



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Drohung/Gewaltandrohung als strategisches Instrument
in der Außen- und Sicherheitspolitik und ihre
Wirksamkeit/Unwirksamkeit“

verfasst von / submitted by

Lena Maria Lang, BA BA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Arts (MA)

Wien, 2020 / Vienna, 2020

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 066 824

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Politikwissenschaft/
Master Political Science

Betreut von / Supervisor:

Doz. tit. Univ.-Prof. Dr. Otmar Höll

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	5
Abkürzungsverzeichnis.....	6
1 Einleitung.....	8
1.1 Thema und Forschungsfragen.....	8
1.2 Theoretische und empirische Relevanz	8
1.3 Aufbau.....	9
2 Literaturbericht	10
3 Theoretischer Rahmen	12
3.1 Drohung – Definitionen und Modelle.....	12
3.1.1 Definition Drohung allgemein.....	12
3.1.2 Definition Bedrohungskommunikation	12
3.1.3 Der Begriff Drohung in der internationalen Politik.....	12
3.1.4 Merkmale/Charakteristika der Drohung.....	13
3.1.5 Modell der strategischen Drohung in der Außen- und Sicherheitspolitik	13
3.2 Drohung im Kontext internationaler Politik	13
3.2.1 Effektivität von Drohungen in der internationalen Politik	13
3.2.2 <i>Deterrence Theory</i>	15
3.3 Entscheidungstheorie	25
3.3.1 Definition Entscheidung	25
3.3.2 Deskriptive und präskriptive Entscheidungstheorie	25
3.3.3 Rational $\neq$ Richtig.....	25
3.3.4 Ziele und Alternativen	26
3.3.5 Entscheidungsfindung als Prozess	27
3.3.6 Ordnungs- und Transitivitätsaxiom	27
3.3.7 Decision under risk, Decision under ignorance	28
3.3.8 Entscheidungsmatrix	29
3.3.9 Dominanz.....	29
3.4 Spieltheorie	30
3.4.1 Einführung Spieltheorie.....	30
3.4.2 Spielarten	31
3.4.3 Gefangenendilemma.....	33

3.4.4 Nash Equilibrium.....	34
3.4.5 Brinkmanship.....	35
3.4.6 Schwachpunkte der Spieltheorie/Rational Choice Theorie	37
4 Methodisches Vorgehen.....	41
5 Analyse der Fallbeispiele	46
5.1 Drohung USA gegen Mexiko 2019	46
5.1.1 Hintergrund.....	46
5.1.2 Ausspruch der Drohung.....	46
5.1.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung.....	48
5.2 Drohung USA gegen Nordkorea 2017.....	58
5.2.1 Hintergrund.....	58
5.2.2 Ausspruch der Drohung.....	59
5.2.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung.....	61
5.3 Drohung USA gegen Türkei 2019	70
5.3.1 Hintergrund.....	70
5.3.2 Ausspruch der Drohung.....	72
5.3.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung.....	73
5.4 Drohung USA gegen Iran 2020	82
5.4.1 Hintergrund.....	82
5.4.2 Ausspruch der Drohung.....	84
5.4.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung.....	85
6 Vergleich und Ergebnisse.....	95
7 Sender USA.....	102
7.1 Trump und die <i>Madman</i> Theorie	102
7.2 <i>Deterrence</i> -Identität und Machtposition.....	104
8 Resümee und Ausblick	105
8.1 Rückblick auf das Ziel der Arbeit.....	105
8.2 Umsetzung	105
8.3 Ergebnisse	107
8.4. Grenzen der Arbeit und Ausblick	109
Literaturverzeichnis	111
Abstract	124

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Modell der strategischen Drohung in der Außen- und Sicherheitspolitik ...	13
Abbildung 2: Entscheidungsmatrix (Peterson 2017: 6)	29
Abbildung 3: Dominanz in der Entscheidungsmatrix.....	29
Abbildung 4: Entscheidungsmatrix Gefangenendilemma (vgl. Peterson 2017: 237).....	33
Abbildung 5: Entscheidungsmatrix USA – Mexiko	55
Abbildung 6: Twitter Meldung Andrés Manuel Lopez Obrador - Spanisch	56
Abbildung 7: Entscheidungsmatrix USA – Nordkorea	68
Abbildung 8: Entscheidungsmatrix USA - Türkei.....	79
Abbildung 9: Entscheidungsmatrix USA – Iran	92

Abkürzungsverzeichnis

BBC	British Broadcasting Cooperation
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CKR	Common Knowledge of Rationality
CNN	Cable News Network
DPRK	Democratic People's Republic of Korea
EU	Europäische Union
IISS	International Institute for Strategic Studies
IS	Islamischer Staat
ISIS	Islamic State of Iraq and Syria/Islamic State of Iraq and the Levant (offizielle Bezeichnung = IS)
IMF	International Monetary Fund
JCPOA	Joint Comprehensive Plan of Action
KCNA	Korean Central News Agency
KPA	Korean People's Army
MAD	Mutual Assured Destruction
NATO	North Atlantic Treaty Organization
SDF	Syrian Democratic Forces
UdSSR	Sowjetunion (Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken)
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USA	Unites States of America
USD	United States Dollar
USIP	United States Institute of Peace
YPG	Yekîneyên Parastina Gel = People's Protection Units or People's Defense Units (mainly-Kurdish militia in Syria)

The power to hurt is bargaining power.

(Thomas C. Schelling)

1 Einleitung

1.1 Thema und Forschungsfragen

In einer Zeit in der man immer mehr von *Global Governance*, einer Weltgemeinschaft, oder nach Czempiel (1999) sogar von einer Gesellschaftswelt spricht, muss man andererseits gleichzeitig auch vermehrt eine unilaterale Machtausübung von einzelnen Staaten auf andere einzelne Staaten bemerken. Oftmals werden Drohungen, auch Gewaltandrohungen, als politisches Instrument in der Außenpolitik angewandt, um die eigenen Interessen durchzusetzen. Die Tendenz der Anwendung einer Drohung ist in den letzten Jahren gestiegen und eine neue Normalität von Diplomatie etabliert sich. Diese Arbeit beschäftigt sich mit der **Frage der Wirksamkeit beziehungsweise der Unwirksamkeit der Drohung als strategisches Instrument in der Außen- und Sicherheitspolitik zur Erreichung der eigenen politischen Agenden**. Gelingt es Staaten durch das Aussprechen von Drohungen ihre Ziele zu erreichen, oder untergraben sie damit ihre Autorität und Glaubwürdigkeit? Welche Faktoren spielen dabei eine Rolle? Das Augenmerk liegt dabei zunächst auf dem Entscheidungsverhalten des Empfängers der Drohung. Es soll herausgefunden werden, unter welchen Faktoren ein Empfängerstaat dazu bereit ist, sich der Drohung zu fügen und an ihn gestellte Forderungen umzusetzen. Es wird davon ausgegangen, dass dieser rationale Entscheidungen trifft.

Daraus ergeben sich zwei zu behandelnde Fragen:

- Wie reagieren Staaten (der ausgewählten Fälle) auf an sie gerichtete Drohungen/Gewaltandrohungen?
- **Welche Faktoren begünstigen die Wirksamkeit von Drohungen als strategische Instrumente in der Außen- und Sicherheitspolitik?**

1.2 Theoretische und empirische Relevanz

Ich arbeite dabei vor allem mit der *deterrence* Theorie von Schelling, die besagt, dass eine Drohung eine strategische Handlung ist, welche das Gegenüber in eine gewisse Richtung lenken soll und bediene mich an spieltheoretischen Modellen, welche die Rationalität der Entscheidungsträger beleuchten. Der klassische Ansatz dieser Theorie wird kritisiert, den Kontext einer Drohsituation auszublenden. Deshalb arbeite ich als Ergänzung auch mit dem

interpretativen Ansatz und versuche durch eine Analyse zusätzlicher Faktoren, auch den breiteren Kontext zu erfassen. Zwischen dem klassischen und dem interpretativen Ansatz der *deterrence* Theorie besteht eine häufig erwähnte Forschungslücke, an welche ich mit der Kombination dieser beiden Ansätze anschließen möchte (genauere Ausführung dazu im Literaturbericht).

Obwohl Drohungen teilweise zum Alltag der außenpolitischen Beziehungen gehören, ist der Drohung als strategisches Instrument in der Forschung (vor allem in den letzten Jahren) nur sehr wenig Aufmerksamkeit zugekommen. Neue Forschungen fokussieren ausschließlich auf Terrorismus, ethnische Konflikte oder so genannte Schurkenstaaten. Frühere *deterrence* Forschungen haben sich hauptsächlich mit der nuklearen Bedrohung beschäftigt. Ich möchte in dieser Arbeit auf „gewöhnliche“ Drohungen zwischen Staaten eingehen, welchen womöglich nicht viel Bedeutung zugesprochen wird, die aber die internationalen Beziehungen und die außenpolitische Bühne enorm beeinflussen.

1.3 Aufbau

Das **Kapitel 3** soll den theoretischen Rahmen der Arbeit abdecken. Zuerst wird auf das Konzept der Drohung als solches eingegangen und Definitionen, sowie ein Modell der strategischen Drohung angeführt. Danach wird die Drohung im Kontext der internationalen Politik verortet. Dabei ist es unerlässlich auch näher auf die *deterrence* Theorie in ihren verschiedenen Phasen einzugehen. Einerseits gehe ich näher auf Schellings *deterrence* Theorie ein, andererseits auch auf die spätere Entwicklung des interpretativen Ansatzes der *deterrence* Theorie. Im nächsten Teil des Kapitels will ich zuerst die Entscheidungstheorie, sowie in weiterer Folge die Spieltheorie näher erläutern, da diese in der nachfolgenden Analyse eine tragende Rolle spielen. In **Kapitel 4** folgt eine detaillierte Ausarbeitung des methodischen Vorgehens. Da die einzelnen Analysepunkte aus dem theoretischen Teil abgeleitet werden, wurde das methodische Vorgehen bewusst nach dem Theorieteil verortet. Daher soll an dieser Stelle noch nicht detailliert auf die Methode eingegangen werden. Es folgt in **Kapitel 5** die empirische Analyse von vier ausgewählten Fallbeispielen. Die einzelnen Analysepunkte dieser Fallbeispiele werden anschließend in **Kapitel 6** miteinander verglichen. Das Ziel ist es, kausale Zusammenhänge zwischen bestimmten Faktoren und dem Ergebnis der Drohung (Wirksamkeit/Unwirksamkeit) herzustellen. Damit sollen Faktoren benannt werden, welche die Wirksamkeit einer Drohung begünstigen. In allen vier ausgewählten Fallbeispielen wird die Drohung vonseiten der

USA an einen anderen Staat gesendet. Dies war ursprünglich nicht intendiert, hat sich aber aufgrund der Auswahlkriterien der Fallbeispiele (siehe methodisches Vorgehen) so ergeben. Daher gehe ich in **Kapitel 7** auf das Phänomen der vermehrten Aussendung von Drohungen vonseiten der USA ein.

2 Literaturbericht

Um den theoretischen Rahmen der Thematik Drohung in der Außen- und Sicherheitspolitik abzudecken, habe ich mit der *deterrence theory* gearbeitet. Im Deutschen wird *deterrence* mit dem Ausdruck „Abschreckung“ übersetzt. Da dieser Ausdruck die Bedeutung des Konzeptes jedoch nicht zufriedenstellend wiedergibt, verwende ich in dieser Arbeit weiterhin den englischen Begriff *deterrence*. Diese Theorie gliedert sich in den klassischen Ansatz, welcher mit entscheidungs- und spieltheoretischen Modellen arbeitet und in einen interpretativen/konstruktivistischen Ansatz, der vor allem darauf plädiert die Situation in einen weiteren Kontext zu betten. Der Versuch dieser Arbeit liegt darin, den klassischen Ansatz mit Elementen des interpretativen Ansatzes zu erweitern. In Bezug auf den klassischen Ansatz habe ich mich hauptsächlich auf die Werke von Thomas Schelling (1960, 1966, 1989) gestützt. Er setzt die Drohung in den Kontext internationaler Politik und erarbeitet eine *deterrence* Theorie, in welcher er die Drohung als strategisches Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen darstellt. Mit strategischem Verhalten meint er die Inszenierung des eigenen Verhaltens, um die Handlungen des Gegenübers in die gewünschte Richtung zu leiten. Indem er die Drohung als strategisches Mittel darstellt, welche die Handlungen und Entscheidungen von anderen beeinflussen sollen, schafft Schelling hier automatisch den Link zur Entscheidungs- und Spieltheorie. Der klassische Ansatz wird in späterer Folge (gegen Ende des Kalten Krieges) stark kritisiert und ein konstruktivistischer Ansatz entwickelt sich. Hier habe ich hauptsächlich mit Jervis (1979), Lupovici (2010) und Knopf (2010) gearbeitet, welche die Kritik am klassischen Ansatz und dessen geforderte Weiterentwicklung gut zusammenfassen. Zusätzlich habe ich mit Werken von VertreterInnen des neuen Ansatzes gearbeitet, wie Davis (2000), Morgan (1977, 2003) Achen/Snidal (1989) sowie auch Buzan/Waever/De Wilde (1998), welche mit ihrem umfassenden Sicherheitsbegriff auch in die *deterrence* Theorie einschneiden. Es wird deutlich, dass hier eine Lücke in der Forschung besteht. Der interpretative Ansatz kann sich nur wenig auf empirische Forschung stützen. Vor allem konzentriert sich diese

Forschung nur auf Phänomene wie Terrorismus und ethnische Konflikte. Ich will mit dieser Arbeit den Versuch starten, empirische Forschung im Hinblick auf die Effektivität von Drohungen zwischen Staaten zu liefern, indem ich den klassischen Ansatz mit dem konstruktivistischen Ansatz erweitere. Zusätzlich zu den spieltheoretischen Modellen arbeite ich mit einer Liste weiterer Faktoren, welche den Kontext einer Drohsituation erfassen sollen. Mit der Kombination der beiden Ansätze soll ein Beitrag zur Schließung dieser Forschungslücke geleistet werden.

Im Bereich Entscheidungstheorie und Spieltheorie gibt es eine unzählige Auswahl an Werken. Während die Entscheidungstheorie meist aus dem Feld der Wirtschaftswissenschaften betrachtet wird, wird die Spieltheorie häufig im Bereich der Sozialwissenschaften, zur Untersuchung von Entscheidungsverhalten in sozialen Konfliktsituationen, angewandt. Die Modelle der Spieltheorie stammen ursprünglich aus dem Bereich der Mathematik. Ich habe in dieser Arbeit die Entscheidungstheorie als Vorstufe der Spieltheorie angesehen. Für beide Theorien habe ich je ein Standardwerk herausgesucht und diese, auf dessen Basis, abgearbeitet. Das war für die Entscheidungstheorie: Laux/Gillenkirch/Schenk-Mathes (1982 – Auflage 2014) und für die Spieltheorie: Gilboa (2010) sowie Peterson (2009 – Auflage 2017). Dies sind angesehene Standard/Einführungswerke, welche meinen gewünschten Anwendungsbereich zur Genüge abdecken.

3 Theoretischer Rahmen

3.1 Drohung – Definitionen und Modelle

3.1.1 Definition Drohung allgemein

Drohung wird im deutschen Strafgesetzbuch allgemein folgendermaßen definiert:

„Drohung ist das (auch konkludente) Inaussichtstellen eines Übels, auf das der Drohende Einfluss hat oder zu haben vorgibt.“ (§123 dt. BGB, §240 dt. StGB).

3.1.2 Definition Bedrohungskommunikation

„Unter Bedrohungskommunikation wird die Kommunikation einer Bedrohung verstanden, die (aus Sicht des Beobachters) sowohl den Beobachter selbst als auch den Adressaten der Kommunikation betrifft. Mit der Kommunikation wird eine Handlungserwartung an den Adressaten mitkommuniziert, nämlich die Erwartung, dass der Adressat etwas gegen diese Bedrohung unternimmt.“ (Schirmer 2008: 89).

3.1.3 Der Begriff Drohung in der internationalen Politik

Der Begriff Drohung wird in der Literatur der internationalen Politik in Kombination mit der Abschreckungspolitik bzw. *deterrence* verwendet. Die *deterrence* Theorie beschäftigt sich mit *“the use of threats to induce an opponent to behave in desirable ways.”* (vgl. Achen/Snidal 1989: 151). Eine Drohung wird als *„a statement conveying an intention to cause harm (i.e., a menacing utterance)”* (Meloy/Hart/Hoffmann 2014: 3) verstanden. Damit sollen die Handlungen des Gegenübers beeinflusst und in eine bestimmte Richtung gelenkt werden. Drohungen werden somit auch als *„tools of social influence“* bezeichnet (Davis 2000: 10). Das Besondere an Drohungen ist, dass man die eigene Handlung vom Gegenüber abhängig macht. *„It makes one’s course of action conditional on what the other player does.”* (Schelling 1960: 124). Deshalb spielt die Spieltheorie bei der Analyse von Drohungen auch eine wichtige Rolle.

Eine Drohung ist charakterisiert durch 3 Komponenten: eine Quelle, ein Signal und ein Ziel. Drohungen werden von einer Quelle durch ein Signal an ein Ziel gesendet, mit der Absicht, das Verhalten des Ziels zu verändern (vgl. Tedeschi 1970: 159). Da der Ausdruck Ziel im Deutschen irreführend sein kann, werden in der vorliegenden Arbeit die Begriffe Sender, Mitteilung und Empfänger verwendet.

3.1.4 Merkmale/Charakteristika der Drohung

Die folgenden Kriterien müssen unbedingt erfüllt sein, damit der Fall für diese Arbeit relevant ist:

- Ein Staat (Sender) bedroht einen anderen Staat (Empfänger).
- Der Sender der Drohung fühlt sich, oder ein ihm zugehöriges Objekt, davor durch den Empfänger in irgendeiner Art bedroht.
- Eine Drohung mit bestimmten Forderungen und möglichen Folgen wird deutlich ausgesprochen/mitgeteilt.
- Ein bestimmtes Ziel wird damit verfolgt.

3.1.5 Modell der strategischen Drohung in der Außen- und Sicherheitspolitik

Anhand der oben genannten Merkmale wurde für diese Arbeit folgendes Modell der strategischen Drohung in der Außen- und Sicherheitspolitik entworfen:

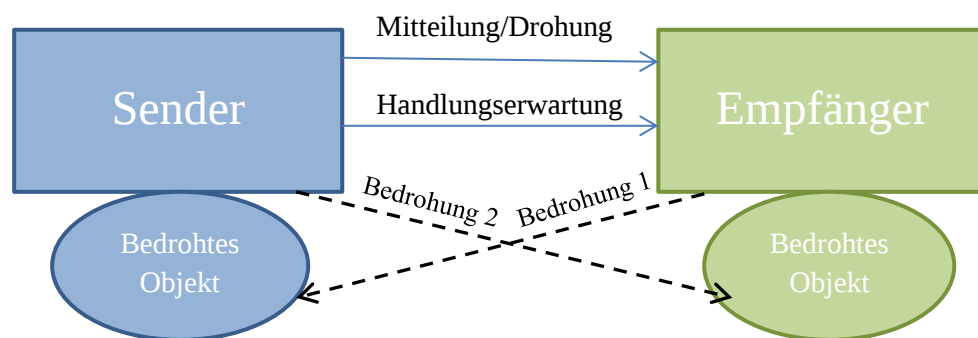


Abbildung 1: Modell der strategischen Drohung in der Außen- und Sicherheitspolitik

Anmerkung: Bedrohung 1 besteht im Vorhinein und ist keine deutlich ausgesprochene Drohung. Der Sender fühlt sich, oder ein ihm zugehöriges Objekt, durch bestimmte Handlungen vom Empfänger bedroht. Dies ist ausschlaggebend dafür, dass der Sender eine explizite Drohung mit Forderungen und Folgeandrohungen ausspricht.

3.2 Drohung im Kontext internationaler Politik

3.2.1 Effektivität von Drohungen in der internationalen Politik

Bevor ich näher auf die *deterrence* Theorie eingehe, will ich zuerst auf wichtige Komponenten in einer Drohsituation zwischen Staaten eingehen, welche die Wirksamkeit der Drohung stark beeinflussen. Die folgenden Faktoren wurden auf Basis von Schellings Werken herausgearbeitet und mit Argumenten von Davis (2000) ergänzt. Sie müssen in der nachfolgenden Analyse der Fallbeispiele berücksichtigt werden.

- **Rationalität:** Drohungen sind nur effektiv, wenn von einer gewissen Rationalität beider Akteure ausgegangen werden kann. Auf das Thema Rationalität wird im späteren Kapitel 3.3 Entscheidungstheorie noch weiter eingegangen. Hier sei nur anzumerken, dass eine gewisse Grundlagen-Rationalität vom Gegenüber erwartet werden muss. Drohungen an *madmen* (wie beispielsweise auch an Kleinkinder) sind nicht effektiv, da diese Kategorie nicht durch Drohungen kontrolliert werden kann (vgl. Schelling 1960: 6). Nicht nur vom Empfänger, sondern auch vom Sender muss eine gewisse Rationalität ausgehen. Wenn der Sender völlig irrational handelt, wird der Empfänger von ihm gestellte Forderungen nicht umsetzen. Anders argumentiert die *Madman* Theorie (bspw. Ellsberg 1959), die besagt, dass Führungspersönlichkeiten, welche als verrückt und somit unberechenbar gelten, Drohungen erfolgreicher umsetzen können. Auf diese Theorie und ihre Schwächen wird im Kapitel 7 noch näher eingegangen.
- **Deutliche Kommunikation:** Die Umsetzung der Drohung muss glaubwürdig kommuniziert werden. Drohungen werden immer durch „wenn-dann“-Aussagen konstruiert (vgl. Tedeschi 1970: 159). Schelling betont, dass es in Drohsituation essenziell ist, deutlich zu kommunizieren. Drohungen sollten dem Wortlaut: „*if...I will*“ folgen und nicht „*if...I may*“, zumindest in diesem Sinne. Dies hat enorme Auswirkungen darauf, wie glaubwürdig die Drohung ist und wie ernst sie vom Empfänger genommen wird (vgl. Schelling 1960: 187). Bei „*if...I will*“ wird die Entscheidung über das Einsetzen der „Strafmaßnahmen“ dem Empfänger überlassen. Bei „*if...I may*“ liegt diese Entscheidung immer noch beim Sender. Der Empfänger wird sich nur in den seltensten Fällen dazu entscheiden, den Forderungen des Senders nachzugehen, da der Sender keine Garantien ausgesprochen hat. Diese Unterscheidung soll auch in jedem hier behandelten Fall getroffen werden.
- **Versprechen:** Der Sender muss nicht nur versichern, dass er die Androhungen umsetzen wird, sondern gleichzeitig glaubhaft versichern, dass sobald sich der Empfänger entschließt einzulenken, die Strafmaßnahmen gestoppt werden. Andernfalls wird der Empfänger nicht einlenken. Sowohl Davis als auch Schelling betonen, dass es essenziell ist, dem Empfänger deutlich zu machen, dass sobald er sich entschließt zu kooperieren, keine weiteren Forderungen gestellt werden. Die

Drohung ist also auf bestimmte Forderungen limitiert (vgl. Davis 2000: 23-25) (vgl. Schelling 1966: 72-75).

