

(K)Eine Frage des Führungsstils?

Die Vereinigten Staaten und das iranische Atomabkommen unter Präsident Barack Obama und Präsident Donald J. Trump

Die Verhandlungen um das Atomabkommen mit dem Iran, das federführend von Präsident Barack Obama ausgehandelt wurde, und die einseitige Aufkündigung des Abkommens durch einen präsidentiellen Beschluss von Donald J. Trump am 18. Mai 2018 werfen die Frage auf, welche Bedeutung der Person und dem Führungsstil des Präsidenten bei zwischenstaatlichen Verhandlungen und der Einhaltung multilateraler Abkommen zukommt. In diesem Beitrag wurden die Führungsstile von Präsident Barack Obama und Präsident Donald J. Trump mithilfe der Führungsstilanalyse identifiziert und miteinander verglichen. Es konnte gezeigt werden, dass die Präsidenten einen nahezu identischen Führungsstil aufweisen. Auf der Ebene der Führungsmerkmale unterschieden sich die Präsidenten hingegen wesentlich auf den Ausprägungen „Misstrauen gegenüber Anderen“ (PO niedriger) und „Aufgabenfokus“ (PT niedriger). Es wird gezeigt, dass interpersonelle Unterschiede in den Ausprägungen der Führungsmerkmale den differentiellen Umgang mit dem iranischen Atomabkommen teilweise erklären können. Die Ergebnisse verdeutlichen die empirische Relevanz von individuellen Dispositionen in der amerikanischen Außenpolitik.

1. Einleitung¹

Am 14. Juli 2015 verkündeten die ständigen Mitglieder des UN-Sicherheitsrates und Deutschland (P5+1) gemeinsam mit dem Iran eine Übereinkunft über die Nutzung des iranischen Atomprogramms. Dieses, unter Federführung des amerikanischen Präsidenten Barack Obama verhandelte Abkommen (*Joint Comprehensive Plan of Action, JCPOA*) stellt die ausschließlich zivile Nutzung des iranischen Nuklearprogramms sicher und erhielt durch die einstimmige Annahme der UN-Sicherheitsrat-Resolution 2231 rechtliche Verbindlichkeit (Takeyh 2018). Der JCPOA weist damit den Charakter einer politisch bindenden Vereinbarung zwischen Staaten auf und bedarf keiner Ratifikation durch die Parlamente der Vertragspartner*innen (Meier/Zamirrad 2015). Dieser Rechtscharakter erlaubte es Präsident Donald J. Trump das JCPOA einseitig aufzukündigen, indem er die bisherige Aussetzung der nationalen US-Sanktionen gegen den Iran am 12. Mai 2018 nicht turnusgemäß verlängerte. Kurze Zeit nachdem Präsident Trump damit eines seiner zentralen Wahlversprechen eingelöst hatte, setzte er das unilaterale US-Sanktionsregime ge-

1 Für hilfreiche Anregungen im Entstehungsprozess dieses Beitrages möchte sich der Autor recht herzlich bei Siegfried Schieder bedanken.

gen den Iran wieder in Kraft und erneuerte seine Ankündigung, einen neuen *Deal* mit dem Iran aushandeln zu wollen (Trump 2019b).

Die Verhandlung um das JCPOA und die einseitige Aufkündigung des Abkommens durch die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) werfen die Frage auf, welche Bedeutung der Person des Präsidenten bei zwischenstaatlichen Verhandlungen und der Einhaltung multilateraler Abkommen wie beispielsweise politisch bindenden Vereinbarungen zwischen Staaten zukommt, die keiner nationalstaatlichen Ratifikation bedürfen (Dörr 2018). In der Beziehung zwischen Nationalstaaten sind US-Präsidenten mit sehr weitreichenden (außen-)politischen Entscheidungskompetenzen ausgestattet (Walker 2009). Für die Erklärung von außenpolitischen Entscheidungen, wie dem Abschluss eines multilateralen Abkommens, sind die (Führungs-)Eigenschaften von Präsidenten und die Auswirkungen auf ihr Handeln folglich von besonderer Relevanz (Hermann 2014). Aus einer *First-Image*-Perspektive weisen emotionale und kognitive Prozesse von Individuen eine starke Erklärungskraft für (außen-)politische Entscheidungen auf und werden durch die Analyse personen- oder persönlichkeitsbezogener Einflussfaktoren untersucht (Stein 2012). Damit werden individuelle Kognitionen, Motivationen und Dispositionen die zentralen Erklärungskategorien für (außen-)politisches Handeln (Fleeson/Noftle 2008; Frank 2015).

Zur Erklärung des Entscheidungsverhaltens der US-amerikanischen Präsidenten leistet die Führungsstilanalyse (englisch *leadership trait analysis*, *LTA*) aus zwei Gründen einen Beitrag. Einerseits kann der amtierende US-amerikanische Präsident das JCPOA aufgrund des Rechtscharakters zwischen Staaten ohne Zustimmung des Kongresses aufkündigen, wodurch die individuellen (Führungs-)Eigenschaften des Präsidenten für sein (außen-)politisches Handeln eine herausgehobene Relevanz erlangen. Andererseits grenzt sich Präsident Trump in der Außenpolitik dezidiert von seinem Amtsvorgänger Präsident Obama ab (Kroenig 2018), weshalb eine starke Varianz in den Führungsstilen der beiden Präsidenten vermutet werden kann. Daher werden im ersten Schritt die Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten Barack Obama und Donald J. Trump erhoben und hinsichtlich ihrer Gemeinsamkeiten und Unterschiede verglichen. In einem zweiten Schritt wird erörtert, inwieweit die Gemeinsamkeiten und Unterschiede dieser Führungsstile den Abschluss und den darauffolgenden Austritt aus dem JCPOA erklären können.

Zur Erklärung von (außen-)politischen Entscheidungen durch individuelle Dispositionen hat sich die LTA (Hermann 2002; 2003) als ein *First-Image*-Ansatz der theoriegeleiteten Außenpolitikforschung innerhalb der Politischen Psychologie (PP) etabliert (Hafner-Burton et al. 2017; Preston 2017). Mit Hilfe der LTA werden sieben Führungsmerkmale untersucht, die sich nach Hermann (2002; 2003) am wahrscheinlichsten auf das politische Verhalten der Führungspersönlichkeiten auswirken. Aus der Kombination dieser Merkmale wird ein dreidimensionaler (außen-)politischer Führungsstil ermittelt, der Auskunft über die individuelle Orientierung im Bereich der (Außen-)Politik gibt. Dadurch wird es möglich, außenpolitische Entscheidungen durch die Gemeinsamkeiten und Unterschiede in den Führungsmerk-

malen und Führungsstilen politischer Entscheidungsträger*innen zu erklären (Hermann 2002; 2003; Preston 2001; Winter 2003).

Die Anwendung der LTA besitzt den empirischen Mehrwert, dass der Führungsstil des aktuellen US-amerikanischen Präsidenten und seines Vorgängers systematisch und computerbasiert erfasst und miteinander verglichen werden. Damit kann die vorliegende Arbeit die überwiegend deskriptiven und anekdotischen Ausführungen zum jeweiligen Führungsstil der US-amerikanischen Präsidenten mit validen und reliablen Ergebnissen differenzieren. Zudem wird am Beispiel des JCPOA erstmals die Bedeutung des Führungsstils des US-amerikanischen Präsidenten in multilateralen Verhandlungen diskutiert. Indem spontane, vorgefertigte und hybride Sprechakte für die Analyse verwendet werden, wird auf theoretischer Ebene auch die postulierte Präferenz für spontane Sprechakte (Hermann 2002) überprüft. Durch die Analyse der subjektiven und intersubjektiven Dimension der amerikanischen Außenpolitik wird die empirische Relevanz von Individuen und individuellen Dispositionen in eben jener aufgezeigt, was in der bisherigen Forschung zum Einfluss von US-amerikanischen Präsidenten auf Politikergebnisse weitgehend vernachlässigt wurde (Cox/Stokes 2018; Tama 2020; Walker 2009). Indem das Potenzial eines individualpsychologischen *First-Image*-Ansatzes in der Außenpolitikforschung ausgeschöpft wird, kann darüber hinaus der Forderung von Hellmann et al. (2014) nachgekommen werden, psychologische Ansätze der Internationalen Beziehungen (IB) im deutschsprachigen Forschungsraum stärker zu berücksichtigen.

Das Führungsverhalten der Präsidenten Barack Obama und Donald J. Trump ist in zweierlei Hinsicht für die Außenpolitikforschung von Bedeutung. Erstens verfügt der US-Präsident als Staatsoberhaupt, Regierungschef, Chefdiplomat und Oberbefehlshaber in Personalunion über erhebliche außenpolitische Entscheidungskompetenzen (Zeitler 2011). Durch eine Führungsstilanalyse können jene Führungsmerkmale und Führungsstile systematisch untersucht werden, die das (außen-)politische Handeln der USA und ihrer Präsidenten Barack Obama und Donald J. Trump prägen und geprägt haben. Zweites kann die Arbeit herausarbeiten, wie US-amerikanische Präsidenten auf politische Zwänge in ihrem Umfeld reagieren, wie offen sie für eingehende Informationen sind und welche Führungseigenschaften einen Einfluss auf die außenpolitischen Entscheidungen haben (Hermann 2014). Das daraus resultierende differenzierte Verständnis der Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten Barack Obama und Donald J. Trump ist sowohl für den wissenschaftlichen wie auch für den gesellschaftlichen Diskurs von besonderer Wichtigkeit, um (außen-)politische Entscheidungen und ihre Genese (besser) zu verstehen. Ferner beantwortet die Arbeit damit jene Art von Fragen, mit denen politische Entscheidungsträger*innen in ihrem Alltag konfrontiert sind, wodurch sie eine dezidiert praktische Relevanz erlangt.

2. Die Politische Psychologie in den Internationalen Beziehungen

Die PP folgt der Prämisse, dass Außenpolitik von Entscheidungsträger*innen gestaltet wird, da „the goals, abilities, and foibles of individuals are crucial to the intentions, capabilities, and strategies of a state“ (Byman/Pollack 2001: 109). Nach Snyder et al. (2002) ist staatliches Handeln die Summe der Handlungen von Individuen. Damit werden das Individuum und seine individuellen Dispositionen als Entscheidungseinheit in den Mittelpunkt der Analyse gestellt. Hieraus folgt die Fokussierung auf „[...] den Nexus zwischen Persönlichkeitsausprägungen und politischem Handeln sowie der Betrachtung von (politischer) Persönlichkeit als zentralem Erklärungsfaktor für politische Phänomene“ (Frank 2015: 433). Sowohl Greenstein (1967) als auch Byman/Pollack (2001) weisen darauf hin, dass die Persönlichkeit von politischen Entscheidungsträger*innen unter bestimmten Bedingungen von besonderer Bedeutung sein kann: (1) bei einer Machtkonzentration, (2) wenn Entscheidungsträger*innen strategische Positionen einnehmen, (3) wenn Institutionen in Konflikt stehen, (4) wenn die jeweilige Situation neuartig, mehrdeutig, instabil oder komplex ist und keine klaren Präzedenzfälle, Erwartungen oder routinemäßigen Rollenanforderungen vorliegen oder (5) wenn die Situation eine symbolische und emotionale Bedeutung hat. Winter (2013) stellt weiterführend heraus, dass die Persönlichkeit von Entscheidungsträger*innen immer dann von besonderer Relevanz ist, wenn sie ein Amt neu bekleiden, sich in einer Krise befinden oder wenn sie ihre Werte als bedroht ansehen.

Da politische Entscheidungsträger*innen zumeist nicht als Proband*innen für Befragungen, standardisierte Tests oder Experimente zur Verfügung stehen, hat sich zur Erfassung der Persönlichkeit die Methode der quantitativen Inhaltsanalyse des gesprochenen und geschriebenen Wortes etabliert (Schafer 2000; Young 2000; Winter et al. 1991). Bei der Erfassung der Persönlichkeit auf der Grundlage des gesprochenen und/oder geschriebenen Wortes ist die Frage zu beantworten, ob die Ergebnisse die Persönlichkeit der Entscheidungsträger*innen und nicht die seiner Redenschreiber*innen widerspiegelt. Suedfeld (1994; 2010) und Winter (1995) konnten zeigen, dass Reden, die von Redenschreiber*innen verfasst wurden, aus zweierlei Gründen die Persönlichkeit der Entscheidungsträger*innen widerspiegeln: Erstens werden die Redenschreiber*innen von den Entscheidungsträger*innen ausgewählt und die Reden von ihnen Korrektur gelesen. Zweitens kennen die Redenschreiber*innen die Vorlieben der Entscheidungsträger*innen und nehmen bei der Themenwahl und der inhaltlichen Konzeption darauf Rücksicht. Somit ist nach Suedfeld (2010) und Schafer (2014) anzunehmen, dass die Analyse von Sprechakten eine adäquate Methode ist, um Führungsmerkmale der Entscheidungsträger*innen zu identifizieren.

2.1 Führungsstilanalyse

Die multivariable LTA (Hermann 2002; 2003) nutzt zur Erfassung der Führungsmerkmale eine vollständig automatisierte Inhaltsanalyse. Die LTA wurde sowohl für Large-N Studien (Barber 2009; Dyson 2008; Hermann 2002; Kok 2014; Schaffer/Crichlow 2010) als auch für (vergleichende) Fallstudien (Brummer 2014; 2016; Dyson 2006; 2009; 2014; 2018; Fitzsimmons 2019; Kaarbo/Hermann 1998; Preston 2001; Rohrer 2014; Thies 2009; Winter et al. 1991) verwendet. Inhaltlich wurden bisher detaillierte Untersuchungen von westeuropäischen, kanadischen und israelischen Premierminister*innen sowie Führungspersönlichkeiten innerhalb der Europäischen Union durchgeführt (Brummer 2014; 2016; Dyson 2014; Fitzsimmons 2019; Keller/Forster 2012; Kille/Scully 2003; Kok 2014; Kok/Verbeek 2020; Rohrer 2014; Van Esch/Swinkels 2015; Yang 2010). Ein besonderer Fokus der bisherigen Arbeiten liegt auf der Untersuchung britischer Premierminister*innen (Dyson 2006; 2007; 2008; 2009; 2018), US-amerikanischer Präsidenten (Dyson 2014; Dyson/Preston 2006; Foster/Keller 2014; Hermann/Preston 1994; Keller et al. 2016; Preston 2001; Suedfeld 1994; Suedfeld et al. 2011; Winter 2011; Yang 2010) und der Erklärung außenpolitischer Entscheidungen US-amerikanischer Präsidenten im Nahen Osten (Backhaus/Stahl 2015; Dyson 2006; 2014; Post 2003; Shannon/Keller 2007). Neben der Analyse westlicher Entscheidungsträger*innen rücken zunehmend nicht-westliche (außen-)politische Entscheidungsträger*innen aus Westafrika, dem Mittleren Osten und der Koreanischen Halbinsel in den Fokus von Führungsstilanalysen (Çuhadar et al. 2015; 2017; 2020; Kesgin 2012; 2013; 2019; 2020a; 2020b; Kumah-Abiwu 2016; Ngara et al. 2013; Suedfeld/Morrison 2019).

