren. Den Massenmedien gelang es gut, über sämtliche Macken und Eigenschaften der Kandidaten zu berichten. Mein Hauptinteresse galt dem Aspekt des Überzeugens, und in dieser Hinsicht beherrschte Trump die Wahl bis in den Sommer 2016 hinein. Das war der Zeitpunkt, zu dem Clintons Überzeugungskraft Waffenstatus erlangte und es sich damit erstmals um einen fairen Kampf handelte.

Wenn Sie gerne meine Liste mit Trumps Fehlern sehen möchten: Ich habe sie in Anhang D aufgeführt. Das habe ich getan, damit Sie nicht glauben, ich wäre blind für seine Missgriffe.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen sagen, welche Qualifikation ich in Sachen Überzeugung habe. Ich ordne meine Überzeugungsfähigkeiten in den *Gewerbestatus* ein, das heißt, ich nutze sie erfolgreich bei meiner Arbeit. Einige Ebenen über mir in Bezug auf Talent und Glaubwürdigkeit rangieren Kognitionsforscher, die so etwas aus beruflichen Gründen untersuchen. Sollte ein Kognitionsforscher Ihnen sagen, ich hätte in diesem Buch etwas falsch dargestellt, dann glauben Sie ihm, nicht mir.

Entsprechend meiner Weltsicht liegen die wenigen Menschen, die ich als Meister der Überzeugung bezeichne, mit ihrer Überzeugungskraft

noch eine Ebene über den Kognitionsforschern und haben somit das, was ich *Waffenstatus* nenne. Der Unterschied zwischen dem Waffenstatus von Wissenschafts- oder Gewerbestatus liegt im Grad des Risikos und der Persönlichkeit, die damit einhergeht. Der Kandidat Trump war risikofreudig, besaß eine eingehende Kenntnis der Überredungskunst und eine Persönlichkeit, über die die Medien nicht hinwegsehen konnten. Er war das Komplettpaket.

Im Folgenden finden Sie eine Übersicht der Überzeugungstypen. Die Mächtigsten stehen an oberster Stelle.

- Meister der Überzeugung (darunter etliche Präsidenten, Steve Jobs, Peggy Noonan, Tony Robbins, Madonna et cetera),
- Kognitionswissenschaftler,
- Überzeuger auf gewerblicher Ebene (Leute wie ich).

Ich werde versuchen, meinen fehlenden Dokortitel in Kognitionswissenschaft überall dort, wo es Sinn ergibt, durch Quellenangaben zu kompensieren. Doch ein Großteil dieses Buchs beruht auf jahrzehntelanger persönlicher Praxis und der Beobachtung dessen, was im Bereich der Überzeugung funktioniert und was nicht. *Ich fordere meine Leser auf, skeptisch zu bleiben und alle meine Behauptungen selbst zu überprüfen.* Eine einfache Google-Suche wird praktisch alles, was ich in diesem Buch über Überzeugungskraft sage, bestätigen (oder widerlegen?).

Aber Scott, Trump ist doch ein furchtbares Monster, oder etwa nicht?

Trump-Kritiker waren entsetzt, dass ich irgendetwas Positives über dieses furchtbare Monster sagen konnte, dem jeden Augenblick Hörner wachsen konnten. Für sie stellte meine vermeintliche Unterstützung Trumps ein großes Risiko für das Land dar, und es war das

Abscheulichste, was ich nur tun konnte. Sie fürchteten, dass meine Veröffentlichungen diesem rassistischen, sexistischen, respektlosen, fremdenfeindlichen Hater zum Wahlsieg verhelfen würden. Sie fragten mich, wie ich mir selbst als Hitlers Helfer noch in die Augen sehen könne. Setzte ich nicht die Zukunft des gesamten Planeten aufs Spiel? Brachte ich nicht jedermanns Leben in Gefahr, nur um ein bisschen Spaß zu haben und Aufmerksamkeit zu erregen?