- **Glaubwürdigkeit:** Damit eine Drohung glaubwürdig ist, muss der Sender augenscheinlich in der Lage sein, die angedrohten Folgen umzusetzen. „*The perceived ability of the sender to carry out a commitment is an important factor in the success or failure of any influence attempt.*” (Davis 2000: 13) (vgl. auch Schelling 1989: 114). Wichtig hierbei ist vor allem auch, welche Kosten und Folgen eine mögliche Umsetzung der Drohung für den Sender hätte. Wenn diese Kosten sehr hoch sind, wird die Glaubwürdigkeit der Umsetzung der Drohung vermindert und der Empfänger neigt eher dazu, die Drohung zu ignorieren.
- **Verhältnis Sender – Empfänger:** Bei der Analyse von Drohungen und vor allem bei der Analyse von deren Wirksamkeit, muss die Drohung immer in einen breiteren Kontext gebettet werden. Eine Drohung impliziert in jedem Fall, bereits vor dem Ausspruch, ein Verhältnis zwischen Sender und Empfänger. Der Faktor Macht und Abhängigkeiten spielen hier eine große Rolle (vgl. Davis 2000: 11) (vgl. Baldwin 1971: 71-78). Die Komponente Kontext, wird zwar nicht in allen Ansätzen der *deterrence* Theorie als wichtig empfunden (darauf wird im nachfolgenden Kapitel 3.2.2 *Deterrence Theory* noch näher eingegangen), in dieser Arbeit wird das Verhältnis der beiden Staaten zueinander jedoch als wichtiger Faktor für die Effektivität von Drohungen betrachtet und muss daher in die nachgehende Analyse der Fallbeispiele mit einfließen.

3.2.2 *Deterrence Theory*

Um die Drohungen in der internationalen Politik erfassen zu können, müssen sie zunächst im Kontext der *deterrence* Theorie verortet werden. Die *deterrence* Theorie beschäftigt sich mit der Anwendung der Drohung als strategisches Instrument um das Gegenüber zu beeinflussen (vgl. Achen/Snidal 1989: 151). Im Folgenden will ich einen kurzen Abriss über die Entwicklungen und Bandbreite der *deterrence* Theorie geben und danach auf bestimmte spezifische Punkte dieser Theorie eingehen. Laut Robert Jervis (1979) gliedert sich die *deterrence* Theorie in drei Phasen. Spätere WissenschaftlerInnen wie etwa Lupovici (2010) oder Knopf (2010) fügen eine 4. Phase zu Jervis hinzu.

Phase 1

Die erste Phase entstand nach Ende des zweiten Weltkrieges als Reaktion auf die Erfindung und den Einsatz der Atombombe. WissenschaftlerInnen wie unter anderem Bernard Brodie, Arnold Wolfers and Jacob Viner erkannten schnell, dass diese neue Waffe einen anderen Anwendungsverlauf haben würde als herkömmliche Waffen, nämlich im bestmöglichen Fall, ihre nicht-Anwendung. Diese erste Phase hatte aber relativ wenige Auswirkungen, vor allem auch deshalb, weil es keine systematische Aufarbeitung dieser Theorie zu diesem Zeitpunkt gab (vgl. Jervis 1979: 291).

Phase 2

Die zweite Phase entwickelte sich in den späten 1950er Jahren bis in die 1960er Jahre. Zu deren berühmtesten VertreterInnen zählen vor allem Schelling und Snyder, welche *deterrence* als eine eigenständige Theorie (anhand eines realistischen Ansatzes) etablieren, die auch große Popularität erlangt. Sie fokussieren sich auf das bessere Verständnis von Strategien sowie Verhandlungstaktik der handelnden Akteure und integrieren erstmals Modelle der Spieltheorie in die *deterrence* Theorie. Sie unterstreichen ebenfalls erstmals die paradoxe Natur von *deterrence*, da Akteure versuchen mehr Sicherheit zu erlangen, indem sie nicht sich selbst schützen, sondern anderen Akteuren Gewalt androhen und sich dadurch gleichzeitig selbst in Gefahr bringen (vgl. Jervis 1979: 292). Ich möchte hier näher auf bestimmte Teile von Schellings Theorie eingehen, da diese als Basis der Arbeit dienen sollen.

Schelling's *deterrence* Theorie: Drohung als Diplomatie durch Zwang

Schelling stellt fest, dass die *deterrence* Theorie eine Mischung aus „*game theory*, *organization theory*, *communication theory*, *theory of evidence*, *theory of choice* and *theory of collective decision*“ ist (Schelling 1960: 15). Er sieht Drohungen oder die so genannte Abschreckungspolitik als eine Strategie in Konflikten. Faktoren dabei sind:

- Das Bestehen eines Konfliktes.
- Das gleichzeitige Bestehen eines gemeinsamen Interesses.
- Rationales, nutzenmaximierendes Verhalten beider Akteure.
- Abhängigkeit der Entscheidung von der Erwartung über die Handlungen des Gegenübers (vgl. Schelling 1960: 15).

Man spricht von strategischem Verhalten, wenn man versucht die Entscheidungen des Gegenübers zu beeinflussen, indem man dessen Erwartungen über das eigene Verhalten in eine bestimmte Richtung lenkt.

„Deterrence (...) as a typical strategic concept – is concerned by influencing the choices another party will make, and doing it by influencing his expectations of how we will behave. It involves confronting him with evidence for believing that our behaviour will be determined by his behaviour.” (Schelling 1960: 13).

Er betont, dass es beim Konzept *deterrence* nicht um die Anwendung von Gewalt geht, sondern nur um das Ausschöpfen der Möglichkeiten von Gewaltanwendung (vgl. Schelling 1960: 5; 9). Die beteiligten Akteure müssen nicht unbedingt Gegner oder Feinde sein. Schelling bezeichnet sie vielmehr als Partner, welche mit den Meinungen des anderen nicht übereinstimmen und sich nicht vertrauen. Das *deterrence* Konzept beinhaltet beides, einen Konflikt und ein gemeinsames Interesse, andernfalls wäre eine Drohung nicht möglich. Beide Beteiligten müssen über irgendein gemeinsames Interesse verfügen, über einen kleinen gemeinsamen Nenner und sei dies nur, Krieg zu verhindern (vgl. Schelling 1960: 11).

Deterrence vs. Compellence

Schelling macht zudem die wichtige Unterscheidung zwischen *Deterrence* (*discourage through fear*, abschrecken) und *Compellence* (zwingen) in Droh-Szenarien. Da es keine eindeutige Übersetzung ins Deutsche dafür gibt, verwende ich weiterhin die beiden englischen Begriffe. Letzteres bezeichnet eine Drohung, die den Empfänger dazu zwingt, etwas zu tun, ersteres bezeichnet eine Drohung, welche ihn davon abhalten soll, etwas zu tun. Der gravierende Unterschied liegt darin, wer, nach Ausspruch der Drohung, Initiative ergreifen oder Handlungen setzen muss (vgl. Schelling 1966: 69). Schelling argumentiert, dass *deterrence* einfacher umzusetzen ist als *compellence*. Bei *deterrence* vermittelt der Sender die Drohung und überlässt den Ausgang dem Empfänger. Der Sender muss hier vorerst nicht handeln. Erst wenn der Empfänger möglicherweise doch die Handlung einleitet, von der der Sender ihn versucht abzuhalten, werden Konsequenzen gezogen. In Wahrheit hofft der Sender, dass dies jedoch nie passieren wird. Das allgemeine Ziel ist es, den Status quo beizubehalten (vgl. Schelling 1966: 69-70).

„By definition, the punishments associated with successful deterrent threats are never imposed. Aside from the costs associated with establishing the credibility of such threats, deterrent threats are cheap when successful.” (Davis 2000: 24).

Compellence hingegen zwingt den Empfänger, etwas zu tun. Während Forderungen bei *deterrence* klar formuliert sind (eine bestimmte Sache nicht zu machen), wird der Empfänger bei *compellence* dazu aufgefordert sein Verhalten zu ändern. Dies wirft gleichzeitig mehrere Fragen auf wie beispielsweise: *Wann? Wo? Was? und Wie viel?* Oftmals muss der Sender Maßnahmen setzen, damit der Empfänger wirklich die gewünschten Schritte einleitet. In diesem Fall muss der Sender zuerst handeln (vgl. Schelling 1966: 70-72).

„To deter, one digs in, or lays a minefield, and waits – in the interest of inaction. To compel, one gets up enough momentum to make the other act to avoid collision.”
(Schelling 1966: 72).

Davis fügt in späteren Forschungen ein weiteres Argument zu Schellings Aussage, dass *deterrence* leichter umzusetzen sei als Drohungen unter *compellence*, hinzu. Er merkt an, dass in Zeiten digitaler Medien und Nachrichtenübertragung in Echtzeit, Drohungen unter *compellence* größeres internationales Aufsehen erregen. Dabei bildet sich leichter eine Opposition zum Sender-Staat (auch möglicherweise innerhalb des Staates). Die Strafmaßnahmen bei *deterrence* greifen erst, wenn die Drohung schiefgeht und der Empfänger eine bestimmte rote Linie überschreitet (im besten Falle passiert dies gar nicht). Debatten über Legalität und Moralität werden daher erst viel später ausgelöst und finden weniger intensiv statt (vgl. Davis 2000: 23).

Die Art der Drohung hat daher durchaus auch Auswirkungen darauf, inwieweit der Empfänger bereit ist mit dem Sender zu kooperieren. In jedem der, für diese Arbeit ausgewählten Fälle, will ich bestimmen, ob es sich um Drohungen der Art *deterrence* oder *compellence* handelt.

Einer der wichtigsten Faktoren von Schellings Theorie ist die Einbeziehung von Modellen der Spieltheorie, um Entscheidungsverhalten und Strategien der Akteure einzuordnen. Brinkmanship und *Game of Chickens* (Feiglingsspiel) sind Elemente, die die *deterrence* Theorie mit der Spieltheorie perfekt verbinden. Auf Entscheidungstheorie und Spieltheorie wird in den nachfolgenden Kapiteln (3.3 und 3.4) näher eingegangen, um die Verbindung

zur *deterrence* Theorie näher zu beleuchten. Diese spielen auch für die nachfolgende Analyse eine entscheidende Rolle.

Kritik an der 2. Phase

Die *deterrence* Theorie wurde in ihrer zweiten Phase aber auch stark kritisiert. Trotz der Untersuchungen anhand der Modelle der Spieltheorie kann die *deterrence* Theorie keine Auskunft über das Entscheidungsverhalten und die Strategiewahl der Akteure geben. Sie kann lediglich feststellen, ob eine Entscheidung rational getroffen wurde oder nicht. Sie blendet einen weiteren Kontext aus. *Deterrence* als „*heuristic tool, supplying simple, and even simplistic, solutions to complicated foreign policy problems.*“ (Lupovici 2010: 708). Es ist wenig bis keine Forschung dazu vorhanden, wie Konflikte nicht ausbrechen, sondern in ihrem Anfang friedlich beseitigt werden. „*The origins of wars and courses of crises are much more frequently studied than the defusing of tensions and the diminution of conflict.*“ (Jervis 1979: 292). Außerdem wird kritisiert, dass die Theorie nicht erklären kann wie Verhaltensweisen des Gegenübers beeinflusst werden können. Die Ziele der Akteure werden als gegeben und außerhalb eines Kontexts wahrgenommen. In einer *deterrence* Situation, welche die eigene Sicherheit und möglicherweise die Sicherheit von anderen Akteuren beeinflusst, könnten durchaus Veränderungen im Wertesystem und eine veränderte Zielsetzung auftreten. Dies kann die *deterrence* Theorie der 2. Phase nicht fassen (vgl. Jervis 1979: 292-293). Es fehlen vor allem Evidenz und wissenschaftliche Argumente hinsichtlich des Anwendungsbereiches der Theorie und dessen Breite, sowie deren Grenzen (vgl. Jervis 1979: 294). „*Unless scholars know the conditions under which these tools cannot be used, they will sometimes apply deterrence theory to cases which it cannot explain.*“ (Jervis 1979: 195). Zudem wird oftmals kritisiert, dass die *deterrence* Theorie keine Hinweise darauf gibt, wie eine derartige Konfliktsituation vermieden werden kann und wann *deterrence* nicht das passende Instrument zur Erreichung der eigenen Interessen oder zur Vermeidung von Gewalt ist (vgl. Jervis 1979: 293). Die *deterrence* Theorie hat aber, in Hinblick auf diese letzten beiden Argumente, nicht den Anspruch erhoben diese zu erfüllen.

Einer der Hauptkritikpunkte bleibt aber der, dass die Theorie sehr abstrakt ist und den breiteren Kontext nicht fassen kann. „*It deals with states A and B, and it does not matter what national names fill these blanks.*“ (Jervis 1979: 296). Dem realistischen Ansatz wird vorgeworfen, dass er sich nur mit *deterrence* in Form von Androhungen und

Machtdemonstration auseinandersetzt und Komponenten wie Anreizschaffung oder Belohnung außen vor lässt. Auch diese Elemente dürften laut KritikerInnen in der Theorie nicht ausgeblendet werden, da sie möglicherweise eine tragende Rolle im *deterrence* Konzept spielen könnten. Diesbezüglich gibt es aber erst wenig wissenschaftliche Evidenz (vgl. Baldwin 1971: 19, 24) (auch bereits Dahl 1957). Der realistische Ansatz wird weiters kritisiert, dass er nur klar abgetrennte Ergebnisse einer *deterrence* Situation zulässt. Für die in der Realität oftmals angewendete Kompromissfindung bleibt nur wenig Raum (vgl. Jervis 1979: 295).

Des Weiteren wird die Theorie als ethnozentrisch bezeichnet. Sie wurde, ähnlich wie die meisten Theorien der internationalen Beziehungen, von US-AmerikanerInnen und West-EuropäerInnen geprägt. Die Werte, Erfahrungen und Kultur des Westens werden auf alle Staaten übertragen, welche in der *deterrence* Theorie untersucht werden (vgl. Jervis 1979: 296).

„Deterrence theorists usually assume that while countries differ in the goals they seek, they see the world in the same way.(...) It does not consider that people from other cultures might develop quite different analyses.” (Jervis 1979: 296).

Ein Punkt, der häufig Gegenstand von Kritik gegenüber der *deterrence* Theorie der 2. Phase ist, in dem sich aber nicht alle KritikerInnen einig sind, ist die Komponente Rationalität. Häufig wird davon gesprochen, dass die Rationalität der Akteure überschätzt wird, besonders wenn diese unter Druck stehen, wie dies in Bedrohungsszenarien meistens der Fall ist. Emotionen, Impulshandlungen und Affektentscheidungen können von der Theorie nicht erfasst werden. Zudem kommt hinzu, dass man nicht automatisch von einer lückenlosen Kommunikation ausgehen kann und dass Handlungen in *deterrence* Situationen oft von Annahmen geleitet sind (vgl. Holsti 1972: 8-9). Morgan bringt das Argument, dass eine *deterrence* Situation, in der beispielsweise die gegenseitige Zerstörung angedroht wird, bei zwei rational agierenden Akteuren gar nicht möglich wäre (vgl. Morgan 1977: 121). Hier muss man allerdings anmerken, dass die *deterrence* Theorie keine allumfassende Rationalität der Akteure annimmt. Sie befasst sich mit dem Entscheidungsverhalten von Akteuren, welche sich bereits in einer *deterrence* Situation befinden. Morgans Argument wird somit obsolet. Weiter muss die Theorie nicht greifen. Impulshandlungen und Affektentscheidungen aufgrund von Emotionen kann sie jedoch tatsächlich nicht abdecken. Dies ist ein allgemeines Problem der Spieltheorie, worauf im Kapitel 3.4.6 *Schwachpunkte der Spieltheorie* noch näher eingegangen wird.

Phase 3

Eine dritte Phase in der Entwicklung der *deterrence* Theorie entsteht um die 1970er Jahre. Es wird erkannt, dass es bisher nur sehr wenig Evidenz für die Theorie gibt und dass sie durch vorwiegend deduktives Vorgehen geprägt ist (vgl. Jervis 1979: 301). Es gibt zudem keine Versuche einer Systematisierung oder Erweiterung der Theorie. Empirisch gesehen, hat die dritte Phase der Theorie versucht dem entgegenzuwirken und konnte einige offene Fragen beantworten, aber immer noch weit weniger als notwendig. Beispielsweise wurde die Komponente der Anreizschaffung/Belohnung (*rewards*) in die Analyse miteinbezogen. Des Weiteren wurden Faktoren berücksichtigt, die zum Scheitern einer *deterrence* Situation führen könnten, wie ein unterschiedliches Werteverständnis oder Unterschiede in der Weltanschauung, welche infolge zu unterschiedlichen Interpretationen führen können (vgl. Jervis 1979: 302-307). Hauptsächlich wurde durch die empirischen Analysen der dritten Phase darauf hingewiesen, dass die *deterrence* Theorie einige Anpassungen benötigt. Viele Dinge blieben auch in dieser Phase ungeklärt. *“Although third wave scholars acknowledged these difficulties, they were unable to completely resolve them and fully explain how deterrence, in fact, works.”* (Lupovici 2010: 708). Nach fünf Jahrzehnten Forschung auf diesem Gebiet, blieben die Basisfragen, die man sich zu Anfang gestellt hatte, immer noch unbeantwortet (vgl. Morgan 2003: xvi).

Phase 4

Gegen Ende des Kalten Krieges entwickelt sich eine vierte Phase der *deterrence* Theorie. *Deterrence* wird dabei immer noch als essenzielles Element in der Außen- und Sicherheitspolitik angesehen – auch als Mittel gegen neue Bedrohungen (vgl. Knopf 2010: 4). Man ist vor allem unzufrieden, dass bisherige Theorien den Erfolg von *deterrence* nur beschreiben, nicht aber erklären können. Außerdem kann zwischen der *deterrence* Strategie und der Verhinderung eines Gewaltausbruchs lediglich eine Korrelation, nicht aber ein kausaler Zusammenhang hergestellt werden (vgl. Lupovici 2010: 709-710) (Freedman 2004: 13-14). Die vorherigen Phasen waren realistisch geprägt, nun aber entwickelt sich ein interpretativer und konstruktivistischer Ansatz, welcher vor allem darauf basiert, den Kontext einer *deterrence* Situation zu berücksichtigen. Nationale Interessen werden darin nicht als gegeben, sondern als sozial konstruiert und durch die Identität der Akteure beeinflusst, betrachtet (vgl. Lupovici 2010: 710). Anders als in den vorherigen Phasen, entwickeln sich empirische und theoretische Trends in der vierten Phase isoliert

voneinander. Der empirische Teil fokussiert sich auf die, zu dieser Zeit, neuen Phänomene der internationalen Beziehungen wie beispielsweise auf Terrorismus (vor allem nach 9/11), auf Bedrohung von so genannten Schurkenstaaten und auf ethnische Konflikte (vgl. Knopf 2010: 2). Die theoretischen Trends, die sich in der vierten Phase entwickeln – also den interpretativen Ansatz – will ich im Folgenden kurz erläutern:

Der interpretative Ansatz stellt fest, dass der intersubjektive Kontext einer *deterrence* Situation bedeutend für deren Entwicklung und Ausgang ist, da der Kontext die Auffassung der Akteure vom *deterrence* Konzept formt. Diese Berücksichtigung des intersubjektiven Kontexts ist der größte Unterschied zwischen dem interpretativen und dem klassischen Ansatz (vgl. Lupovici 2010: 711). Dies haben bereits einige TheoretikerInnen der vorherigen Phasen erkannt - wie beispielsweise Schelling, der in seinem Werk *A Strategy of Conflict* (1960) mehrmals auf die Notwendigkeit der Berücksichtigung von Erwartungen in spieltheoretischen Modellen hingewiesen hat oder Booth, der ebenfalls auf die Notwendigkeit der Einbeziehung des kulturellen Kontexts plädiert (vgl. Booth 1979: 41). Diese Hinweise wurden jedoch bislang nie systematisch in die *deterrence* Theorie inkludiert (vgl. Lupovici 2010: 711).

Auch der interpretative Ansatz der *deterrence* Theorie weist einige Schwachstellen auf. Trotz der Berücksichtigung von Identität und vom kulturellen Kontext, schafft er es nicht, dies auf das Verhalten der Akteure umzulegen. Somit können auch keine fundierten Aussagen über die Vermeidung von Gewaltanwendung gemacht werden (vgl. Lupovici 2010: 712).

„What is needed, then, is a greater focus on the explained phenomenon of avoidance of violence (or outbreak of violence) and more systematic concepts to deal with these phenomena.” (Lupovici 2010: 712).

Trotzdem liefert der interpretative Ansatz wichtige Erkenntnisse im Hinblick auf die Ausübung von *deterrence*. Lupovici teilt diese in vier Punkte ein:

Erstens unterstreicht der interpretative Ansatz, dass die Praxis von *deterrence* gelernt werden kann. Der klassische Ansatz war der Auffassung, dass Lernprozesse keinen Einfluss auf die *deterrence* Praxis haben, sondern dass hier hauptsächlich die Macht der Akteure ausschlaggebend ist. Der interpretative Ansatz hingegen “*emphasizes that the strategy of deterrence itself depends on processes of learning (and socialization), and therefore learning these practices affects the chances of their success.*” (Lupovici 2010:

712). Dies bedeutet jedoch nicht, dass der Erfolg einer *deterrence* Situation ausschließlich auf Lernprozessen basiert. Ein umfangreiches Verständnis der *deterrence* Idee trägt zum Erfolg und somit zur Vermeidung von Gewaltanwendung, vor allem in Situationen von gegenseitiger Bedrohung, bei (vgl. Lupovici 2010: 712).

