



Das Navarro-Syndrom

Erfundene Experten, echte Schäden: Wenn persönliches Wohl der alleinige Maßstab ist.

Von Christian Rook

145 % Zoll auf alle chinesischen Importe.

Am 9. April 2025 kündigte die US-Regierung unter Präsident Donald Trump einen flächendeckenden Strafzoll auf sämtliche Einfuhren aus China an.

Binnen Stunden konterte China mit Gegenzöllen von 84 % auf US-Waren.

Die Auswirkungen auf die Weltwirtschaft waren unmittelbar und massiv: Der Dow Jones brach um 12,6 % ein – der größte Verlust seit dem Frühjahr 2020.

Der MSCI World Index verlor binnen 72 Stunden rund 14,2 %.

Über **13 Billionen US-Dollar an globalem Börsenwert** wurden vernichtet – mehr als doppelt so viel wie in der ersten Schockwelle der Finanzkrise 2008.

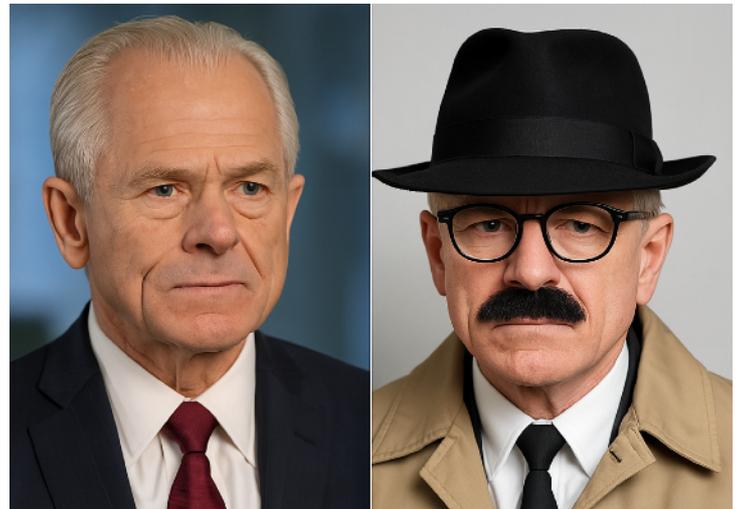
Mehr als 800 multinationale Unternehmen setzten geplante Investitionen in Asien aus.

Die Containerpreise auf der Route Shanghai–Los Angeles stiegen um 71 % in nur vier Tagen.

Doch hinter der Schlagzeile verbirgt sich ein tiefer liegendes Problem: **Eine Wirtschaftspolitik, die sich zunehmend auf Erzählungen stützt – und nicht auf überprüfbare Ursachenanalysen.**

Mit den alten Argumenten kehren auch altbekannte Akteure zurück. An vorderster Front: **Peter Navarro.**

Der ehemalige Wirtschaftsprofessor war von 2017 bis 2021 Handelsberater im Weißen Haus und galt als eine der **treibenden Kräfte hinter Trumps protektionistischer Wirtschaftspolitik.** Seine Rhetorik hat sich seither nicht verändert:



Navarro is Ron Vara

China bedrohe die amerikanische Wirtschaft, Zölle seien die Antwort, nationale Interessen gingen vor multilateralen Verpflichtungen.

Was 2018 schon umstritten war, wirkt 2025 fast antiquiert – und doch erneut wirksam.

Ein genauer Blick auf **Navarros** Argumentationsmuster offenbart dabei eine bemerkenswerte Geschichte: die Figur **Ron Vara.**

In mehreren Büchern Navarros – darunter *Death by China* – wird Vara als **Kronzeuge** zitiert:

- Harvard-Ökonom
- Ex-Marine
- scharfer Kritiker Pekings.

Nur: Ron Vara existierte nie.

Der Name ist ein Anagramm: „Navarro“ ergibt „Ron Vara“.

Ein erfundener Experte, geschaffen zur Bestätigung von Navarro's Theorien.

Die **Historikerin Tessa Morris-Suzuki** deckte diesen Umstand 2019 auf.

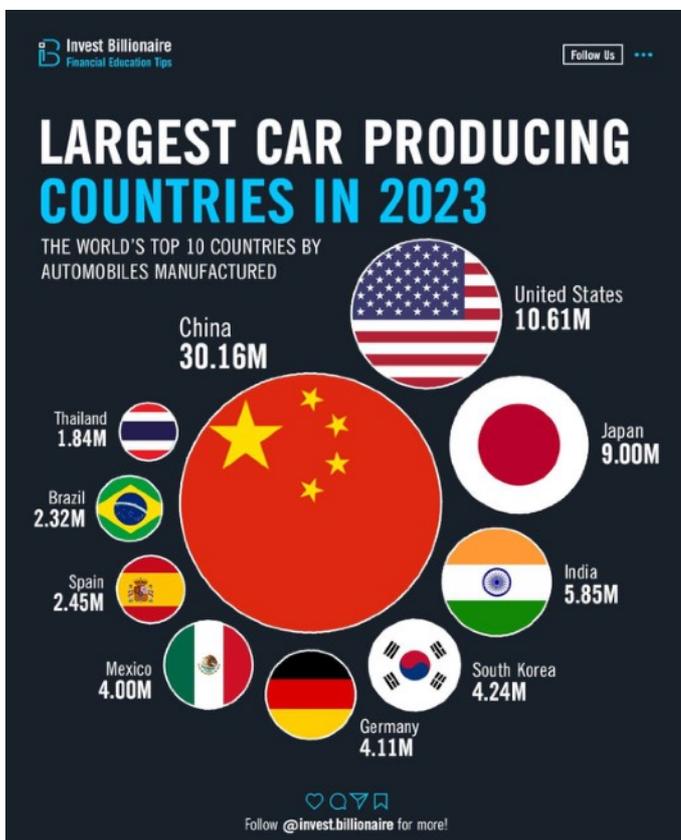
Navarro selbst bestätigte es sogar – und nannte die Figur ein „**humorvolles Stilmittel**“.

