GLOBALNIE · OPINIA

PROŚBY, GROŹBY I CŁA. DYPLOMACJA TRUMPA TO ŚLEPA ULICZKA

Jakub Dudek · 10 czerwca 2025

Relacje międzynarodowe to nie handel nieruchomościami. Trump właśnie się o tym przekonuje.

Wycofywanie się z ceł przez Trumpa i impas w negocjacjach pokojowych na Ukrainie to dwie pierwsze poważne porażki prezydenta podczas jego drugiej kadencji. Nie mniej ważne jest pogorszenie się relacji amerykańskich z licznymi sojusznikami i partnerami na świecie. Źródeł tych problemów doszukiwać się można w sposobie, w jaki prezydent prowadzi swoją politykę na arenie międzynarodowej. Powielając swoje biznesowe nawyki, uzyskuje słabe rezultaty w próbie realizacji własnej agendy politycznej.

Art of The Deal

Donald Trump, pierwszy w historii prezydent USA, który nie miał wcześniej żadnego doświadczenia państwowego (politycznego, dyplomatycznego, wojskowego lub urzędniczego), siłą rzeczy stosuje w polityce nawyki wyrobione podczas kariery biznesowej. Już w 1984 roku w wywiadzie udzielonym gazecie *The Washington Post* wyraził chęć do wykorzystania swoich talentów w rozmowach rozbrojeniowych z ZSRR. „Niektórzy ludzie mają zdolność do negocjacji. To sztuka, z którą się rodzisz. Albo ją masz, albo nie" – powiedział wówczas.

Czym zatem jest owa sztuka? Choć Trump autoryzował swoim nazwiskiem całą książkę na ten temat (wydaną w Polsce pod tytułem *The Art of the Deal, czyli sztuka robienia interesów*), to okoliczności jej powstania (według ghostwritera i współautora książki Tony'ego Schwartza przyszły prezydent miał zerowy udział w jej stworzeniu) sugerują nam, aby skupić się na praktyce biznesowej Trumpa bardziej aniżeli na owym dziele.

„Przyciśnij go jeszcze trochę" – te słowa, wypowiadane przez Trumpa w jednej ze scen dokumentu Netflixa pt. *Get Me Roger Stone*, zdają się najdobitniej oddawać ten aspekt strategii negocjacyjnej prezydenta. A tę stosował z powodzeniem podczas swojej długoletniej kariery biznesowej. Już w 1978 roku komplementował go New York Times, pisząc „To, że panu Trumpowi udało się uzyskać tę lokalizację, świadczy o jego wytrwałości i umiejętności negocjacyjnych", mając na myśli plac pod budowę przyszłej Trump Tower.

> Te i inne negocjacje z reguły prowadził z pozycji siły, najpierw dobrze rozpoznając słabości drugiej strony. Posuwając się do gróźb, przedstawiał drugiej stronie dwie alternatywy: przy-

> stanie na jego warunki (które zawsze podsuwał jako hojną i „specjalną" ofertę) lub groźbę – zniszczenia, wojny bądź innych bliżej nieokreślonych „kłopotów".

W swojej karierze biznesowej przywykł też do spotkań jeden na jeden (bilateralnych, mówiąc językiem nauk o stosunkach międzynarodowych), chcąc bezpośrednio rozmawiać z głową drugiej strony stołu negocjacyjnego. Pomagało mu to nawiązać bardziej osobistą relację i bezpośrednio wybadać adwersarza. Być może najlepiej tłumaczy to jego współczesną sympatię wobec przywódców państw autorytarnych, takich jak Władimir Putin, którzy nie muszą oglądać się ani na procedury, ani na parlamentarne czy rządowe zaplecze, podejmując decyzje osobiście i mając szerokie pole manewru.

Ukraina i Rosja

Nic dziwnego zatem, że Trump utknął w martwym punkcie wobec problemu zakończenia wojny na Ukrainie. Nie będąc przyzwyczajonym do stosunków multilateralnych, ma trudność z zastosowaniem swojej wieloletniej taktyki. Metody nacisku, takie jak zawieszenie wsparcia wywiadowczego czy dostaw sprzętu wojskowego, mogły skłonić prezydenta Zełenskiego do znaczących ustępstw, jednak Trump nie dysponuje porównywalnymi narzędziami w stosunku do Rosji – państwa znacznie silniejszego od Ukrainy i niebędącego uzależnionym militarnie od USA.