Zweitens betont der interpretative Ansatz, dass *deterrence* Situationen von der Sozialisierung der Akteure beeinflusst werden. Kurz gesagt, dass Akteure, welche ihr Gegenüber kennen und verstehen, eher dazu geneigt sind Erfolge in *deterrence* Situationen zu erzielen. Kenntnisse über die Fähigkeiten und die militärische Macht des Gegenübers, sowie dessen Bereitschaft diese einzusetzen, spielen hier beispielsweise eine große Rolle und beeinflussen die Wahl der Strategie. Zudem trägt ein gemeinsames Verständnis von Rationalität und Werten zwischen Sender und Empfänger zu einer ähnlichen Auffassung einer *deterrence* Situation bei. „*Socialization also influences the practices of deterrence, because actors need to learn not only the general strategic ideas, but that these ideas can be implemented in their strategic relations.*” (Lupovici 2010: 715).

Drittens besagt der interpretative Ansatz, und hier wird die Verbindung zum Konstruktivismus deutlich, dass eine *deterrence* Situation sozial konstruiert ist. „*Deterrence, like any strategy, is dependent on ideas and knowledge and on the interpretation of these.*” (Lupovici 2010: 715). Auch Komponenten wie Rationalität, Gefahr, Sicherheit, Entschlossenheit und Glaubwürdigkeit sind sozial konstruiert und dürfen nicht als gegeben angenommen werden (vgl. Lupovici 2010: 715) (Buzan/Waever/De Wilde 1998: 204). Laut interpretativem Ansatz ist die Analyse der Rationalität der Akteure anhand der Spieltheorie, so wie dies der klassische Ansatz macht, nicht ausreichend. Der neuere Ansatz legt deshalb den Fokus auf den Kontext und das intersubjektive Verständnis, das Akteure dazu bringt Drohungen als glaubwürdig und als reale Gefahr für die Sicherheit wahrzunehmen (vgl. Lupovici 2010: 716).

Viertens unterstreicht der interpretative Ansatz den Diskurs als wichtiges Element, welches in die Analyse von Bedrohungs-Situationen unbedingt miteinfließen muss. Der Diskurs selbst nämlich konstruiert Realität. Mit der Äußerung allein schafft man einen bestimmten Kontext, welcher das Handeln der Akteure und deren Verständnis lenkt. „*The discourse of deterrence is more than just a means of communication. (...) The language and discourse of deterrence includes rules and routines that allow for interpretation (...).*” (Lupovici 2010: 717). Hier fließen die Sicherheitsstudien in den interpretativen Ansatz der *deterrence*

Theorie mit ein. Buzan, Waever und De Wilde definieren in ihrem *comprehensive approach* den Sprechakt, also den so genannten *Speech Act*, wobei bereits durch eine Aussage eine bestimmte Sache versicherheitlicht beziehungsweise Gefahr konstruiert wird (vgl. Buzan/Waever/De Wilde 1998: 26-28). Der interpretative Ansatz verweist darauf, dass auch der Diskurs, und also der Ausspruch sowie die Kommunikation von Drohungen in der Analyse berücksichtigt werden müssen, da dies das Verhalten und Handeln der Akteure durchaus beeinflusst (vgl. Lupovici 2010: 717).

Diese vier Erkenntnisse des interpretativen Ansatzes sollen helfen, eine Verbindung zwischen *deterrence* Strategien und der Vermeidung von Gewalt herzustellen. Sie sollen zudem ein besseres Verständnis über die Zusammenhänge und den Einfluss von Drohungen auf das Verhalten von Akteuren bieten (vgl. Lupovici 2010: 718). Obwohl der theoretische Teil des interpretativen Ansatzes gut ausgearbeitet ist, beschränkt sich die empirische Forschung lediglich auf Phänomene wie Terrorismus, Schurkenstaaten und ethnische Konflikte und ist auch in diesen Teilen nicht sehr weit entwickelt. Weitere empirische Forschung in diesem Bereich wäre wünschenswert. „*Extending the empirical research of the interpretative trend may be beneficial to further testing and developing these insights.*“ (Lupovici 2010: 725). Lupovici merkt zudem an, dass der interpretative Ansatz und der klassische, realistische Ansatz voneinander lernen und sich gegenseitig ergänzen sollten. Der interpretative Ansatz bietet möglicherweise Erklärungen, die den klassischen Ansatz komplementieren, ohne ihn notwendigerweise zu widerlegen (vgl. Lupovici 2010: 728). Dahingehend ist aber erst wenig bis keine Forschung vorhanden.

Genau an diese Lücke in der Forschung will ich mit dieser Arbeit anschließen. Ich versuche hier mit dem klassischen Ansatz als Basis zu arbeiten, inklusive der spieltheoretischen Entscheidungsmodelle. Dadurch soll die Rationalität beziehungsweise das Entscheidungsverhalten der Akteure analysiert werden. Zusätzlich dazu, will ich die Kernpunkte des konstruktivistischen Ansatzes in die Analyse miteinbeziehen, um das Handeln der Akteure erklären zu können. Somit soll auch der Kontext, in dem die Drohung ausgesprochen wird, beachtet werden. Die empirische Analyse soll auf induktivem Vorgehen beruhen. Zudem will ich mit zeitlich aktuellen Beispielen arbeiten und den Fokus von nuklearer *deterrence* weglegen. Der klassische Ansatz hat sich in der empirischen Forschung hauptsächlich auf diese Art von *deterrence* fokussiert. *Deterrence* findet aber vielschichtig statt. Auch eine einfache Drohung zwischen Staaten kann eine *deterrence*

Situation hervorrufen. Auf diese will ich in der Analyse eingehen. Nähere Erläuterungen dazu in Kapitel 4 *Methodisches Vorgehen*.

3.3 Entscheidungstheorie

3.3.1 Definition Entscheidung

Entscheidung wird in der Entscheidungstheorie von Laux sehr allgemein als die Auswahl einer von mehreren Handlungsalternativen verstanden. Dies kann bewusst, sowie auch unbewusst passieren (vgl. Laux/Gillenkirch/Schenk-Mathes 2014: 3). Da in dieser Arbeit der Entscheidung immer eine Drohung vorausgeht, handelt es sich um bewusste Handlungen.

3.3.2 Deskriptive und präskriptive Entscheidungstheorie

Allgemein unterscheidet man zwischen deskriptiver (beschreibender) und präskriptiver (vorschreibender) beziehungsweise normativer Entscheidungstheorie. Deskriptive entscheidungstheoretische Untersuchungen werden vorgenommen, um in der Realität getroffene Entscheidungen zu beschreiben und um zu erklären, warum sie in dieser Art und Weise getroffen wurden (vgl. Laux/Gillenkirch/Schenk-Mathes 2014: 4). Die präskriptive oder normative Entscheidungstheorie will hingegen zeigen, wie Entscheidungen rational getroffen werden können und will Antworten darauf geben, wie der entscheidungstragende Akteur in unterschiedlichen Situationen handeln soll. (vgl. Laux/Gillenkirch/Schenk-Mathes 2014: 5). Ich arbeite in dieser Arbeit einerseits mit der deskriptiven Entscheidungstheorie, da Entscheidungen untersucht werden, welche in bestimmten Bedrohungs-Kontexten gefällt werden. Andererseits wird die Rationalität der handelnden Akteure in ihren Entscheidungen, anhand von Modellen der Spiel- und Rational Choice Theorie, hinterfragt. Dies wäre der präskriptiven/normativen Richtung der Entscheidungstheorie zuzuordnen. Es sollen jedoch keine Strategien oder Entscheidungsmodelle entwickelt werden, wie es bei Anwendung der präskriptiven Entscheidungstheorie oftmals der Fall ist.

3.3.3 Rational ≠ Richtig

Zunächst ist anzumerken, dass es in der Entscheidungstheorie nicht um richtige, sondern um rationale Entscheidungen geht. „*A decision can be rational without being right and right without being rational.*” (Peterson 2017: 4). In den meisten Fällen ist es nicht möglich vorzusagen ob eine Entscheidung richtig ist, bis sie nicht gefällt wurde und ihre Folgen

eingetreten sind. Entscheidungstheorie befasst sich nur mit Informationen, welche zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung vorhanden sind und nicht mit dem Ergebnis/den Folgen der Entscheidung oder mit Informationen die später vom Entscheidungsträger empfangen werden. In den meisten Fällen ist es aber möglich zu sagen, ob eine Entscheidung rational ist oder nicht (vgl. Peterson 2017: 5). Peterson spricht hier von instrumenteller Rationalität. Diese besagt, dass Entscheidungsträger gewisse Ziele und Anliegen (*aim*) haben. Es ist rational, die Entscheidung zu treffen, die am ehesten zur Erfüllung dieser Ziele/Anliegen führt. Das Anliegen eines Akteurs liegt außerhalb der Entscheidungstheorie und ist per se nicht irrational – außer es ist in sich nicht konsistent (vgl. Peterson 2017: 5). Es gibt jedoch auch PhilosophInnen, welche behaupten, dass gewisse Ziele durchaus irrational sein können. Beispielsweise Rawls (vgl. Peterson 2017:5). Dieser Gedanke soll hier nicht weiter ausgeführt werden. Jedoch will ich anmerken, dass die Empfindung anderer über die Rationalität der Zielsetzung des Entscheidungsfinders die Drohungssituation beeinflussen kann, da sich das Verhalten und die Reaktionen Dritter dadurch verändern können.

3.3.4 Ziele und Alternativen

In der Arbeit mit der Entscheidungstheorie ist es essenziell, Ziele und Handlungsalternativen zu bestimmen. Entscheidungstheorie ist nur dann hilfreich, wenn zumindest Vorstellungen von Zielen vorhanden sind. Mit diesen Zielen beziehungsweise Zielvorstellungen können dann die Folgen der Handlungsalternativen nach ihrer Wünschbarkeit beurteilt werden. Ziele dienen also laut Laux als Beurteilungsgrundlage von Handlungsalternativen (vgl. Laux 1995: 4-5). Meist sind in einem Entscheidungsprozess mehrere verschiedene Ziele vorhanden. In diesem Fall müssen die Ziele gewichtet werden. Grundsätzlich müssen bei der Anwendung der Entscheidungstheorie mindestens zwei Handlungsalternativen gegeben sein und definiert werden, wobei es sich aber beispielsweise auch um die Durchführung einer bestimmten Maßnahme und deren Unterlassung handeln kann. Die Alternativen beziehungsweise mindestens zwei der Alternativen müssen sich dahingehend unterscheiden, dass sie verschiedene Folgen haben und Ziele dadurch unterschiedlich gut erreicht werden (vgl. Laux 1995: 5). Handlungsalternativen werden so definiert, dass sie sich gegenseitig ausschließen. Genau eine der Alternativen kann gewählt werden.

Diese zwei Faktoren, Ziele und Handlungsalternativen, müssen also in jedem der ausgewählten Fälle vorab definiert werden, um eine weitere sinnvolle Untersuchung und Analyse der Entscheidungsprozesse zu ermöglichen.

3.3.5 Entscheidungsfindung als Prozess

Laut Entscheidungstheorie von Laux handelt es sich bei einer Entscheidung um einen Prozess der nicht nur den Entschluss selbst fasst, sondern auch dessen Vorbereitung. Dieser Prozess gliedert sich laut Laux in folgende Phasen:

1. Das Problem wird formuliert.
2. Das eigene Ziel wird präzisiert. Was soll erreicht werden?
3. Mögliche Handlungsalternativen werden erforscht und definiert.
4. Eine Handlungsalternative wird ausgewählt.
5. Entscheidung in der Realisationsphase.

(vgl. Laux 1995: 7)

Er fügt jedoch ebenfalls an, dass es nicht sinnvoll ist, diesen Prozess linear und die Phasen isoliert voneinander zu betrachten (vgl. Laux 1995: 7). In den für diese Arbeit ausgewählten Fällen, liegt das Ergebnis der Entscheidungsfindung bereits vor. Die Entscheidungsfindung selbst ist nicht einsehbar. Es können daher nur Rückschlüsse auf die Phasen dieses Prozesses gemacht werden. Diese können aber zur Beantwortung der Frage, warum Entscheidungen so und nicht anders getroffen wurden, durchaus hilfreich sein.

3.3.6 Ordnungs- und Transitivitätsaxiom

Laut Laux ist der Vergleich der Alternativen und dessen Ergebnis anhand des Ordnungs- und Transitivitätsaxiom eine Grundanforderung in der Entscheidungstheorie. Diese funktionieren folgendermaßen: Das Ordnungsaxiom besagt, dass der Entscheidungsträger die Ergebnisse jeweils paarweise vergleicht.

$A > B$ – Entscheidungsträger zieht Ergebnis A Ergebnis B vor. (Ergebnis A ist dominant).

$A \sim B$ – Entscheidungsträger ist zwischen diesen beiden Ergebnissen indifferent.

$A < B$ – Ergebnis B wird Ergebnis A vorgezogen.

(vgl. Laux 1995: 17).

Wenn es mehr als zwei mögliche Ergebnisse gibt, müssen alle miteinander vergleichbar sein. Das Transitivitätsaxiom besagt nun, dass der Vergleich von beispielsweise drei möglichen Handlungsalternativen konsistent sein muss.

Also wenn $A \sim B$ und $B \sim C$ dann bedeutet dies gleichzeitig $A \sim C$.

Wenn $A > B$ und $B > C$ dann bedeutet dies gleichzeitig $A > C$.

Wenn $A > B$ und $B \sim C$ dann bedeutet dies auch $A > C$.

(vgl. Laux 1995: 17).

Laux betont, dass sich das Transitivitätsaxiom auf einen bestimmten Zeitpunkt bezieht, denn Wertvorstellungen können sich im Zeitablauf verändern. Gleichzeitig verweist er auf die große Schwäche des Ordnungs- und Transitivitätsaxioms - nämlich, dass nicht beliebig komplexe Ergebnisse miteinander verglichen werden können. Es bietet lediglich eine Hilfe für den Ergebnisvergleich (vgl. Laux 1995: 17). In den in dieser Arbeit behandelten Fällen, ergibt sich zusätzlich das Problem, dass die Folgen bestimmter Entscheidungen nicht unbedingt klar gegeben oder absehbar sind, da sie immer vom Verhalten anderer Akteure (des Senders) abhängig sind. Deshalb muss im Folgenden auf einen spezifischen Part der Entscheidungstheorie eingegangen werden - auf die Spieltheorie.

3.3.7 Decision under risk, Decision under ignorance

Bei Entscheidungsfindung nach Drohungen handelt es sich immer um Entscheidungen unter Unsicherheit. Es muss dabei unterschieden werden, ob es sich um eine *Entscheidung unter Risiko (decision under risk)* oder um eine *Entscheidung unter Ungewissheit (decision under ignorance)* handelt (vgl. Peterson 2017: 6). Bei ersterer weiß der Entscheidungsträger über die Wahrscheinlichkeit der Folgen seiner Entscheidung Bescheid. Dies kann eine objektive (zum Beispiel Wahrscheinlichkeit eines Lottogewinns) oder eine subjektive Einschätzung (zum Beispiel eigene Einschätzung, Erfahrungswerte) sein. Bei einer Entscheidung unter Ungewissheit sind jegliche Wahrscheinlichkeitseinschätzungen unbekannt beziehungsweise nicht vorhanden. Obwohl bei einer derartigen Entscheidung weniger Informationen vorhanden sind, heißt das nicht, dass sie gezwungenermaßen schwieriger zu treffen ist (vgl. Peterson 2017: 5-6). Peterson nennt als Beispiel für eine *decision under ignorance* die Entscheidung von Mr. Louis Washkansky, sich der ersten Herztransplantation in der Geschichte der Menschheit zu unterziehen. Keine Informationen über Erfolgsaussichten oder Risiken der Operation an Menschen waren zu diesem Zeitpunkt bekannt. Der Patient wäre ohne Operation innerhalb

kurzer Zeit verstorben. Er entschied sich deshalb für die Operation, ohne Einschätzungen über die Folgen treffen zu können (vgl. Peterson 2017: 6).

3.3.8 Entscheidungsmatrix

Um rationale Entscheidungsfindung analysieren zu können ist es wichtig, mögliche Taten/Handlungen (*acts*), Zustände (*states*) und Ergebnisse (*outcomes*) zu definieren (vgl. Peterson 2017: 17). Taten sind die möglichen Handlungsalternativen und als Zustände werden all jene Aspekte bezeichnet, welche weder Taten/Handlungen noch Ergebnisse/Folgen sind (vgl. Peterson 2017: 19-23).

Im oben genannten Beispiel der ersten Herztransplantation hat man es mit zwei möglichen Zuständen (Operation gelingt, Operation misslingt), zwei Handlungsalternativen (Entscheidung für Operation, Entscheidung gegen Operation) und vier möglichen Ergebnissen zu tun. Eine Visualisierung erleichtert diesen Prozess (vor allem im Bereich der Ergebnisse). Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Visualisierung. Ich entscheide mich in dieser Arbeit für die Entscheidungsmatrix. Die Entscheidungsmatrix sieht für den oben genannten Fall der Herztransplantation folgendermaßen aus:

	Method works	Method fails
a) Operation	Live on for some time	Death
b) No operation	Death	Death

Abbildung 2: Entscheidungsmatrix (Peterson 2017: 6)

3.3.9 Dominanz

Durch diese Darstellung kann eine Dominanz einer Handlungsalternative gegenüber der anderen leicht festgestellt werden.

	Method works	Method fails
a) Operation	1	0
b) No operation	0	0

Abbildung 3: Dominanz in der Entscheidungsmatrix

Da das Ziel ist, die Lebensdauer zu verlängern, überwiegt die Summe der Handlungsalternative a die Summe der Handlungsalternative b. A ist somit gegenüber b dominant (vgl. Peterson 2017: 41-43). In dieser Arbeit will ich versuchen alle Fälle in einer ähnlichen Matrix darzustellen, um eine mögliche Dominanz zu bestimmen.

Nicht in jedem Fall ist die Feststellung der Dominanz einer Alternative, über die andere, so einfach wie in diesem Beispiel. Auch die Entscheidungsmatrix kann in der Praxis durchaus komplexer aussehen, vor allem wenn die Entscheidung auch von den Handlungen anderer Akteure abhängig ist. Mit dieser Situation beschäftigt sich die Spieltheorie.

3.4 Spieltheorie

„Game theory studies decision in which the outcome depends partly on what other people do.“ (Peterson 2017: 234).

3.4.1 Einführung Spieltheorie

Die Spieltheorie ist ein mathematisches Konzept, welches in den Wirtschaftswissenschaften entwickelt wurde und dort zur Anwendung kam. Später, vor allem in den 1970er und 80er Jahren, wurde es weiterentwickelt und mit anderen Fachgebieten, wie den Sozialwissenschaften, kombiniert. Eine wichtige Schrift dazu lieferten John von Neumann und Oskar Morgenstern mit *Theory of games and economic behavior* aus dem Jahr 1944. In dieser Arbeit will ich nur die Basis der mathematischen Anwendung der Spieltheorie erläutern und mich hauptsächlich auf die Spieltheorie im Zusammenhang mit Rational Choice Verhalten in politischen Entscheidungssituationen befassen. In derartigen Situationen ist eine zahlenmäßige Erfassung der Ergebnisse schwierig.

Was wird als Spiel verstanden? Ein Spiel besteht aus einer Anzahl an Spielern N . Diese Anzahl beträgt in den hier behandelten Fällen immer zwei – einen Sender und einen Empfänger. Diese Spieler wählen eine Strategie (in manchen Fällen auch mehrere). Jeder Spieler unternimmt einen oder mehrere Züge. Sie verfolgen ein bestimmtes Ziel und können durch ihre Entscheidungen x verlieren oder y gewinnen. Die Spieltheorie beschäftigt sich mit dem Entscheidungsverhalten von Akteuren in Situationen, in welchen das Ergebnis nicht nur von ihrer eigenen Entscheidung, sondern auch von der Entscheidung des anderen abhängig ist (vgl. Barron 2013: 5) (vgl. Neumann/Morgenstern 2007: 64-65).

Bevor man eine eigene Entscheidung trifft, überlegt man wie das Gegenüber darauf reagieren wird und welche Entscheidungen es dann in Folge treffen wird. Ein *common knowledge of rationality (CKR)* wird vorausgesetzt – also die Annahme, dass jeder Akteur im besten Sinne für sich selbst entscheidet und nicht völlig irrationale Entscheidungen trifft. Sollte dies nicht der Fall sein, ist die Anwendung der Spieltheorie sinnlos (vgl. Peterson

2017: 234). Bereits oben wurde das Beispiel von Schelling erläutert, dass Drohungen an *madmen* sinnlos sind, weil diese völlig unberechenbar sind.

3.4.2 Spielarten

Es gibt viele verschiedene Arten von „Spielen“. Ich will jeden Fall der untenstehenden Einordnung unterziehen. Diese Einordnung ist relevant, um den Sachverhalt der Drohung näher darzustellen und die Entscheidung beziehungsweise die Entscheidungsmöglichkeiten zu analysieren.

- *Zero-sum versus nonzero-sum games*
- *Noncooperative versus cooperative games*
- *Simultaneous-move versus sequential-move games*
- *Games with perfect information versus games with imperfect information*
- *Nonsymmetric versus symmetric games*
- *Two-person versus n-Person games*
- *Non-iterated versus iterated games*

(vgl. Peterson 2017: 243).

Zero-sum games bezeichnen “Spiele” oder Sachverhalte, in denen ein Spieler genauso viel gewinnt wie der andere Spieler verliert. Die Einheit/Menge an Gewinn beziehungsweise Verlust ist fixiert – egal was passiert oder wie die Entscheidungen ausfallen (vgl. Peterson 2017: 243).

Als *Noncooperative games* bezeichnet man Sachverhalte, in denen keine bindenden Regeln oder Mechanismen in Kraft sind, welche die Spieler zu bestimmten Handlungsverläufen zwingen und in denen diese auch nicht durch die Spieler hergestellt werden können. Es bedeutet nicht, dass Spieler nicht miteinander kooperieren (vgl. Peterson 2017: 243).

