

National Interest: Čína poráží Trumpa v jeho obchodní válce!

- CZ24 News | 12. října 2019

Zdá se, že Donald Trump v tuto chvíli opožděně hledá cestu ven ze své vlastní strategie tvrdého chování ve vztazích k Číně, protože jeho přístup nepřináší požadované výsledky, napsal Dennis Halpin pro National Interest.

Navíc Říše středu vyhrává obchodní válku, kterou Trump rozpoutal, poukázal autor.

Čína poráží amerického prezidenta Donalda Trumpa v obchodní válce, uvedl Dennis Halpin, bývalý kariérní diplomat a bývalý kongresový činitel v článku pro The National Interest. Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) 19. září uvedla, že **„světová ekonomika poroste nejpomaleji od finanční krize na pozadí toho, že byznys a investice brzdí rostoucí spor mezi Spojenými státy a Čínou, který by mohl způsobit ještě větší škody v nadcházejících letech.“**

Podle autora se tato zpráva rozhodně nehodí prezidentovi Donaldu Trumpovi, který bude mít těžký rok, kdy se pokusí být znovu zvolen na druhé funkční období. Posledním americkým prezidentem, který hrál „celní kartou“, byl Herbert Hoover. Byl to on, kdo podepsal Smoot-Hawley celní zákon a zaplatil za něj hořkou cenu během voleb v roce 1932, uvedl článek. **Nyní se zdá, že Donald Trump opožděně hledá východisko ze své strategie tvrdého chování ve vztazích s Čínou.** Velkou otázkou je: má Peking vážnou motivaci pomáhat americkému prezidentovi, nebo využije vyčkávací taktiku, aby po volbách do roku 2020 uzavřel lepší dohodu s možným demokratickým nástupcem?

Zdá se, že Trumpův kontroverzní styl vyjednávání ho nyní postavil před dilema. Ačkoli jeho politická základna ráda sleduje „bití Číny“, bude i nadále podporovat prezidenta navzdory bolestným ekonomickým důsledkům jeho kroků?

Trumpův vyjednávací styl, popsáný v široce uznávané knize „The Art of Making Deals“, poskytuje pohled na jeho tvrdý přístup k nemovitostem v New Yorku. Jeho podstatou je identifikovat zranitelnosti nepřítele a hrát na ně. Tento styl je také charakterizován způsobem chování, ve kterém jednáte demonstrativně agresivně, přivedete to prakticky do zoufalé situace, a pak ustoupíte v naději, že váš soupeř díky takovému zastrašování sodsouhlasí dohodu, která je pro vás výhodnější než něj.

V samotné knize popisuje Trump svůj způsob vyjednávání následovně: **„Můj styl uzavírání obchodů je docela jednoduchý a přímočarý. Zaměřuji se velmi vysoko, a pak se pořád snažím dostat to, na co jsem zaměřený.“**

Trump, který nikdy netrpěl skromností, také tvrdil ve své knize, že četl stovky knih o Číně v průběhu několika desetiletí.

„Znám Číňany. S Číňany jsem vydělal spoustu peněz a rozumím jejich způsobu myšlení,“ řekl.

-

Dennis Halpin píše, že v 90. letech pracoval na americkém velvyslanectví v Pekingu. A tehdy se vyjednávací přístup k Číně zřetelně lišil od současného Trumpova asertivního stylu. Většina čínských

vyjednávačů jsou přirození obratní obchodníci, kteří jsou připraveni uzavřít obchody ve stylu „ruka ruku myje“, když se jim podaří udržet nezbytnou úroveň slušnosti a obě strany mohou odejít „a zachovat si tvář“.

„Nikdy nezapomenu na jeden incident, ke kterému došlo, když jsem působil v Pekingu jako generální konzul. Mluvil jsem s čínským ministerstvem zahraničních věcí o udělení víza prominentní Američance čínského původu, která chtěla navštívit velmi nemocného člena rodiny, ale Peking jí zakázal vstup do země kvůli činnosti v oblasti lidských práv. Uzavřeli jsme dohodu za zavřenými dveřmi a americká občanka mohla vidět jejího umírajícího strýce,“ napsal Halpin.

Naproti tomu Trumpův přístup, který se skládá z pompézních tweetů a náhlých obrátů o 180 stupních při požadavcích na vyjednávání, připomíná mnohým Číňanům západní barbarský výsměch Říši středu během čínského „století ponížení“.

Poslušnost vůči západnímu barbarovi zjevně nelze považovat za přijatelnou volbu pro prezidenta Číny Si Ťin-pchinga. Autor poznamenal, že se zeptal čínského přítele, zda by mohly existovat demonstrace, jako jsou události na náměstí Nebeského klidu, pokud Si vyhoví Trumpovým požadavkům.

„To by nebylo nutné,“ odpověděl známý. *„Generálové Lidové osvobozené armády by ho zastřelili kvůli vlastizradě.“*

Zdánlivá důvěra čínského vedení, že mohou porazit Trumpa v jeho vlastní hře, má své kořeny v jiném čínském kulturním pojmu „**jíst hořkost**“ – 吃苦. Nyní jsou dvě největší ekonomiky na světě zavlečeny do konfrontace, která by mohla potenciálně nabýt obrovských rozměrů, kdy navíc po třech desetiletích úzké interakce mezi nimi dojde ke zhroucení vazeb. Výsledkem toho všeho může být, že ekonomické důsledky zasáhnou obě strany Tichomoří.

Vedení ČLR je však přesvědčeno, že i 400–500 milionů Číňanů, tj. asi třetina obyvatelstva Říše středu, kteří žijí v pobřežních městech a usilují o pozici střední třídy, snáze snesou potíže a „**sní hořkost**“ lépe než, jak si myslí „**měkcí**“ Američané .

Peking již podnikl strategický odvetný úder Trumpovi na jeho nejbolestivější místa. Například prostřednictvím odvetných cel zasáhla Čína zemědělce, kteří vystupují za Trumpa v klíčových státech, jako jsou Iowa a Wisconsin, které jsou nezbytné k tomu, aby měl naději na znovuzvolení.

„Vhodným textem pro americko-čínskou obchodní válku nemusí být Trumpův „The Art of Making Transaction“ („Umění uzavírat dohody“), ale dva tisíce let stará klasika „The Art of War“ („Umění války“) čínského generála Sun Tsu. Jak víte, ten druhý uvedl: „Pokud je váš soupeř cholerik, zkuste ho dráždit. Tvařte se, že jste slabí, aby se stal arogantní,“ napsal Dennis Halpin na konci svého článku pro National Interest.