Wenngleich die LTA bei der Analyse und Erklärung außenpolitischer Entscheidungen US-amerikanischer Präsidenten im Nahen Osten häufig Anwendung findet, wurde die LTA für die Analyse von multilateralen Verhandlungen, wie dem JCPOA, noch nicht angewendet. Um nach Gründen für die Einhaltung multilateraler Abkommen zu fragen, ist das JCPOA aufgrund seines Rechtscharakters von besonderer Bedeutung. Da es sich um eine politisch bindende Vereinbarung zwischen Staaten und nicht um einen verbindlichen völkerrechtlichen Vertrag im Sinne der Wiener Vertragsrechtskonvention handelt (Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestages 2018), müssen die Parlamente der Vertragspartner*innen das JCPOA nicht ratifizieren. Da für die Durchsetzung des JCPOA die Mitwirkung aller Vertragsparteien vorausgesetzt ist, kann die Person des US-Präsidenten durch ihr Handeln das JCPOA als multilaterales Abkommen zwar nicht *de jure* aber *de facto* außer Kraft setzen (Martin 1992; Morse/Keohane 2014; Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestages 2018). Wenngleich damit keine allgemeingültige Aussage über multilaterale Verhandlungen getroffen werden kann, so kann jedoch *ex ante* eine Aussage über die Bedeutung der Führungsstile bei zwischenstaatlichen Verhandlungen und der Einhaltung multilateraler Abkommen getroffen werden (Winter 2013). Im Folgenden wird die Analyse US-amerikanischer Präsidenten daher auf multilaterale Verhandlungen ausgeweitet und damit die LTA in einem bisher unerschlossenen Bereich angewendet.

Die LTA folgt somit der Prämisse, dass „[...] die Eigenschaften und Eigenheiten von Entscheidungsträgern Einfluss auf außenpolitische Entscheidungsprozesse und damit auch auf außenpolitische Inhalte haben“ (Brummer 2014: 331) und bezogen auf das Themenfeld und über Zeit hinweg stabil sind (Brummer/Oppermann 2019; Dyson 2018). Führungsstile werden als „[...] the ways in which leaders relate to those around them – whether constituents, advisers, or other leaders – and how they structure interactions and the norms, rules, and principles they use to guide such interactions“ (Hermann 2003: 181) verstanden. Um individuelle Führungsstile zu kategorisieren, müssen nach Hermann (2003) drei Kernfragen beantwortet werden, welche auf die Erfassung kognitiver Fähigkeiten und dispositioneller Eigenschaften (Frage 1 & 2) sowie auf die motivationalen Eigenschaften (Frage 3) politischer Entscheidungsträger*innen zielen:

- Wie reagieren Entscheidungsträger*innen auf politische Zwänge in ihrer Umgebung? Respektieren Sie solche Einschränkungen oder fordern Sie diese heraus?
- Wie offen sind die Entscheidungsträger*innen für eingehende Informationen? Verwenden Sie Informationen selektiv oder sind Sie bei Ihrer Entscheidungsfindung offen für Informationen?
- Was sind für die Entscheidungsträger*innen die Gründe, um Ihre jeweilige Position festzulegen?

Nach Hermann (2002; 2003) ergibt sich aus der Kombination von kognitiven, dispositionellen und motivationalen Variablen ein individuelles Profil des Führungsstils, aus welchem sich die Orientierung im Bereich der Politikgestaltung ableiten lässt. Diese Variablen werden als sieben Führungsmerkmale² (englisch *leadership traits*) politischer Führungspersönlichkeiten konzeptualisiert, die für die Erklärung (außen)politischer Handlungen besondere Wichtigkeit haben (Hermann 2002; 2014; Hermann/Hermann 1989; Hermann/Preston 1994; Kaarbo/Hermann 1998).

Um festzustellen, ob eines der sieben Führungsmerkmale hoch, durchschnittlich oder niedrig ausgeprägt ist, werden die Merkmalsausprägungen einer Führungspersönlichkeit mit den Durchschnittswerten einer Vergleichsgruppe (englisch *norming group*) verglichen (Hermann 2002; 2003). Die Vergleichsgruppe umfasst die Mittelwerte aller bisher gesammelten Analysen der Führungsmerkmale und gibt für jedes Merkmal die Standardabweichung vom Mittelwert an. Befindet sich die Merkmalsausprägung mindestens eine Standardabweichung über dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe, liegt ein hoher Wert vor. Liegt die Ausprägung mindestens eine Standardabweichung unter dem Durchschnitt, handelt es sich um eine geringe Ausprägung. Alle dazwischen befindlichen Ausprägungen sind dem Durchschnitt zuzurechnen (Hermann 2002; 2003). Aus den zur Verfügung stehenden Vergleichsgrup-

2 (1) Kontrolle über Entwicklungen (BACE), (2) Machtbedürfnis (PWR), (3) Konzeptionelle Komplexität (CC), (4) Selbstvertrauen (SC), (5) Aufgabenfokus (TASK), (6) Misstrauen gegenüber Anderen (DIS) und (7) In-group Bias (IGB).

pen wird jene ausgewählt, welche die höchste Übereinstimmung hinsichtlich (politischer) Kultur, Erfahrung und politische Sozialisation mit dem Forschungsgegenstand aufweist.

Aus diesen sieben Führungsmerkmalen entstehen durch die Kreuzung zweier Führungsmerkmale drei Dimensionen des politischen Führungsstils: (1) „Umgang mit Beschränkungen“ (Kreuzung der Merkmale „Kontrolle über Entwicklungen“ und „Machtbedürfnis“); (2) „Offenheit gegenüber neuen Informationen“ (Kreuzung der Merkmale „Konzeptionelle Komplexität“ und „Selbstvertrauen“) und (3) „Motivation“ (Kreuzung der Merkmale „Aufgabenfokus“, „Misstrauen gegenüber Anderen“ und „In-group Bias“). Aus diesen drei Dimensionen lassen sich nachfolgend acht Führungsstile ableiten. Nach Frank (2015: 448) ist der Nexus zwischen den Führungsmerkmalen und den drei Dimensionen des politischen Führungsstils dabei wie folgt zu konzeptualisieren:

„[...] der Glaube an die eigenen Kontrollfähigkeiten und das Machtbedürfnis sind entscheidend für den Umgang mit Beschränkungen; die konzeptionelle Komplexität und das Selbstbewusstsein bestimmen die Offenheit gegenüber neuen Informationen; die Motivation der Führungspersönlichkeit für die Ausübung ihres Amtes hängt von ihrer grundsätzlichen motivationalen Orientierung, dem Ausmaß ihres Misstrauens gegenüber Anderen und der Stärke ihres Ingroup Bias ab.“

Die LTA hat primär eine *ex post* Erklärungskraft und gibt Auskunft darüber, welcher Führungsstil oder welche Führungsmerkmale das Verhalten von Entscheidungsträger*innen bestimmte und wie Entscheidungsträger*innen auf ihre Umwelt und Entscheidungskontexte reagierten (Hermann 2002). Es wird nicht von einer Kausalität, sondern von einer Korrelation ausgegangen, d. h. bestimmte Merkmalsausprägungen und/oder Führungsstile führen dazu, dass ein bestimmtes Verhalten der jeweiligen außenpolitischen Entscheidungsträger*innen wahrscheinlicher wird (Hermann 2002; 2014; Preston 2017; Winter 2013). Die genaue Ursache möglicher unterschiedlicher Verhaltensweisen zwischen erwartetem und beobachtetem Verhalten und die Effektstärke bleiben jedoch unklar.

Brummer (2014) konnte zeigen, dass die LTA eine veritable *ex ante* Erklärungskraft besitzt. Wenngleich keine Aussagen zu den konkreten Politikinhalten ableitbar sind, kann die LTA dazu verwendet werden, den Politikstil von Entscheidungsträger*innen zu beschreiben und durch eine probabilistische Logik Aussagen über das zukünftige Verhalten zu machen: „[...] person X (or people of personality type X, or people scoring high on variable X) under particular conditions Y is likely to carry out particular action Z“ (Winter 2013: 133-134). Die *ex ante* Erklärungskraft fußt auf der Annahme, dass die erfassten Führungseigenschaften valide, reliabel sowie über Zeit und Politikfeld stabil sind. Wenngleich Çuhadar et al. (2017) diese Kontinuität bei Ämterwechseln von Entscheidungsträger*innen und Dyson (2018) bei den britischen Finanzministern Gordon Brown und Alistair Darling im Zeitverlauf zeigen konnten, kommen andere Arbeiten für die gleichen Entscheidungsträger*innen zu unterschiedlichen Ergebnissen (siehe beispielsweise Backhaus/Stahl 2015 und Shannon/Keller 2007 für US-Präsident George W. Bush). Dyson (2008) konnte ebenfalls Varianzen in der Ausprägung der Führungsmerkmale spezifischer

Entscheidungsträger*innen über einen langen Zeitraum hinweg zeigen. Um in der vorliegenden Arbeit mögliche Varianzen innerhalb der Führungsstile zu erfassen, werden die Führungsstile unter Verwendung unterschiedlicher Arten von Sprechakten erfasst, die anschließend separat ausgewertet werden.

2.2 Ermittlung des Führungsstils

Um das außenpolitische Verhalten der USA gegenüber des JCPOA zu untersuchen, wird der (außen-)politische Führungsstil des 44. und 45. Präsidenten der Vereinigten Staaten samt seiner Führungsmerkmale erhoben. Im öffentlichen Diskurs liegen unterschiedliche Einschätzungen über die Ausprägung der Führungsstile beider Präsidenten vor, was eine Varianz in der Ausprägung der Führungsmerkmale (unabhängige Variable) erwarten lässt. Präsident Trump, der mit „The Art of Deal“ (Trump/Schwartz 2017) eine Elf-Schritte-Formel für den wirtschaftlichen Erfolg vorlegte und diese auf seine politischen Handlungen übertrug, inszeniert sich als geschickter Verhandlungsführer und entscheidungsstarker Politiker (Trump/Zanker 2007; Trump 2015; Trump/Schwartz 2017). Seitdem Präsident Trump die politische Bühne betreten hat, formulierte er unter Rekurs auf sein (postuliertes) Verhandlungsgeschick scharfe Kritik an den diplomatischen Verhandlungen mit dem Iran und dem JCPOA. Zugleich stellt er seiner Wählerschaft in Aussicht, durch seine Verhandlungskunst ein deutlich besseres Abkommen verhandeln zu können, dass die Interessen der USA an erste Stelle stellt (Trump 2019a). Mit diesen Ankündigungen stärkt Präsident Trump sein Image als (außen-)politischer *Dealmaker* (Michaels/Williams 2017) und unterstellt seinem demokratischen Vorgänger, nicht im Sinne der Interessen der USA gehandelt zu haben. Im Gegensatz zu Barack Obama, führt Donald J. Trump seine Verhandlungen öffentlich, verzichtet bewusst auf Zurückhaltung und positioniert sich als ein ehrgeiziger und zäher Verhandlungspartner, der erwartet, dass Andere seine besonderen Qualitäten erkennen (Jervis et al. 2018; Kroenig 2018).

Der Führungsstil Barack Obamas steht hierzu im deutlichen Kontrast. Präsident Obama agierte in seiner ersten und zweiten Amtszeit konsensorientiert und richtete seine außenpolitischen Verhandlungen an den diplomatischen Gepflogenheiten aus (Suedfeld et al. 2011; Winter 2011). Sein Handeln war darauf gerichtet, durch Zugeständnisse an Verhandlungspartner*innen wie den Iran und die Mitglieder des UN-Sicherheitsrates, multilaterale Abkommen verstärkt auszubauen (Clementi 2018), eine Führungsrolle in der internationalen Staatengemeinschaft zu übernehmen und aktuelle Problemstellungen konsensual zu bearbeiten (Backhaus/Stahl 2015; Parsi 2017; Suedfeld et al. 2011; Thränert 2017; Winter 2011). Für seinen „[...] außergewöhnlichen Einsatz zur Stärkung der internationalen Diplomatie [...] und seine Arbeit für eine Welt ohne Atomwaffen [...]“ wurde Präsident Obama im Jahr 2009 mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet (The Nobel Peace Prize 2009). Im direkten Vergleich der beiden Präsidenten konstatiert der ehemalige Nationale Sicherheitsberater in der ersten Obama Administration Tom E. Donilon im

Februar 2019 daher: „[...] Präsident Trump hat der US-Administration einen anderen (Führungs-)Stil verliehen“ (Vieter 2019).

Die Relevanz der Analyse von US-amerikanischen Präsidenten ergibt sich aus drei Gründen. Erstens verfügen beide US-amerikanische Präsidenten qua US-amerikanischer Verfassung über eine strategische Position im amerikanischen (und internationalen) Institutionengefüge. Zweitens sind die Verhandlungen über das iranische Nuklearprogramm und das JCPOA als solches neuartig und komplex, weshalb keine routinemäßigen Erwartungshaltungen an die Verhandlungs- und Vertragspartner*innen vorliegen. Drittens bekleiden beide Präsidenten das Amt zu Beginn ihrer jeweils ersten Amtszeit neu, weshalb Sie bei ihren außenpolitischen Entscheidungen vorerst keine hinreichenden Erfahrungen in der Position des Präsidenten aufweisen. Ferner gilt für Donald J. Trump, dass es ihm im Allgemeinen an Erfahrung im politischen System der Vereinigten Staaten von Amerika mangelt.