Bei einem *simultaneous-move game* entscheiden die Spieler ihre Strategie ohne zu wissen, was das Gegenüber tun wird. Es muss nicht unbedingt bedeuten, dass die Spieler die Entscheidung über ihr Vorgehen zur genau gleichen Zeit treffen, es heißt nur, dass die Spieler zum Zeitpunkt der Entscheidung nicht wissen, wie der andere Spieler handeln wird. Ein Beispiel dafür wäre das Spiel „Schere-Stein-Papier“. In *sequential games* hingegen verfügen Spieler zumindest teilweise über Informationen hinsichtlich der Strategiewahl aus vorhergehenden „Spielen“. Ein Schachspiel wäre ein paradigmatisches Beispiel dafür. Bei *sequential games* wird zusätzlich zwischen *games with perfect information* und *games with*

imperfect information unterschieden. Bei ersterem sind die Spieler im vollen Bewusstsein über die Strategie der anderen (vgl. Peterson 2017: 244).

In *symmetric games* verfügen Spieler über dieselbe Auswahl an Strategien und können dieselben Ergebnisse erzielen. Anders als im *zero-sum game* aber heißt es nicht, dass es um alles oder nichts geht. Das Gefangenendilemma ist beispielsweise in den meisten Varianten ein *symmetric game* (nicht aber ein *zero-sum game*). In *symmetric games* tut die Identität der Spieler in der Analyse nichts zur Sache. Ein Großteil der Spiele die anhand der Spieltheorie analysiert werden, fallen unter diese Kategorie, da sie aus mathematischer Sicht leichter zu behandeln sind (vgl. Peterson 2017: 245). Dies ist bei Drohungen zwischen Staaten jedoch nicht der Fall. Strategien und mögliche Ergebnisse sind nicht für alle gleich schwerwiegend. Auch die Identität und politische sowie historische Hintergründe dürfen nicht außen vor gelassen werden.

Man unterscheidet Spiele zwischen zwei Spielern von Spielen zwischen n-Spielern. Bei Spielen zwischen zwei Spielern müssen nicht unbedingt zwei Individuen involviert sein, es kann sich auch um zwei Organisationen, Parteien, Staaten etc. handeln. Spiele mit einer größeren Anzahl an Spielern sind anhand der Spieltheorie deutlich komplexer zu analysieren (vgl. Peterson 2017: 245). In den für diese Arbeit ausgewählten Fällen handelt es sich immer um Spiele zwischen zwei Spielern. Dies besagen die Kriterien zur Auswahl der Bedrohungsfälle: Ein Staat bedroht einen anderen. Das bedeutet jedoch nicht, dass andere Akteure das Verhalten der Spieler nicht beeinflussen – Entscheidungen werden jedoch ausschließlich von den Spielern selbst getroffen.

Non-iterated games werden nur einmal gespielt/angewendet, während *iterated games* mehrmals gespielt werden. Diese Unterscheidung spielt eine wichtige Rolle in der Auswahl von Strategien. Wenn ein Spiel mehrere Male wiederholt wird, wird oftmals die Strategie *tit for tat* gewählt, was so viel bedeutet wie: In jeder Runde so zu reagieren, wie der Gegenspieler es in der Runde zuvor getan hat (vgl. Peterson 2017: 246). Diese Unterscheidung muss in dieser Arbeit für jeden Fall separat getroffen werden.

Die Spielart, die gespielt wird, hat Einfluss auf die Einschätzung des Verhaltens des Gegenübers und infolge auf die Wahl der eigenen Strategie. Daher ist die Einordnung in die verschiedenen Spielarten für die Analyse der Entscheidungsfindung essenziell.

3.4.3 Gefangenendilemma

Das bekannteste Beispiel der Spieltheorie ist das Gefangenendilemma, das bereits auf unzählige verschiedene Varianten analysiert und dargestellt wurde. Auch ich will in dieser Arbeit ganz kurz darauf eingehen, da sich interessante Schlüsse und Verhaltensweisen daraus ableiten lassen, welche auch für die hier behandelten Fälle relevant sind.

Eine kurze Erklärung des Gefangenendilemmas:

Man nimmt an, dass zwei Täter einer kriminellen Handlung von der Polizei gefasst werden und unabhängig voneinander befragt werden. Ein Austausch zwischen den zwei Tätern ist nicht möglich. Da es nicht genügend Beweise gibt, können sie für ihre Taten nicht voll bestraft werden, außer einer der beiden gesteht die Tat. Die rechtliche Lage wird ihnen folgendermaßen erklärt: Wenn beide Täter gestehen, werden beide zu fünf Jahren Gefängnis verurteilt. Sollte einer gestehen, der andere jedoch leugnen werden sie als Belohnung für das Geständnis nur zu einem Jahr und als Strafe für das Leugnen zu 15 Jahren verurteilt. Sollten beide leugnen, werden beide zu zwei Jahren Gefängnis verurteilt (für ein anderes vorliegendes Delikt) (vgl. Peterson 2017: 236). Dies sieht in einer Entscheidungsmatrix folgendermaßen aus:

		Täter B	
		Gestehen	Leugnen
Täter A	Gestehen	A: -5 B: -5	A: -1 B: -15
	Leugnen	A: -15 B: -1	A: -2 B: -2

Abbildung 4: Entscheidungsmatrix Gefangenendilemma (vgl. Peterson 2017: 237)

Ziel beider Täter ist es für so wenig Jahre wie möglich verurteilt zu werden. Es ist davon auszugehen, dass beide Akteure rational handeln. Beide Täter sind eher dazu geneigt zu gestehen, da fünf Jahre besser sind ($>$) als 15 und ein Jahr besser ist als ($>$) zwei Jahre. Daher ist die Handlungsalternative *gestehen* dominant. Interessanterweise zwingt diese Situation zwei rationale Akteure dazu eine Entscheidung zu treffen, welche ein schlechteres Ergebnis für beide mit sich bringt, als wenn sie gemeinsam als Gruppe entschieden hätten. Das bestmögliche Ergebnis wäre für beide zu leugnen. Nutzenmaximierung kollidiert hier mit dem Prinzip der Dominanz (vgl. Gilboa: 2010: 92) (vgl. Peterson 2017: 238).

Dieses Beispiel zeigt, dass individuelle Rationalität nicht immer gleich Gruppen Rationalität bedeutet. Inwiefern würde sich das Ergebnis ändern, wenn die Täter vor ihrer Aussage dazu in der Lage wären miteinander zu kommunizieren und sich auf eine Strategie

zu einigen? Laut Rational Choice Ansatz ändert sich das Ergebnis nicht. Beide würden sich versprechen, zu leugnen. Da wir aber davon ausgehen, dass beide Akteure rational handeln, müssen wir annehmen, dass sich jeder Täter im Einzelnen, doch dazu entscheidet zu gestehen. Erstens weil der einzelne Täter einen Profit daraus schlägt zu gestehen, wenn der andere leugnet (ein Jahr besser als > zwei Jahre). Und zweitens, weil er, sollte der andere doch gestehen auch auf der sicheren Seite ist (fünf Jahre besser als > 15 Jahre) (vgl. Peterson 2017: 238-239).

In beiden Fällen werden sich die Akteure, sofern sie rational handeln, dazu entscheiden zu gestehen, da sie dadurch nicht vom Gegenüber und dessen Entscheidung abhängig sind. Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass in Entscheidungssituationen, in denen das Ergebnis nicht nur von der Wahl der eigenen Handlungsalternative, sondern auch von der Entscheidung des Gegenüber abhängig ist, man sich oftmals, um auf der sicheren Seite zu sein, nicht für die individuelle rationale Option entscheidet. Man muss die möglichen Handlungen des Gegenübers und dessen Folgen mitkalkulieren. So entsteht eine Diskrepanz zwischen individueller Rationalität und kollektiver Rationalität.

In der Praxis sind solche Entscheidungen auch abhängig von der Beziehung der Täter zueinander beziehungsweise deren Charakter. Gilboa betont aber, dass, in solchen Situationen, in denen das eigene Leben stark beeinflusst werden kann, die Menschen immer dazu tendieren, für sich selbst die rationalste Entscheidung zu treffen und die Gruppenrationalität dadurch ausblenden.

„It is very dangerous to assume that altruism will take care of the problem.(...) Some of the greatest mistakes in human history had to do with assumptions that people will be kinder, gentler and more altruistic than they ended up being.” (Gilboa 2010: 97-98).

3.4.4 Nash Equilibrium

Ein bedeutender Faktor in der Spieltheorie ist das Vorhandensein eines Gleichgewichts an Strategien in einem Spiel, auch bezeichnet als das Nash Equilibrium, erarbeitet vom Mathematiker John Forbes Nash. Es besagt, dass in Spielen, in welchen ein strategisches Gleichgewicht herrscht, kein Spieler einen Vorteil daraus ziehen würde einzeln seine Strategie zu ändern, da davon ausgegangen werden kann, dass der Gegenspieler in seiner Strategie verharret (vgl. Schäfer 2007: 2) (vgl. Nash 1950: 48-49).

Im Beispiel des Gefangenendilemmas könnte der Haftrichter das Nash-Gleichgewicht ausnutzen, indem er beiden Gefangenen suggeriert, der jeweils andere hätte die Tat bereits gestanden. Eine dritte Person würde hier vom Nash-Gleichgewicht profitieren, nicht die Akteure selbst (vgl. Schäfer 2007: 6).

3.4.5 Brinkmanship

Brinkmanship bezeichnet eine Strategie in Spielen, in der man sich durch Selbstbindung auf das drohende gemeinsame Desaster einlässt. Man gibt dabei vor, das Risiko des Desasters länger durchzuhalten als das Gegenüber. Das Eintreten des Desasters, welches für beide Seiten fatal ist, kann nur verhindert werden, indem einer der beiden Akteure nachgibt. Es geht nicht darum, Konfrontation zu vermeiden, sondern sie solange zu forcieren bis das Gegenüber (hoffentlich) nachgibt, um die Gefahr zu bannen und die Krise zu beenden (vgl. Seewald 2014: 203). „*Rationale Akteure konzipierten und verfolgen also eine Strategie, die das Ende der Welt in Kauf nimmt, obwohl sie dieses eigentlich vermeiden wollen.*“ (Seewald 2014: 203).

Schelling nennt folgende Situation als Beispiel für *Brinkmanship*: Zwei Akteure sitzen in einem Ruderboot. Akteur A (Sender) fordert Akteur B (Empfänger) auf, zu rudern. Sollte Akteur B dieser Forderung nicht nachkommen, droht Akteur A, das Boot umzuwerfen und beide Akteure würden in Folge ertrinken. Sobald Akteur A anfängt das Boot wild zu schaukeln und es tatsächlich in Gefahr bringt umzukippen, handelt es sich um eine *Brinkmanship*-Situation. Das Desaster kann nur abgewendet werden, wenn entweder Akteur A aufhört das Boot zu schaukeln oder Akteur B anfängt zu rudern (vgl. Schelling 1960: 196).

“Brinkmanship is thus the deliberate creation of recognizable risk of war, a risk that one does not completely control. It is the tactic of deliberately letting the situation get somewhat out of hand, just because its being out of hand may be intolerable to the other party and force his accommodation. It means harassing and intimidating an adversary by exposing him to a shared risk, or deterring him by showing that if he makes a contrary move he may disturb us so that we slip over the brink whether we want to or not, carrying him with us.” (Schelling 1960: 200).

Brinkmanship ist dem Prinzip des in der Spieltheorie bekannten *Feiglingsspiel* oder *Game of Chickens* sehr ähnlich. Hierbei fahren beispielsweise zwei Autos aufeinander zu und der Fahrer, der zuerst ausweicht, verliert das Spiel. Wird man zu einem derartigen Spiel

herausgefordert, ist es nicht möglich, nicht zu spielen. Verweigert man das Spiel, hat man in den Augen des anderen Akteurs bereits gespielt und verloren (vgl. Seewald 2014: 77) (vgl. Senghaas 1981: 124). Laut Schelling ist dieses Prinzip eine grundlegende Form der menschlichen Konfliktaustragung, unabhängig von Ort und Zeit. „*Children understand this perfectly*“ (Schelling 1960: 200).

Das bekannteste Beispiel der *Brinkmanship* Strategie auf der außenpolitischen Bühne, welches zwischen zwei Staaten ausgetragen wurde, ist der Kalte Krieg.

Die Besonderheit des Beispiels des Kalten Krieges liegt zunächst darin, dass durch die Möglichkeit des Einsatzes von Atombomben eine völlig neue Dimension von Gewaltandrohung möglich war. Der Einsatz dieser Waffen sollte auf jeden Fall vermieden werden, infolge mussten diese Gewaltmittel zu Drohinstrumenten manipuliert werden (vgl. Senghaas 1981: 125). Ein weiterer wichtiger Faktor im Beispiel des Kalten Krieges ist, dass plötzlich nicht mehr die Kapazitäten und Möglichkeiten der Akteure im Vordergrund stehen, sondern vielmehr deren Wille und Intention (vgl. Seewald 2014: 200). Snyder bezeichnet dies als „*balance of intentions*“.

“The ‘balance of power’ may become primarily a ‘balance of intentions’ centering on mutual calculations as to the amount of cost which the opponent is willing to risk or accept, and his image of one’s own willingness to risk or accept costs, with respect to a particular issue. (...) One might say that a subjective ‘balance of intentions’ has become at least as important as the more objectively calculable ‘balance of capabilities.’”
(Snyder 1961: 239, 50).

Verhandlungsgegenstand beider Akteure ist also der Wille und die Bereitschaft des jeweils anderen, seine Interessen zu verteidigen. Wie weit würde das Gegenüber gehen, um die eigenen Interessen durchzusetzen? Wer ist bereit, das größere Risiko einzugehen? Eine tragende Rolle spielen hierbei die Erwartungen des jeweiligen Akteurs über die Handlungen und Intentionen des anderen. Das Problem dabei ist, dass die Erwartungen über die Handlungen des Gegenübers nicht messbar und somit spekulativ sind. Ein wichtiger Faktor in jeder *Brinkmanship*-Situation ist die Kommunikation über die eigene Bereitschaft Risiken einzugehen, beziehungsweise bestimmte Konsequenzen des eigenen Handels in Kauf zu nehmen. Man bindet sich dabei auch selbst an bestimmte Verpflichtungen (vgl. Seewald 2014: 201-203).

Wie bereits oben erwähnt, scheuen die Akteure einer *Brinkmanship*-Strategie nicht die Konfrontation. Sie forcieren sie und hoffen, dass das Gegenüber dadurch nachgibt. Somit entstehen aus kontrollierten und planbaren Einzelhandlung oftmals ungewollte Eigendynamiken, welche beide Akteure in eine Krise ziehen können. Seewald definiert, auf Grundlage des Beispiels des Kalten Krieges, drei verschiedene Szenarien, die die bevorstehende Katastrophe auslösen würden:

- Die Akteure sprechen Selbstverpflichtungen aus, welche sich unvorhergesehen und unglücklich verschränken, oder
- innerhalb der Führungs- und Informationssysteme entstehen schwerwiegende Fehler und nicht intendierte Eigendynamiken, oder
- Einzelakteure sind dem Druck der Krise nicht gewachsen, was sie zu spontanen, emotionalen, kurzfristigen (oder schlichtweg falschen) Entscheidungen treibt.

(Seewald 2014: 201).

Eine lange Dauer einer *Brinkmanship*-Situation, zunehmende Komplexität und die Schwere ihrer Folgen verstärken die Wahrscheinlichkeit dieser oben genannten „Unfallquellen“ (vgl. Seewald 2014: 201). Seewald betont die Glaubwürdigkeit als eines der wichtigsten Elemente in einer *Brinkmanship*-Situation. Die Akteure müssen ihrem Gegenüber glaubwürdig versichern, dass - sollten Forderungen nicht erfüllt werden - die Androhungen auch wirklich umgesetzt werden. Die Akteure wollen diese Glaubwürdigkeit natürlich auch nicht verlieren. Die zentrale Frage bleibt dabei immer, ob ein Akteur seiner Reputation (also seiner Glaubwürdigkeit) willen bereit ist, auch den eigenen Tod in Kauf zu nehmen. Es wird nicht mit Waffen gekämpft, sondern mit dem eigenen Ansehen (vgl. Seewald 2014: 203). Auch Morgenthau ist dieser Ansicht: „*The Cold War, (...) was fought primarily with the weapons of prestige.*“ (Morgenthau/Kenneth 1985: 93).

3.4.6 Schwachpunkte der Spieltheorie/Rational Choice Theorie

Ethische Aspekte

Die Spieltheorie weist für das Ziel dieser Arbeit einige Schwachpunkte auf. Sie lässt beispielweise Aspekte wie Moral oder Ethik in der Entscheidungsfindung vollkommen außen vor. Sie beleuchtet ausschließlich die Rationalität der Akteure anhand deren Ziele und Handlungsalternativen. „*The only ethical assumption we make is that any agreement made among rational individuals is morally acceptable.*“ (Peterson 2017: 272). In

realpolitischer Entscheidungsfindung liegen sehr wohl moralische Ansprüche vor, an die man sich als EntscheidungsträgerIn halten und richten muss. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass diese allein durch die Rationalität der Akteure gegeben sind.

John Harsanyi, welcher ein ethisches Konzept der Entscheidungstheorie entworfen hat, merkt an, dass man auch zwischen individueller und ethischer Präferenz eines Akteurs unterscheiden muss, beziehungsweise dass man sich dem Vorhandensein beider Aspekte bewusst sein muss. Rationalität richtet sich nicht unbedingt ausschließlich nach persönlichen Zielen, sondern manchmal auch nach ethischen Richtlinien und allgemeiner Moralität. Den ethischen Präferenzen folgen heißt, hinter seinen individuellen Präferenzen zurücktreten und die Sachlage aus einer neutralen und unabhängigen Perspektive betrachten (vgl. Nida-Rümelin/Rath/Schulenburg 2012: 88). Auch dies zieht die Spieltheorie und der Rational Choice Ansatz nicht in Betracht.

Dieser Aspekt ist vor allem in den in dieser Arbeit behandelten Fällen relevant, da die Auswirkungen der Entscheidung nicht nur die Akteure selbst, sondern einen Staat und deren Wohlfahrt betreffen. Die Akteure in Entscheidungsfindungsprozessen von diesem Ausmaß sind in gewissen Maßen an moralische Regeln gebunden beziehungsweise wird dies von ihnen erwartet.

Vergleichbarkeit von subjektiven Bewertungen

Bei der Anwendung der Rational Choice Theorie in der Ökonomie werden die Vor- und Nachteile einer Handlungsalternative monetär bewertet. Bei Anwendung des Ansatzes in den Sozialwissenschaften (auch in einigen Fällen in der Ökonomie) werden die Handlungsalternativen subjektiv bewertet, durch persönliche Einschätzungen oder Erfahrungswerte. Hier tritt die grundsätzliche Problematik der Vergleichbarkeit von subjektiven Einschätzungen auf (vgl. Nida-Rümelin/Rath/Schulenburg 2012: 86-87). In den Sozialwissenschaften und konkret in den hier behandelten Fällen, tritt zusätzlich das Problem auf, dass soziale Aspekte nur schwierig in Zahlen bewertet und gewichtet werden können. Nida-Rümelin, Rath und Schulenburg bemerken zudem die Problematik der *monetären Verrechnung von Menschenleben* (Nida-Rümelin/Rath/Schulenburg 2012: 86). Auch John Harsanyi argumentiert, dass subjektive und individuelle Bewertungen von Handlungsalternativen und Ergebnissen nur schwer vergleichbar sind (vgl. Nida-Rümelin/Rath/Schulenburg 2012: 88). In der Spieltheorie lassen sich somit die Handlungen des Gegenübers nur schwer einschätzen.

Messbarkeit von sozialem Verhalten

Laut Boudon ist ein weiterer Schwachpunkt der Rational Choice Theorie, dass Rationalität nicht vollkommen erfasst werden kann, da die eigentliche Entscheidungsfindung (anders als es die Rational Choice Theorie vorgibt) eine *Black Box* ist. Er hält sich hier an Milton Friedman, welcher behauptet, soziales Verhalten sei immer ungewiss und nicht vorhersehbar (vgl. Boudon 1998: 818-819). Außen vor gelassen in der Analyse von Entscheidungsverhalten werden Gefühle. Derartige Gefühle wie Wut, Rachelust, Trauer, Dankbarkeit etc. führen nicht selten zu einem Handeln aus Affekt, welches nicht unbedingt der Rationalität entspricht. Genau hier liegt die Problematik, menschliches Handeln mathematisch erfassen zu wollen.

Howes argumentiert, dass die Rational Choice Theorie bei Fällen in denen Folter angewandt wird, nicht funktioniert. Durch den Akt der Folter oder der Gewaltanwendung wird die Entscheidung dem Empfänger vorweggenommen. Es wird nur suggeriert, dass er eine Wahl hat (vgl. Howes 2012: 21). „*The idea that victims of torture have the ability to think, feel, and assess information in a way consistent with strategizing does not reflect the reality of torture.*” (Howes 2012: 21). Dies kann teilweise auf Fälle von massiver Gewaltandrohung umgelegt werden.

Praktische Irrationalität

Weakness of will oder *akrasia* werden Fälle genannt, in denen Akteure Option a wählen, im Bewusstsein darüber, dass b die bessere Wahl gewesen wäre. *Weakness of will* wird definiert als:

“roughly, intentional action contrary to one's better judgement, that is, contrary to the judgement that another course of action would be better.” (Stroud/Tappolet 2003: 2).

In der wissenschaftlichen Debatte gibt es auch Zweifel darüber ob *Weakness of will* bei freiem Willen überhaupt möglich ist (vgl. bspw. Davidson 1970, Hare 1952). Dieser Debatte soll hier nicht weiter nachgegangen werden. Fakt ist, dass es in Entscheidungssituationen aus unterschiedlichen Gründen auch zu irrationalem Verhalten kommen kann. Damit soll ein weiterer Punkt angegeben werden, an welchem die Spieltheorie an ihre Grenzen stößt. Dieser Punkt spielt aber eine geringe Bedeutung in der

Liste an Schwachpunkten der Spiel- und Rational Choice Theorie. Viel stärker wird der nachfolgende Punkt gewichtet.

