

Emotionalisierung der Außenpolitik? Die zunehmende Bedeutung von Emotionen im Politikmanagement der internationalen Beziehungen?

Politikwissenschaftler und Politikwissenschaftlerinnen interessieren sich seit einigen Jahren wieder zunehmend für den Anteil, den Emotionen an politischen Entscheidungen haben. Auch in der Subdisziplin der Internationalen Beziehungen wird die Frage nach ihrem Einfluss zuletzt wieder häufiger gestellt (Crawford 2000; Bleiker/Hutchison 2008; Lebow 2008; Rosen 2007; Ross 2014). Damit folgt die Politikwissenschaft einem allgemeinen Trend, der in der Psychologie, der Neurowissenschaft und nicht zuletzt in den Wirtschaftswissenschaften schon länger zu beobachten ist (Akerlof/Shiller 2010). Immer mehr Ökonomen sind zu der Auffassung gelangt, viele wirtschaftliche Entscheidungen seien keineswegs mit der Annahme zu vereinbaren, dass ökonomische Subjekte rational ihren Nutzen maximieren. Solche Zweifel am Modell des homo oeconomicus betreffen mittelbar auch die Politikwissenschaft, deren prominenteste Theorien bisher fast ausnahmslos dem Rational Choice-Paradigma verpflichtet waren.

Der vorliegende Beitrag fasst zunächst zusammen, weshalb man heute Emotionen einen größeren Einfluss auf (außen)politische Entscheidungen zuschreibt. Dabei wird unterschieden zwischen Einflüssen auf Individuen, auf Entscheidungsgruppen und auf gesellschaftliche Kommunikation und Willensbildung. Anschließend wird erörtert, was dies für das Management der externen Beziehungen bedeutet, insbesondere im Rahmen demokratischer Verfahren. Dabei wird die These vertreten, dass im Lichte dieser Ergebnisse mit einer noch stärkeren Emotionalisierung außenpolitischer Debatten zu rechnen ist.

Seit der Etablierung der Internationalen Beziehungen dominieren rationalistische Ansätze diese Teildisziplin. Der Idealismus der Zwischenkriegszeit war eine unmittelbare Reaktion auf die Irrationalität des Großen Krieges. Entsprechend propagierte er eine Weltsicht, der zufolge die vernünftige Berücksichtigung aller maßgeblichen Interessen diese Katastrophe verhindert hätte. Ihr Eintreten zeigte demnach, dass rationale Entscheidungen keine Selbstverständlichkeit darstellten. Idealisten gingen aber davon aus, dass demokratische Institutionen und öffentliche De-

liberation solche Irrwege zuverlässig verhindern würden. Angesichts des Scheiterns des Völkerbundes waren Realisten und Neorealisten in dieser Hinsicht weniger optimistisch. Ihr Wegbereiter Hans Morgenthau betonte sogar das triebhafte Streben nach Macht als Wesensmerkmal der Politik. Letztlich hielten er und seine neorealistischen Nachfolger aber am Rationalitätspostulat fest und unterschieden sich nur hinsichtlich des Gutes, das die Entscheidungsträger angeblich maximieren: die Macht oder die Sicherheit ihrer Staaten. Noch offener zeigten sich in dieser Hinsicht Institutionalisten und Liberale, denen zufolge das oberste nationale Interesse nicht vorgegeben ist, sondern erst durch innenpolitische Prozesse definiert wird. Aber auch für sie dominierten rationale Nutzenmaximierer sowohl diese internen Aushandlungsprozesse als auch die daraus resultierenden staatlichen Anstrengungen, die vorherrschenden Interessen international durchzusetzen. Neuere Ansätze wie der Konstruktivismus grenzten sich zwar von der Prämisse der Nutzenmaximierung ab, verworfen aber keineswegs das Rationalitätsprinzip als solches. Letztlich variierten sie nur den Fokus rationalen Überlegens: Für Konstruktivisten gehen Entscheider gemäß der „Logik der Angemessenheit“ primär der Frage nach, welche Handlung den zentralen Normen ihrer Akteursidentität am besten entspricht. Vertreter kommunikativer Ansätze verweisen (in Anknüpfung an Habermas) auf das Bemühen, durch rationales Argumentieren die optimale Problemlösungsstrategie zu ermitteln. Emotionale Befindlichkeiten spielen auch hier keine wichtige Rolle. Für all diese Schulen stellen Emotionen allenfalls „Störvariablen“ dar, auf die gelegentlich zu verweisen ist, wenn der jeweilige Ansatz mit den empirischen Beobachtungen wenig übereinstimmt. Ein Platz im Theoriegebäude wird ihnen aber nirgendwo eingeräumt. Vielmehr wird erwartet, dass in den meisten Fällen emotional bedingte Abweichungen einzelner Personen oder Gruppen schon irgendwie „gebändigt“ werden können, zum Beispiel durch heterogen besetzte Gremien oder stark verregelte Verfahren. Empirische Forschungen haben jedoch gezeigt, dass Institutionen den Einfluss von Emotionen nur in Maßen begrenzen können. Mehr noch: Man weiß inzwischen, dass ohne die Beteiligung von Emotionen sinnvolle Entscheidungen viel schwerer zu treffen wären, dass also Emotionen oft geradezu eine notwendige Voraussetzung rationaler Entschlüsse darstellen.

