

# Das Spiel am Abgrund

Wir kennen das Spiel am Abgrund vom Kino. Der jugendliche James Dean wird vom Cliquenchef Buzz zur Mutprobe herausgefordert. In gestohlenen Autos fahren sie in hohem Tempo auf den Abgrund zu. Wer zuerst aus dem Auto springt, ist der Angsthase und hat verloren. Das sogenannte «Game of Chicken» ist ein berühmtes Beispiel der Spieltheorie. Und es beweist sich stets von neuem in der Realität. Im Filmklassiker stürzte der Cliquenchef schliesslich in den Abgrund.

Wir alle haben die Situation schon oftmals erlebt, dass keiner nachgeben will. Und das kann zur Katastrophe führen. Nicht immer muss es gleich um Leib und Leben gehen. Der unerfahrene griechische Minister Yanis Varoufakis wollte in der europäischen Staatsschuldenkrise die übri-

gen Eurozonen-Länder erpressen. Frisches Geld soll her, zudem ein Schuldenschnitt – aber keine Reformen, keine Hilfsprogramme und keine «Kontrolleure» von der EU-Kommission und vom Internationalen Währungsfonds.

Mit seinem Spiel am finanziellen Abgrund Griechenlands schloss er die Reihen auf der Gegenseite. Die griechische Kompromisslosigkeit, das Land de facto unkontrolliert bankrottgehen zu lassen, führte den Finanzminister selbst in den politischen Abgrund. Kurz darauf musste das ganze Kabinett von Alexis Tsipras klein begeben und wurde alsbald abgewählt. Ersetzt wurde die Regierung durch eine erfahrene Crew rund um Kyriakos Mitsotakis. Es kam zu Kompromissen, zu Hilfs- und Reformprogrammen. Griechenland ist mittler-

weile eine hoffnungsvoll wachsende Volkswirtschaft mit Perspektiven und wieder ein geschätztes Mitglied in der Europäischen Union. Auch am Kapitalmarkt wird das Land gewürdigt. Für zehnjährige Staatsanleihen muss das Euroland nur noch 0,8 Prozent Zinsen aufbringen – gleich viel wie Italien und deutlich weniger als die USA.

Unter Donald Trump haben in den USA gleich mehrere Rennen am Abgrund stattgefunden. Kompromisse wollte Trump nie eingehen, nicht im eigenen Kabinett, nicht auf dem Capitol Hill und schon gar nicht auf der internationalen Bühne. Doch das reale Leben ist eben mehr als ein Kinofilm. James Dean hätte ihm das wohl eingeflüstert, würde er noch leben. Doch zugehört hätte Trump eh nicht, hätte sich höchstens in Tweets über

derartige Ratschläge lustig gemacht. Nur immer er allein sollte als Sieger dastehen. Seine Kompromisslosigkeit stiess immer stärker an Grenzen. Vor allem aber schloss er damit die Reihen auf der gegnerischen Seite. Vielleicht war dies sein grösster «Verdienst». Letztlich war seine kolossale Abwahl nach nur vier Jahren das Resultat davon.

Wir haben genügend Probleme auf der Welt. Wir können den Klimawandel nicht negieren. Wir haben immense Migrationswellen, weil es viel zu wenige stabile Regionen und Länder auf dem Globus gibt, wo eine vielversprechende Zukunft in Aussicht steht. Und dann ist da noch eine Pandemie als globale Gesundheitskrise zu bewältigen. Sowie ein Rentenproblem, das uns immer stärker belastet, weil unsere Gesellschaften altern.

Dem Gemeinwohl ist mit dem täglichen Versand von hundert Tweets nicht geholfen.

Mit ständigem Fordern und kompromisslosem Vorgehen sind noch nie Probleme nachhaltig und dauerhaft gelöst worden. Gewiss soll man zu Beginn einer Verhandlung seinen eigenen Standpunkt vertreten, aber die Kunst des Verhandelns liegt letztlich darin, seinem Verhandlungspartner eine Möglichkeit zum Einlenken anzubieten und eine Lösung herbeizuführen. Ein chinesisches Sprichwort lautet: «Baue deinem Gegner eine goldene Brücke, über die er sich zurückziehen kann.»

Probieren Sie es auch mal im Privaten, dem Gegenüber einen Ausweg anzubieten, damit der ohne Gesichtsverlust einlenken kann. Matthias

Schranner hat mir mal in einem Seminar an unserer Schule eine wichtige Verhandlungstaktik beigebracht: «Gewinnen Sie nicht gegen ihn, gewinnen Sie ihn für sich.» Das Leben dauert länger als ein Kinofilm, und Mutproben gehören zur Pubertät. Aber als Erwachsener sollte man weiter sein. Und verlieren Sie nie das Ziel aus den Augen, gehen Sie mal einen Kompromiss ein: Sonst droht der Sturz in den Abgrund.



**Maurice Pedernana**  
Professor für Banking und Finance  
an der Hochschule Luzern und  
Studienleiter am Institut für  
Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).