Kontext

Ein weiterer und der vermutlich größte Schwachpunkt in der Anwendung der Spieltheorie besteht darin, dass sie den Kontext, in welchem Entscheidungssituationen gebettet sind, ausblendet. Durch die angewandten mathematischen Berechnungen in der Spieltheorie können Aspekte wie Einfluss anderer Akteure, sowie historische und politische Gegebenheiten nicht miteinbezogen werden. Die Spieltheorie sieht sich hier mit dem gleichen Kritikpunkt wie die *deterrence* Theorie der zweiten Phase konfrontiert. Diese wurde ebenfalls aufgrund der Fokussierung auf die Rationalität der handelnden Akteure, und durch die Anwendung der spieltheoretischen Modelle dafür kritisiert, einen weiteren Kontext nicht fassen zu können.

Die Spieltheorie kann nicht nur den politischen und historischen Hintergrund nicht erfassen, sondern auch nicht die unmittelbaren Umstände, in denen eine Entscheidung getroffen werden muss. Entscheidungssituationen sind oftmals imperfekt. Dies hat auch Schelling in der Entwicklung seiner *deterrence* Theorie angesprochen:

„ (...) imperfect in the sense that the response to particular contingencies cannot exactly be foretold by any advance calculations, that the response to a particular contingency may depend on certain random or haphazard processes, or that there will be faulty information, faulty communication, misunderstanding, misuse of authority, panic, or human or mechanical failure.” (vgl. Schelling 1960: 201).

Auf all diese imperfekten Umstände hat die Spieltheorie keine Antwort. Sie hat dies aber auch nie vorgegeben. Mit ihr kann man einzig und allein Rationalität messen und mehr wird in dieser Arbeit nicht von ihr erwartet.

Die Rational Choice- und Spieltheorie wird deshalb zwar in ihren Ansätzen angewendet, um die Rationalität der entscheidungstragenden Akteure zu beleuchten, doch es soll über diese Theorie auch hinausgegangen werden. Es werden daher auch andere Faktoren miteinbezogen, mit welchen versucht wird auch den breiteren Kontext einer Drohsituation zu fassen. Diese Faktoren werden einzeln für jeden Fall ausgearbeitet.

4 Methodisches Vorgehen

Ich will in dieser Arbeit eine Auswahl an vier aktuellen Fällen von Drohungen zwischen Staaten untersuchen und die Entscheidungen der Empfänger der Drohung näher beleuchten. Es soll ein Versuch sein, den klassischen Ansatz der *deterrence* Theorie mit dem interpretativen Ansatz in der empirischen Analyse zu verbinden und somit einen kleinen Teil zur Schließung dieser Forschungslücke beizutragen. Die empirische Analyse beruht auf induktivem Vorgehen und wird anhand der Basis der klassischen *deterrence* Theorie, erweitert durch Erkenntnisse des konstruktivistischen Ansatzes der *deterrence* Theorie, durchgeführt. Jeder Fall soll dabei einzeln dargestellt werden. Ich werde einerseits mit spieltheoretischen Modellen arbeiten, um die Rationalität der entscheidungstragenden Akteure zu beleuchten, so wie dies der klassische Ansatz der *deterrence* Theorie macht. Um das Verhalten der Akteure erfassen zu können, müssen andererseits auch die Umstände und Hintergründe einer Drohsituation angeführt werden. Neben dem politischen Hintergrund habe ich, auf Basis der oben genannten Theorie, eine Liste an weiteren Faktoren erstellt, welche den Ausgang einer *deterrence* Situation beeinflussen. Diese Liste sieht folgendermaßen aus:

Die Drohung – Was wird angedroht? Wie wird gedroht?	Beschreibung Drohung
Bedrohung Nr. 1 - Was führt zum Ausspruch? Wodurch fühlt sich der Sender zuvor bedroht?	
Ziel des Senders - Was soll erreicht werden?	
Kommunikation - Wie wird die Drohung artikuliert?	
Eindeutige vs. Nicht eindeutige Androhung?	Charakterisierung der Drohung
Deterrence vs. Compellence	
Decision under risk vs. Decision under ignorance	
Zero-sum vs. Nonzero-sum games	
Noncooperative vs. Cooperative games	
Simultaneous-move vs. Sequential-move games	
Games with perfect information vs. Games with imperfect information	
Nonsymmetric vs. Symmetric games	
Two-person vs. N-person games	
Non-iterated vs. Iterated games	
Auswirkungen der Androhung auf den Empfänger im Falle der Umsetzung	Kontext
Auswirkungen der Androhung auf den Sender – Glaubwürdigkeit	
Welche verstärkenden oder abschwächenden Faktoren sind vorhanden?	
Geografische Nähe: – Unmittelbar: Sender und Empfängerstaat verfügen über eine gemeinsame Grenze. – Nahe: Sender- und Empfängerstaat liegen auf demselben Kontinent, verfügen jedoch über keine gemeinsame Grenze. – Weit: Sender- und Empfängerstaat liegen auf unterschiedlichen Kontinenten.	
Vergleich der militärischen Stärke (<i>balance of military power</i>) - nur bei Gewaltandrohung	
Vergleich der ökonomischen Stärke (<i>balance of economic power</i>)	
Reaktionen Dritter	
Ziele des Empfängers	Verhalten Empfänger (und Sender)
Handlungsalternativen	
Empfänger wählt	
Wie reagiert der Empfänger auf die Drohung?	
Was wird von den Androhungen umgesetzt?	Erfolg/Misser folg der Drohung
Was muss der Empfänger „opfern“?	
Erreicht der Sender der Drohung sein Ziel?	
Ist die Drohung als politisches Instrument erfolgreich? (Empfänger lenkt ein, Sender bekommt, was er verlangt hat)	

Zuerst soll der Hintergrund, der zum Ausspruch der Drohung führt, näher beleuchtet werden. Danach werde ich auf die Drohung selbst näher eingehen und anführen, was genau angedroht wird, was damit erreicht werden soll und wie die Drohung artikuliert wurde. Die Kommunikation der Drohung ist für ihre Effektivität eine wichtige Komponente. In weiterer Folge will ich die Drohung charakterisieren und sie in die im Theoriekapitel angeführten Kategorien einordnen. Nach dieser Kategorisierung soll die Drohsituation noch in einen weiteren Kontext gebettet werden, der all die Komponenten umfasst, die den Ausgang der Drohsituation maßgeblich beeinflussen können (siehe Auflistung in der Tabelle). Erst danach will ich auf das Entscheidungsverhalten des Empfängers eingehen. Ich will dessen Ziele und Handlungsalternativen definieren und die Situation in einer einfachen Entscheidungsmatrix, wie im Theoriekapitel angeführt, darstellen. Damit soll die Rationalität der Entscheidung beleuchtet werden. Die Zahlen, die als Grundlage für die Bestimmung der rationalsten Handlungsalternative dienen, müssen auf Basis, der zum Zeitpunkt der Entscheidung verfügbaren Informationen, ausgewählt werden. Wobei ich bereits hier anmerken will, dass die Zuordnung von einfachen Zahlen zu den jeweiligen Handlungsalternativen nicht 1:1 die Komplexität der Sachverhalte widerspiegeln kann. Sie wurden auf Basis der vorhergegangenen Analyse des Hintergrundes und der verfügbaren Informationen ausgewählt. Schlussendlich soll herausgefunden werden, ob der Sender sein Ziel erreicht und ob die Drohung in diesem Fall ein erfolgreiches Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen ist.

Diese Einordnung und Analyse wird für jeden Fall einzeln durchgeführt. Am Schluss will ich jedoch die Kernpunkte der Analyse in einer Tabelle nebeneinander anführen. Dies soll einen direkten Vergleich ermöglichen. Die einzelnen Faktoren können dann mit dem Ergebnis der Entscheidungsfindung abgeglichen werden. Ziel ist es herauszufinden, ob bestimmte Faktoren, die eine oder andere Entscheidung begünstigen. Möglicherweise können so kausale Zusammenhänge zwischen Faktoren und dem Ergebnis der Entscheidung hergestellt werden. Dadurch will ich der zweiten Forschungsfrage nachgehen, nämlich ob bestimmte Faktoren die Wirksamkeit von Drohungen begünstigen. Ich will jedoch nicht, wie es in der präskriptiven Entscheidungstheorie oft versucht wird, allgemeine Entscheidungsmodelle entwickeln. Jeder Fall soll einzeln untersucht werden. Auch der Entscheidungsfindungsprozess kann hier niemals vollständig beleuchtet werden, da die Entscheidungsfindung innerhalb eines Regierungssystems nicht einsehbar ist. Das

Augenmerk liegt auf dem Ergebnis und auf Faktoren (siehe Liste/Tabelle), die möglicherweise Einfluss auf die Entscheidungsfindung nehmen können.

Fallauswahl

Aufgrund des Umfangs der Masterarbeit habe ich mich für die Analyse von vier Fallbeispielen entschieden. Die Basiskriterien für die Auswahl der Fälle sind die oben genannten Merkmale und Charakteristika der Drohung.

- Es sollte sich bei jedem Fall um eine Drohung zwischen zwei Staaten handeln. Ausgenommen wurden:
 - Drohungen innerhalb eines Staates.
 - Drohungen von oder an Konstrukte, in denen mehrere Staaten gebündelt sind wie UNO, EU, NATO etc.
 - Drohungen von oder an politische Gruppierungen, Terrororganisationen etc.Die Entscheidungsdynamiken wären hier sehr unterschiedlich und würden das Ergebnis entwerten.
- Der Sender der Drohung fühlt sich, oder ein ihm zugehöriges Objekt, davor durch den Empfänger in irgendeiner Art bedroht.
- Die Drohung sowie alle zugehörigen Forderungen und möglichen Folgen werden deutlich ausgesprochen/mitgeteilt.
- Ein bestimmtes Ziel wird verfolgt.

Zusätzlich dazu, war die Aktualität der Fälle ein entscheidendes Kriterium. Die Fälle sollten aus den Jahren 2017 bis 2020 stammen, nicht jedoch weiter zurückliegen. Die empirischen Arbeiten der vierten Phase der *deterrence* Theorie fokussierten sich hauptsächlich auf Terrorismus. Andere Forschungen über *deterrence* zwischen Staaten stammen hauptsächlich aus der Zeit des Kalten Krieges und fokussieren sich fast ausschließlich auf die nukleare Bedrohung. Über „gewöhnliche“ Drohungen zwischen Staaten, die auch zur jetzigen Zeit keine Seltenheit sind, gibt es wenig bis gar keine Forschung.

Eine Mischung zwischen Fällen, in denen die Drohung erfolgreich war und Fällen, in denen die Drohung zur Umsetzung der eigenen Interessen nicht erfolgreich war, wurde angestrebt, um mögliche Rückschlüsse von bestimmten Faktoren auf die unterschiedlichen Ergebnisse zu ermöglichen. Aufgrund der Gegebenheiten wurden ausgewählt: eine erfolgreiche

Drohung, zwei erfolglose Drohungen und eine Drohsituation, in der die Drohung zwar erfolglos blieb, das Ziel für den Sender jedoch erreicht wurde. Die analysierten Fallbeispiele sind folgende:

- Drohung USA gegen Mexiko 2019
- Drohung USA gegen Nordkorea 2017
- Drohung USA gegen Türkei 2019
- Drohung USA gegen Islamische Republik Iran 2020

Die Dominanz der USA als Sender der Drohung war nicht intendiert, ließ sich aber aufgrund der oben genannten Kriterien nicht vermeiden. Ein Großteil der aktuellsten Drohungen wurden vonseiten der USA ausgesprochen. Ich habe der Analyse noch ein kurzes Kapitel angehängt, in dem ich auf dieses Phänomen näher eingehe.

Quellen

Das Material für die Analyse habe ich ausschließlich aus Medienberichten und öffentlichen Stellungnahmen entnommen. Zum einen, da die Aktualität der Fälle dies verlangt, zum anderen, da auch die vorab definierten Faktoren (siehe Tabelle) nur mit Hilfe aktueller Medienberichte ausgearbeitet werden können. Wurden Drohungen über Social Media, wie etwa über Twitter, kommuniziert, dann wurden auch diese Meldungen in die Analyse miteinbezogen, da die Kommunikation der Drohung eine bedeutende Rolle in Bezug auf die Effektivität der Drohung spielt.

Das Medienmaterial stammt einerseits, aufgrund der Sprache, aus deutschsprachigen Medien, wie etwa Kurier, Der Standard, Die Presse, NZZ, Die Zeit, Tagesschau, Die Welt, Süddeutsche Zeitung, Tagesspiegel, WirtschaftsWoche und Deutsche Welle. Andererseits, um ein allumfassendes Bild der Situation zeichnen zu können, stammt das Material aus US-amerikanischen Medien, wie The New York Times, The Washington Post, Financial Times, TIME, CNN, CNBC, sowie anderen englischsprachigen Medien wie BBC und von Medien-Agenturen wie Reuters, Aljazeera oder AP. Im Falle der Drohung gegen Mexiko wurde auch das mexikanische Medium The Mazatlán Post zur Analyse herangezogen. Um der Frage nach der militärischen sowie ökonomischen Stärke nachzugehen, habe ich mit dem Military Balance Bericht des Internationalen Instituts für strategische Studien (IISS) und mit Statistiken von IMF Statistik und Statista gearbeitet, sowie mit dem US-amerikanischen Wirtschafts- und Finanzexperten Magazin The Balance.

5 Analyse der Fallbeispiele

5.1 Drohung USA gegen Mexiko 2019

5.1.1 Hintergrund

Andrés Manuel López Obrador hat das Präsidentenamt in Mexiko am 1. Dezember 2018 übernommen und galt als gemäßigter Mitte-Links Politiker. Seine Ziele waren gegen die Korruption anzukämpfen und Benachteiligten mehr Unterstützung zukommen zu lassen. Er verurteilte die Migrationspolitik seines Vorgängers und versprach einen humanitären Ansatz in dieser Thematik anzuwenden. Seine Regierung vergab in den ersten Monaten seiner Amtszeit 13.000 Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen, genannt humanitäre Visa, welche ein Jahr gültig waren und auch verlängert werden konnten, als Alternative für EinwanderInnen. Damit konnte man diese jedoch nicht davon abhalten, weiter in Richtung USA zu ziehen. Nur eine sehr geringe Anzahl wollte tatsächlich in Mexiko bleiben. Laut mexikanischem Innenministerium haben im ersten Quartal von 2019 etwa 300.000 Menschen das Land durchquert mit dem Ziel, in die USA einzuwandern. KritikerInnen behaupten nun, der humanitäre Ansatz der mexikanischen Migrationspolitik habe die Zahlen der Einreisenden auf dem Weg in die USA noch weiter erhöht. An der Grenze zu den USA gibt es bereits einen Stau von zehntausenden MigrantInnen, welche in die USA gelangen möchten, um dort einen Asylantrag zu stellen. Auch innerhalb Mexikos sind die Behörden mit dem Zustrom an Einreisenden überfordert. Bereits seit März 2019 hat die mexikanische Regierung ihre Strategie hinsichtlich der Migrationspolitik geändert. Die Zahl der Abschiebungen wurde mehr als verdoppelt und liegt Mitte 2019 sogar über dem Durchschnitt der vorherigen Regierung (vgl. Anliker 06.06.2019) (vgl. Marti 06.06.2019).

5.1.2 Ausspruch der Drohung

Am 30.05.2019 (Ortszeit) spricht der US-amerikanische Präsident Trump überraschend eine Zoll-Androhung von 5 % auf alle Importe von Mexiko aus, um eine Eindämmung der Einwanderung in die USA zu erwirken. Er kommuniziert dies über den Kurznachrichtendienst und die Social Media Plattform Twitter. Des Weiteren droht er mit einem etappenhaften Anstieg der Zölle auf bis zu 25 % auf alle importierten Waren aus Mexiko bis Oktober 2019, sollte Mexiko der Drohung nicht nachgeben und entsprechende Maßnahmen setzen.

May 30, 2019 06:30:20 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *On June 10th, the United States will impose a 5% Tariff on all goods coming into our Country from Mexico, until such time as illegal migrants coming through Mexico, and into our Country, STOP. The Tariff will gradually increase until the Illegal Immigration problem is remedied, ...at which time the Tariffs will be removed. Details from the White House to follow.*

In den darauffolgenden Tagen twittert Trump häufig über die Entwicklungen der Gespräche mit Mexiko. Er gibt dabei die Fortschritte über die Gespräche preis. Gleichzeitig betont er immer wieder, dass die ursprünglich angedrohten Handelszölle umgesetzt werden, sollte es zu keiner Einigung kommen. Je mehr sich ein Erfolg, also ein Einlenken Mexikos herauskristallisiert, desto mehr wettet er gegen die demokratische Partei und beschuldigt diese, keine Maßnahmen gegen illegale Immigration zu unternehmen. Hier eine Auswahl der wichtigsten Mitteilungen:

Jun 03, 2019 08:11 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *As a sign of good faith, Mexico should immediately stop the flow of people and drugs through their country and to our Southern Border. They can do it if they want!*

Jun 06, 2019 12:42 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Immigration discussions at the White House with representatives of Mexico have ended for the day. Progress is being made, but not nearly enough! Border arrests for May are at 133,000 because of Mexico & the Democrats in Congress refusing to budge on immigration reform. Further ... talks with Mexico will resume tomorrow with the understanding that, if no agreement is reached, Tariffs at the 5% level will begin on Monday, with monthly increases as per schedule. The higher the tariffs go, the higher the number of companies that will move back to the USA!*

Jun 07, 2019 12:16 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *If we are able to make the deal with Mexico, & there is a good chance that we will, they will begin purchasing Farm & Agricultural products at very high levels, starting immediately. If we are unable to make the deal, Mexico will begin paying Tariffs at the 5% level on Monday!*

Jun 07, 2019 07:31 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *I am pleased to inform you that The United States of America has reached a signed agreement with Mexico. The Tariffs scheduled to be implemented by the U.S. on Monday, against Mexico, are hereby indefinitely suspended. Mexico, in turn, has agreed to take strong measures to ... stem the tide of Migration through Mexico, and to our Southern Border. This is being done to greatly reduce, or eliminate, Illegal Immigration coming from Mexico and into the United States. Details of the agreement will be released shortly by the State Department. Thank you!*

Jun 09, 2019 07:26 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *There is now going to be great cooperation between Mexico & the USA, something that didn't exist for decades. However, if for some unknown reason....there is not, we can always go back to our previous, very profitable, position of Tariffs - But I don't believe that will be necessary.*

Jun 10, 2019

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Now with our new deal, Mexico is doing more for the USA on Illegal Immigration than the Democrats. In fact, the Democrats are doing NOTHING, they want open Borders, which means Illegal [sic!] Immigration, Drugs and Crime.*

Jun 25, 2019 06:58 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Mexico is keeping its promise & now sending 15,000 troops to border to help with crisis. Meanwhile Dems won't fund beds for migrant...*

Jul 3, 2019 03:23 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Mexico is doing a far better job than the Democrats on the Border. Thank you Mexico!*

5.1.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung

Die Drohung - Was wird angedroht? Wie wird gedroht?

Die Drohung wird über Twitter ausgesprochen. Angedroht werden fünfprozentige Handelszölle auf Importe von Mexiko. Diese sollen bis Oktober auf 25 % gesteigert werden, sollte bis dahin keine Einigung erreicht werden.

Bedrohung Nr. 1 - Was führt zum Ausspruch? Wodurch fühlt sich der Sender zuvor bedroht?

Die Zahl der illegalen Einwanderung in die USA ist laut Homeland Security im ersten Halbjahr 2019 von Monat zu Monat gestiegen. Im April 2019 liegt die Zahl bei 109.000, für Mai werden die Zahlen noch höher geschätzt (vgl. Philip et.al. 21.05.2019). Trump schürt immer wieder Angst um das Thema Einwanderung. Dies war auch Kernthema seines Wahlkampfes. Bei seiner Amtseintrittsrede verkündet er Folgendes:

„As everyone knows, the United States of America has been invaded by hundreds of thousands of people coming through Mexico and entering our country illegally, (...) This sustained influx of illegal aliens has profound consequences on every aspect of our national life—overwhelming our schools, overcrowding our hospitals, draining our welfare system, and causing untold amounts of crime.“ (vgl. Philip et.al. 21.05.2019).

Trump sieht sich in der Verantwortung, seine Wahlversprechen auch einzulösen und etwas gegen die Einwanderung aus Mexiko und Zentralamerika zu unternehmen. Bis zu diesem Zeitpunkt hat ihn die demokratische Partei erfolgreich am Bau der Mauer an der Grenze zwischen USA und Mexiko gehindert. Trump sucht nun einen anderen Weg, um erfolgreich Schlagzeilen zum Thema Migration zu machen. Er gibt Mexiko die Schuld an den großen Zufluchtsströmen und verhängt die Drohung. CNN merkt zudem an, dass sich Trump zur selben Zeit mit vielen Negativ-Schlagzeilen konfrontiert sah, welche ihn ebenfalls dazu zwangen, Stärke in anderen Bereichen zu zeigen. (Robert Mueller gab in den Tagen davor sein erstes öffentliches Statement zu den Untersuchungen gegen Trump in der Russland-Affäre.) (vgl. Philip et.al. 21.05.2019).

Hauptursache der Drohung war der Zustrom an illegalen ImmigrantInnen. Dies gepaart mit internen Schwierigkeiten, Uneinigkeiten der Regierung und mit anderen negativen Schlagzeilen in Bezug auf Präsident Trump selbst, führte zum Ausspruch der Drohung. Die Drohung wird nicht aufgrund einer expliziten Handlung Mexikos verhängt.

Ziel des Senders - Was soll erreicht werden?

Die Zahl der illegalen Einwanderung in die USA soll drastisch gesenkt werden. Mit der Drohung soll Mexiko vorerst zu Verhandlungen/Gesprächen gezwungen werden, welche in einem Abkommen, in dem Mexiko Maßnahmen gegen die Einwanderung in die USA verspricht, enden sollen. Wie dies genau aussehen soll, bleibt vorerst offen.

Kommunikation – Wie wird die Drohung artikuliert?

Die Androhung wird ohne Vorwarnung oder Gespräche, zur Überraschung des Empfängers, auf Twitter bekannt gegeben.

Eindeutige vs. Nicht eindeutige Androhung

- Eindeutig: „*If you...I will...*“
- Nicht eindeutig: „*If you...I may...*“

Es handelt sich hierbei um eine eindeutige Drohung. „*On June 10th, the United States will [Hervorhebung LL] impose a 5% Tariff on all goods coming into our Country from Mexico, until such time as illegal migrants coming through Mexico, and into our Country, STOP.*“ (Trump via Twitter 30.05.2019).