Emotionen sind in mehrfacher Hinsicht unverzichtbar bei der Bewertung von Optionen (McDermott 2004). Akteure müssen sich in vielen Entscheidungssituationen daran orientieren, wie sich bestimmte Handlungsmöglichkeiten und deren erwartete Folgen „anfühlen“. Individuen, welche hierzu nicht in der Lage sind, verstricken sich selbst bei trivialen Entscheidungen in endlose Abwägungsprozesse (Damasio 2006). Solche Versuche, alle denkbaren Folgen angemessen einzubeziehen und zu bewerten, sind gerade in der Außenpolitik kaum durchführbar (Hymans

2006). Angesichts der Vielzahl weiterer Akteure und deren fortwährender Interaktion ist schon das reine Ergebnis einer möglichen Handlungsweise kaum abzusehen. Auch deshalb beeinflussen die „Bauchgefühle“ der Entscheider zwangsläufig deren Präferenzen. Diese spielen ebenso eine Rolle bei der Einschätzung möglicher Kooperationspartner. Vertrauen in deren Zuverlässigkeit ist ein emotionaler Glaube, dessen Richtigkeit sich erst noch erweisen muss (Brugger/Hasenclever/Kasten 2013; Mercer 2010). Schließlich fungieren Gefühle auch als eine „Art gemeinsame Währung“, in die heterogene Dimensionen von Nutzen (z. B. Wohlstand, Sicherheit und Macht) gleichsam „umgerechnet“ werden müssen, damit sie überhaupt gegeneinander abgewogen werden können (Baumeister/Vohs/Tice 2006: 152). Aus all diesen Gründen sind Emotionen immer beteiligt, wenn Individuen versuchen ihren Nutzen zu maximieren.

Selbstverständlich können Emotionen die rationale Abwägung von Kosten und Nutzen auch auf vielfältige Weise behindern (Pinker 1999: 363 ff.; Kahneman 2012; Haidt 2003; Ekman 2007). Dies geschieht vor allem dann, wenn aktuelle emotionale Befindlichkeiten Überlegungsprozesse beeinflussen, mit denen sie sachlich gar nicht zusammenhängen, etwa wenn Zorn über einen Akteur die Behandlung eines anderen beeinflusst. Verärgerung kann auch den Zeitraum verringern, in dem rationale Kalkulationen angestellt werden. Wütende Menschen tendieren zu vorschnellen (und risikofreudigeren) Entschlüssen, weil sie ihre Überlegungen oft schon abschließen, sobald sie eine Option gefunden haben, die ihrem erregten Gemütszustand entspricht (Lerner/Keltner 2000, 2001). Schließlich sind solche Abwägungsprozesse auch deshalb nicht gefülsneutral, weil dabei, je nach Gefühlslage, ganz unterschiedliche Fakten berücksichtigt werden können. Menschen erinnern sich selektiv. Emotionen prägen Entscheidungen auch dadurch vor, dass sie bevorzugt die Erinnerungen wecken, die gefühlsmäßig ähnlich erlebt wurden wie die augenblickliche Situation (Ross 2014: 104 ff.; Rosen 2007: 27 ff.). Wenn diese Hass oder Ressentiments gegenüber dem Interaktionspartner hervorruft, wird der Akteur eher an vergleichbare Erlebnisse mit dem Gegenüber denken als an positive Erfahrungen mit ihm.