Zur Ermittlung der Führungsmerkmale und Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten wurden die beiden Amtszeiten von Präsident Barack Obama (20. Januar 2009 – 20. Januar 2017) und die erste Amtszeit von Präsident Donald J. Trump (20. Januar 2017 – 28. August 2019) untersucht. Das Untersuchungsmaterial besteht aus unterschiedlichen Arten von Sprechakten (Interviews, Reden, Kundgebungen) der US-amerikanischen Präsidenten und verteilt sich gleichmäßig auf den gesamten Untersuchungszeitraum. Als Quelle der Sprechakte dienten die offizielle Webseite des Weißen Hauses, das *American Presidency Project* der *University of California, Santa Barbara* und öffentlich zugängliche Interviewtranskripte überregionaler US-Medien.

Um ein aussagekräftiges Profil einer Führungspersönlichkeit zu erhalten, muss der zugrunde liegende Textkorpus nach Hermann (2002; 2003) vier Kriterien erfüllen. Die einzelnen Sprechakte der US-amerikanischen Präsidenten sollen sich gleichmäßig auf die jeweilige(n) Legislaturperiode(n) verteilen, möglichst unterschiedliche Themenbereiche abdecken und verschiedenen Kontexten und Settings entstammen (*Inhaltskriterium*). Der Textkorpus muss einen Umfang von mehr als 50.000 Wörtern oder 50 Sprechakte á 100 Wörter aufweisen (*Längenkriterium*) und die Sprechakte müssen in englischer, spanischer oder deutscher Sprache vorliegen (*sprachliches Kriterium*). Ferner sollen die Sprechakte möglichst spontan entstanden sein (*Kriterium der „Natur“ der Sprechakte*), weshalb bei der Erstellung des Textkorpus Interviews präferiert wurden. Der Textkorpus von Präsident Donald J. Trump umfasst 55 Reden, 24 Interviews und 11 Wahlkampfreden in englischer Sprache, die zusammen einen Gesamtumfang von 267.408 Wörtern haben. Der Textkorpus von Barack Obama umfasst 47 Reden, 15 Interviews und 8 Wahlkampfreden in englischer Sprache, die einen Gesamtumfang von 263.461 Wörtern haben. Damit gelten für beide Textkorpora die vier Kriterien nach Hermann als erfüllt.

Aufgrund des sehr großen Umfangs beider Textkorpora besteht die Möglichkeit, sie in die Kategorien *Rede*, *Interview* und *Kundgebung* (englisch *rally*) zu unterteilen und zu analysieren, ohne eines der Kriterien nach Hermann zu verletzen. Indem nachfolgend sowohl die Ausprägung der Führungsmerkmale für den gesamten Textkorpus als auch die Kategorien *Rede*, *Interview* und *Kundgebung* separat erho-

ben und miteinander verglichen werden, können mögliche Varianzen in den Führungsstilen erfasst werden. Durch dieses Vorgehen kann die postulierte themen- und kontextübergreifende Konsistenz der Führungsstile verifiziert werden. Damit die Textkorpora optimal durch die Software *ProfilerPlus* verarbeitet werden können, wurden die Sprechakte händisch von Störeffekten wie Zwischenrufen aus dem Publikum, Fragen der Interviewer*innen, Antworten von Staatsoberhäuptern bei gemeinsamen Pressekonferenzen, Überschriften, Transkript-Notizen und die Beschreibung von Reaktionen des Auditoriums wie Lachen und Klatschen bereinigt.

3. Ergebnisse

Um die Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten zu ermitteln, wurden die Werte der sieben Führungsmerkmale mithilfe der Software *ProfilerPlus* für beide Präsidenten separat ermittelt und anschließend mit der Vergleichsgruppe *US-Präsidenten und Außenminister* (N=15) verglichen. Diese Vergleichsgruppe wurde ausgewählt, da sie die höchste Übereinstimmung hinsichtlich (politischer) Kultur, Erfahrung und politische Sozialisation mit den Präsidenten Obama und Trump aufweist. Basierend auf diesem Vergleich wurden die Ausprägungen der Führungsmerkmale für die Präsidenten Obama und Trump auf einer Skala von niedrig, moderat oder hoch eingeordnet. Auf der Grundlage dieser Ergebnisse wurden die Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten bestimmt.

3.1 Führungsprofil von Präsident Barack Obama

Die Ergebnisse der LTA von insgesamt 263.461 Wörtern aus 70 Reden, Interviews und Kundgebungen innerhalb der beiden Amtszeiten von Präsident Obama werden in Abbildung 1 wiedergegeben.

Abbildung 1: Die Ausprägung der Führungsmerkmale und des Führungsstils von Präsident Barack Obama

Führungsmerkmal	Barack Obama	US-Präsidenten und Außenminister	Ausprägung	Dimension
Kontrolle über Entwicklungen	.41	$\bar{x} = .36$; Niedrig $< .32$; Hoch $> .40$	Hoch	Geht Restriktionen an
Machtbedürfnis	.30	$\bar{x} = .24$; Niedrig $< .20$; Hoch $> .28$	Hoch	
Konzeptionelle Komplexität	.61	$\bar{x} = .60$; Niedrig $< .55$; Hoch $> .65$	Moderat	Offen gegenüber Informationen
Selbstvertrauen	.39	$\bar{x} = .45$; Niedrig $< .37$; Hoch $> .53$	Moderat	
Aufgabenfokus	.60	$\bar{x} = .62$; Niedrig $< .56$; Hoch $> .68$	Moderat	Kontext-abhängiger Beziehungsfokus
Misstrauen gegenüber Anderen	.16	$\bar{x} = .12$; Niedrig $< .09$; Hoch $> .15$	Hoch	
In-group Bias	.12	$\bar{x} = .13$; Niedrig $< .10$; Hoch $> .16$	Moderat	
Führungsstil	<i>Direktiv</i>			

Quelle: Eigene Darstellung

Die Ergebnisse der LTA zeigen, dass Präsident Obama ein hoch ausgeprägtes *Machtbedürfnis* aufweist. Dieser Befund legt nahe, dass Präsident Obama versucht, seine politische(n) Position(en) mittels personalisierter Entscheidungsstrukturen auch gegen nationale wie internationale Widerstände durchzusetzen. So werden dort, wo die multilateralen Verhandlungen stocken, Verhandlungserfolge in direkten Gesprächen auf höchster Staatsebene erzielt (Malnes 1995). Wenngleich Präsident Obama nicht bereit ist, die nationalen Interessen der USA denen der internationalen Staatengemeinschaft unterzuordnen, besteht seiner Ansicht nach in dem Ziel einer kontrollierten zivilen Nutzung des iranischen Atomprogramms eine Interessenharmonie zwischen den US-amerikanischen Interessen und denen der internationalen Gemeinschaft. Als treibende Kraft in den multilateralen Verhandlungen mit dem Iran stellt Obama sicher, dass getroffene Vereinbarungen seine Präferenzen widerspiegeln, in ihrer Wirkung die Reputation der USA steigern und den Iran auf absehbare Zeit nicht in die Lage versetzen, eine eigene Atombombe zu bauen. Auf der Grundlage eines ausgeprägten Verantwortungsbewusstseins, baut Präsident Obama

ein Vertrauensverhältnis zwischen den Mitgliedern der internationalen Staatengemeinschaft auf, was sich exemplarisch im Einsatz für die gemeinsame Verantwortung und eine weitestgehend geteilte Verantwortlichkeit bei der Lösung von internationalen Konflikten zeigt. Daher verhandelt Präsident Obama federführend für die P5+1 und verzichtet auf ein bilaterales Vorgehen. Dennoch ist Obama bereit, einen proportional größeren Anteil der Verantwortlichkeiten zu tragen, was sich beispielhaft in der Bereitstellung von finanziellen und personellen Ressourcen bei der Umsetzung der Verhandlungsergebnisse manifestiert. Führungspersönlichkeiten wie Präsident Obama, die ein hoch ausgeprägtes *Machtbedürfnis* aufweisen, versuchen innerhalb von multilateralen Entscheidungsstrukturen den größtmöglichen Einfluss und die Kontrolle über diese zu erlangen, abzusichern und auszubauen (Hermann 2002; 2014). Dieser Befund legt nahe, dass Präsident Obama die Verhandlungen als dominanter Akteur auf internationaler Ebene führt.

Die hohe Ausprägung des Führungsmerkmals *Kontrolle über Entwicklungen* legt nahe, dass Präsident Obama überzeugt ist, entscheidenden Einfluss auf den Verlauf der multilateralen Verhandlungen nehmen zu können und daher im Verhandlungsprozess proaktiv agiert. So ging Obama mehrmals auf den Iran zu und eröffnete durch informelle Gesprächsangebote das Verhandlungsfeld über die zivile Nutzung des iranischen Atomprogramms. Ein Umstand, der unter Präsident Bush noch undenkbar schien (Juneau 2019; Takeyh 2018). Es ist ferner zu erwarten, dass Entscheidungskompetenzen nicht delegiert werden, damit Obama stets die Kontrolle über die Situation innehat. Daher wurden die Verhandlungen nicht von amerikanischen Unterhändler*innen geführt, sondern von Präsident Obama persönlich und seinen engsten Vertrauten. Die hoch ausgeprägten Führungsmerkmale *Machtbedürfnis* und *Kontrolle über Entwicklungen* zeigen an, dass Obama in der Dimension *Umgang mit Beschränkungen* die Handlungsrestriktionen seiner Umwelt angeht und versucht, die Grenzen des Möglichen zu verschieben. In diesem Sinne forderte Obama den Status Quo der Beziehungen zum Iran unter Präsident George W. Bush aktiv heraus und erzielte abseits der bisherigen Rahmenbedingungen auf internationaler Ebene ein Verhandlungsergebnis, das seine Interessen bestmöglich repräsentierte.

Nach Hermann (2002) sind Führungspersönlichkeiten, die über eine hoch ausgeprägte *konzeptionelle Komplexität* verfügen und ein niedriges Selbstvertrauen aufweisen, im Allgemeinen pragmatischer und gehen auf die Interessen, Bedürfnisse, Ideen und Anforderungen anderer Staaten ein. Die Führungsmerkmale *konzeptionelle Komplexität* und *Selbstvertrauen* sind für Präsident Obama gegenüber der Vergleichsgruppe moderat ausgeprägt, wenngleich beide Merkmale leicht über den Mittelwerten liegen. Es ist folglich zu erwarten, dass Obama für situative Hinweise empfänglich ist und so handelt, wie es unter den gegenwärtigen Bedingungen als akzeptabel erscheint. Auf internationaler Ebene tritt Präsident Obama gesprächsbereit auf und begegnet den Anliegen und Bedenken anderer Staaten in seinem Handeln punktuell. Um die Kontextinformationen in Entscheidungsprozessen zu maximieren, greift Präsident Obama bei der Bearbeitung von Konflikten auf internationaler Ebene situationsabhängig auf kollegiale Entscheidungsstrukturen zurück, sofern seine inhaltlichen Positionen Berücksichtigung finden. Aufgrund des

tendenziell niedrig ausgeprägten *Selbstvertrauens* und der tendenziell hoch ausgeprägten *konzeptionellen Komplexität*, zeigt sich Präsident Obama in der Dimension „*Offenheit gegenüber neuen Informationen*“ als offen gegenüber Informationen. Präsident Obama befasst sich mit Problemen und politischen Ereignissen auf internationaler Ebene von Fall zu Fall und hinterfragt und verändert daher häufiger seine Position. Um adäquat auf politische Entwicklungen im Iran reagieren zu können passt Obama seine inhaltliche Positionierung im Zeitverlauf seiner beiden Amtszeiten mehrmals an (Thränert 2017; Parsi 2017).

Die Ausprägung des „*In-group Bias*“ ist bei Präsident Obama moderat, dass *Misstrauen gegenüber Anderen* hoch. Dieser Befund legt nahe, dass Präsident Obama Konflikte als kontextspezifisch wahrnimmt und Lösungsstrategien fallspezifisch erarbeitet. Er forciert auf internationaler Ebene eine länderübergreifende Zusammenarbeit, durch welche die Chancen der internationalen Zusammenarbeit realisiert und (freundschaftliche) Beziehungen zwischen Opponenten aufgebaut werden. Das hoch ausgeprägte *Misstrauen gegenüber Anderen* zeigt an, dass Obama die Motive und Handlungen seines Gegenübers öfter hinterfragt und Zugeständnisse oder mündliche wie schriftliche Aussagen seines Gegenübers mit Skepsis betrachtet. Daher setzt sich Obama bei der Umsetzung der Verhandlungsergebnisse für eine transparente Kontrolle ein, die nicht von einer Verhandlungspartei einseitig blockiert werden kann (Juneau 2019; Obama 2015). Ebenfalls kommen Mechanismen der Konfliktlösung bei möglichen Verstößen gegen einzelne Aspekte der Verhandlungsergebnisse eine zentrale Rolle zu (International Atomic Energy Agency 2019). Damit war es nur folgerichtig, dass der Beschluss der multilateralen Verhandlungsergebnisse durch eine Resolution im UN-Sicherheitsrat gefasst wurde.

Aufgrund des hoch ausgeprägten Führungsmerkmals *Misstrauen gegenüber Anderen*, dem moderat ausgeprägten Führungsmerkmal *In-group Bias* und eines moderat ausgeprägten *Aufgabenfokus* ist Präsident Obama in der Dimension *Motivation* durch einen kontextabhängigen Beziehungsfokus motiviert. Präsident Obama versucht sowohl einen pragmatischen Umgang mit Konflikten zu finden als auch die Bedürfnisse seiner Wähler*innenklientel zu erfüllen. Dabei entscheidet er kontext- und situationsabhängig, auf welche der beiden Herangehensweisen er dabei zurückgreift.

Der direktive Führungsstil von Barack Obama legt nahe, dass er versucht, Handlungseinschränkungen zu überwinden, offen für neue Informationen ist und Beziehungen seine maßgebliche Handlungsmotivation sind. In diesem Sinne fordert er den Status Quo der Beziehungen zwischen den USA und dem Iran unter Präsident Bush heraus und bereitet durch persönliche Beziehungen zur iranischen Führung den Weg zu multilateralen Verhandlungen abseits der bisherigen Gesprächskanäle. Er ist bestrebt, Bedenken und Unterschiede im Umgang mit der Bedrohung durch iranische Nuklearwaffen zwischen der P5+1 Gruppe und regionalen Partnern im Sinne der amerikanischen Präferenz in Einklang zu bringen und Konflikte unter Einbezug der Mitglieder des UN-Sicherheitsrates auf internationaler Ebene zu bearbeiten. Präsident Obama führt die Verhandlungen vornehmlich zielorientiert und pragmatisch, was sich exemplarisch in einer verhältnismäßig kurzen Verhandlungsdauer und dem Umfang des Abkommens zeigt.