Es wird zudem ein genaues Datum, an welchem die angedrohten Handelszölle umgesetzt werden sollen, sowie eine genaue Angabe bezüglich Höhe der Zölle kommuniziert. Und auch, dass diese steigen werden, sollte Mexiko nicht einlenken. Vage wird auch angemerkt, was die USA von Mexiko erwarten beziehungsweise wann sie bereit sind, die Androhung der Zölle fallen zu lassen. „*The Tariff will gradually increase until the Illegal Immigration problem is remedied, ...at which time the Tariffs will be removed.*“ (Trump via Twitter 30.05.2019).

Detrerrence vs. Compellence

In diesem Fall handelt es sich um das von Schelling definierte Konzept *compellence*. Die USA unter Präsident Trump versuchen Mexiko zu bestimmten Maßnahmen zu zwingen. Wie bereits in Kapitel 3.2 erläutert, handelt es sich bei *compellence* um eine Drohung, die den Empfänger dazu zwingt, etwas zu tun. *Deterrence* hingegen, bezeichnet eine Drohung, welche ihn davon abhalten soll, etwas zu tun. Die Drohungen aus dem Konzept *compellence*, sind meist schwieriger umzusetzen (vgl. Schelling 1966: 69). In diesem Falle war die Drohung jedoch erfolgreich.

Decision under risk vs. Decision under ignorance

Es handelt sich um eine Entscheidung unter Risiko (*decision under risk*), da das Verhalten des Senders durch Erfahrungswerte und subjektive Einschätzung zum Teil vorhergesagt werden kann.

Einordnung

Dieser Fall beinhaltet folgende *Spielarten*:

- *Nonzero-sum game*: Eine Einheit/Menge an Gewinn oder Verlust ist nicht fixiert. Ein Akteur gewinnt nicht dieselbe Menge, die der andere verliert.
- *Cooperative game*: die Handlungen der Akteure unterliegen gewissen internationalen Rechtsgrundlagen wie etwa den UN Konventionen.
- *Sequential-move game*: aufgrund von Erfahrungswerten verfügt man über gewisse Informationen hinsichtlich Handlungen und Strategien des Gegenübers.
- *Game with imperfect information*: natürlich sind diese Informationen nur Einschätzungen und keine fixen Tatsachen.
- *Nonsymmetric game*: Strategien und mögliche Ergebnisse sind nicht für alle gleich schwerwiegend.
- *Two-person game*: es agieren zwei Akteure, ein Sender und ein Empfänger.
- *Non-iterated game*: das Spiel wird vorerst nur einmal gespielt.

Auswirkungen der Androhung auf den Empfänger im Falle der Umsetzung

Genaue Zahlen über die möglichen Auswirkungen der Zölle auf Mexiko sind rar. Es wird von enormen Schäden der mexikanischen Wirtschaft gesprochen. Vor allem der Agrarsektor würde leiden und mit 1,4 Milliarden US-Dollar an Einbußen pro Jahr rechnen müssen und das nur, wenn die Zölle auf 5 % beschränkt bleiben (vgl. Sieff 03.06.2019). Alfredo Coutiño von Moody's Analytics errechnet folgendes Szenario: 80 % aller Exportgüter Mexikos gehen in die USA. Das ist eine Summe von 358 Milliarden USD. Werden diese mit 5 % Zöllen belegt, dann würde das, im Laufe eines Jahres, einen Schaden von 18 Milliarden USD anrichten, das wären 1,5 % des mexikanischen BIPs. Sollten die Zölle auf 25 % steigen, würde dies (über ein Jahr betrachtet) einen Schaden von 90 Milliarden USD, beziehungsweise 7,3 % des BIPs bedeuten (vgl. Villarreal/Sherman/Orsi 01.06.2019). Gregory Daco schreibt in einem Bericht für Oxford Economics, dass die Umsetzung der angedrohten Zölle, Mexiko in eine Rezession werfen könnte. Dadurch würden regionale Versorgungsketten unterbrochen und Anlegervertrauen stark geschädigt werden (vgl. Villarreal/Sherman/Orsi 01.06.2019).

Auswirkungen der Androhung auf den Sender – Glaubwürdigkeit

WirtschaftsexpertInnen behaupten, dass eine Einfuhr der Handelszölle den amerikanischen KonsumentInnen schaden würde. Bereits die Zölle im Handelsstreit mit China haben negative Auswirkungen auf die US-Wirtschaft bewiesen. Dabei wurde unter anderem die Einfuhr von Stahl und Aluminium aus China mit Zöllen belegt. Die heimischen Hersteller konnten den Bedarf nicht decken was dazu führte, dass der Preis für diese Güter erhöht und die Zölle in Folge auf den Konsumenten/die Konsumentin umgewälzt wurde. Der Preis für Waschmaschinen in den USA ist nach der Einführung der Handelszölle gegen China im Jahr 2018 beispielsweise um 12 % gestiegen (vgl. Law 08.06.2019). Die Regierung selbst zog vorerst keinen Schaden daraus. Langfristig hat dies aber Auswirkungen auf Arbeitsplätze, vor allem in der Produktion. Bei Einfuhr von Zöllen auf Importe aus Mexiko wird mit ähnlichen Auswirkungen gerechnet. Die Androhung der Zölle hat aber bereits ohne die Umsetzung, Auswirkungen auf die US-Wirtschaft. Kyle Handley, Professor für Wirtschaftswissenschaften und Public Policy an der Universität von Michigan, betont gegenüber der Zeitschrift TIME, dass die erneuten Androhungen von Handelszöllen die amerikanische Wirtschaft langfristig schwächen können. Auch ohne Umsetzung der Drohung sind amerikanische, sowie auch internationale Unternehmen, welche mit den USA kooperieren, aufgrund dieser Politik einer enormen Unsicherheit ausgesetzt. Firmen können nicht wie gewohnt planen und schrecken bereits vor bestimmten Risiken, wie Expansion, Schaffung neuer Arbeitsplätze, Anschaffung von neuem Equipment oder Investitionen und Zusammenarbeit mit Exportmärkten, zurück (vgl. Law 08.06.2019). Allein die Androhung (im Zuge der Politik der Drohung von Präsident Trump) könnte negative Auswirkungen auf die amerikanische Wirtschaft haben.

Der Business Roundtable bezeichnet die Einfuhr der Zölle gegen Mexiko gegenüber CNN, als einen gravierenden Fehler, welcher eine signifikante Störung und Beeinträchtigungen der Wirtschaft nach sich ziehen würde (vgl. Egan 05.06.2019).

Laut einer alarmierenden Studie der Perryman Group, einer ökonomischen Consulting Firma, würde die Umsetzung der angedrohten Zölle den USA 400.000 Jobs kosten. Davon 117.000 allein in Texas. Mexiko ist Texas' größter Exportmarkt. Die betroffenen Sektoren sind hauptsächlich der Einzelhandel und die Produktion. Die Zahlen berufen sich auf eine Höhe der Zölle von 5 %. Sollten diese weiter steigen, werden die Zahlen noch drastischer ausfallen (vgl. Egan 05.06.2019).

ÖkonomInnen sind sich einig, dass die Verhängung von Zöllen nicht nur der mexikanischen, sondern auch der US-amerikanischen Wirtschaft schaden würde. Dan Griswold, Ökonom an der George Mason University, macht noch auf ein weiteres Problem aufmerksam. Durch die Einführung der Handelszölle würde sich die wirtschaftliche Situation in Mexico verschlechtern und dies würde die Migration in Richtung USA noch steigern. „*The great irony of this presidential action is - if it inflicts heavy damage on the [Mexican] economy, more unemployed Mexicans will migrate north for better employment opportunities here.*“ (Griswold zit. in Piven 09.06.2019).

Es gibt in diesem Fall der Drohung definitiv Auswirkungen auf den Sende-Staat. Teilweise wird die US-amerikanische Wirtschaft bereits nur durch die Drohung allein, ohne die Umsetzung, beeinträchtigt. Man kann jedoch nicht behaupten, dass die Umsetzung der Drohung somit unglaublich wirkt. Bereits vorherige Beispiele haben gezeigt, dass Präsident Trump nicht davor zurückschreckt.

Welche verstärkenden oder abschwächenden Faktoren sind vorhanden?

Keine.

Geografische Nähe

Die geografische Nähe ist *unmittelbar*. Die USA und Mexiko sind Nachbarländer.

Vergleich der militärischen Stärke

Da es sich um die Androhung von Handelszöllen handelt, ist die militärische Stärke für diese Analyse nicht relevant.

Vergleich der ökonomischen Stärke

Das Bruttoinlandsprodukt der USA lag im Jahr 2018 bei 20,6 Billionen US-Dollar. Das entspricht einem pro Kopf BIP von ungefähr 62.869 US-Dollar (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Das Bruttoinlandsprodukt in Mexiko lag 2018 bei 1,22 Billionen US-Dollar (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Das entspricht einem pro Kopf BIP von rund 9.797 US-Dollar (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). In einem weltweiten Ranking des nominalen Bruttoinlandsprodukts 2018 liegen die USA auf Platz 1, Mexiko auf Platz 15 (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Im Ranking des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf liegen die USA im Jahr 2018 auf Platz 9, Mexiko auf Platz 71 (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Die USA

zählen neben China und der EU zu den größten Wirtschaftsmächten der Welt. Die Wirtschaftsmacht der USA geht über die Messung des BIPs hinaus. Sie werden, auch aufgrund ihrer politischen Macht, als einer der stärksten Vorantreiber des globalen Wirtschaftsmarktes angesehen und haben den Vorteil, dass der Dollar als Weltwährung für die meisten internationalen Transaktionen genutzt wird (vgl. Amadeo 25.06.2019). Man kann hier von einer deutlich stärkeren Wirtschaftsmacht des Senders ausgehen.

Reaktionen Dritter

Die Drohung gegen Mexiko wird, vor allem innerhalb der USA, stark kritisiert. Einerseits von US-amerikanischen WirtschaftsexpertInnen, andererseits von AnhängerInnen der demokratischen Partei. Auch aus dem republikanischen Lager wird Kritik gegen dieses Vorgehen geäußert (vgl. Shear/Haberman 08.06.2019) (vgl. WirtschaftsWoche 11.06.2019). Dies hat jedoch keinen Einfluss auf die Vorgehensweise von Präsident Trump. Äußerungen von anderen Staaten oder Organisationen finden sich in Medienberichten nicht. Dies könnte unter anderem daran liegen, dass die Androhung, aufgrund der rasch vereinbarten Verhandlungen zwischen Mexiko und den USA, innerhalb weniger Tage wieder vom Tisch ist.

Ziele und Handlungsalternativen

Ziel des Empfängers ist es, die Sanktionen abzuwehren, da diese dem Land und der Bevölkerung enormen Schaden zufügen würden. Ein weiteres Ziel Mexikos ist es, gegen die Problematik, die die verstärkte Migrationsbewegung mit sich bringt, vorzugehen. Mexiko versucht dies jedoch mit einem anderen Ansatz als die USA. Die oberste Priorität ist jedoch, die Sanktionen zu umgehen. Der Empfänger hatte in diesem Fall zwei Handlungsalternativen, nämlich nachzugeben und die Forderungen zu erfüllen oder die Drohung zu ignorieren. Dabei mussten die Handlungen des Senders mitgedacht werden. Dies wird hier sehr vereinfacht in einer Entscheidungsmatrix dargestellt:

		USA	
		a) Hält sich an Versprechen	b) hält sich nicht an Versprechen
Mexiko	a) gibt nach, erfüllt Forderungen	Szenario 1 Keine Sanktionen M: 0, USA: 5	Szenario 2 Sanktionen M: -5, USA: 0
	b) ignoriert die Drohung	Szenario 3 Sanktionen M: -5, USA: -5	Szenario 4 Keine Sanktionen M: 5, USA: -10

Abbildung 5: Entscheidungsmatrix USA – Mexiko

Für die USA ist es eindeutig von Vorteil sich an das Versprechen/die Drohung zu halten. Da $5 > 0$ und $-5 > -10$. Obwohl die Schäden bei Umsetzung der Drohung auch für den Sender groß wären, wäre es laut dieser Darstellung irrational sich nicht daran zu halten. Es kann angenommen werden, dass die USA Handlungsalternative a wählen werden. Die rationale Handlungsalternative für den Empfänger ist somit ebenfalls a, da $0 > -5$. (Für Mexiko wäre Szenario vier am vorteilhaftesten. Dieses ist aber äußerst unwahrscheinlich.) Die Entscheidung Mexikos ist, zur Erreichung des Zieles die Sanktionen abzuwehren, laut der Entscheidungsmatrix eine rationale Entscheidung. In diesem Fall ist die individuelle Rationalität, anders als beispielsweise beim Gefangenendilemma, gleich der kollektiven Rationalität.

Wie reagiert der Empfänger auf die Drohung?

Präsident Lopez Obrador antwortet noch am selben Tag, am 30. Mai 2019, mit einem Brief an Präsident Trump auf dessen Drohung über Twitter. In diesem Brief, welcher von einer mexikanischen Tageszeitung zur Gänze veröffentlicht wurde, spricht Lopez Obrador kritisch über die Vorgehensweise der USA. Er verweist des Öfteren auf das eigentliche Problem, welches nicht mit Zöllen gelöst werden kann. „(...) *social problems are not resolved by taxes or coercive measures.*“ (zit. in The Mazatlán Post 31.05.2019). Er verweist auf sein eigenes Vorgehen in dieser Thematik, welches auf Kooperation und vor allem auf die Einhaltung der Menschenrechte beruht.

„That is why, from the beginning of my government, I proposed opting for cooperation for development and helping the Central American countries with productive investments to create jobs and resolve this painful issue in depth. (...) I propose to deepen the dialogue, seek alternatives to fund the migration problem (...) I believe in politics that, among other things, was invented to avoid confrontation and war.“ (zit. in The Mazatlán Post 31.05.2019).

Gleichzeitig betont er, dass Mexico keine Konfrontation wünsche und er erklärt seine Gesprächs- und Verhandlungsbereitschaft.

Am 2. Juni 2019 postet auch Lopez Obrador ein Statement auf Twitter, welches deutlich freundlicher gegenüber der US-Regierung ausfällt.

June, 02 2019:

Andrés Manuel (@lopezobrador_): *Die Regierung von Mexiko ist Freund der Regierung der USA. Der Präsident von Mexiko wünscht die Freundschaft mit Präsident Trump aufrechtzuerhalten. Wir Mexikaner sind Freunde des US-amerikanischen Volkes. An dieses spreche ich: Wir schwören, dass nichts und niemand unsere schöne und heilige Freundschaft trennt.*

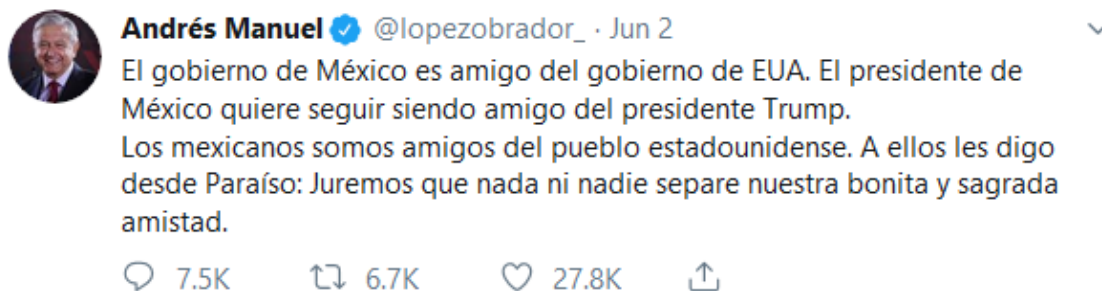


Abbildung 6: Twitter Meldung Andrés Manuel Lopez Obrador - Spanisch

Am Sonntag, 2. Juni finden bereits erste Gespräche statt. Von Mittwoch, 5. Juni bis Freitag, 7. Juni finden in Washington offizielle Verhandlungen zwischen einer Delegation von Mexiko, unter Leitung von Außenminister Marcelo Ebrard, und der US-Regierung statt. Am Freitag, 7. Juni wird eine Vereinbarung zwischen den beiden Staaten geschlossen.

Was wird von den Androhungen umgesetzt?

Eine Einigung wird drei Tage vor Ablauf der gesetzten Frist erreicht. Die Androhungen werden nicht umgesetzt. Es wird jedoch von US-amerikanischer Seite betont, dass die Androhungen nicht fallen gelassen, sondern nur auf Eis gelegt werden. Sollte sich Mexiko nicht an die Vereinbarung halten, beziehungsweise sollte die Zahl der EinwanderInnen in die USA nicht sinken, werden weitere Verhandlungen notwendig und die Androhungen können im Zuge dessen wieder in Kraft treten (vgl. Shear/Haberman 08.06.2019).

Was muss der Empfänger „opfern“?

Mexiko verspricht in der Vereinbarung die nationalen Truppen auf 6.000 in diesem Bereich aufzustocken und diese verstärkt an der Südgrenze Mexikos einzusetzen. Es soll auch verstärkt gegen Menschenschmuggler vorgegangen werden. Des Weiteren kommen die beiden Staaten überein, dass Asylsuchende, die auf einen Bescheid in den USA warten, bis zum Ergebnis nach Mexiko zurückgeschickt werden. Mexiko verpflichtet sich entsprechende Maßnahmen zu treffen, um dies zu ermöglichen. Wörtlich genannt werden die Bereiche „*jobs, health care, education*“ (vgl. Shear/Haberman 08.06.2019).

Laut New York Times waren die meisten Teile des Deals bereits im März inoffiziell zwischen Kirstjen Nielsen, der US-amerikanischen Ministerin für innere Sicherheit, und der mexikanischen Innenministerin, Olga Sanchez, ausgehandelt worden. Der Teil über die Rücksendung von MigrantInnen nach Mexiko während des Asylbeantragungsprozesses, wurde bereits im Dezember des Vorjahres vereinbart (vgl. Shear/Haberman 08.06.2019). US-Außenminister Mike Pompeo wies diese Aussagen zurück. Die nun getroffene Vereinbarung sei viel weitreichender als alles bisher Beschlossene. Außerdem wurde Mexiko mit den neuen Verhandlungen und mit der schriftlichen Vereinbarung, zu einer schnelleren Umsetzung verpflichtet (vgl. WirtschaftsWoche 11.06.2019).

Erreicht der Sender der Drohung sein Ziel?

Ja. Ein genaues Ziel wurde nicht ausgesprochen. Es ging darum, Mexiko zu verstärkten Maßnahmen, hinsichtlich der Migration in die USA, zu verpflichten. Dies wurde mit der Vereinbarung erreicht. Zusätzlich zur erfolgreichen Drohung nutzt der Sender, in diesem Falle Präsident Trump, das Ergebnis der Drohung als positive Publicity für seine Person und als Mittel, um gegen die demokratische Partei zu argumentieren.

Ist die Drohung als politisches Instrument erfolgreich?

(Empfänger lenkt ein, Sender bekommt was er verlangt hat)

Die Drohung ist in diesem Fall als strategisches Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen erfolgreich.

5.2 Drohung USA gegen Nordkorea 2017

5.2.1 Hintergrund

Von 1950 bis 1953 herrscht Krieg zwischen dem stalinistisch geprägten Nordkorea (DPRK) und Südkorea, welches von den USA unterstützt wird. Formal kommt es lediglich zu einem Waffenstillstand, ein Friedensvertrag wird nicht unterzeichnet. In den folgenden Jahren entwickelt sich Südkorea mit Hilfe der Vereinigten Staaten zu einem Staat mit funktionierendem Wirtschaftssystem. Nordkorea fängt hingegen an, ein Atomprogramm zu entwickeln, welches Anfang der 2000er Jahre signifikante Fortschritte macht und die Lage infolge destabilisiert. Zwischen 2006 und 2017 führt Nordkorea offiziell sechs Atomtests durch und erklärt sich 2012 zur Atommacht. Zudem entwickelt es ballistische Raketen mit großer Reichweite. Ab diesem Zeitpunkt sind nicht nur die amerikanischen Verbündeten Südkorea und Japan, sondern auch die USA selbst, von nordkoreanischen Atomwaffen bedroht. 2013 verschärft der UN-Sicherheitsrat die Sanktionen gegen Nordkorea drastisch. Es werden Reiseverbote und Kontosperrungen verhängt. Daraufhin kündigt Kim Jong-Un den Waffenstillstand von 1953 auf und droht den USA sowie deren Verbündeten, mit der Anwendung von Waffen und militärischer Stärke. US-Truppen sind seither in Südkorea mit Raketenabwehrstationen im Einsatz (vgl. Rüesch 01.01.2020) (WELT 06.01.2020). Die Sanktionen werden in den folgenden Jahren stetig verschärft. Sie zeigen jedoch keine Wirkung. Pjöngjang verfolgt weiterhin sein Atomprogramm und führt immer wieder Atomtests durch. Ende Juli 2017 kommt es erneut zu Tests von Interkontinentalraketen. Laut Angaben des nordkoreanischen Machthabers Kim Jong-Un und nach Berechnungen von RaketenexpertInnen, kommen diese auf eine Reichweite von bis zu 10.000 Kilometern. Sie könnten somit das Festland der USA und Großstädte wie Los Angeles, Chicago und Denver erreichen (vgl. WELT 05.08.2017). Erst kurz davor, im Juni 2017, werden die Strafmaßnahmen des UN-Sicherheitsrates gegen Nordkorea verschärft. Nach den jüngsten Tests befinden sich die USA in erhöhter Alarmbereitschaft. Ein von den USA, Anfang August 2017 eingebrachter Resolutionsentwurf, mit den bislang schärfsten Sanktionen und dem Ziel den Druck auf das Land weiterhin zu erhöhen, wird vom UN-Sicherheitsrat einstimmig angenommen. Unter anderem darin enthalten: Ausfuhrverbote von Kohle, Eisen, Eisenerz, Blei, Bleierz sowie Fisch und Meeresfrüchte. Eine deutliche Schwächung der Wirtschaft wird dadurch erwartet (vgl. WELT 05.08.2017). Am 08.08.2017 eskaliert die Lage weiter. Die Washington Post berichtet, mit Verweis auf ein vor kurzem veröffentlichtes Weißbuch des japanischen Verteidigungsministeriums, sowie

auf vertrauliche US-Geheimdienst Dokumente, dass Nordkorea in der Lage ist, Raketen mit Atomsprengköpfen zu bestücken. In Verbindung mit den kurz zuvor getesteten Interkontinentalraketen, welche auch das Festland der USA erreichen können, stellt dies eine bedeutende Bedrohung für die USA dar. Die Washington Post berichtet, Nordkorea sei bereits auf dem besten Weg eine vollständige Atommacht zu werden. Ein weiteres Mal wird deutlich, dass diese Entwicklungen schneller vorangetrieben wurden, als erwartet (vgl. Warrick/Nakashima/Fifield 08.08.2017) (vgl. WELT 09.08.2017).