Auch bei ethischen und moralischen Bewertungen spielen Emotionen eine dominante Rolle. Neuere moralpsychologische Forschungen zeigen, dass moralische Gefühle wie Zorn oder Empörung in den seltensten Fällen auf moralischen Abwägungen beruhen (Haidt 2013; Hauser 2006). Menschen überlegen nicht erst, inwie weit eine Handlung mit einschlägigen Normen vereinbar ist oder nicht, um dann die angemessene emotionale Reaktion zu erleben. Ihre Urteile beruhen vielmehr auf moralischen Intuitionen, die spontane Gefühlsreaktionen hervorrufen. Moralische Überlegungen werden dann erst angestellt, um diese Reaktionen zu verstehen und

gegenüber anderen zu rechtfertigen. Und wenn diese Bemühungen scheitern, hat dies keineswegs zur Folge, dass die spontane Bewertung revidiert wird. Stattdessen suchen Menschen, denen die Widersprüchlichkeit oder Haltlosigkeit ihrer moralischen Urteile demonstriert wird, immer weiter nach anderen Begründungen, die ihre gefühlsmäßigen Bewertungen noch „retten“ könnten. Am ehesten ändern sie diese, wenn sie (z. B. anhand eines anschaulichen Beispiels) die entsprechende Situation emotional aus einem anderen Blickwinkel sehen oder wenn sie erleben, dass ihre Peer Group die Situation ganz anders bewertet. Argumente haben hingegen selten einen nennenswerten Einfluss (Haidt 2013; Haidt 2001). Wie noch zu zeigen sein wird, hat dies tiefgreifende Konsequenzen für das Management von Politik, insbesondere in wohlhabenden demokratischen Gesellschaften, in denen Politik stärker unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten bewertet wird.

Zunächst stellt sich allerdings die Frage, ob Erkenntnisse über die emotionale Beeinflussung von Individuen ohne Weiteres übertragbar sind auf institutionalisierte Entscheidungsprozesse oder öffentliche Kommunikation, die auf anonyme Großgruppen gerichtet ist. Schließlich sind die Institutionen demokratischer Rechtsstaaten bewusst so konzipiert, dass individuelle Sympathien nicht zu überhasteten Entscheidungen oder willkürlicher Bevorzugung führen. Sie schreiben zudem Verfahren vor, die Rechenschaftspflichten spezifizieren und „einsame Entscheidungen“ zugunsten der Deliberation in Gruppen zurückdrängen. Hinzu kommt eine institutionelle Kultur, die eindeutig rationale Begründungen favorisiert. In der Regel schadet es dem Ansehen von Politikern, wenn sie ihre Entscheidungen als spontane Reaktionen auf starke Gefühle darstellen.¹

Zweifellos begünstigen diese Faktoren eine systematischere Berücksichtigung der Konsequenzen, die unterschiedliche Optionen erwarten lassen – allerdings nur bis zu einem gewissen Punkt. Ein Vorrang der Rationalität ist damit noch keineswegs gewährleistet. Zum einen prägen emotionale Faktoren auch die Interaktion innerhalb von Entscheidungsgruppen. Bisweilen kommt eine kontroverse Diskussion gar nicht zustande, weil das Meinungsspektrum sehr schnell auf einen Konsens konvergiert (*group think*). Kommt es hingegen zu einer echten Debatte, hängt die Überzeugungskraft der Argumente Anderer natürlich ab von moralischen Intuitionen, persönlichen Sympathien, subjektiven Vertrauensverhältnissen und Statusansprüchen innerhalb der Gruppe („Setze ich mich durch oder ein Vertreter der Gegenposition?“). Und auch die Rechenschaftspflicht gegenüber einem Prinzipal ge-

1 Dennoch kommt es immer wieder vor. So hat George W. Bush verschiedentlich zu erkennen gegeben, dass seine Entscheidung für den „war on terror“ eine spontane Gefühlsreaktion war, die unmittelbar auf die Information über den Angriff auf die Twin Towers erfolgte. Siehe Woodward (2002: 15) und Bush (2010: Kap. 5).

währleistet nicht immer ein systematisches Abwägen. Entscheidungsträger überlegen in der Tat gründlicher und ergebnisoffener, wenn sie (a) um ihre Rechenschaftspflicht wissen, (b) die Haltung ihrer Prinzipale nicht kennen und (c) davon ausgehen, dass diese gut informiert sind und Wert auf Genauigkeit legen. Ist eine dieser Bedingungen jedoch nicht gegeben, konzentrieren sich Entscheidungsträger auf die öffentliche Rechtfertigung ihrer vorgefassten Meinungen und vernachlässigen die Analyse von Lage und Optionen (Haidt 2013: 88 ff.).