3.2 Führungsprofil von Präsident Donald J. Trump

Die Ergebnisse der LTA von insgesamt 267.408 Wörtern aus 90 Reden, Interviews und Kundgebungen innerhalb der ersten Amtszeit von Präsident Donald J. Trump, werden in Abbildung 2 zusammengefasst.

Abbildung 2: Die Ausprägung der Führungsmerkmale und des Führungsstils von Präsident Donald J. Trump

Führungsmerkmal	Donald Trump	US-Präsidenten und Außenminister	Ausprägung	Dimension
Kontrolle über Entwicklungen	.42	$\bar{x} = .36$; Niedrig $< .32$; Hoch $> .40$	Hoch	Geht Restriktionen an
Machtbedürfnis	.30	$\bar{x} = .24$; Niedrig $< .20$; Hoch $> .28$	Hoch	
Konzeptionelle Komplexität	.59	$\bar{x} = .60$; Niedrig $< .55$; Hoch $> .65$	Moderat	Offen gegenüber Informationen
Selbstvertrauen	.44	$\bar{x} = .45$; Niedrig $< .37$; Hoch $> .53$	Moderat	
Aufgabenfokus	.45	$\bar{x} = .62$; Niedrig $< .56$; Hoch $> .68$	Niedrig	Beziehungsfokus
Misstrauen gegenüber Anderen	.27	$\bar{x} = .12$; Niedrig $< .09$; Hoch $> .15$	Hoch	
In-group Bias	.13	$\bar{x} = .13$; Niedrig $< .10$; Hoch $> .16$	Moderat	
Führungsstil	<i>Direktiv</i>			

Quelle: Eigene Darstellung

Präsident Donald J. Trump weist eine hohe Ausprägung im Führungsmerkmal *Kontrolle über Entwicklungen* und eine ebenfalls hohe Ausprägung des *Machtbedürfnisses* auf. Dieser Befund legt nahe, dass Präsident Trump überzeugt ist, einen entscheidenden Einfluss auf die politische Situation zu haben und wie Präsident Obama proaktiv agiert. Zur Durchsetzung seiner Präferenzen sind nationale Alleingänge wahrscheinlich, die nicht an erster Stelle die Bedürfnisse der internationalen Gemeinschaft und deren Mitglieder ansprechen. Führung wird vornehmlich in personalisierten Entscheidungsstrukturen ausgeübt, die unter der Kontrolle von Präsi-

dent Trump stehen. Dabei neigt Präsident Trump dazu, seine politischen Präferenzen in politischen Debatten rücksichtsloser durchzusetzen und zeigt dabei Tendenzen eines „machiavellistischen (Führungs-)Verhaltens“ (Drory/Gluskinos 1980). Die hohen Ausprägungen der Führungsmerkmale *Kontrolle über Entwicklungen* und *Machtbedürfnis* legen nahe, dass Präsident Trump in der Dimension *Umgang mit Beschränkungen* Restriktionen angeht und durch sein Handeln die Grenzen des bisher möglichen nachhaltig verschiebt. Donald J. Trump stellt den Status Quo der Beziehungen zum Iran unter Präsident Obama offen in Frage und wählt bei der Bearbeitung von internationalen Konflikten jene Mechanismen, mit welchen seine Präferenzen bestmöglich durchgesetzt werden. Multilaterale Vereinbarungen führt Trump, den Führungsstilen nach Hermann (2002; 2003) folgend, mit dem Ziel, den internationalen Status der USA zu festigen und wo möglich auszubauen.

Die Führungsmerkmale *konzeptionelle Komplexität* und *Selbstvertrauen* sind für Präsident Trump gegenüber der Vergleichsgruppe moderat ausgeprägt, wenngleich beide Merkmale unter den Mittelwerten liegen. Der Befund einer tendenziell niedrigen Ausprägung beider Merkmale legt nahe, dass Präsident Trump pragmatisch handelt und dabei auf die Interessen, Bedürfnisse, Ideen und Anforderungen seiner Verhandlungspartner*innen und Bündnispartner*innen lediglich punktuell eingeht. Präsident Trump agiert auf internationaler Ebene eher gesprächsbereit und geht mit seinem Handeln dort auf die Anliegen und Bedenken anderer Staaten zu, wo diese nicht den Interessen der USA entgegenstehen. Indem er eine Präferenz für personalisierte Entscheidungsstrukturen aufweist, betrachtet er die Bearbeitung von Konflikten auf internationaler Ebene durch multilaterale Verhandlungen kritisch, da hier die Entscheidungskompetenzen zumeist verteilt vorliegen. Wo möglich ersetzt Trump deshalb multilaterale durch bilaterale Strukturen. In solchen Settings befassen sich Führungspersönlichkeiten mit einer ähnlichen Ausprägung wie Präsident Trump mit Konflikten von Fall zu Fall und passen ihre Position situativen Ereignissen an (Hermann 2002). Ein analoges Vorgehen sollte folglich auch bei Präsident Trump sichtbar werden.

Aufgrund seiner tendenziell niedrigen *konzeptionellen Komplexität* und seines vergleichsweise niedrigen *Selbstvertrauens*, zeigt sich Präsident Trump in der Dimension *Offenheit gegenüber neuen Informationen* als offen gegenüber Informationen. Präsident Trump wird sich daher mit Konflikten und politischen Ereignissen auf internationaler Ebene von Fall zu Fall befassen und seine Position häufiger hinterfragen und wo zur Durchsetzung seiner Interessen notwendig auch verändern.

Nach Hermann (2002) konzentrieren Führungspersönlichkeiten, die einen niedrig ausgeprägten *Aufgabefokus* aufweisen, ihre Handlungen auf die Bedürfnisse und Gefühle ihrer Wählerschaft und anderer Akteur*innen. Aufgrund seines Aufgabefokus ist das Handeln von Präsident Donald J. Trump durch die Erhaltung und den Aufbau von Beziehungen motiviert und er stellt den Gruppenzusammenhalt in den Mittelpunkt. Ferner ist Präsident Trump sehr sensibel für die Meinung und Bedürfnisse der ihn umgebenden Akteur*innen zeigt und bemisst dem moralischen Handeln und der Loyalität innerhalb der Entscheidungsgruppe einen hohen Stellenwert bei. Für Präsident Trump stehen daher die Mitglieder der eigenen Gruppe und nicht

das, was nach objektiven Kriterien getan werden muss, im Mittelpunkt seiner Aufmerksamkeit. Als eine Konsequenz seiner Forderung nach ungebrochener Loyalität tauscht Präsident Trump Mitglieder seines Führungsteams aus, sobald der Präsident ihr Verhalten als gegen sich oder gegen die Sache als solche gerichtet wahrnimmt (Hermann 2003).

Das hoch ausgeprägte *Misstrauen gegenüber Anderen* und die moderate Ausprägung des *In-group Bias* in Kombination mit einem niedrig ausgeprägten *Aufgabenfokus* zeigen, dass Präsident Trump durch einen Beziehungsfokus motiviert ist. Präsident Trump stellt folglich den Fortbestand seiner Gruppe sicher und nimmt dabei die Welt als eine potenzielle Bedrohung für die Gruppe wahr. Ferner weist Trump die Tendenz auf, die Motive und Handlungen seines Gegenübers oft zu hinterfragen, insbesondere wenn das Gegenüber als Konkurrent*in der eigenen Position angesehen wird. Daher steht für Präsident Trump die eigenständige Bearbeitung potenzieller Konflikte im Mittelpunkt seiner politischen Handlungen.

Genauso wie Präsident Obama weißt auch Donald J. Trump einen direktiven Führungsstil auf. Dieser Führungsstil legt im Sinne von Hermann (2002) nahe, dass Trump Handlungseinschränkungen in seiner Umwelt angeht, sich offen für neue Informationen zeigt und Beziehungen seine maßgebliche Handlungsmotivation sind. Er nimmt den Iran als Gegenspieler der USA auf internationaler Ebene wahr und hinterfragt die Handlungen und Motivation des Iran hinsichtlich der Einhaltung des JCPOA kontinuierlich. Bedenken und Unterschiede nationaler und internationaler Akteur*innen in der Regelbefolgung des JCPOA zwischen den beteiligten Nationalstaaten und den regionalen Mächten werden nicht in multilateralen Arenen, sondern vorzugsweise in bilateralen Beziehungen angegangen, in denen die Interessen der USA maßgeblich sind. Präsident Trump stellt sich gegen die, als Restriktion des eigenen Handlungsspielraumes wahrgenommenen, Verhandlungsergebnisse und erkennt die Legitimität des JCPOA als multilaterales Abkommen nicht oder nur teilweise an.

3.3 Varianzen in den Ausprägungen der Führungsmerkmale

Aufgrund der umfangreichen Textkorpora kann die Ausprägung der Führungsmerkmale für die Kategorien *Rede*, *Interview* und *Kundgebung* gemittelt werden. Durch die separate Auswertung dieser Kategorien kann ein möglicherweise differenziertes Bild auf die Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten erlangt werden. Bell (1984) konnte erstmals zeigen, dass Redner*innen das gesprochene Wort an den/die jeweilige/n Adressat*in anpassen – ein Befund, welchen Wang/Liu (2018) im Fall von Präsident Trump auf semantischer Ebene empirisch bestätigen konnten. Es ist daher zu erwarten, dass zwischen Reden, die im Oval Office gehalten wurden, und solchen, die während des Präsidentschaftswahlkampfes im amerikanischen *Rust Belt* stattfanden, Unterschiede im gesprochenen Wort vorhanden sind, die in einer Veränderung der Ausprägung der Führungsmerkmale sichtbar werden.

Abbildung 3: Varianzen in den Ausprägungen der Führungsmerkmale

Führungsmerkmal	US-Präsidenten und Außenminister	Präsident Barack Obama				Präsident Donald J. Trump			
		Gesamt	Interview	Rede	Kundgebung	Gesamt	Interview	Rede	Kundgebung
Kontrolle über Entwicklungen	$\bar{x} = .36$; Low < .32; High > .40	.41	.39	.41	.42	.42	.39	.42	.47
Machtbedürfnis	$\bar{x} = .24$; Low < .20; High > .28	.30	.28	.31	.29	.30	.28	.27	.31
Konzeptionelle Komplexität	$\bar{x} = .60$; Low < .55; High > .65	.61	.62	.60	.63	.59	.63	.56	.56
Selbstvertrauen	$\bar{x} = .45$; Low < .37; High > .53	.39	.51	.35	.32	.44	.48	.39	.42
Aufgabefokus	$\bar{x} = .62$; Low < .56; High > .68	.60	.60	.60	.63	.45	.50	.54	.36
Misstrauen gegenüber Anderen	$\bar{x} = .12$; Low < .09; High > .15	.16	.14	.18	.14	.27	.30	.23	.26
In-group Bias	$\bar{x} = .13$; Low < .10; High > .16	.12	.10	.12	.12	.13	.11	.12	.15
N	15	96 Monate				42 Monate			
Wörter		263.461	56.966	156.425	50.070	267.408	80.232	121.602	65.574

Quelle: Eigene Darstellung

Eine Differenzierung der Ausprägungen der Führungsmerkmale nach den Kategorien *Rede*, *Interview* und *Kundgebung* (siehe Abbildung 3) zeigt, dass bei sechs der sieben Führungsmerkmale von Präsident Obama eine Varianz zwischen den Kategorien kleiner einer Standardabweichung (.04) vorliegt. Unter Berücksichtigung der Vergleichsgruppe *US-Präsidenten und Außenminister* führt die ermittelte Varianz zu keiner Veränderung in der jeweiligen Ausprägung bei fünf der acht Führungsmerkmale. Die Ausprägung des Führungsmerkmals *Kontrolle über Entwicklungen* verändert sich in der Kategorie Interview von hoch zu moderat. Die Ausprägung des Führungsmerkmals *Misstrauen gegenüber Anderen* ist in der Kategorie Interview und Kundgebung niedrig, wengleich es in der Kategorie Rede und für den gesamten Textkorpus hoch ausgeprägt ist. Ein besonderer Ausreißer findet sich in der Ausprägung des Führungsmerkmals *Selbstvertrauen*, welche in der Kategorie *Interview* um anderthalb Standardabweichungen (.12) abweicht. Dadurch verändert sich in der Kategorie *Interview* die Ausprägung des Führungsmerkmals von niedrig zu moderat. Diese veränderte Ausprägung hat indes keine Auswirkung auf die Ausprägung in der Dimension *Umgang mit Informationen*. Die hier gezeigte Ausprägung der Führungsmerkmale von Präsident Barack Obama bestätigt weitestgehend die Robustheit des Führungsstils.

Die Ergebnisse von Präsident Trump zeigen mit einer interkategorialen Varianz von bis zu .18 für fünf der sieben Führungsmerkmale eine erhöhte Varianz. Für das Führungsmerkmal *Kontrolle über Entwicklungen* verändert sich die Ausprägung in der Kategorie *Interview* von hoch zu moderat, gleiches zeigt sich für das Führungsmerkmal *Machtbedürfnis* in der Kategorie *Rede*. Für das Merkmal *Selbstbewusstsein* lässt sich zwischen den Kategorien zwar ein Unterschied von mehr als einer Standardabweichung feststellen (.09), dennoch führt dies nicht zu einer Veränderung der jeweiligen Ausprägung. Ein ähnlich gelagerter Befund zeigt sich für das Merkmal *Aufgabenfokus*. Hier liegt der Unterschied zwischen den Kategorien bei maximal drei Standardabweichungen (.18), obgleich die Ausprägung relativ zur Vergleichsgruppe immer niedrig ist. Die Betrachtung der Merkmalsausprägung nach Kategorien von Sprechakten zeigt bei Präsident Trump punktuell erhebliche Varianzen, die jedoch keine Auswirkung auf den Führungsstil haben. Damit erweist sich der ermittelte Führungsstil als weitestgehend robust, wengleich die ermittelte Varianz das Postulat einer durchgängigen Merkmalsausprägung herausfordert.