Z początku Trump zastosował wobec Putina metodę kija i marchewki – po powrocie do Białego Domu w styczniu 2025 roku zapowiedział nałożenie kolejnych sankcji na Rosję (wraz z dodaniem do nich wysokich taryf celnych), przypominając jednak o swoich dotychczasowych dobrych stosunkach z Putinem i zapewniając, że nie chce wyrządzić Rosji krzywdy. Jego unilateralne rozmowy z Putinem wywołały sprzeciw zarówno ukraińskiego MSZ, jak i szeregu europejskich sojuszników USA, a ponadto przedstawicieli UE. We wspólnym oświadczeniu przywódcy Polski, Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch i Hiszpanii stwierdzili, że „Ukraina i Europa muszą być częścią wszelkich negocjacji".

Słabsza strona wojny – Ukraina – została potraktowana przez Trumpa znacznie surowiej. Głośno komentowane spotkanie w Białym Domu z udziałem Trumpa, wiceprezydenta JD Vance'a i prezydenta Ukrainy Zeleńskiego, będące w istotnie próbą przeczołgania tego ostatniego przez amerykańskich przywódców, pokazało publicznie wszystkim jak Trump traktuje junior partnerów. I choć postawił na swoim chociażby w sprawie minerałów, to nie udowodnił niczego poza tym, że potrafi przymusić do pewnych rzeczy znacznie słabszą stronę negocjacji. Przedstawiona przez USA 23 kwietnia „ostateczna" propozycja pokoju nie została zaakceptowana ani przez Ukrainę, ani przez Rosję.

Cła i Chiny

Skoro już zauważymy, że multilateralizm w sprawie wojny na Ukrainie jest przeszkodą dla realizacji zamierzeń Trumpa, to w konsekwencji nietrudno dostrzec, że zjawisko to urasta do jeszcze większej skali, jeżeli chodzi o wojnę handlową, którą prezydent USA wypowiedział (choćby chwilowo i doraźnie) niemal całemu światu.

> Choć zamysł agresywnej polityki celnej wydaje się być jasny i nie jest nim historyczna rola ceł jako źródła dochodów państwa, a odwrócenie globalizacji i nastawienie możliwie jak największej

> części świata na kursie kolizyjnym z Chinami, wraz z odbudową amerykańskiego przemysłu, to oczywisty wydaje się dziś stwierdzenie, że same cła nie zbudują fabryk na amerykańskiej ziemi ani nie dadzą pracy amerykańskim robotnikom.

Tym bardziej że w znaczącej mierze nie zdążyły nawet wejść w życie. Wydłużająca się w nieskończoność liczba wyjątków od podwyższonych stawek celnych, a wreszcie „zawieszenie" ich udowodniły wszystkim jasno, iż były one tylko chwytem negocjacyjnym. Istotnie, Trump osiągnął pewne drobne postępy w realizacji agendy, czego przykładem może być dywersyfikacja produkcji sprzętu firmy Apple, która przeniosła jej część z Chin do Indii. Wydaje się jednak, że Amerykanie przede wszystkim na tym stracili – bezpośrednio poprzez biliony, które wyparowały z giełdy podczas „czerwonej fali" i chwilowe podwyżki cen importowanych towarów, i pośrednio pogarszając relacje z sojusznikami, między innymi z grona państw członkowskich Unii Europejskiej (w tym z Polską).

Efekt odwrotny od zamierzonego – Kanada i Grenlandia

Choć trudno traktować poważnie gesty wykonywane przez Trumpa pod adresem Kanady i Grendlanii w zestawieniu z jego twardą i namacalną polityką celną, to ich konsekwencje wyborcze są już wyraźnymi wskazówkami tego, jak ruchy Trumpa w relacjach międzynarodowych wpływają na elektoraty poszczególnych państw.

> W tych dwóch przypadkach Trump wydawał się nie rozumieć, że państwa ościenne nie są kontrahentami, z którymi się styka, a stałymi sąsiadami, z którymi relacje oparte są na głębszych podłożach zaufania. Tego samego zdaje się nie rozumieć zresztą także w odniesieniu do innych państw, wymienionych wcześniej.

W efekcie ekspansjonistycznego stosunku Trumpa do Kanady (między innymi propozycji, aby została 51. stanem USA) doszło do prawdziwej rezurekcji niepopularnych liberałów, którzy po zmianie lidera i dzięki asertywnej postawie wobec deklaracji Trumpa odbudowali swoje poparcie, utrzymując się u władzy w rezultacie kolejnych wyborów. Premier i lider zwycięskiej partii Mark Carney w swoim triumfalnym przemówieniu odnosił się do tego bezpośrednio, mówiąc, iż „Jest ktoś, kto chce podkopać naszą gospodarkę – to Donald Trump". Dodał przy tym, że „Kanada nigdy, w żadnych okolicznościach, nie stanie się częścią Stanów Zjednoczonych".