Solche Rechtfertigungen wecken, gewollt oder ungewollt, nahezu zwangsläufig emotionale Reaktionen der Adressaten. Dies gilt insbesondere für ethische oder moralische Urteile, die notwendigerweise emotional bewertet werden, sobald sie bei den Empfängern eine moralische Intuition ansprechen. Öffentliche Kommunikation kann aber auch leicht Emotionen übertragen, sofern diese erfolgreich so dargestellt werden, als seien sie die angemessene Reaktion für Mitglieder einer gemeinsamen Gruppe. Dass kollektive Gefühle von geschickten Rednern manipuliert werden können, ist schon lange bekannt. Neuere Forschungen haben gezeigt, dass es hierfür schon genügt, wenn die Identifikation mit einer Gruppe angeregt und ein bestimmtes Gefühl für gruppentypisch erklärt wird. Zuhörer empfinden dann nicht nur die entsprechende Emotion, sondern neigen dann auch zu den gleichen Reaktionsweisen, die von diesem Gefühl begünstigt werden, wenn es in unmittelbarer Interaktion geweckt wird (Mackie/Smith/Ray 2008; Rydell u. a. 2008).

Für die internationalen Beziehungen sind diese Befunde aus mehreren Gründen besonders wichtig. Zum einen geht es in der Außenpolitik zwangsläufig um die Beziehungen zwischen „uns“, den Angehörigen der Nation, und fremden Akteuren. Entsprechend einfach ist es, die öffentliche Aufmerksamkeit auf die geteilte kollektive Identität zu lenken und anschließend die „angemessenen nationalen Gefühle“ zu wecken. Zum anderen ist hier das Publikum für eine emotionale Bewertung der Situation und der favorisierten Handlungsoptionen besonders empfänglich. Schließlich ist sein Kenntnisstand in diesem Bereich meist noch geringer als bei innenpolitischen Fragen, und das in einem Politikfeld, das aufgrund der Vielzahl eigenständiger Akteure auch noch deutlich komplexer ist als andere.

Vor diesem Hintergrund kann es kaum verwundern, wenn kollektive und individuelle Gefühlslagen die öffentlichen Präferenzen in aktuellen außenpolitischen Fragen entscheidend prägen. So hängen die Politikpräferenzen bezüglich der aktuellen Krise in der Ukraine wesentlich davon ab, inwieweit man sich mit dem „Westen“ (vertreten durch USA und NATO) identifiziert und seinen Repräsentanten vertraut oder ob man ihn umgekehrt unter Imperialismusverdacht stellt und ihm demgemäß eine „Schlappe“ wünscht – selbst wenn sie auf Kosten des Völkerrechts und der ukrainischen Bevölkerung geht. Auch bei der regen öffentlichen Diskussion um die

geplante transatlantische Freihandelszone dominieren vor allem emotionale Bedürfnisse, insbesondere Ängste, den jeweiligen Standpunkt. Obwohl ein konkretes Verhandlungsergebnis noch nicht in Sicht ist (und dessen wirtschaftliche Auswirkungen nur von Experten halbwegs zuverlässig abgeschätzt werden können), gibt es bereits heute (Sommer 2014) eine intensive Diskussion über Zustimmung oder Ablehnung, die allein mit der allgemeinen Einstellung zur Globalisierung nicht zu erklären ist. Besonders auffallend sind, wie so oft, die Ängste, die für viele Bürgerinnen und Bürger mit dem Projekt verbunden sind – etwa die Furcht vor dem ungezügelten Import amerikanischer „Chlor-Hähnchen“, vor der Aufweichung aller Arten europäischer Standards und vor der Beeinträchtigung demokratischer Entscheidungsfreiheit durch internationale Schiedsgerichte, die den Investorenschutz gewährleisten sollen. Politische Befürworter des Projekts antworten auf solche Sorgen ähnlich pauschal mit dem Verweis auf erhofftes Wachstum und zusätzliche Arbeitsplätze oder sie warnen vor einem Verlust europäischer Wettbewerbsfähigkeit und Weltgeltung.