Die schlichte Antwort lautet, dass ich keine ihrer Befürchtungen als real ansah. Für mich war Trump ein äußerst begabter, aber makelbehafteter Mann, der versuchte, etwas zum Positiven zu verändern. Ich betrachtete all die Ängste seiner Gegner als das Produkt einer unbarmherzigen politischen Beeinflussung. Niemand wird mit siebzig Jahren ein Hitler. Es hätte in den Jahren seiner öffentlichen Laufbahn bereits zahlreiche Warnsignale gegeben.

Darüber hinaus behielt ich im Hinterkopf, dass die meisten republikanischen Präsidentschaftskandidaten bisher über denselben Hitlerkamm geschoren worden waren – keiner davon zu Recht. Auf vergleichbare Weise wusste ich, dass Präsident Obama kein Teil einer islamischen terroristischen Schläferzelle war, wie einige seiner Kritiker behaupteten. Ich betrachtete den Kandidaten Trump als Ziel derselben Art von voreingenommener Hysterie. Wie ein Großteil der Öffentlichkeit sah ich in Trumps Sprache und seinen politischen Standpunkten während des Wahlkampfes einen beängstigenden Extremismus. Doch ich identifizierte diese Übertreibung als Überzeugungskraft mit Waffenstatus, was sich nach der Wahl ändern würde, und sah sie nicht als Zeichen dafür, dass Trump plötzlich zu einem Hitler geworden war.

Als Trump erklärte, er werde Millionen von Einwanderern ohne Papiere ausweisen, die sich ansonsten gesetzestreu verhielten, betrachteten seine Kritiker das als den Beginn eines hitlerartigen Rundumschlags gegen Menschen, die irgendwie »anders« sind. Ich verstand

es als vollkommen undurchführbare Idee, die als mentaler Anker diente, um Trump als denjenigen Kandidaten herauszustellen, der sich am meisten um unsere porösen Grenzen sorgte und am meisten dagegen zu unternehmen gedachte. Egal ob sein ursprünglicher Ausweisungsplan schäbig, nicht praktikabel und – wie viele sagen würden – unmoralisch war. Trumps Position gab ihm genügend Spielraum, um einiges auf ein vernünftigeres Niveau herunterzuhandeln, wenn er erst mal im Amt war. Und genau das passierte, auch wenn es Ihnen nicht gefällt, wo er gelandet ist.

Während ich dies schreibe, konzentriert sich Präsident Trumps aktuelle Einwanderungspolitik auf die Ausweisung von illegalen Einwanderern, die nach ihrer Einreise schwere Verbrechen begangen haben. Seine Kritiker waren wahrscheinlich erleichtert, weil seine ursprüngliche Ankündigung (Massenausweisung) so aggressiv war, dass seine gegenwärtige Strategie vernünftiger erscheint, als dies ohne den Gegensatz des anfänglichen Plans der Fall wäre. Das ist klassische Verhandlungstaktik: Man beginnt mit einer extrem hohen Ausgangsforderung und verhandelt dann auf einen mittleren Bereich zurück.

Als Kandidat Trump Fragen über Politik beantwortete, wurde offensichtlich, dass er keine tiefer gehenden Kenntnisse über die komplizierteren Themen besaß. Die meisten Beobachter betrachteten dies als fatalen Mangel, der ihm den Zugang zum Weißen Haus versperren würde. Ich nicht. Aus meiner Sicht erkannte Trump, dass die Menschen nicht Fakten und Gründe nutzen, um Entscheidungen zu treffen. Ein geschickter Rhetoriker kann Fakten und politische Details ungeniert ignorieren, solange seine Überzeugungskraft gekonnt ist. Kandidat Trump traf den emotionalen Nerv seiner Anhängerschaft, und er traf auch ihre Prioritäten. Seine Unterstützer vertrauten darauf, dass er sich um die Details kümmern würde, wenn er erst mal gewählt wäre, mithilfe von Beratern und Experten. So ist es dann auch gekommen.