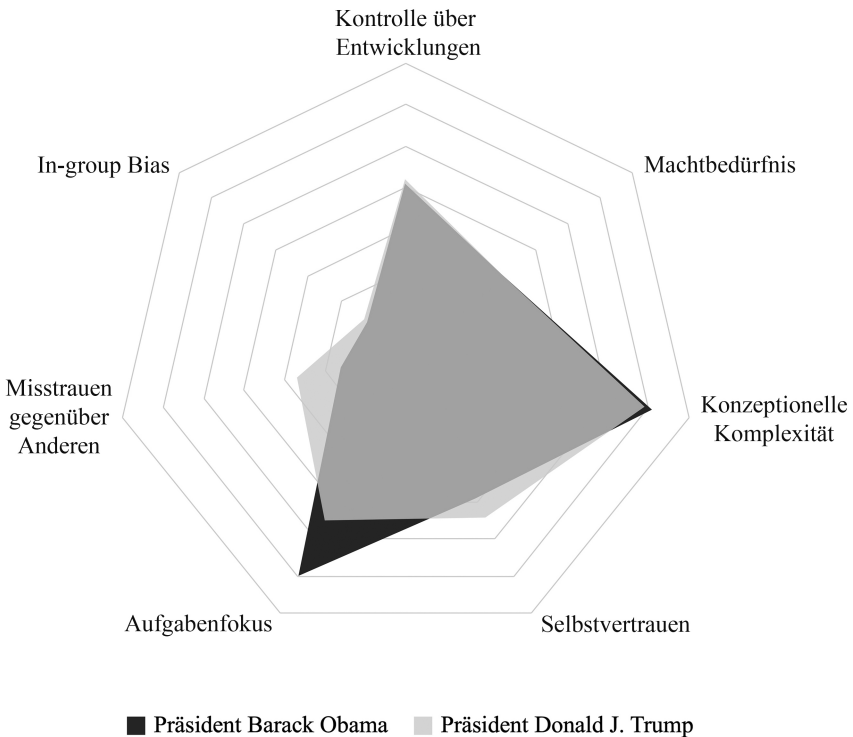
Es zeigt sich, dass die Führungsstile der US-Präsidenten weitestgehend über die verschiedenen Arten von Sprechakten hinweg konstant sind. Dieser Befund fordert die Prämisse heraus, dass der Textkorpus vorzugsweise aus spontanen Sprechakten wie Interviews (Kriterium der *Natur* der Sprechakte) bestehen sollte. Die Erkenntnis, dass die Verwendung von vorgefertigten Sprechakten wie Reden oder hybriden Sprechakten wie Äußerungen auf Kundgebungen ebenfalls zu einem validen Führungsstil führen, findet auch in der Literatur Bestätigung. Hinsichtlich spontaner und vorgefertigter Sprechakte konnten Arbeiten von Suedfeld (1994; 2010), Schaffer (2014) und Winter (1995) zeigen, dass es keinen Unterschied macht, ob vorgefertigte oder spontane Sprechakte für die Analyse herangezogen werden. Ob dies in

gleicher Weise für hybride Sprechakte wie Kundgebungen gilt, werden zukünftige Untersuchungen zeigen müssen.

3.4 (K)eine Frage des Führungsstils

Es wurde gezeigt, dass die US-amerikanischen Präsidenten einen nahezu identischen Führungsstil aufweisen (siehe Abbildung 4) und dennoch auf disparate Art und Weise mit dem JCPOA umgegangen sind. Gerade die einheitliche Ausprägung der Dimension *Umgang mit Beschränkungen* stellt angesichts der divergenten US-amerikanischen Außenpolitik gegenüber dem Iran einen auf den ersten Blick überraschenden Befund dar, liefert jedoch eine erste Erklärung für das Verhalten der Präsidenten.

Abbildung 4: Die Führungsstile der US-amerikanischen Präsidenten im Vergleich



Quelle: Eigene Darstellung

Für beide Präsidenten wurde herausgearbeitet, dass sie die Handlungsrestriktionen aktiv angehen. Präsident Bush hatte während seiner Amtszeit mit der *No enrichment*-Doktrin ein umfangreiches bi- und multilaterales Sanktionsregime gegen den Iran eingerichtet und drohte Teheran regelmäßig öffentlichkeitswirksam mit militärischer Gewalt (Burr 2009; Juneau 2019; Takeyh 2018). Präsident Obama setzte sich hingegen dezidiert für die Entspannung der konfliktgeladenen Beziehung zum Iran ein und verzichtete auf rhetorische Eskalationen. Schon zu Beginn seiner Amtszeit versuchte Obama durch den Aufbau einer persönlichen Beziehung zum iranischen religiösen Führer Ayatollah Khamenei ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis aufzubauen und so direkte Gespräche zwischen den USA und dem Iran zu ermöglichen (Thränert 2017; Parsi 2012; 2017). Damit forderte er den Status Quo in den Beziehungen zum Iran unter Präsident Bush aktiv heraus und versuchte die Grenzen des (politisch) Möglichen soweit zu verschieben, dass erfolgreiche multilaterale Verhandlungen möglich waren. Damit war der neue Ton gegenüber dem Iran maßgeblich auf die Person Barack Obama zurückzuführen (Gärtner/Akbulut 2017; Mathews 2014). Die Wahl des moderaten Hassan Rohani und die daran anschließenden ersten direkten Gespräche zwischen dem Iran und den USA seit 1979 bereiteten den Weg zum JCPOA, mit welchem Präsident Obama – auch gegen den politischen Widerstand der Republikaner und ohne die formelle Zustimmung des Repräsentantenhauses – einen neuen Status Quo in den Beziehungen zum Iran schuf (Parsi 2017; Kerr/Katzman 2018; Pifer 2015). Da auch Präsident Trump die ihn umgebenden Handlungsrestriktionen aktiv angeht und die Entscheidungsgewalt über die amerikanische Zustimmung zum JCPOA hat, ist es folgerichtig, dass er den „Iran-Deal“ ablehnt und die bisherige Aussetzung der nationalen US-Sanktionen gegen den Iran turnusgemäß nicht verlängerte (Trump 2019b). Präsident Trump war und ist der Auffassung, dass das JCPOA dem Iran erhebliche Vorteile verschaffe und zu einer Entfesselung seiner Macht führe (Juneau 2019; Trump 2019a; 2019b; 2020). Trump sah die Wiederaufnahme des einseitigen US-amerikanischen Sanktionsregimes als adäquates Mittel, dem Iran den Weg zur Erlangung eigener Nuklearwaffen zu verschließen, welcher aus Trumps Wahrnehmung trotz des JCPOA offengeblieben ist. Durch diesen Umstand ist das JCPOA als multilaterales Abkommen nicht mehr Teil des amerikanischen Interesses nach trumpscher Auffassung (Michaels/Williams 2017; Wolf 2018; Kerr/Katzman 2018). Aufgrund des Rechtscharakters des JCPOA und seiner umfangreichen Entscheidungskompetenzen kann Trump diese Handlung auch gegen den massiven Widerstand aller beteiligten Parteien durchsetzen (Mulligan 2018). Die Ablehnung des JCPOA durch Präsident Trump lässt sich vor diesem Hintergrund als Äquivalent zur Ablehnung der *No enrichment*-Doktrin durch Präsident Obama plausibilisieren.

Aufgrund der *Offenheit gegenüber neuen Informationen* war zu erwarten, dass beide Präsidenten ihre Position gegenüber dem JCPOA wahrscheinlich hinterfragen und verändern. Präsident Obama versuchte in Übereinstimmung mit dieser Erwartung nach seinem Amtseintritt die Beziehungen zum Iran zu entspannen und nutzte zum Beginn seiner zweiten Amtszeit den Führungswechsel in Teheran, um die P5+1 in multilaterale Verhandlungen mit dem Iran zu führen. Auch setzte Präsident

Obama in den multilateralen Verhandlungen jene Kontrollmechanismen durch, welche der Internationalen Atomenergiebehörde erstmalig eine regelmäßige und transparente Überprüfung des iranischen Atomprogramms ermöglichte (Obama 2015; Parsi 2017; Thränert 2017). Dies war und ist ein Novum. Präsident Trump, der nahezu identische Werte in der Dimension *Offenheit gegenüber neuen Informationen* aufweist, handelte indes gegenläufig. Nicht nur war die pauschale Kritik am Iran und seinem Nuklearprogramm eine Konstante in den außenpolitischen Äußerungen des Präsidenten (Bilefsky 2016; Michaels/Williams 2017). Auch ignorierte Trump Belege seiner eigenen Administration und internationaler Organisationen, wonach sich der Iran vollumfänglich an die Auflagen des Abkommens hielt (International Atomic Energy Agency 2019; Coats 2019; Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestages 2018). Mehrfach unterstellte Trump der iranischen Führung, sich nicht an das Abkommen zu halten und durch das JCPOA in die Lage versetzt worden zu sein, zeitnah eine Nuklearwaffe zu konstruieren (Trump 2018; 2019a; 2019b; 2020). Daher sprach sich Trump schon zu Beginn des Präsidentschaftswahlkampfes 2016 für den schnellstmöglichen Austritt aus dem JCPOA aus (Bilefsky 2016). Dieses Verhalten steht im starken Widerspruch zu den Ergebnissen der LTA.

In der Dimension *Motivation* legen die Ergebnisse der LTA nahe, dass das Handeln von Präsident Trump durch einen Beziehungsfokus motiviert ist und dieser versucht, den Fortbestand seiner Gruppe innerhalb einer Welt voller potenzieller Bedrohungen sicherzustellen. Für Präsident Obama ist zu erwarten, dass er aufgrund der moderaten Ausprägung seines *Aufgabenfokus* kontextabhängig zwischen dem Problemfokus und dem Beziehungsfokus wechselt. Empirisch zeigte sich dieser Unterschied beispielhaft in dem Umstand, dass Präsident Obama keine statische Abgrenzung zwischen der *Wir*-Gruppe und den (signifikanten) "Anderen" vornimmt und im Gegensatz zu Präsident Trump für (gruppen)übergreifendes Handeln offen ist (Parsi 2017). Daher steht der erwarteten niedrigen Ausprägung des Führungsmerkmals *In-group Bias* eine moderate Ausprägung gegenüber. Diese Ausprägung legt nahe, dass Präsident Obama trotz einer über Themen und Kontexte hinweg dynamischen Definition der *Wir*-Gruppe solche politischen Maßnahmen ergreift, die auch abseits von Wahlkampfzeiten primär sein Wähler*innenklientel als ein *Wir* in Abgrenzung zu dem republikanisch *Anderen* anspricht. Für Donald J. Trump lässt sich feststellen, dass die Staatsangehörigkeit (und die Hautfarbe) das zentrale Trennzeichen für die Mitgliedschaft innerhalb seiner Gruppe der "angry white men" (Gusterson 2017) ist, deren Mobilisierung maßgeblich für seine Wahl verantwortlich war (Schertzer/Woods 2020). Aus theoretischer Perspektive wäre daher zu erwarten, dass Präsident Trump entgegen der Ergebnisse ein hoch ausgeprägtes *In-group Bias* aufweist.

Um zu zeigen, wie die Unterschiede in den Ausprägungen der Führungsstile das außenpolitische Handeln der Präsidenten erklären, werden nachfolgend die Ausprägungen der Führungsmerkmale *Misstrauen gegenüber Anderen* und *Aufgabenfokus* innerhalb der Dimension *Motivation* untersucht. Präsident Donald J. Trump weist gegenüber Präsident Barack Obama einen um 10 höheren Wert für das Führungsmerkmal *Misstrauen gegenüber Anderen* auf. Der Argumentation von Driver

(1977) und Foster/Keller (2014) folgend, ist diese hohe Ausprägung der wichtigste kognitive Wegbereiter für eine harte Orientierung von Führungspersönlichkeiten. Das (im Vergleich zu Präsident Obama) hoch ausgeprägte *Misstrauen gegenüber Anderen* verstärkt bei Donald J. Trump die herausgearbeitete Bedrohungswahrnehmung der Welt für seine eigene Gruppe und verstärkt seine Präferenz für aggressive politische Instrumente zur Bewältigung dieser Bedrohungen. Da Barack Obama einen deutlich niedrigeren Wert aufweist und in der Folge eine abwägende Position einnimmt, in welcher er die Motive seines Gegenübers im Kontext der aktuellen Beziehungen interpretiert und nicht vorverurteilt, zeigt sich an dieser Stelle eine veritable Erklärung für das differente Verhalten der US-amerikanischen Präsidenten gegenüber dem JCPOA. Gerade die trumpsche Betrachtung der Welt als Nullsummenspiel legt nahe, dass in einem Abkommen wie dem JCPOA, das dem Iran eine Aufhebung der wirtschaftlichen Sanktionen in Aussicht stellt, automatisch ein Verlust für die USA inkludiert ist. Da Präsident Trump dem Iran pauschal misstraut, ist im Weltbild von Präsident Trump kein Platz für ein iranisches Verhalten, das vollständig mit den Anforderungen des JCPOA übereinstimmt. Dies zeigt sich beispielhaft in der paradoxen Beobachtung, dass der Iran vor und nach dem Austritt der USA aus dem JCPOA nach Erkenntnissen der IAEA (2019) und der amerikanischen Geheimdienste (Coats 2019) die Anforderungen des Abkommens vollumfänglich umsetzte (Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestages 2018). Präsident Trump unterstellte der iranischen Führung dennoch, sich nicht an das Abkommen zu halten und den Bau einer Atomwaffe voranzutreiben (Trump 2018; 2019a; 2019b; 2020).

Das zweite Führungsmerkmal in dessen Ausprägung starke Unterschiede zwischen den beiden US-amerikanischen Präsidenten sichtbar werden, ist der *Aufgabenfokus*. Präsident Obama hat einen, um mehr als zwei Standardabweichung höheren *Aufgabenfokus* als Präsident Trump. Daher ist anzunehmen, dass sich die beiden Präsidenten in dem Motiv unterscheiden, mit welchem Sie nach Ämtern streben. Der grundlegenden Unterscheidung von Bass/Stogdill (2008), Byars (1973) und Hermann/Kogan (1977) folgend, stellt Präsident Obama die Lösung von Problemen (Aufgabenfokus) und Trump die Aufrechterhaltung des Gruppenzusammenhaltes (Beziehungsfokus) in den Mittelpunkt. Diese problemzentrierte Motivation von Obama zeigt sich besonders in der Führungsrolle, die Obama in den Verhandlungen einnimmt. Kurz nach seinem Amtsantritt lässt Präsident Obama (2009) verlauten: „I state clearly and with conviction America's commitment to seek the peace and security of a world without nuclear weapons.“ Hier wird deutlich, dass Obama auf der Suche nach einer „[...] positive-sum solution to the nuclear issue [...]“ (Brands 2016: 108) ist, worin eine konträre Betrachtung der Welt zu Trump's Nullsummenansicht sichtbar wird. Frei nach der Devise „You can't keep all the people happy; leaders have to make hard decisions for the good of the group and the people will just have to understand“ (Hermann 2002: 27) stellt Obama nicht die Gefühle und Befindlichkeiten von Gruppenmitgliedern in den Mittelpunkt, sondern riskiert den offenen Konflikt mit dem Kongress indem er konstatiert „[...] I will ve-

to any legislation that prevents the successful implementation of this deal“ (Obama 2015).