Welche Schlussfolgerungen hieraus für das Politikmanagement zu ziehen sind, liegt eigentlich auf der Hand. Für demokratische Entscheidungsträger, die ihre außenpolitische Präferenz öffentlich durchsetzen möchten, muss es darum gehen, deren emotionale Resonanz zu optimieren. Gerade in diesem hochkomplexen Politikfeld sind sie schlecht beraten, wenn sie viel Zeit auf die differenzierte Erklärung möglicher Szenarien und deren Implikationen verwenden. Die größte Überzeugungskraft versprechen hingegen moralische „Rahmungen“ der konkurrierenden Optionen. Dabei kommt es vor allem darauf an, die präferierte Handlungsmöglichkeit als die „einzig gerechte“ Vorgehensweise erscheinen zu lassen. Hierzu müssen die konkurrierenden Optionen anhand von möglichst eindringlichen Anschauungsbeispielen so dargestellt werden, dass sie mit vorherrschenden moralischen Intuitionen konfligieren. Umgekehrt muss die präferierte Handlungsmöglichkeit mithilfe anderer Beispiele als diejenige beschrieben werden, die dem moralischen Empfinden der Zielgruppe am besten entspricht. Ergänzend nützt es, wenn auf angesehene Persönlichkeiten oder Umfrageergebnisse verwiesen wird, die diese Präferenz unterstützen. Je nachdem, ob eine konfrontative oder kooperative Politik bevorzugt wird, hilft es natürlich auch Ereignisse in Erinnerung zu rufen, die mit einer Abgrenzung der nationalen Identität gegenüber dem anderen Akteur verbunden sind bzw. solche, bei denen dieser Akteur als Mitglied eines größeren Kollektivs gesehen wurde, mit dem man sich selbst auch identifiziert hat. Außenpolitiker, die solche Ratschläge beherzigen, werden weit mehr Erfolg haben als Kollegen, die sich mit sachlichen Argumenten darum bemühen, der Öffentlichkeit eine Politik nahezu-

bringen, die emotional abgelehnt wird, weil sie ihren moralischen Intuitionen zuwider läuft.

Umgekehrt muss es aus Sicht der demokratischen Öffentlichkeit vor allem darauf ankommen Bedingungen zu schaffen, welche die politischen Eliten stärker zu ergebnisoffenen Analysen motivieren und die kommunikative Instrumentalisierung öffentlicher Gefühlslagen erschweren. Bedauerlicherweise ist dies leichter gesagt als getan. Denkbar erschiene etwa eine stärkere Einbeziehung neutraler wissenschaftlicher Studien in den öffentlichen Diskurs, welche Erfahrungen mit und Erfolgsaussichten von vorgeschlagenen Policies analysieren. Die Ergebnisse derartiger Untersuchungen lassen sich allerdings selten über die Grenzen spezifischer Kontexte hinaus generalisieren (Rudolf/Lohmann 2013).

Und wer entscheidet über die Auswahl der Studien, die Raum für eine kritische Debatte schaffen sollen? Politische Entscheidungsträger werden naturgemäß nicht diejenigen erwähnen, die ihre präferierte Politik in ein schlechtes Licht rücken. Mehr Neutralität könnte von den Medien erwartet werden. Aber sie haben auch nur ein eingeschränktes Interesse an einer Versachlichung derartiger Debatten, müssen sie doch auf Einschaltquoten und Auflagen achten. Diese Interessen sprechen meist gegen eine differenzierte Zusammenfassung wissenschaftlicher Erkenntnisse und drängen auch die Medien stärker in Richtung Emotionalisierung. Vielleicht bietet deshalb die öffentliche Auseinandersetzung innerhalb der politischen Klasse sogar noch die größten Chancen für die wirksame Infragestellung emotionalisierter Argumente. Schließlich haben Vertreter der Gegenposition ein unmittelbares Interesse daran, dass diese Argumente nicht überzeugen. Allerdings ist nicht damit zu rechnen, dass sie zu deren Kritik vor allem auf sachliche Gründe zurückgreifen. In der Regel werden ihnen gefühlsbetonte Ausführungen erfolgversprechender erscheinen.