Sytuacja jest bezprecedensowa, jako że długa historia relacji amerykańsko-kanadyjskich układała się dotąd lepiej niż poprawnie – przedstawiciele obu narodów wymieniali się zwykle wzajemnie we wskazaniach ulubionych nacji świata. Oba kraje łączy nie tylko najdłuższa wspólna granica świata, ale także bliska współpraca gospodarcza (w ramach układów handlowych USMCA, a wcześniej NAFTA) i wojskowa. Obecnie doszło nawet do tego, że Kanadyjczycy przechrzcili kawę „americano" na „candiano", zaś aż 27% Kanadyjczyków uznaje USA za państwo wrogie.

Analogicznie Trump zachowywał się wobec Grenlandii, deklarując chęć zakupu od Danii tego autonomicznego terytorium, zależnego jeszcze w grudniu 2024 roku, tuż przed objęciem swojej drugiej kadencji (w-

racając zresztą do swojego pomysłu z pierwszego aktu jego prezydentury z lat 2017-2021). Tym razem brzmiał bardziej serio, gdy na konferencji prasowej odmówił ewentualnego zbrojnego przejęcia wyspy, a wtórował mu ówczesny wiceprezydent-elekt JD Vance, wskazujący na kluczową dla amerykańskiego bezpieczeństwa rolę wyspy; oraz gdy odmówił wykluczenia użycia sił zbrojnych w celu jej zajęcia (deklaracja ta obejmowała także kwestię ewentualnego zajęcia Kanału Panamskiego). Wprawiło to w konsternację i zaniepokojenie nie tylko mieszkańców Grenlandii (85% z nich nie chce należeć do USA) i duńskich polityków, ale także pozostałych przywódców światowych.

Strategia czy szaleństwo?

Działania prezydenta często przedstawiane są przez jego apologetów jako spójna wizja, intelektualnie zakorzeniona w XIX-wiecznym modelu amerykańskiego protekcjonizmu i współczesnej nacjonalistycznej doktrynie *America First*. Choć nie sposób odmówić jasności w formułowaniu celów przez Trumpa, to jednocześnie trudno określić jego działania jako starannie zaplanowane. Znacznie bardziej przypominają występ showmana (którym Trump wszakże był jako prowadzący program telewizyjny *The Apprentice*).

> Stosunki międzypaństwowe nie są jednak ani negocjacjami biznesowymi, ani takim występem. Cechują je parametry takie jak stałość, konsekwencja, powaga i umiar. Państwa nie są kontrahentami, z którymi można zakończyć znajomość po odbyciu transakcji, a relacje między nimi sięgają dalej aniżeli kadencje, a nawet żywota polityków. Prezydent Trump nie potrafi także dostosować się do kontestowanego przezeń liberalnego multilateralizmu w sprawach międzynarodowych, a nie potrafiąc go obalić lub ominąć, siłą rzeczy nie porusza się w nim skutecznie.

Wobec powyższego trudno mówić o strategii politycznej prezydenta. Jego niestandardowe działania noszą znamiona doraźnej aktywności, która nie przynosi dotąd pozytywnych efektów. Negatywne zaś dotykają zarówno Amerykanów, jak ich sojuszników, w tym Polski. Narzucenie ceł przez Trumpa wyrządziło bezpośrednie szkody polskiej gospodarce, a osłabienie relacji państw członkowskich UE i samej Unii z USA jest wbrew polskiej racji stanu opierającej się na amerykańskich gwarancjach bezpieczeństwa dla nas i naszej części świata.

Nagranie: https://www.youtube.com/watch?v=NPYupq9rHGc

Oryginał: https://nlad-kopia1113.instawp.site/prosby-grozby-i-cla-dyplomacja-trumpa-to-slepa-uliczka/

DOBRA ANALIZA WYMAGA CZASU

Rzetelny tekst to dni pracy: źródła, dane, redakcja. Każda wpłata pozwala nam przygotować kolejny. Nawet niewielka kwota ma znaczenie.

WSPIERAM ANALIZY

wspieram.nlad.pl



Zeskanuj, aby wesprzeć