Die niedrigere Ausprägung des *Aufgabefokus* von Präsident Donald J. Trump und der damit einhergehende Beziehungsfokus als Motivation führt dazu, dass Trump im Iran eine Bedrohung für die USA sieht (Trump 2018; 2019a; 2019b; 2020). Präsident Trump lehnt daher konträr zu Obama jegliche multilaterale Übereinkunft wie das JCPOA ab, die es dem Iran ermöglicht, sein Nuklearprogramm für zivile Zwecke zu nutzen und setzt sich dafür ein, der ”iranischen Gefahr“ nationalstaatlich zu begegnen (Trump 2019a; 2019b). Dennoch spricht sich Präsident Trump für direkte Gespräche mit dem Iran aus, um eine Übereinkunft zu treffen, die das iranische Nuklearprogramm vollständig eliminiert. In diesem Zuge erteilt Präsident Trump militärischen Maßnahmen, wie sie sein ehemaliger nationaler Sicherheitsberater Bolton präferiert, eine Absage. Ein Jahr nach dem amerikanischen Austritt aus dem JCPOA und der Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Sanktionen gegen den Iran bewertet Präsident Trump sein Verhalten durchweg positiv: „Iran is a country that now, because of all of the sanctions and other things, is a much different country than when I came here“ (Trump 2019b). Auch kurz vor Ende seiner ersten Amtszeit ist Trump überzeugt: „Mark it down: Iran will never have a nuclear weapon“ (Trump 2020).

4. Diskussion

Der vorliegende Beitrag konnte zeigen, dass die Präsidenten Barack Obama und Donald J. Trump entgegen der öffentlichen Wahrnehmung gleiche Führungsstile aufweisen. Diese Feststellung lieferte auf der Ebene der Führungsstile keine hinreichende Erklärung für das differente Verhalten der US-amerikanischen Präsidenten im Umgang mit dem JCPOA. Für diesen unerwarteten Befund gibt es drei mögliche Erklärungen.

Erstens ist Präsident Trump eine Führungspersönlichkeit, die in ihrem Verhalten bewusst die politischen und verfassungsrechtlichen Konventionen herausfordert (Bauer 2018; Melone 2020). Da das Handeln der zu vergleichenden Akteure nicht auf demselben Bekenntnis zu den demokratischen Grundwerten der USA und den verfassungsrechtlichen Spielregeln fußt, wird ein Vergleich mit den verfügbaren Vergleichsgruppen problematisch, und folglich erscheinen valide Schlussfolgerungen ungewiss. Im Vergleich zu Präsident Obama hat Präsident Trump einen bisher einzigartigen Kommunikationsstil entwickelt, den Homolar/Scholz (2019) als ”Trump-speak“ charakterisierten. Autoren wie Kreis (2017) argumentieren weiterführend, dass Donald J. Trump mit den ”Tweet Politics“ gar einen neuen Politikstil etabliert habe. Im Zuge der strikten Vorgaben der LTA in ihrer aktuellen Form (Hermann 2002) konnten diese kommunikativen und behavioralen Unterschiede zwischen den beiden US-amerikanischen Präsidenten nur unzureichend erfasst werden. Eine Möglichkeit, diese Veränderungen adäquat zu erfassen, bestünde analog zu Kok (2014) in der Konstruktion einer neuen Vergleichsgruppe, die unter ande-

rem aus den Profilen des Premierministers von Ungarn Viktor Orbán, des brasilianischen Präsidenten Jair Bolsonaro und des Präsidenten der Philippinen Rodrigo Duterte zusammengesetzt sein könnte. Bei einem solchen Vorgehen könnte, wie es Brummer/Oppermann (2019) vorschlagen, nach Konstanten in populistischen und nicht-populistischen Führungsstilen gesucht werden, um zu erklären, ob eine bestimmte Konstellation an Führungsmerkmalen dazu führt, dass internationale Verpflichtungen wahrgenommen und multilaterale Abkommen weiter befolgt werden. Schafer/Crichlow (2010) konnten ein solches Muster bereits bei der Analyse von zentralen Phänomenen der Außenpolitik und der internationalen Politik am Beispiel von außenpolitischen Fehlschlägen herausarbeiten. Eine weitere Möglichkeit bestünde darin, die Tweets von Donald J. Trump, welche er über seinen Privataccount (@therealdonaldtrump) und den Account des 45. Präsidenten der Vereinigten Staaten (@potus) veröffentlicht, innerhalb des Untersuchungszeitraums in den Textkorpus zu integrieren. Jordan/Pennebaker (2017) konnten zeigen, dass durch die Auswertung von Texten und Bildern aus Sozialen Netzwerken valide Rückschlüsse auf die Persönlichkeitsmerkmale von Personen gezogen werden können. Wenngleich Berger et al. (2017) auf den Einbezug von Tweets in ihren Führungsstilanalysen verzichten, haben Obschonka/Fisch (2018) gezeigt, dass die Analyse von Tweets einen Mehrwert für die Untersuchung des trump'schen Führungsstils bietet. Die Vorgaben an den Textkorpus von Hermann (2003) schließen eine solche Erweiterung des Textkorpus nicht aus. Auch wenn Twitter 2016 das Zeichenlimit von 140 Zeichen pro Tweet gelockert hat, erfüllen die Tweets jedoch nicht die Vorgaben für den Umfang einzelner Sprechakte von mindestens 100 Wörtern. Daher können durch eine separate Auswertung der Kurznachrichten als Subkategorie keine validen Aussagen getroffen werden.

Eine zweite Erklärung für den Befund gleicher Führungsstile der Präsidenten Obama und Trump könnte sich im Verständnis der Führungsstile der LTA finden, welche nur auf eine deutlich begrenzte Anzahl allgemeiner Führungsstile zurückgreifen kann. Durch ihren Fokus auf die Führungsmerkmale und die Handlungsweisen von Führungspersönlichkeiten, ist die LTA innerhalb der Führungstheorien sowohl den personenzentrierten Führungstheorien als auch den Verhaltenstheorien zuzuordnen (Stippler et al. 2011). Theorien wie die LTA beachten nicht die Beziehung zwischen dem Führenden und dem Geführten, da Führung als einseitige Einflussnahme und die Geführten als reaktives Kollektiv konzeptualisiert werden (Bass/Stogdill 2008). Das Erkenntnisinteresse personenzentrierter Führungstheorien gilt im Besonderen Eigenschaften und Kennzeichen von Führungspersönlichkeiten, um Führungs- und (außenpolitische) Politikentscheidungen zu erklären (Mann 1959). Wie Lührman (2004) argumentiert, kann eine solche Liste nicht abschließend erstellt werden, wodurch einige Fälle nicht erklärt werden können. Daher nehmen neuere Führungstheorien das Verhalten der Führungspersönlichkeiten in den Fokus. Indem die theoriegeleiteten Verhaltensimplikationen anhand von Event Data systematisch getestet werden, können situative Effekte zu einem gewissen Grad erfasst werden. Dies greift jedoch zu kurz, da die LTA dem eigenschaftszentrierten Analyseschema personenzentrierter Führungstheorien verhaftet bleibt. Dieses Manko legt

die Forderung einer Verschiebung des Fokus der LTA von den Personen hin zu Situationen nahe. Schon Johansen (1990) konnte zeigen, dass unterschiedliche Situationen eine differenzierte Art der Führung verlangen und dass die Führungspersönlichkeiten ihr Verhalten an die jeweilige Situation anpassen. Doch die Verschiebung von *traits* (Personen) hin zu *states* (Situationen) stellt die LTA als solche in Frage und führt daher zu keiner gewinnbringenden Weiterentwicklung des Ansatzes. Daher gilt es im Sinne von Hermann (2014) bei der Analyse von Führungsstilen den Kontext und die Implementierung des Entscheidungsprozesses stärker zu berücksichtigen. Indem die Handlungen von Präsident Trump vor dem Hintergrund seiner bewussten Herausforderung institutioneller Arrangements und Normen (Bauer 2018; Melone 2020) betrachtet werden, kann eine kontextorientierte LTA zu einer umfangreicheren Erklärung für das differente Verhalten der Präsidenten Obama und Trump beitragen.

Eine dritte Erklärungsmöglichkeit findet sich in der statischen Natur der meisten Führungsstilanalysen in der Außenpolitikforschung. Vor dem Hintergrund des Postulats zeit- und themenkonstanter Führungsmerkmale (Brummer/Oppermann 2019; Dyson 2018; Hermann 2002) wird der Führungsstil mithilfe der LTA als Momentaufnahme erhoben. Dadurch kann ein einzelnes Ereignis oder das Verhalten innerhalb einer begrenzten Zeitspanne erklärt werden, in welcher beispielsweise eine Politik entstanden ist. Der Annahme statischer Führungsmerkmale wird in der aktuellen psychologischen Forschungsliteratur jedoch deutlich widersprochen (Caspi et al. 2005; Costa et al. 2019; Funder 2001). Dille/Young (2000) können vor diesem Hintergrund zeigen, dass die *konzeptionelle Komplexität* von Bill Clinton im Verlauf seiner Präsidentschaft abgenommen hat. Auch Backhaus/Stahl (2015), Dyson (2008) und Shannon/Keller (2007) arbeiteten Varianzen in der Ausprägung der Führungsmerkmale heraus. Diese Befunde stehen den Ergebnissen aus der Analyse der Führungsstile unterteilt in die Kategorien *Rede*, *Interview* und *Kundgebung* entgegen, welche die Robustheit der herausgearbeiteten Führungsstile zeigten. Einzig die Merkmalsausprägung des Führungsmerkmals *Selbstvertrauen* in der Kategorie *Interview* wies für beide Präsidenten eine deutliche Abweichung auf und weist auf eine Unzulänglichkeit beim Codierungs-Schema hin. Denn Pronomen, welche bei der Analyse der Texte im Führungsmerkmal *Selbstbewusstsein* erfasst werden, haben bei der Konstruktion des *Selbst* und des *Anderen* eine Schlüsselrolle inne. Bramley (2001) konnte am Beispiel von Interviews australischer Führungspersönlichkeiten zeigen, dass Politiker*innen aktiv die Flexibilität der pronominalen Referenz nutzen, um die verschiedenen Identitäten von sich selbst und *Anderen* zu konstruieren. Diesem Umstand trägt die LTA keine Rechnung, weshalb es naheliegt, dass sich die Präsidenten in Interviews analog verhielten. Auch für die Differenz von drei Standardabweichungen zwischen den Werten des Führungsmerkmals *Aufgabenfokus* bei Präsident Trump zwischen den Kategorien *Rede* und *Kundgebung* gibt es eine plausible Erklärung. Für das Führungsmerkmal *Aufgabenfokus* wurden sowohl Wörter codiert, die auf eine Aufgabe oder instrumentelle Tätigkeit hinweisen, als auch Wörter, die sich auf die Gefühle, Wünsche und Zufriedenheit eines anderen konzentrieren. Da eine niedrige Ausprägung besagt, dass Präsident Trump

den Gefühlen und Bedürfnissen seines Wähler*innenklientels einen hohen Stellenwert zuschreibt, ist es nicht überraschend, dass er in der Kategorie *Kundgebung* einen niedrigen Wert erzielt. Die höhere (und in Bezug auf die Vergleichsgruppe dennoch niedrige) Ausprägung in der Kategorie *Rede* kann im Sinne von Bell (1984) dahingehend verstanden werden, dass Präsident Trump seinem Auditorium zeigt, dass er kontextabhängig nicht nur sein Wähler*innenklientel, sondern auch die Lösung von Problemen der amerikanischen Gesellschaft in den Mittelpunkt stellt.

5. Fazit

Unter Verwendung der LTA (Hermann 2002; 2003) wurde für die Präsidenten Barack Obama und Donald J. Trump jeweils ein direktiver Führungsstil ermittelt. Der spannende – weil nicht erwartete – Befund, dass beide Präsidenten trotz gleicher Führungsstile divergent mit dem JCPOA umgegangen sind, konnte nur bedingt durch den jeweiligen Führungsstil erklärt werden. Auf der rechtlichen Ebene wurde herausgearbeitet, dass der Präsident aufgrund des Rechtscharakters *de facto* im Alleingang über die Einhaltung dieses multilateralen Abkommens entscheiden kann. Auf der Ebene der Führungsdimensionen lieferte der Umgang mit Beschränkungen eine Erklärung des unterschiedlichen Verhaltens, da beide Präsidenten die sie umgebenden Handlungsrestriktionen aktiv angehen und dadurch – wie im Fall von Donald J. Trump – auch Versprechen aus dem Wahlkampf einlösen. Auf der Ebene der Führungsmerkmale fand sich eine weitere Erklärung in der unterschiedlichen Ausprägung der Merkmale *Misstrauen gegenüber Anderen* und *Aufgabefokus*. Gerade die abwägende Position von Barack Obama in außenpolitischen Fragen (niedrige Ausprägung des *Misstrauen gegenüber Anderen* bei Präsident Obama) steht im starken Kontrast zur trumpschen Betrachtung der Welt als Nullsummenspiel (niedrige Ausprägung des *Aufgabefokus* bei Präsident Trump). Dennoch konnten die interpersonellen Unterschiede in den Ausprägungen der Führungsmerkmale den differenten Umgang mit dem iranischen Atomabkommen nur teilweise erklären, wofür drei mögliche Erklärungen diskutiert wurden.