Literatur

- Akerlof, George A./Shiller, Robert J.*, 2010: Animal spirits. How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism, Princeton/N.J. (9. Aufl.).
- Baumeister, Roy F./Vohs, Kathleen D./Tice, Dianne M.*, 2006: Emotional Influences on Decision Making, in: Joseph P. Forgas (Hrsg.), Affect in social thinking and behavior, New York, 143-159.
- Bleiker, Roland/Hutchison, Emma*, 2008: Fear no more. Emotions and world politics, in: Review of International Studies 34 (S1), 115-135.
- Brugger, Philipp/Hasenclever, Andreas/Kasten, Lukas*, 2013: Vertrauen lohnt sich: Über Gegenstand und Potential eines vernachlässigten Konzepts in den Inter-

- nationalen Beziehungen, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen 20 (2), 65-104.
- Bush, George W.*, 2010: Decision points, New York (1. Aufl.).
- Crawford, Neta C.*, 2000: The Passion of World Politics: Propositions on Emotion and Emotional Relationships, in: International Security 24 (4), 116-156.
- Damasio, Antonio R.*, 2006: Descartes' error. Emotion, reason and the human brain, London.
- Ekman, Paul*, 2007: Emotions revealed. Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life, New York (2. Aufl.).
- Haidt, Jonathan*, 2001: The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment, in: Psychological Review 108 (4), 814-834.
- Haidt, Jonathan*, 2003: The moral emotions, in: Richard J. Davidson/Klaus R. Scherer/H. H. Goldsmith (Hrsg.), Handbook of affective sciences, Oxford, 852-870.
- Haidt, Jonathan*, 2013: The righteous mind. Why good people are divided by politics and religion, New York.
- Hauser, Marc D.*, 2006: Moral minds. How nature designed our universal sense of right and wrong, New York (1. Aufl.).
- Hymans, Jacques E. C.*, 2006: The psychology of nuclear proliferation. Identity, emotions, and foreign policy, Cambridge.
- Kahneman, Daniel*, 2012: Thinking, fast and slow, London.
- Lebow, Richard Ned*, 2008: A cultural theory of international relations, Cambridge.
- Lerner, Jennifer S./Keltner, Dacher*, 2000: Beyond valence. Toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice, in: Cognition & Emotion 14 (4), 473-493.
- Lerner, Jennifer S./Keltner, Dacher*, 2001: Fear, anger, and risk, in: Journal of Personality and Social Psychology 81 (1), 146-159.
- Mackie, Diane M./Smith, Eliot R./Ray, Devin G.*, 2008: Intergroup Emotions and Intergroup Relations, in: Social and Personality Psychology Compass 2 (5), 1866-1880.
- McDermott, Rose*, 2004: The Feeling of Rationality: The Meaning of Neuroscientific Advances for Political Science, in: Political Science & Politics 2 (4), 691-706.
- Mercer, Jonathan*, 2010: Emotional Beliefs, in: International Organization 64 (1), 1-31.
- Pinker, Steven*, 1999: How the mind works, London.
- Rosen, Stephen Peter*, 2007: War and human nature, Princeton/N.J./Woodstock.

Ross, Andrew A. G., 2014: Mixed emotions. Beyond fear and hatred in international conflict, Chicago.

Rudolf, Peter/Lohmann, Sascha, 2013: Außenpolitiikevaluation im Aktionsfeld Krisenprävention und Friedensaufbau, Berlin (SWP-Studie S 20).

Rydell, R. J./Mackie, D. M./Maitner, A. T./Claypool, H. M./Ryan, M. J./Smith, E. R., 2008: Arousal, Processing, and Risk Taking. Consequences of Intergroup Anger, in: Personality and Social Psychology Bulletin 34 (8), 1141-1152.

Woodward, Bob, 2002: Bush at war, New York (1. Aufl.).

Korrespondenzanschrift:

Prof. Dr. Reinhard Wolf

Professur für Internationale Beziehungen mit dem Schwerpunkt

Weltordnungsfragen

Institut für Politikwissenschaft | Fachbereich 03 Gesellschaftswissenschaften

Goethe-Universität Frankfurt am Main

Grüneburgplatz 1 (PEG Gebäude)

60323 Frankfurt am Main

E-Mail: wolf@soz.uni-frankfurt.de