5.2.2 Ausspruch der Drohung

Während eines Meetings bezüglich Opioiden in Trumps Golf Club in New Jersey am Dienstag, 08.08.2017, gibt der Präsident der USA folgendes Statement in Bezug auf Nordkorea ab:

„North Korea best not make any more threats to the United States. They will be met with fire and fury like the world has never seen (...) he has been very threatening beyond a normal state. As I said, they will be met with fire, fury and frankly power the likes of which this world has never seen before.“ (Donald Trump, Statement 08.08.2017).

CNN und New York Times berichten kurz darauf, dass das Statement improvisiert und nicht vorbereitet war. Trump hat das Statement nicht abgelesen. Er sitzt mit verschränkten Armen und blickt nicht auf den, vor ihm liegenden, vorbereiteten Text. MitarbeiterInnen des Weißen Hauses, darunter die Pressesprecherin Sarah Huckabee Sanders, bestätigen, dass dies die eigenen Worte des Präsidenten waren und dass im vorbereiteten Statement kein Paragraf über Nordkorea vorkam (vgl. Zeleny/Merica/Liptak 09.08.2017).

Während sich viele Republikaner hinter Trump stellen und seine harten Worte begrüßen, hagelt es auch viel Kritik innerhalb der USA und auch international gegen den Ton und die Wortwahl des US-Präsidenten. Diese Vorgehensweise und die Anwendung der Diplomatie durch Zwang, alarmiert Sicherheits- und AußenpolitikexpertInnen weltweit. Der republikanische Senator John McCain äußert seine Besorgnis über die gewählte Vorgehensweise in einem Radiointerview mit Phoenix KTAR.

„I take exception to the President's comments because you've got to be sure that you can do what you say you're going to do. The great leaders I've seen don't threaten unless

they're ready to act and I'm not sure President Trump is ready to act.“ (John McCain vgl. Zeleny/Merica/Liptak 09.08.2017).

Viele internationale Staatsoberhäupter und PolitikerInnen zeigen sich besorgt und warnen vor der atomaren Bedrohung. Trump hat seine Drohung nicht konkretisiert. Es bleibt unklar, was genau (außer den Drohungen von Seiten Nordkoreas) zu *fire and fury* führen würde und was er unter *fire and fury* versteht. Unter anderem warnt der Bürgermeister von Nagasaki, Tomihisa Taue, am 09.08.2017 bei der Gedenkfeier zum Abwurf der Atombombe am 09.08.1945, über die Gefahren der gegenseitigen nuklearen Bedrohung (vgl. KURIER 09.08.2017).

Am Mittwoch, 09.08.2017 droht das nordkoreanische Militär über die staatliche Nachrichtenagentur KCNA mit einem Angriff mit ballistischen Raketen auf die US-Pazifikinsel Guam. Der Sprecher betont, dass ein derartiger Angriff in Erwägung gezogen und sofort umgesetzt wird, sobald Kim Jong-Un diese Entscheidung trifft.

„The KPA Strategic Force is now carefully examining the operational plan for making an enveloping fire at the areas around Guam with medium-to-long-range strategic ballistic rocket Hwasong-12 in order to contain the U.S. major military bases on Guam including the Anderson Air Force Base.“ (Sprecher der nordkoreanischen Armee 09.08.2017 – vgl. Kim/Kim 09.08.2017).

Angezielt werden hierbei die US-Stützpunkte auf der Insel Guam. Von dort aus wurden oftmals strategische Bomber in Richtung koreanischer Halbinsel entsandt. Nordkorea sieht dort den Ausgangspunkt für eine mögliche „Invasion“ Nordkoreas durch die USA. Die dort stationierten Bomber könnte man mit einem Angriff auf den Stützpunkt zerstören/in Schach halten (vgl. KURIER 09.08.2017). In einem anderen Statement der Armee, fordert der Sprecher die USA dazu auf, die militärischen Provokationen zu unterlassen, um keine militärischen Handlungen zu verursachen. Zudem werden die USA beschuldigt, einen präventiven Krieg anzustreben, auf welchen Nordkorea mit einem totalen Krieg reagieren würde: „*would be met with an all-out war wiping out all the strongholds of enemies, including the U.S. mainland.*“ (vgl. Kim/Kim 09.08.2017).

Bei seiner Rede vor der UN Vollversammlung am 19. September 2017 spricht Präsident Trump eine weitere gravierende Drohung aus, welche Bestandteil der folgenden Analyse sein soll. Er fordert alle Staaten dazu auf, das Kim Regime zu isolieren, um ihr feindliches und kriegerisches Verhalten einzudämmen. Er droht dann mit der totalen Zerstörung von

Nordkorea, sollte dieses weiterhin die USA mit einem atomaren Schlag bedrohen (vgl. Teague Beckwith 19.09.2017).

„North Korea’s reckless pursuit of nuclear weapons and ballistic missiles threatens the entire world with unthinkable loss of human life. (...) The United States has great strength and patience, but if it is forced to defend itself or its allies, we will have no choice but to totally destroy North Korea. Rocket Man is on a suicide mission for himself and for his regime. The United States is ready, willing and able, but hopefully this will not be necessary.” (Donald Trump, UN-Vollversammlung 19.09.2017).

5.2.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung

Die Drohung – Was wird angedroht? Wie wird gedroht?

Gedroht wird in einer Rede vor der UN Vollversammlung. Der Ort verleiht der Drohung Bedeutung und Aufmerksamkeit. Angedroht wird die totale Zerstörung. Die Wortwahl der Drohung entspricht nicht der einer regulären, diplomatischen oder außenpolitischen Verhandlungsbasis. Im gesamten Konflikt, sowie auch in dieser Drohung, werden Beleidigungen ausgesprochen und es wird versucht, das Gegenüber ins Lächerliche zu ziehen. Wie beispielsweise in diesem Falle mit „*Rocket Man is on a suicide mission (...)*“. (Donald Trump, UN-Vollversammlung 19.09.2017)

Bedrohung Nr. 1 - Was führt zum Ausspruch? Wodurch fühlt sich der Sender zuvor bedroht?

Aufgrund der Atomtests von Nordkorea und der sehr schnellen Entwicklung in Richtung vollwertiger Atommacht, sehen sich die USA in ihrer Sicherheit bedroht. Die jüngsten Entwicklungen von Interkontinentalraketen, welche auch das Festland der USA erreichen können, gepaart mit der neuen Möglichkeit Raketen mit Atomsprenköpfen zu besetzen, bringen die USA in erhöhte Alarmbereitschaft. Die Art und Weise wie Nordkorea auf Sanktionen und vorherige Warnungen reagiert, veranlassen Präsident Trump zum Ausspruch der Drohung.

Ziel des Senders - Was soll erreicht werden?

Ziel ist es, die Bedrohung, welche von Nordkorea ausgeht, einzudämmen. Ein genaueres Ziel wird nicht formuliert.

Kommunikation – Wie wird die Drohung artikuliert?

Verbal. In einer Rede vor der UN-Vollversammlung.

Eindeutige vs. Nicht eindeutige Androhung

- Eindeutig: „*If you...I will...*“
- Nicht eindeutig: „*If you...I may...*“

Die Androhung ist einerseits eindeutig, da „*but if it is forced to defend itself or its allies, we will have no choice but to totally destroy North Korea* [Hervorhebung LL]“ (Präsident Trump, Rede bei der UN-Vollversammlung 19.09.2017). Jedoch wird nicht eindeutig gesagt, was Nordkorea unterlassen muss, damit dieser Fall nicht eintritt. Trump spricht davor davon, dass das nordkoreanische Regime sein kriegerisches und feindliches Verhalten eindämmen muss. Was dies jedoch konkret bedeutet, sagt er nicht. Es bleibt unklar, ab welchem Zeitpunkt die USA diese Drohung umsetzen würden. Ebenso wenig konkretisiert er die eigentliche Androhung. Er geht nicht darauf ein, welche Handlungen eine totale Zerstörung einleiten würden. Diese Faktoren machen die Drohung weniger eindeutig und lassen sie eher als Warnung erscheinen.

Deterrence vs. Compellence

In diesem Fall handelt es sich um *deterrence*. Der Empfänger der Drohung soll von einer bestimmten Handlung/Sache abgehalten werden. Nordkorea soll von der nuklearen Bedrohung gegen die USA abgehalten werden.

Hier greift das Argument von Davis, dass Drohungen unter *deterrence* weniger internationales Aufsehen erregen wie Drohungen unter *compellence*. Die Strafmaßnahmen bei *deterrence* greifen erst, wenn die Drohung schiefgeht und der Empfänger eine bestimmte rote Linie überschreitet (im besten Falle passiert dies gar nicht). Internationale Debatten über Moralität, Recht und Unrecht werden erst zu einem späteren Zeitpunkt ausgelöst (vgl. Davis 2000: 23). Daher fielen auch die Reaktionen Dritter eher gering aus.

Decision under risk vs. Decision under ignorance

Es handelt sich in diesem Fall um eine Entscheidung unter Risiko (*decision under risk*), da das Verhalten des Senders durch Erfahrungswerte und subjektive Einschätzung, zum Teil vorhergesagt werden kann.

Einordnung

Dieser Fall kann in folgende *Spielarten* eingeordnet werden:

- *Nonzero-sum game*: Ein Akteur gewinnt nicht dieselbe Menge, die der andere verliert.
- Die Unterscheidung zwischen *noncooperative* oder *cooperative game* ist in diesem Fall nicht ganz eindeutig. Als *noncooperative games* bezeichnet man laut Peterson Sachverhalte, in denen keine bindenden Regeln oder Mechanismen in Kraft sind, welche die Spieler zu bestimmten Handlungsverläufen zwingen (vgl. Peterson 2017: 243). Natürlich sind internationale bindende Regeln vorhanden, wie etwa die Charta der Vereinten Nationen, an die sich Sender und Empfänger halten müssen. Es hat jedoch den Anschein, dass der Sender auch bereit ist, diese Regeln zu ignorieren. Da jedoch grundsätzlich Regeln vorhanden sind, bei deren Bruch auch mit möglichen Strafen zu rechnen ist, wird auch dieser Fall als *cooperative game* eingeordnet.
- *Sequential-move game*: aufgrund von Erfahrungswerten und vorhergegangenen Drohungen verfügen die Akteure über gewisse Informationen hinsichtlich Handlungen und Strategien des Gegenübers.
- Auch die Unterscheidung zwischen *game with perfect information* und *game with imperfect information* ist in diesem Fall nicht eindeutig zu treffen. Bei ersterem sind die Spieler im vollen Bewusstsein über die Strategie der anderen. Da bereits einige Drohungen vorhergegangen sind und der Konflikt bereits über Jahre beziehungsweise Jahrzehnte andauert, haben die Akteure durchaus einen guten Einblick in die Strategiewahl des anderen. Man kann hier auch von einer Art *tit for tat* –Strategie sprechen. Hier reagiert man so, wie das Gegenüber in der Runde zuvor reagiert hat. Trotzdem wird dieser Fall unter *game with imperfect information* eingeordnet, da man sich über einen Strategiewechsel oder ein plötzliches impulsives Umschwenken eines Akteurs nicht sicher sein kann.
- Die Einordnung in *nonsymmetric* oder *symmetric game* bedarf ebenfalls einer genaueren Erläuterung. Ein gegenseitiges Androhen von nuklearer Macht (wie beispielsweise im Kalten Krieg) würde in die Kategorie *symmetric game* fallen. Dabei verfügen Spieler über dieselbe Auswahl an Strategien und können dieselben Ergebnisse erzielen. In diesem Fall wird jedoch nicht unbedingt ein nuklearer Schlag angedroht, die Androhung bleibt eher vage und könnte verschiedene Folgen

haben. Strategien und mögliche Ergebnisse sind somit nicht für alle gleich schwerwiegend. Auch die Identität der Akteure spielt in diesem Konflikt eine Rolle. Man muss daher von einem *nonsymmetric game* ausgehen.

- Es handelt sich um ein *two-person game*: es agieren zwei Akteure, ein Sender und ein Empfänger.
- Man kann in diesem Fall von einem *iterated game* sprechen. Das Spiel wurde durch den bereits länger andauernden Konflikt und die gegenseitigen Bedrohungen bereits mehrmals gespielt. Bei solchen Fällen kommt es oftmals - wie bereits oben erwähnt – zur Anwendung der *tit for tat* Strategie. So ist es auch in diesem Fall.

Auswirkungen der Androhung auf den Empfänger im Falle der Umsetzung

Der Sender droht mit einer totalen Zerstörung. Was das im Detail für den Empfänger bedeuten würde bleibt unklar.

Auswirkungen der Androhung auf den Sender – Glaubwürdigkeit

Der Sender würde bei Umsetzung der Androhung gegen Artikel 2 (4) der UN Charta verstoßen. Solange er seine Handlungen nicht mit Artikel 51 (über Selbstverteidigung) rechtfertigen kann, würden ihm UN-Sanktionen drohen. Aus Erfahrungswerten kann man aber nicht darauf schließen, dass der Sender aus diesem Grund vor der Umsetzung der Androhung zurückschreckt.

Abgesehen von Sanktionen, hätte eine derartige Handlung durchaus auch gravierende Auswirkungen auf den Sender. Der Empfänger würde, bei Umsetzung der Androhung, die zerstörerischen Handlungen nicht ohne Reaktion über sich ergehen lassen. Vor allem, da das nordkoreanische Regime bereits davor angekündigt hatte, auf einen präventiven Schlag mit einem totalen Krieg zu antworten.

Diese Drohung, vor dem Hintergrund der feindlichen Beziehungen und der zuvor ausgesprochenen Warnungen, schafft eine Situation, die der MAD-Doktrin (*mutually assured destruction*), oder zu Deutsch dem Gleichgewicht des Schreckens, nahekommt. Obwohl Präsident Trump in diesem Fall nicht mit einem nuklearen Krieg droht (er lässt die Atomwaffen in seiner Drohung außen vor). Der Begriff der MAD-Doktrin kam in den 1960er Jahren auf und benannte die Situation der USA und der UdSSR im Kalten Krieg. Sie bezeichnet einen Patt zwischen zwei Nationen, welche sich die gegenseitige Zerstörung androhen.

„So long as both sides were confident that they could inflict utter hell on the other, then a wider political equilibrium would be possible. There was, however, at the heart of this concept an awkward thought, which is why critics seized on the acronym ‘MAD’. If a nuclear war meant an inevitable slide into the ultimate catastrophe, then who would be irrational enough to set it in motion?” (Freedman 2004: 16).

Diese Situation lässt die Drohung selbst irrational wirken und ihre Umsetzung unwahrscheinlich. Es geht hauptsächlich um die Macht der Androhung. Keine der beiden Parteien strebt wirklich die Umsetzung an, da eine Umsetzung der Drohung für beide Seiten fatal wäre. Dies bedeutet aber nicht, dass die Drohung mit Sicherheit nicht umgesetzt wird. Ähnlich wie bei der Brinkmanship Situation, können solche Drohungen ungewollte Eigendynamiken entwickeln. Der Drohung mangelt es zusätzlich an Glaubwürdigkeit, da keine einzelnen, konkreten Handlungen angedroht wurden.

Welche verstärkenden oder abschwächenden Faktoren sind vorhanden?

Keine.

Geografische Nähe

Die Distanz zwischen den USA und Nordkorea fällt in die Kategorie „weit“. Die beiden Länder liegen auf unterschiedlichen Kontinenten.

Vergleich der militärischen Stärke

Im Jahr 2018 haben die USA, laut dem *Military Balance* Bericht des *International Institutes for Strategic Studies*, 643,3 Milliarden US-Dollar für Verteidigungs- und Rüstungsausgaben aufgewendet. Die USA liegen dabei weltweit auf Platz eins, gefolgt von China mit etwa 168 Milliarden US-Dollar (vgl. IISS 2018: 21). Die USA nehmen dabei knapp mehr als 38 % der globalen Ausgaben für Verteidigung ein. Sie verfügen über 1.348.000 aktives Militärpersonal und über eine Reservearmee von 858.000 Mitgliedern (vgl. IISS 2019: 502).

Über Nordkorea gibt es nur sehr wenig zugängliche Information bezüglich Rüstungsausgaben. Laut einer Schätzung des *Military Balance* Berichtes verfügt das Regime im Jahr 2018 über eine Armee mit 1.280.000 Streitkräften und etwa 600.000 Reservekräften. Nordkorea ist demnach hinter China, Indien und USA die viertstärkste Militärmacht (vgl. IISS 2019: 504). Medienberichten zufolge verfügt Nordkorea über eine

weitaus stärkere Reservearmee von 7,6 Millionen Kräften. Man nimmt jedoch an, dass die Ausstattung des nordkoreanischen Militärs sehr veraltet ist (vgl. KURIER 08.09.2017).

Laut einer Schätzung im *Bulletin of the Atomic Scientists Nuclear Notebook* verfügen die USA in etwa über 6800 atomare Sprengköpfe und liegen dabei knapp hinter Russland mit schätzungsweise 7000 nuklearen Sprengköpfen. Gefolgt von Frankreich, China und Großbritannien, welche alle jeweils zwischen 200 und 300 verfügen. Nordkoreas Besitz von nuklearen Sprengköpfen wird auf eine Zahl zwischen 30 und 60 geschätzt (vgl. Warrick/Nakashima/Fifield 08.08.2017).

Der Sender ist den Zahlen zufolge dem Empfänger militärisch überlegen. Da jedoch in diesem Fall nukleare Waffen im Spiel sind, wird der Vergleich von militärischer Stärke der Staaten entkräftet. Durch die Möglichkeit des Einsatzes von Atomwaffen entsteht eine andere Dimension der Gewaltandrohung. Obwohl der Einsatz von Atomwaffen von den USA nicht angedroht wurde, so wurde die Drohung doch vor dem Konflikt um die Atombomben ausgesprochen. Wie oben bereits anhand von Snyder ausformuliert geht es hier nicht um „*balance of power*“, sondern um „*balance of intentions*“ (vgl. Snyder 1961: 239, 50).

Vergleich der ökonomischen Stärke

Das Bruttoinlandsprodukt von Nordkorea beträgt im Jahr 2018 geschätzt rund 29,6 Billionen Won, das entspricht in etwa 26,6 Milliarden US-Dollar (vgl. Urmersbach Juli 2019) und einem pro Kopf BIP von ungefähr 680 USD (vgl. UNCTAD 2019). Das Bruttoinlandsprodukt der USA liegt im Jahr 2018 bei 20,6 Billionen US-Dollar. Das entspricht einem pro Kopf BIP von etwa 62.869 US-Dollar (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Gemessen am BIP liegt die wirtschaftliche Stärke von Nordkorea weit hinter der wirtschaftlichen Stärke der USA. Auch hier sind wenig verlässliche Daten vorhanden. Die Zahlen werden zum Großteil von WirtschaftsexpertInnen geschätzt, da die Daten nicht öffentlich zugänglich sind.

Die Organisation CARE listet Nordkorea in ihrem Ende 2019 veröffentlichten *Forgotten Crisis Report – Suffering in Silence* auf Platz sechs. 43 % der Menschen in Nordkorea sind unterernährt und schätzungsweise 11 Millionen Menschen benötigen humanitäre Hilfe (vgl. care.org). Wirtschaftliche Macht kann daran de facto nicht gemessen werden, trotzdem kann es als Indikator für einen schwachen Staat gesehen werden. Auch durch die

bereits jahrelang andauernden Sanktionen befindet sich Nordkorea in einer eher geschwächten Position.

Man muss hier, was die wirtschaftliche Stärke betrifft, von einer eindeutig stärkeren Position des Senders ausgehen.

Reaktionen Dritter

Das Ausmaß der Gewaltandrohung ist enorm und geht über jegliche bisherige Androhung Trumps hinaus. Bereits die Wortwahl allein ist beängstigend. Trotzdem löst die Drohung keinen internationalen Aufschrei aus. Sie ist sehr vage formuliert und wirkt sehr irrational. Auch vor dem Hintergrund der Aneinanderreihung diverser Drohungen beider Staatschefs wirkt die Umsetzung der Drohung nicht sehr wahrscheinlich. PolitikerInnen und ExpertInnen rufen aber zur Mäßigung auf und warnen vor der Gefahr der Eskalation. Wie beispielsweise der UN-Generalsekretär António Guterres in seiner Rede vor der UN Generalversammlung im September 2017.

„When tensions rise, so does the chance of miscalculation. Fiery talk can lead to fatal misunderstandings. (...) We must not sleepwalk our way into war.” (Guterres, Secretary-General's Address to the General Assembly 19.09.2017).

Man kann jedoch nicht von internationalen Reaktionen sprechen, welche den Verlauf der Drohung beeinflusst oder geändert hätten.

Ziele und Handlungsalternativen

Ziel des Empfängers ist es, dass die Androhung Trumps, Nordkorea zu zerstören, nicht umgesetzt wird. Wir gehen hier von einem militärischen Eingreifen aus. Der Empfänger hat zwei Handlungsalternativen. Entweder er ignoriert die Drohung (Handlungsalternative b) oder er versucht den Forderungen nachzukommen und kommt den USA entgegen (Handlungsalternative a). Da die Drohung aber sehr vage formuliert ist und auch keine konkreten Forderungen enthält, ist Handlungsalternative a unwahrscheinlich. Der Drohung sind bereits eine Vielzahl anderer (nicht-umgesetzter) Drohungen vorausgegangen. Allgemein kann man annehmen, dass es sich, auch weil die Drohung irrational wirkt, um Einschüchterung und Angstmake handelt. Es ist also äußerst wahrscheinlich, dass das nordkoreanische Regime sich für Handlungsalternative b entscheidet. Auch die Entscheidungsmatrix zeigt eine Summe von -15 für Handlungsalternative a und eine

Summe von 0 für Handlungsalternative b. (Szenario eins wurde für den Empfänger mit 0 bewertet. Er muss zwar einlenken und somit Einbußen hinnehmen, gleichzeitig kann ein militärischer Schlag gegen das Land aber verhindert werden.)