Als erste Erklärung wurde der einzigartige Kommunikationsstil von Präsident Trump (Homolar/Scholz 2019) und sein Politikstil (Kreis 2017) diskutiert, der durch seinen bewussten Bruch mit den politischen und verfassungsrechtlichen Konventionen eine adäquate Erfassung des Führungsstils anhand der LTA problematisch erscheinen lässt. Die LTA war folglich nicht in der Lage, die kommunikativen und behavioralen Unterschiede zwischen den beiden US-amerikanischen Präsidenten zufriedenstellend zu erfassen. Um diese Schwächen auszugleichen, wurde diskutiert, wie zukünftige Studien einerseits neue Vergleichsgruppen zur Analyse von populistischen und nicht-populistischen Führungsstilen konzipieren und andererseits zur Integration spezifischer Social Media-Inhalte abseits des bloßen Textes in die LTA beitragen können. Zweites wurde diskutiert, ob die Verortung der LTA in eigenschaftszentrierten Analyseschemata personenzentrierter Führungstheorien da-

zu führt, dass situative Effekte genügend in der Analyse berücksichtigt werden. Um wie im vorliegenden Fall differentes Verhalten von Entscheidungsträger*innen bei nahezu gleichen Führungsstilen umfangreicher erklären zu können, müssen zukünftige Analysen den Kontext und die Implementierung des Entscheidungsprozesses stärker berücksichtigen. Drittens wurde die statische Natur der meisten Führungsstilanalysen in der Außenpolitikforschung erörtert. Trotz der robusten Führungsstile beider Präsidenten konnten erste Anhaltspunkte gefunden werden, die das Postulat zeit- und themenkonstanter Führungsmerkmale herausfordern.

Zusammenfassend zeigt sich, dass die LTA nicht immer in der Lage ist, mit der jeweiligen Datengrundlage individuelle (außen-)politische Verhaltensweisen vollumfänglich zu erklären. Gerade in der Gegenüberstellung der Präsidenten Trump und Obama werden die begrenzte Generalisierbarkeit der Führungsstile und ihre begrenzte Auswirkung auf die Gestaltung und das Resultat von politischen Entscheidungsprozessen deutlich. Dennoch konnte gezeigt werden, dass interpersonelle Unterschiede in den Ausprägungen der Führungsmerkmale den differenten Umgang mit dem iranischen Atomabkommen teilweise erklären können. Dabei wurde deutlich, dass Führungspersönlichkeiten gerade in jenen Bereichen der amerikanischen Außenpolitik einen sichtbaren Einfluss haben, in denen sie über die notwendigen Entscheidungskompetenzen verfügen und einen Rechtsrahmen vorfinden, der eigenständiges Handeln ermöglicht. Damit hat die Arbeit *ex aequo* Implikationen für die Erklärung US-amerikasischer Außenpolitik abseits der Verhandlung und Einhaltung multilateraler Verträge. Da Führung stets in einem Kontext ausgeübt wird, werden zukünftige Arbeiten zeigen müssen, ob ein Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und politischem Handeln auch in anderen Politikfeldern zu beobachten ist.

Literatur

- Backhaus, Benedikt/Stahl, Bernhard 2015: Präsidentielle Führungsmerkmale und außenpolitisches Verhalten: Die Iranpolitik von George W. Bush und Barack Obama im Vergleich, in: Faas, Thorsten/Frank, Cornelia/Schoen, Harald (Hrsg.): Politische Psychologie, 146-171.
- Barber, James David 2009: The presidential character: predicting performance in the White House, 4th ed. (Longman classics in political science), New York.
- Bass, Bernard M./Stogdill, Ralph Melvin 2008: Handbook of leadership: theory, research, and managerial applications, 4. ed., New York: London.
- Bauer, Michael W. 2018: Trumps Bilanz: Ein Jahr „Krieg gegen den Verwaltungsstaat“, in: Verwaltung & Management 24: 2, 59-62.
- Bell, Allan 1984: Language Style as Audience Design, in: Language in Society 13: 2, 145-204.
- Berger, Ronit/Wolf, Dana/Wyss, Michel 2017: How Radical is Actually Radical Leadership? Comparing Trump and Netanyahu's Rhetoric, in: Cavari, Amnon/Powell, Richard John/Mayer, Kenneth R. (Hrsg.): The 2016 presidential election: the causes and consequences of a political earthquake, Lanham, Maryland, 199-218.

- Bilefsky, Dan* 2016: C.I.A. Chief Warns Donald Trump Against Tearing Up Iran Nuclear Deal, in: <https://www.nytimes.com/2016/11/30/world/americas/cia-trump-iran-nuclear-deal.html>; 22.8.2020.
- Bramley, Nicolette Ruth* 2001: Pronouns of Politics : The Use of Pronouns in the Construction of „self“ and „Other“ in Political Interviews, in: <https://openresearch-repository.anu.edu.au/handle/1885/46225>; 26.8.2020.
- Brands, Hal* 2016: Barack Obama and the Dilemmas of American Grand Strategy, in: *The Washington Quarterly* 39: 4, 101-125.
- Brummer, Klaus* 2014: Die Führungsstile von Präsidenten der Europäischen Kommission, in: *Zeitschrift für Politik* 61: 3, 327-345.
- Brummer, Klaus* 2016: Fiasco Prime Ministers: Leaders Beliefs and Personality Traits as Possible Causes for Policy Fiascos, in: *Journal of European Public Policy* 23: 5, 702-717.
- Brummer, Klaus/Oppermann, Kai* 2019: Der Leadership Trait-Ansatz, in: *Außenpolitikanalyse, 2., aktualisierte und erweiterte Auflage.*, Berlin, Boston, 217-244.
- Burr, William* 2009: A Brief History of U.S.-Iranian Nuclear Negotiations, in: *Bulletin of the Atomic Scientists* 65: 1, 21-34.
- Byars, Robert S.* 1973: Small-Group Theory and Shifting Styles of Political Leadership, in: *Comparative Political Studies* 5: 4, 443-469.
- Byman, Daniel L./Pollack, Kenneth M.* 2001: Let Us Now Praise Great Men: Bringing the Statesman Back In, in: *International Security* 25: 4, 107-146.
- Caspi, Avshalom/Roberts, Brent W./Shiner, Rebecca L.* 2005: Personality Development: Stability and Change, in: *Annual Review of Psychology* 56: 1, 453-484.
- Clementi, Marco* 2018: The Stability of the US Hegemony in Times of Regional Divergence, in: *Clementi, Marco/Dian, Matteo/Pisciotta, Barbara* (Hrsg.): *US Foreign Policy in a Challenging World*, Cham, 99-122, in: http://link.springer.com/10.1007/978-3-319-54118-1_6; 18.8.2020.
- Coats, Daniel R.* 2019: Statement for the Record. Worldwide Threat Assessment of the US Intelligence Community. Senate Select Committee on Intelligence., in: <https://www.dni.gov/files/ODNI/documents/2019-ATA-SFR---SSCI.pdf>; 26.8.2020.
- Costa, Paul T./McCrae, Robert R./Löckenhoff, Corinna E.* 2019: Personality Across the Life Span, in: *Annual Review of Psychology* 70: 1, 423-448.
- Cox, Michael/Stokes, Doug* 2018: US Foreign Policy, in: <http://www.vlebooks.com/vleweb/product/openreader?id=none&isbn=9780191085901>; 17.8.2020.
- Çuhadar, C. Esra/Kaarbo, Juliet/Kesgin, Barış/Özkececi-Taner, Binnur* 2020: Turkish Leaders and Their Foreign Policy Decision-Making Style: A Comparative and Multi-Method Perspective, in: *Turkish Studies*: 1-27.
- Çuhadar, Esra/Kaarbo, Juliet/Kesgin, Barış/Özkececi-Taner, Binnur* 2015: Examining Leaders' Orientations to Structural Constraints: Turkey's 1991 and 2003 Iraq War Decisions, in: *Journal of International Relations and Development* 20: 1, 29-54.
- Çuhadar, Esra/Kaarbo, Juliet/Kesgin, Barış/Özkececi-Taner, Binnur* 2017: Personality or Role? Comparisons of Turkish Leaders Across Different Institutional Positions: Personality or Role?, in: *Political Psychology* 38: 1, 39-54.
- Dille, Brian/Young, Michael D.* 2000: The Conceptual Complexity of Presidents Carter and Clinton: An Automated Content Analysis of Temporal Stability and Source Bias, in: *Political Psychology* 21: 3, 587-596.
- Driver, Michael* 1977: Individual Differences as Determinants of Aggression in the Inter-Nation Simulation, in: *Hermann, Margaret G.* (Hrsg.): *A Psychological Examination of Political Leaders*, New York, 337-335.
- Drory, Amos/Gluskinos, Uri M.* 1980: Machiavellianism and Leadership., in: *Journal of Applied Psychology* 65: 1, 81-86.
- Dyson, Stephen Benedict* 2006: Personality and Foreign Policy: Tony Blair's Iraq Decisions, in: *Foreign Policy Analysis* 2: 3, 289-306.

- Dyson, *Stephen Benedict* 2007: Alliances, Domestic Politics, and Leader Psychology: Why Did Britain Stay out of Vietnam and Go into Iraq?, in: *Political Psychology* 28: 6, 647-666.
- Dyson, *Stephen Benedict* 2008: Text Annotation and the Cognitive Architecture of Political Leaders: British Prime Ministers from 1945–2008, in: *Journal of Information Technology & Politics* 5: 1, 7-18.
- Dyson, *Stephen Benedict* 2009: Cognitive Style and Foreign Policy: Margaret Thatcher's Black-and-White Thinking, in: *International Political Science Review* 30: 1, 33-48.
- Dyson, *Stephen Benedict* 2014: Leaders in Conflict: Bush and Rumsfeld in Iraq, Manchester.
- Dyson, *Stephen Benedict* 2018: Gordon Brown, Alistair Darling, and the Great Financial Crisis: Leadership Traits and Policy Responses, in: *British Politics* 13: 2, 121-145.
- Dyson, *Stephen Benedict/Preston, Thomas* 2006: Individual Characteristics of Political Leaders and the Use of Analogy in Foreign Policy Decision Making, in: *Political Psychology* 27: 2, 265-288.
- Dörr, *Oliver* 2018: Völkerrechtliche Grenzen des Populismus? Der amerikanische Präsident und das geltende Völkerrecht, in: *JuristenZeitung* 73: 5, 224-231.
- Fitzsimmons, *Scott* 2019: The Role of Personality in Canada's Burden Sharing Decisions during Coalition Operations against the Islamic State of Iraq and Syria, in: *Canadian Foreign Policy Journal* Advance online publication: 1-17.
- Fleeson, *William/Nofele, Erik E.* 2008: Where Does Personality Have Its Influence? A Supermatrix of Consistency Concepts, in: *Journal of Personality*, in: <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1467-6494.2008.00525.x>; 26.8.2020.
- Foster, *Dennis M./Keller, Jonathan W.* 2014: Leaders' Cognitive Complexity, Distrust, and the Diversionary Use of Force, in: *Foreign Policy Analysis* 10: 3, 205-223.
- Frank, *Cornelia* 2015: Politische Psychologie in den Internationalen Beziehungen, in: *Masala, Carlo/Sauer, Frank* (Hrsg.): *Handbuch Internationale Beziehungen*, Wiesbaden, 429-464.
- Funder, *David C.* 2001: Personality, in: *Annual Review of Psychology* 52: 1, 197-221.
- Gärtner, *Heinz/Akbulut, Hakan* 2017: Ein diplomatisches Meisterstück: Obama, der Iran und das Nuklearabkommen von Wien, in: *Zeitschrift für Außen- und Sicherheitspolitik* 10: S2, 165-180.
- Greenstein, *Fred I.* 1967: The Impact of Personality on Politics: An Attempt to Clear Away Underbrush, in: *American Political Science Review* 61: 03, 629-641.
- Gusterson, *Hugh* 2017: From Brexit to Trump: Anthropology and the Rise of Nationalist Populism: From Brexit to Trump, in: *American Ethnologist* 44: 2, 209-214.
- Hafner-Burton, *Emilie M./Haggard, Stephan/Lake, David A./Victor, David G.* 2017: The Behavioral Revolution and International Relations, in: *International Organization* 71: S1, 1-31.
- Hellmann, *Gunther/Wagner, Wolfgang/Baumann, Rainer* 2014: *Deutsche Außenpolitik: eine Einführung*, 2., überarb. Aufl. (Grundwissen Politik), Wiesbaden.
- Hermann, *Margaret G.* 2002: Assessing leadership style: A trait analysis. Zweite Auflage. Columbus, OH: Social Science Automation., in: <https://socialscience.net/docs/LTA.pdf>; 26.8.2020.
- Hermann, *Margaret G.* 2003: Assessing Leadership Style: A Trait Analysis, in: *Post, Jerrold M.* (Hrsg.): *The Psychological Assessment of Political Leaders. With Profiles of Saddam Hussein and Bill Clinton*, Ann Arbor, 178-215.
- Hermann, *Margaret G.* 2014: Political Psychology, in: *Rhodes, E.A.W./t Hart, Paul* (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Political Leadership*, Oxford, 117-131.
- Hermann, *Margaret G./Hermann, Charles F.* 1989: Who Makes Foreign Policy Decisions and How: An Empirical Inquiry, in: *International Studies Quarterly* 33: 4, 361-387.
- Hermann, *Margaret G./Kogan, Nathan* 1977: Effects of negotiators' personalities on negotiating behavior, in: *Druckman, Daniel* (Hrsg.): *Negotiations: Social-Psychological Perspectives*, Beverly Hills, California.