Doch die Wirkung bleibt: Eine zentrale Figur der US-Wirtschaftspolitik hat bewusst mit fiktionalen Quellen gearbeitet.

So setzt **Peter Navarro** - mit oder ohne sein alter Ego Ron Nara - seinen **MAGA Kampf** gegen China weiter fort.

Eine andere Stimme: Globalist Elon Musk

Der prominenteste Widerspruch zu den Zöllen kam von keinem anderen als Elon Musk, dessen Unternehmen Tesla 2024 über 43% seines Umsatzes in China erzielte. Er kritisierte die Zollpolitik öffentlich.



In einem Post auf X bezeichnete er Navarro als „**moron**“ und „**dumber than a sack of bricks.**“

Die Wortwahl war polemisch, doch der Inhalt klar: Musk argumentiert global. Nicht als Staatsbürger, sondern als Marktakteur.

Während Navarro ein **staatszentriertes**, protektionistisches Modell verfolgt, denkt Musk in **grenzüberschreitenden** Märkten. Er ist kein **Nationalist** – sondern ein **liberal-globaler Oligarch** mit **eigenem Machtanspruch**.

Trump reagierte auf seine Weise. In einer Kabinettsitzung sagte er: „Elon is doing a fantastic job. I want him to do exactly what he has done up until now. DOGE.“ Lob – mit eingebauter Leine. Musk soll liefern, aber nicht widersprechen. Der Unternehmer wird gebraucht – aber nicht gehört. **Die Bühne bleibt dem Präsidenten vorbehalten.**

Was wie ein **Konflikt unter Alphamännern** wirkt (Karoline Leavitt: „Boys will be Boys“), offenbart ein tieferliegendes Problem: die vollständige **Personalisierung** von **Entscheidungsprozessen**.

An die Stelle überprüfbarer Analyse tritt das Spiel mit Narrative, Stories.

Fakten verlieren gegenüber emotionalen Deutungsmustern an Gewicht.

Führung wird zur Machtfrage, nicht zur Lösungsfrage.

Navarro erfindet Experten, um seine Position zu stärken. Musk wird zum Mythos, weil andere in ihm den Heilsbringer sehen. Beide profitieren vom selben System: **dem Glauben an starke Figuren** – statt an starke Strukturen.

Und in Unternehmen - wie sieht es da aus?

Diese Muster gelten nicht nur für Washington, sondern finden sich in ähnlicher Form auch in Unternehmen.

Entscheidungen werden dort häufig nicht faktenbasiert getroffen, sondern entlang unüberprüfter Annahmen – in Form scheinbar neutraler Aussagen wie:

- „Das geht aus regulatorischen Gründen nicht“, „Unser wichtigster Kunde würde das nie akzeptieren“ oder
- „Das widerspricht unserer Unternehmenskultur.“

Solche Aussagen sind oft nicht belegt, nicht hinterfragt – aber sie stoppen Initiativen.

Auch hier entstehen quasi **Ron Varas: erfundene oder überhöhte Autoritäten**, die zur **Absicherung** genutzt werden – gegen Veränderung, gegen Kritik, gegen Verantwortung.

Die Folge: **Es werden Symptome behandelt, keine Ursachen.**

Harvard Studie: 64% der gescheiterten Transformationsprojekte beruhen auf falschen Ausgangsszenarien

Das Problem ist messbar. Studien der Harvard Business School aus dem Jahr 2023 zeigen, dass

64 % aller gescheiterten Transformationsprojekte auf falschen Ausgangsannahmen beruhen.

In 41 % der Fälle wurde keine fundierte Ursachenanalyse durchgeführt.

Nur 18% der befragten Unternehmen nutzen Methoden wie *5-Why*, *Pareto*, *Ishikawa* oder systemische Interviews regelmäßig.

Dabei wären die Werkzeuge vorhanden – nur der Wille fehlt oft.

Denn: Wer Ursachen analysiert, stellt Narrative infrage. Und wer Narrative infragt, gefährdet Machtverhältnisse.

Der Soziologe Karl E. Weick unterschied früh zwischen *Sensemaking* und *Decision Making*.

Verstehen kommt vor Entscheiden.

Doch in vielen Organisationen ersetzt *Storytelling* heute das *Sensemaking*. W

as zählt, ist nicht mehr die Erkenntnis – sondern der Applaus. Führung beginnt dort, wo das Narrativ endet – und die **Realität** beginnt.

Organisationen sind keine Theaterbühnen. Sie funktionieren nicht durch Dramaturgie – sondern durch Diagnose, Erkenntnis und entschlossenes Handeln.

Wer Symptome managt, aber Ursachen ignoriert, wird nie zu echten Lösungen kommen.

Wer sich Experten erfindet, wird auf Dauer nur sich selbst zuhören.

Die entscheidende Führungsfrage lautet: **Wie viele Ron Varas sitzen bei Ihnen mit am Tisch – und wer darf sie hinterfragen?**