- Hermann, Margaret G./Preston, Thomas 1994: Presidents, Advisers, and Foreign Policy: The Effect of Leadership Style on Executive Arrangements, in: *Political Psychology* 15: 1, 75-96.
- Homolar, Alexandra/Scholz, Ronny 2019: The Power of Trump-Speak: Populist Crisis Narratives and Ontological Security, in: *Cambridge Review of International Affairs* 0: 0, 1-24.
- International Atomic Energy Agency 2019: Verification and monitoring in the Islamic Republic of Iran in light of United Nations Security Council resolution 2231 (2015). Report by the Director General., in: <https://www.iaea.org/sites/default/files/19/03/gov2019-10.pdf>.
- Jervis, Robert/Gavin, Francis/Rovner, Joshua/Labrosse, Diane (Hrsg.) 2018: *Chaos in the Liberal Order: The Trump Presidency and International Politics.*, New York.
- Johansen, Barry-Craig P. 1990: Situational Leadership: A Review of the Research, in: *Human Resource Development Quarterly* 1: 1, 73-85.
- Jordan, Kayla N./Pennebaker, James W. 2017: The Exception or the Rule: Using Words to Assess Analytic Thinking, Donald Trump, and the American Presidency., in: *Translational Issues in Psychological Science* 3: 3, 312-316.
- Juneau, Thomas 2019: The Enduring Constraints on Iran's Power after the Nuclear Deal, in: *Political Science Quarterly* 134: 1, 39-61.
- Kaarbo, Juliet/Hermann, Margaret G. 1998: Leadership Styles of Prime Ministers: How Individual Differences Affect the Foreign Policymaking Process, in: *Leadership Quarterly* 9: 3, 243-263.
- Keller, Jonathan W./Yang, Yi Edward/James, Patrick 2016: Decision-making in US foreign policy crises: presidential leadership and outcomes, in: https://sites.psu.edu/pssi/files/2016/10/Keller-Yang-and-James_Peace-Science-Society_8-October-2016-2a0zccq4.pdf; 26.8.2020.
- Kerr, Paul K./Katzman, Kenneth 2018: Iran Nuclear Agreement and U.S. Exit, in: <https://fas.org/sgp/crs/nuke/R43333.pdf>; 26.8.2020.
- Kesgin, Baris 2012: Tansu Çiller's Leadership Traits and Foreign Policy, in: *Speeches* 17: 3, 29-50.
- Kesgin, Baris 2013: Leadership Traits of Turkey's Islamist and Secular Prime Ministers, in: *Turkish Studies* 14: 1, 136-157.
- Kesgin, Baris 2019: Uncharacteristic Foreign Policy Behavior: Sharon's Decision to Withdraw from Gaza, in: *International Area Studies Review* 22: 1, 76-92.
- Kesgin, Baris 2020a: Features of Foreign Policy Birds: Israeli Prime Ministers as Hawks and Doves, in: *Cooperation and Conflict* 55: 1, 107-126.
- Kesgin, Baris 2020b: Turkey's Erdoğan: Leadership Style and Foreign Policy Audiences, in: *Turkish Studies* 21: 1, 56-82.
- Kille, Kent J./Scully, Roger M. 2003: Executive Heads and the Role of Intergovernmental Organizations: Expansionist Leadership in the United Nations and the European Union, in: *Political Psychology* 24: 1, 175-198.
- Kok, Niek 2014: Leadership Trait Analysis. Personality as an intervening variable in foreign policy., in: <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/59249ec1-325c-4ab3-b8ac-baf93583747f.pdf>; 26.8.2020.
- Kok, Niek/Verbeek, Bertjan 2020: Individual Leadership and Effective Small State Foreign Policy: Luxembourg and the Seat of the European Institutions, in: *Acta Politica* 55: 1, 67-85.
- Kreis, Ramona 2017: The "Tweet Politics" of President Trump, in: *Journal of Language and Politics* 16: 4, 607-618.
- Kroenig, Matthew 2018: The Return to the Pressure Track: The Trump Administration and the Iran Nuclear Deal, in: *Diplomacy & Statecraft* 29: 1, 94-104.
- Kumah-Abiwu, Felix 2016: Leadership Traits and Ghana's Foreign Policy: The Case of Jerry Rawlings' Foreign Economic Policy of the 1980s, in: *The Round Table* 105: 3, 297-310.
- Lührman, Thomas 2004: Leadership is like catching a cold. Zur (sozialen) Konstruktion von Führung, in: *Organisationsberatung, Supervision, Coaching* 11: 1, 79-93.

- Malnes, Raino* 1995: Leader and Entrepreneur in International Negotiations. A Conceptual Analysis, in: *European Journal of International Relations* 1: 1, 87-112.
- Mann, Richard D.* 1959: A review of the relationships between personality and performance in small groups, in: *Psychological Bulletin* 56: 4, 241-270.
- Mathews, Jessica T.* 2014: Iran: A Good Deal Now in Danger, in: <https://www.nybooks.com/articles/2014/02/20/iran-good-deal-now-danger/?insrc=hpss>; 26.8.2020.
- Meier, Oliver/Zamirrad, Azadeh* 2015: Die Atomvereinbarung mit Iran. Folgen für regionale Sicherheit und Nichtverbreitung, in: https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/aktuell/2015A70_mro_zmd.pdf; 26.8.2020.
- Melone, Albert P.* 2020: *Political Culture in the Age of Trump*, London.
- Michaels, Jeffrey/Williams, Heather* 2017: The Nuclear Education of Donald J. Trump, in: *Contemporary Security Policy* 38: 1, 54-77.
- Morse, Julia C./Keohane, Robert O.* 2014: Contested Multilateralism, in: *The Review of International Organizations* 9: 4, 385-412.
- Mulligan, Stephen P.* 2018: Withdrawal from International Agreements: Legal Framework, the Paris Agreement, and the Iran Nuclear Agreement, in: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44761.pdf>; 27.8.2020.
- Ngara, Christoph Ochanja/Esebonu, Edward Ndem/Ayabam, Alexius Terwase* 2013: Personality and Nigeria's Foreign Policy: A Comparative Analysis of Obasanjo's Foreign Policy as Military Head of State and Civilian President, in: *International Journal of Humanities and Social Science* 3: 19, 74-83.
- Obama, Barack* 2009: Remarks By President Barack Obama In Prague As Delivered, in: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/remarks-president-barack-obama-prague-delivered>; 26.8.2020.
- Obama, Barack* 2015: The Iran-Deal, in: <https://obamawhitehouse.archives.gov/blog/2015/07/14/iran-deal>; 26.8.2020.
- Obschonka, Martin/Fisch, Christian* 2018: Entrepreneurial Personalities in Political Leadership, in: *Small Business Economics* 50: 4, 851-869.
- Parsi, Trita* 2012: A single roll of the dice: Obama's diplomacy with Iran, New Haven, CT.
- Parsi, Trita* 2017: Losing an enemy: Obama, Iran, and the triumph of diplomacy, New Haven, CT.
- Pifer, Steven* 2015: Obama's Faltering Nuclear Legacy: The 3 R's, in: *The Washington Quarterly* 38: 2, 101-118.
- Post, Jerrold* (Hrsg.) 2003: *The Psychological Assessment of Political Leaders: With Profiles of Saddam Hussein and Bill Clinton*, Ann Arbor, MI.
- Preston, John Thomas* 2017: Leadership and Foreign Policy Analysis, in: *Marlin-Bennett, Renée/Gould, Harry* (Hrsg.): *Oxford Research Encyclopedia of International Studies*, in: <http://oxfordre.com/internationalstudies/view/10.1093/acrefore/9780190846626.001.0001/acrefore-9780190846626-e-255>; 26.8.2020.
- Preston, Thomas* 2001: *The President and His Inner Circle: Leadership Style and the Advisory Process in Foreign Affairs*, New York.
- Rohrer, Samuel R.* 2014: What Makes a Prime Minister Great?: A Leadership Trait Analysis of the Effectiveness of British Prime Ministers from 1902 to 2004, in: *Research & Politics* 1: 3, 1-8.
- Schafer, Mark* 2000: Issues in Assessing Psychological Characteristics at a Distance: An Introduction to the Symposium, in: *Political Psychology* 21: 3, 511-527.
- Schafer, Mark* 2014: At-a-Distance Analysis, in: *Rhodes, E.A.W./Hart, Paul 't* (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Political Leadership*, Oxford, 296-313.
- Schafer, Mark/Crichlow, Scott* 2010: *Groupthink versus high-quality decision making in international relations*, New York.
- Schertzer, Robert/Woods, Eric-Taylor* 2020: #Nationalism: The Ethno-Nationalist Populism of Donald Trump's Twitter Communication, in: *Ethnic and Racial Studies*: 1-20.

- Shannon, Vaughn P./Keller, Jonathan W. 2007: Leadership Style and International Norm Violation: The Case of the Iraq War, in: *Foreign Policy Analysis* 3: 1, 79-104.
- Snyder, Richard C./Bruck, H. W./Sapin, Burton 2002: Decision-Making as an Approach to the Study of International Politics, in: *Foreign Policy Decision-Making (Revisited)*, New York, 21-152.
- Stein, Janice G. 2012: Foreign Policy Decision Making: Rational, Psychological, and Neurological Models, in: *Smith, Steve/Hadfield, Amelia/Dunne, Tim* (Hrsg.): *Foreign Policy. Theories, Actors, Cases*, 2nd Edition., Oxford, 130-146.
- Stippler, Maria/Moore, Sadie/Rosenthal, Seth/Dörffer, Tina 2011: Führung – Überblick über Ansätze, Entwicklungen, Trends (Bertelsmann Stiftung Leadership Series), Guetersloh.
- Suedfeld, Peter 1994: President Clinton's Policy Dilemmas: A Cognitive Analysis, in: *Political Psychology* 15: 2, 337-349.
- Suedfeld, Peter 2010: The Cognitive Processing of Politics and Politicians: Archival Studies of Conceptual and Integrative Complexity: Conceptual and Integrative Complexity, in: *Journal of Personality* 78: 6, 1669-1702.
- Suedfeld, Peter/Cross, Ryan W./Brcic, Jelena 2011: Two Years of Ups and Downs: Barack Obama's Patterns of Integrative Complexity, Motive Imagery, and Values, in: *Political Psychology* 32: 6, 1007-1033.
- Suedfeld, Peter/Morrison, Bradford 2019: Negotiating with the Leaders of the Democratic People's Republic of Korea: Inferences from Thematic Content Analysis., in: <https://nsiteam.com/negotiating-with-the-leaders-of-the-democratic-peoples-republic-of-korea-inferences-from-thematic-content-analysis/>; 26.8.2020.
- Takeyh, Ray 2018: The United States and Iran: Challenges of Deterrence and Compellence, in: *Reveron, Derek S./Gvosdev, Nikolai K./Cloud, John A.* (Hrsg.): *The Oxford Handbook of U.S. National Security*, New York, 357-376.
- Tama, Jordan 2020: Forcing the President's Hand: How the US Congress Shapes Foreign Policy through Sanctions Legislation, in: *Foreign Policy Analysis* 16: 3, 397-416.
- The Nobel Peace Prize 2009: The Nobel Peace Prize for 2009, in: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2009/press-release/>; 26.8.2020.
- Thies, Cameron G. 2009: The Conceptual Complexity of Central Bankers and the Asian Financial Crisis: Conceptual Complexity of Central Bankers, in: *Political Psychology* 30: 3, 445-464.
- Trump, Donald J. 2020: Remarks by President Trump in Press Briefing | August 19, 2020, in: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-press-briefing-august-19-2020/>; 27.8.2020.
- Trump, Donald J. 2019a: Remarks by President Trump at Signing of Executive Order on Iran Sanctions, in: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-signing-executive-order-iran-sanctions/>; 26.8.2020.
- Trump, Donald J. 2019b: Remarks by President Trump Before Marine One Departure, in: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-marine-one-departure-47/>; 26.8.2020.
- Trump, Donald J. 2018: Statement by the President on the Iran Nuclear Deal, in: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-iran-nuclear-deal/>; 25.8.2020.
- Trump, Donald 2015: *Crippled America: How to Make America Great Again*, New York.
- Trump, Donald J./Schwartz, Tony 2017: *Trump: The Art of the Deal*, Kulmbach.
- Trump, Donald/Zanker, Bill 2007: *Think big and kick ass in business and life*, New York.
- Van Esch, Femke/Swinkels, Marij 2015: How Europe's Political Leaders Made Sense of the Euro Crisis: The Influence of Pressure and Personality, in: *West European Politics* 38: 6, 1203-1225.
- Vietor, Tommy 2019: How former national security advisor Tom Donilon views the world, in: <https://crooked.com/podcast/how-former-national-security-advisor-tom-donilon-views-the-world/>; 25.8.2020.

- Walker, Stephen G. 2009: The Psychology of Presidential Decision Making, in: *Edwards III, George C./Howell, William G.* (Hrsg.): *The Oxford Handbook of the American Presidency*, New York, 550-576.
- Wang, Yaqin/Liu, Haitao 2018: Is Trump Always Rambling like a Fourth-Grade Student? An Analysis of Stylistic Features of Donald Trump's Political Discourse during the 2016 Election, in: *Discourse & Society* 29: 3, 299-323.
- Winter, David G. 1995: Presidential Psychology and Governing Styles: A Comparative Psychological Analysis of the 1992 Presidential Candidates, in: *Renshon, Stanley* (Hrsg.): *The Clinton Presidency: Campaigning, Governing, and the Psychology of Leadership*, Boulder, CO, US, 113-134.
- Winter, David G. 2003: The Psychological Assessment of Political Leaders, in: *Post, Jerrold* (Hrsg.): *The Psychological Assessment of Political Leaders: With Profiles of Saddam Hussein and Bill Clinton*, Ann Arbor, MI, 153-177.
- Winter, David G. 2011: Philosopher-King or Polarizing Politician? A Personality Profile of Barack Obama: Obama Personality Profile, in: *Political Psychology* 32: 6, 1059-1081.
- Winter, David G. 2013: Personality and political behavior, in: *Huddy, Leonie/Sears, David O./Levy, Jack S.* (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Political Psychology*, 2nd ed., Oxford, 110-145.
- Winter, David G./Hermann, Margaret G./Weintraub, Walter/Walker, Stephen G. 1991: The Personalities of Bush and Gorbachev Measured at a Distance: Procedures, Portraits, and Policy, in: *Political Psychology* 12: 2, 215-245.
- Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestages 2018: Völkerrechtliche Bewertung der Aufkündigung des Iran- Nuklearabkommens durch die US-Administration, in: <https://www.bundestag.de/resource/blob/563348/e50a08010717c3e740ca75502deedb07/wd-2-07-4-18-pdf-data.pdf>; 26.8.2020.
- Wolf, Albert B. 2018: After JCPOA: American Grand Strategy toward Iran, in: *Comparative Strategy* 37: 1, 22-34.
- Yang, Y. E. 2010: Leaders' Conceptual Complexity and Foreign Policy Change: Comparing the Bill Clinton and George W. Bush Foreign Policies toward China, in: *The Chinese Journal of International Politics* 3: 4, 415-446.
- Young, Michael 2000: Automating Assessment at a Distance, in: *The Political Psychologist* 5: 17-23.
- Zeitler, Benjamin 2010: Politische Führung im klassischen Präsidentialismus: die USA, in: *Seibaldt, Martin/Gast, Henrik* (Hrsg.): *Politische Führung in westlichen Regierungssystemen*, Wiesbaden, 173-195.