Vor diesem Hintergrund hat der Sender nun die Möglichkeit a) sich an die Androhung zu halten und militärisch einzuschreiten oder b) sich nicht an seine Androhung zu halten, damit würde ein militärisches Einschreiten verhindert werden. Eine Zuweisung von Zahlen zu den jeweiligen Handlungsalternativen des Senders ist hier nicht einfach, da in dieser Zahl einerseits die Folgen eines militärischen Schlages und andererseits die Faktoren Ansehen und Glaubwürdigkeit ausgedrückt werden müssen. Laut Entscheidungsmatrix wäre es rational, sich für Handlungsalternative b zu entscheiden und sich nicht an die eigene Androhung zu halten. Weil $0 > -5$. Auch der Sender würde bei Umsetzung der Androhung großen Schaden davontragen. Bei Nichtumsetzung der Androhung verliert er zwar an Glaubwürdigkeit, trotzdem wurde dieses Szenario mit dem Wert 0 bewertet, da ein militärischer Schlag auch auf die USA große negative Auswirkungen hätte. Neben der Zielerreichung und Machtdemonstration der USA, muss hier auch die moralische Präferenz mitgedacht werden – nämlich die Vermeidung einer militärischen Auseinandersetzung.

Wird die Drohung in dem oben beschriebenen Kontext betrachtet, dann wäre Szenario vier – indem sowohl Empfänger als auch Sender sich für Handlungsalternative b entscheiden, die rationalste Option.

		USA	
		a) Hält sich an die Androhungen	b) hält sich nicht an die Androhungen
Nordkorea	a) gibt nach, kommt Sender entgegen	Szenario 1 Kein militärisches Einschreiten NK: 0, USA: 10	Szenario 2 Militärisches Einschreiten trotz Einlenken des Empfängers NK: -15, USA: -10
	b) ignoriert die Drohung	Szenario 3 Militärisches Einschreiten NK: -10, USA: -5	Szenario 4 Kein militärisches Einschreiten NK: 10, USA: 0

Abbildung 7: Entscheidungsmatrix USA – Nordkorea

Wie reagiert der Empfänger auf die Drohung?

Kim gibt als Antwort auf die Drohung ein Statement über den staatlichen Sender KCNA. Darin nennt er Trump „geistesgestört“ und kündigt die „härtesten Gegenmaßnahmen“ gegen die USA an. Zudem sagt er, dass die USA für diese Rede teuer bezahlen müssten. Er bezeichnet die Drohung als „*the most ferocious declaration of a war in history*“ und gibt an, dass er sich nun bestätigt sehe, mit seinem Atomprogramm den richtigen Weg gewählt zu haben. (vgl. Kim/Kim 22.09.2017). *“His remarks ... have convinced me, rather than frightening or stopping me, that the path I chose is correct and that it is the one I have to follow to the last”* (Kim Jong-Un, vgl. Kim/Kim 22.09.2017).

Kim reagiert auf die Drohung mit einer weiteren Drohung. Ähnlich wie bei Trump wird diese mit starken Worten kommuniziert. Medien sprechen bereits von einem „*War of Words*“ (vgl. Boghani 28.02.2019). Auch diese Drohung bleibt aber inhaltlich sehr vage. Kim gibt an, Trump würde nun mit *“results beyond his expectation”* rechnen müssen. Er konkretisiert jedoch nicht, was dies bedeutet beziehungsweise welche weiteren Schritte infolge eingeleitet werden (vgl. Kim/Kim 22.09.2017).

Im weiteren Verlauf des Jahres 2017 werden die Drohungen, sowie die Beschimpfungen und beleidigenden, teilweise anstößigen Bemerkungen, von beiden Staatsoberhäuptern fortgesetzt. Im Frühling 2018, nachdem Nord- und Südkorea erstmals wieder, aufgrund der olympischen Winterspiele, miteinander kooperieren, wird auch der Ton zwischen den USA und Nordkorea milder. Kim Jong-Un lädt Trump schließlich im März 2018 zu Gesprächen über das Atomprogramm ein (vgl. Boghani 28.02.2019). Eine detaillierte Übersicht des weiteren Verlaufes würde den Rahmen dieser Analyse sprengen. Kurz anzumerken wäre, dass nachdem sich die Erfolglosigkeit der Gespräche herauskristallisiert, beide wieder in ihre vorhergegangene Verhaltensweise und Wortwahl zurückfallen und wieder beginnen, gegenseitige Drohungen auszusprechen, welche bis zum jetzigen Zeitpunkt (Jänner 2020) anhalten.

Was wird von den Androhungen umgesetzt?

Nichts.

Was muss der Empfänger „opfern“?

Im direkten Bezug auf diese einzelne Drohung, muss der Empfänger nichts opfern.

Erreicht der Sender der Drohung sein Ziel?

Im weiteren Verlauf lädt Kim Trump zu Gesprächen ein. Es ist jedoch äußerst unwahrscheinlich, dass dies mit dem Ausspruch der Drohung erreicht wurde. Der Sender der Drohung erreicht sein Ziel nicht.

Ist die Drohung als politisches Instrument erfolgreich?

Nein.

5.3 Drohung USA gegen Türkei 2019

5.3.1 Hintergrund

Am 06. Oktober 2019 verkündet der US-amerikanische Präsident Donald Trump den Abzug der amerikanischen Truppen aus Nordsyrien. Dieser Schritt erfolgt überraschend schnell und wurde international, sowie auch innerhalb der USA, stark kritisiert. Die USA hatten lange mit der kurdischen YPG-Miliz, die den Syrisch-Demokratischen Kräften (SDF) zugehört, zusammengearbeitet und gemeinsam Erfolge im Zerschlagen des Islamischen Staates (IS) in dieser Region erzielt. Der Rückzug der USA wird nun als ein Im-Stich-lassen der Verbündeten gesehen. Die SDF Kräfte fühlen sich durch den Rückzug verraten („*like to be stabbed in the back*“) (vgl. BBC 10.10.2019) (vgl. Bumbacher/Weisflog 19.01.2020) (vgl. Zander/Schultz 07.10.2019).

Donald Trump nimmt dazu in einer langen Twitter-Meldung Stellung. Er begründet den Abzug unter anderem mit einem bereits erfolgten Sieg über das IS Kalifat und den enormen Kosten, die die USA im Kampf gegen den IS, der kurdischen YPG-Miliz zur Verfügung stellen mussten. Er will diese Verantwortung auf andere Staaten abwälzen, die eigenen Soldaten heimholen und nur dort kämpfen, wo die USA auch „gewinnen“:

Oct 07, 2019 01:40 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *The United States was supposed to be in Syria for 30 days, that was many years ago. We stayed and got deeper and deeper into battle with no aim in sight. When I arrived in Washington, ISIS was running rampant in the area. We quickly defeated 100% of the ISIS Caliphate (...) the U.S. is always the “sucker,” on NATO, on Trade, on everything. The Kurds fought with us, but were paid massive amounts of money and equipment to do so. They have been fighting Turkey for decades. I held off this*

fight for almost 3 years, but it is time for us to get out of these ridiculous Endless Wars, many of them tribal, and bring our soldiers home. WE WILL FIGHT WHERE IT IS TO OUR BENEFIT, AND ONLY FIGHT TO WIN. Turkey, Europe, Syria, Iran, Iraq, Russia and the Kurds will now have to figure the situation out, and what they want to do with the captured ISIS fighters in their "neighborhood." They all hate ISIS, have been enemies for years. We are 7000 miles away and will crush ISIS again if they come anywhere near us!

Die Türkei hat die kurdische YPG-Miliz als Terrororganisation eingestuft und sieht darin eine Bedrohung der nationalen Sicherheit. Schon seit langem war der Einmarsch in Nordsyrien und die Bekämpfung der kurdischen Milizen Ziel der Türkei. Aufgrund der US-Präsenz hat dieser Einmarsch noch nicht stattgefunden. Bei Ankündigung des Abzugs der US-amerikanischen Kräfte, wird sofort mit einer türkischen Offensive gerechnet. International wird die Entscheidung der USA scharf kritisiert. Vor allem die EU äußert sich besorgt über die Lage in Syrien. Neben dem Leiden, das der Zivilbevölkerung zugefügt wird, wird die politische Lage dadurch weiter destabilisiert. Es wird befürchtet, dass damit den IS-Kämpfern in die Hände gespielt wird. Zehntausende IS-AnhängerInnen und Milizen befinden sich in kurdischen Lagern in Nordsyrien. Die Folgen bei Abzug oder Vertreibung der kurdischen Milizen wären fatal. Zusätzlich würden dadurch mehr Menschen zur Flucht gezwungen werden. Maja Kocijančič, Sprecherin der europäischen Kommission betont, dass die EU die territoriale Integrität des syrischen Staates unterstütze und dass eine türkische Militäroffensive rechtlich nicht legitim wäre (vgl. Zander/Schultz 07.10.2019). Auch innerhalb der USA kommt es zu Uneinigkeiten. Senator Lindsey Graham, der eigentlich ein treuer Verbündeter Trumps ist, verurteilt die Entscheidung scharf: „*shamelessly abandoned America's Kurdish allies (...) a move that ensures the re-emergence of ISIS.*“ (vgl. Hubbard/Gall 09.10.2019). Die Äußerungen aus Washington zeichnen ein chaotisches Bild. Da Trump bei der Verkündung des Abzugs zudem angemerkt hat, dass die USA die kurdischen Milizen bei einer türkischen Offensive nicht verteidigen werden, wurde es als grünes Licht für den Einmarsch der Türkei gewertet. Mike Pompeo versucht dies mehrmals zu dementieren und betont, dass es beim Abzug allein um die Sicherheit der eigenen Truppen geht (vgl. Hubbard/Gall 09.10.2019).

Wie erwartet, verkündet die Türkei, kurz nach dem Abzug der USA, mit Luft- und Bodentruppen im Norden Syriens einzugreifen. Ziel ist es, eine Sicherheitszone an der Grenze zur Türkei zu errichten (vgl. Bumbacher/Weisflog 19.01.2020) (vgl. Zander/Schultz 07.10.2019).

5.3.2 Ausspruch der Drohung

Oct 07, 2019 05:38 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *As I have stated strongly before, and just to reiterate, if Turkey does anything that I, in my great and unmatched wisdom, consider to be off limits, I will totally destroy and obliterate the Economy of Turkey (I've done before!). They must, with Europe and others, watch over the captured ISIS fighters and families. The U.S. has done far more than anyone could have ever expected, including the capture of 100% of the ISIS Caliphate. It is time now for others in the region, some of great wealth, to protect their own territory. THE USA IS GREAT!*

Am 09. Oktober 2019 beginnt die Türkei schließlich mit einer Offensive mit Luft- und Bodentruppen im Norden Syriens. Eine über 30 Kilometer breite und mehrere 100 Kilometer lange Sicherheitszone (entlang der syrisch-türkischen Grenze) soll eingerichtet werden. Dabei müssen die kurdischen Milizen vertrieben werden. Bereits am ersten Tag wurden Dutzende AnhängerInnen der kurdischen Milizen getötet. Genaue Zahlen liegen bis heute nicht vor. Zudem wurde auch mehrfach von Übergriffen auf die Zivilgesellschaft berichtet (vgl. Hubbard/Gall 09.10.2019) (vgl. BBC 10.10.2019). Nach schnellen Verlusten verbündeten sich die kurdischen Milizen gezwungenermaßen mit dem Assad-Regime und dessen Verbündeten Russland und müssen infolge ihre Selbstverwaltung aufgeben. Das syrische Militär kommt den kurdischen Milizen am Montag, 14. Oktober zu Hilfe (Anzahl der Truppen nicht bekannt). Dies hat somit auch große politische Änderungen zur Folge (vgl. manager-magazin rei/dpa/reuters 15.10.2019) (vgl. Gökayya 14.10.2019).

Der UN Sicherheitsrat bringt die Thematik auf die Tagesordnung. Man äußert sich besorgt über die Tatsache, dass IS-Gefangene unter kurdischer Kontrolle bei der Offensive frei kommen könnten (vgl. BBC 10.10.2019).

Auch Trump gerät (vor allem aufgrund von Reaktionen innerhalb seiner Partei) unter Druck. Medienberichten zufolge, hat Präsident Trump mehrmals mit dem türkischen Präsidenten Recep Tayyip Erdoğan telefoniert und auch in einem öffentlichen Statement die Türkei ausdrücklich davor gewarnt, mit der Offensive eine humanitäre Krise auszulösen und damit die Basis für mögliche Kriegsverbrechen zu schaffen (vgl. manager-magazin rei/dpa/reuters 15.10.2019). Erdoğan zeigt sich jedoch unbeirrt und gibt an, dass er die Kämpfe fortsetzen will, bis sein Ziel erreicht sei.

Am 14. Oktober verhängen die USA schließlich Sanktionen gegen die Türkei (Ausführung weiter unten).

5.3.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung

Die Drohung – Was wird angedroht? Wie wird gedroht?

Die Drohung wird auf verschiedenen Kanälen, zuerst aber über Twitter kommuniziert. Trump droht mit der totalen Zerstörung der türkischen Wirtschaft. Er benutzt dabei scharfe Worte, bleibt aber inhaltlich sehr vage. Welche Handlungen oder Sanktionen angedacht sind, wird nicht ausgesprochen. Ebenso undeutlich bleibt in diesem Tweet, was genau zur Umsetzung der Drohung führen würde. „(...) *if Turkey does anything that I, in my great and unmatched wisdom, consider to be off limits (...)*“. Erst beim Verhängen der Sanktionen werden konkrete Forderungen, wie der sofortige Stopp der Militäroffensive, gefordert.

Bedrohung Nr. 1 - Was führt zum Ausspruch? Wodurch fühlt sich der Sender zuvor bedroht?

Die Gefahrensituation wird in diesem Fall vom Sender selbst geschaffen. Als die USA ihre Truppen aus Syrien abziehen, geht damit eine Welle internationaler Kritik und Besorgnis einher. Bereits im Vorhinein wird mehrmals angekündigt, dass die Türkei eine Offensive starten wird, sobald die US-Truppen Nordsyrien verlassen. Auch innerhalb der USA gibt es massive Kritik am Vorgehen des US-Präsidenten. Dieser gerät dadurch enorm unter Druck und fordert die Türkei auf, die militärische Intervention zu unterlassen. Er droht dabei mit der Zerstörung der türkischen Wirtschaft.

Ziel des Senders - Was soll erreicht werden?

Das Ziel ist die Verhinderung einer türkischen Militäroffensive. Begründet wird der Ausspruch der Drohung mit der bevorstehenden humanitären Krise, welche durch die Militäroffensive verursacht werden würde. Ein weiterer Grund ist die Besorgnis über das Wiedererstarken des IS in dieser Region, welcher davor, wie oft von Trump erwähnt, erfolgreich von den USA und den kurdischen YPG-Milizen bekämpft wurde. Die Drohung ist auch zum Teil ein Resultat der heftigen Kritik gegen den Truppenabzug von Donald Trump und dem Vorwurf, die Verbündeten verraten zu haben.

Kommunikation – Wie wird die Drohung artikuliert?

Die Drohung wird auf Twitter bekanntgegeben und ist in einem für Trump charakteristischen Wortlaut verfasst. Dieser Wortlaut hat, vor allem bei Trump GegnerInnen, für viel Kritik und Spott gesorgt. „(...) *if Turkey does anything that I, in my great and unmatched wisdom, consider to be off limits*, (...)”. Neben dem Selbstlob, bedient er sich an sehr scharfen Worten “(...) *I will totally destroy and obliterate the Economy of Turkey* (...)”. Inhaltlich bleibt die Drohung jedoch vage.

Eindeutige vs. Nicht eindeutige Androhung

- Eindeutig: „*If you...I will...*“
- Nicht eindeutig: „*If you...I may...*”

Die Drohung wird eindeutig ausgesprochen. “ (...) **if** *Turkey does anything that I, in my great and unmatched wisdom, consider to be off limits, I will* [Hervorhebung LL] *totally destroy and obliterate the Economy of Turkey (I’ve done before!)*.”

Es wird jedoch nicht definiert, was das genau bedeutet. Es lässt offen, welche konkreten Handlungen der Türkei zum Umsetzen der Drohung führen würden. Durch die Aussage „*that I (...) consider to be off limits*“ zieht er bewusst keine rote Linie. Ebenfalls unklar bleibt, welche konkreten Schritte beim Umsetzen der Drohung getätigt werden würden. Es wird die totale Zerstörung der türkischen Wirtschaft angedroht. Was das genau heißt, bleibt, wie auch in der Drohung gegen Nordkorea, unklar.

Deterrence vs. Compellence

Der Sender will den Empfänger von etwas abhalten. Die USA will mit der Androhung eine türkische Militäroffensive in Syrien verhindern. Es handelt sich demzufolge um *deterrence*.

Decision under risk vs. Decision under ignorance

Auch in diesem Fall, wie auch in den beiden zuvor analysierten Fällen, handelt es sich um eine Entscheidung unter Risiko (*decision under risk*). Das Verhalten des Senders kann durch vorherige Drohszenarien und Erfahrungswerte subjektiv eingeschätzt werden.

Einordnung

Der Fall kann in folgende *Spielarten* eingeordnet werden:

- *Nonzero-sum game*: der Sender gewinnt nicht dieselbe Menge, die der Empfänger bei Umsetzung der Drohung verliert.
- *Cooperative game*: die Drohung findet auf der internationalen Bühne statt. Es sind grundsätzlich international bindende Regelwerke vorhanden.
- *Sequential-move game*: aufgrund von Erfahrungswerten und vorhergegangenen Drohungen verfügt man über gewisse Informationen hinsichtlich Handlungen und Strategien des Gegenübers.
- *Game with imperfect information*: Der Empfänger kann sich über die Strategie des Senders nicht vollkommen bewusst sein. Dies hat aber für den Empfänger in diesem Fall eine geringere Bedeutung, da er sein primäres Ziel verfolgen und die Drohung ignorieren wird.
- *Nonsymmetric game*: In Droh-Szenarien zwischen Staaten sind Strategien und mögliche Ergebnisse nicht für alle gleich schwerwiegend. Auch die Identität und die politischen sowie historischen Hintergründe spielen eine Rolle.
- *Two-person game*: es agieren zwei Akteure, ein Sender und ein Empfänger.
- *Non-iterated game*: Drohszenarien zwischen den USA und der Türkei fanden zwar bereits des Öfteren statt, wie beispielsweise auch im Juni und darauffolgend im Dezember 2019, den Drohungen lagen jedoch immer andere Thematiken zu Grunde. Deshalb wird dieses Beispiel als *non-iterated game* eingeordnet. Es ist demnach ein Spiel, das nur einmal gespielt wird.

Auswirkungen der Androhung auf den Empfänger im Falle der Umsetzung

Dies bezieht sich auf die Situation nach Ausspruch der Drohung und vor Verhängung der Sanktionen. Da die Androhung keine konkreten Handlungen beinhaltet, ist die Abschätzung über die Auswirkungen der Drohung im Falle der Umsetzung schwierig. ExpertInnen und Medien sind sich einig, dass amerikanische Strafmaßnahmen die türkische Wirtschaft stark treffen würden. Europa und die USA zählen zu den wichtigsten Exportmärkten der Türkei. Besonders betroffen sind Metallbau, Maschinenbau und der Automobilmarkt. Russland könnte als Abnehmer türkischer Exporte diesen Verlust nicht wettmachen (vgl. Seibert 15.10.2019). Andere Medien behaupten, dass der bilaterale Handel zwischen den beiden Staaten nicht allzu hoch ist. Der Export von US-Gütern und Dienstleistungen in die Türkei beläuft sich im Jahr 2018 auf etwa 20,5 Milliarden USD. Demzufolge liegt die Türkei auf Platz 32 der größten Handelspartner der USA. Umgekehrt

wurden von der Türkei im Jahr 2018 Güter im Wert von etwa 10,3 Milliarden USD in die USA exportiert. Dabei handelt es sich zu einem Großteil um Maschinen und Fahrzeuge, gefolgt von Textilgütern, Eisen und Stahl (vgl. Hessler 10.10.2019).

Alle Prognosen sagen eine starke Schwächung der türkischen Wirtschaft, bei Eintreten von US-Sanktionen, voraus. Die Lira ist über die letzten zwei Jahre um fast 40 % gesunken. 2018 befand sich die türkische Wirtschaft in einer starken Rezession und dies hat infolge zu einer erhöhten Inflation geführt, teilweise ausgelöst durch Uneinigkeiten mit den USA (vgl. Hessler 10.10.2019). Der Kurs der türkischen Lira ist bereits vor Verhängung der Sanktionen, stark gesunken (vgl. Seibert 15.10.2019). Da keine konkreten Sanktionen für bestimmte Sektoren angedroht wurden, sind weitere Folgen schwer abschätzbar.

Auswirkungen der Androhung auf den Sender – Glaubwürdigkeit

Auch dies bezieht sich auf die geschätzten Auswirkungen nach dem Aussprechen der Drohung und vor der tatsächlichen Verhängung von Sanktionen. Da keine konkreten Sanktionen in der Drohung genannt werden, ist eine Einschätzung der Auswirkungen auf die USA schwierig. Man kann davon ausgehen, dass Sanktionen gegenüber der Türkei die US-amerikanische Wirtschaft nicht massiv beeinträchtigen würden und dass der Sender keinen enormen Schaden davontragen würde. Die Umsetzung der Drohung kann diesbezüglich als durchaus glaubhaft angesehen werden.

Welche verstärkenden oder abschwächenden Faktoren sind vorhanden?

Da in dieser Situation nicht nur Sender und Empfänger allein betroffen sind, sondern auch die Sicherheit von anderen Staaten, führt dies zu einer veränderten Dynamik. Viele andere einflussreiche Akteure, darunter auch die Europäische Union, äußern scharfe Kritik an der türkischen Militäroffensive und würden eine Beendigung derselben begrüßen. Es kann davon ausgegangen werden, dass eine mögliche Verhängung von Sanktionen gegen die Türkei durch die USA mit der Aufforderung zum Stopp der Offensive, indirekt begrüßt, beziehungsweise keine laute Kritik hervorrufen würde.

Trump gerät stark unter Druck, da es auch innerhalb der USA und sogar innerhalb seiner Partei, scharf kritisiert wird Verbündete im Stich zu lassen. Mit der Forderung nach dem Stopp der Militäroffensive und der damit verbundenen Androhung von Sanktionen soll nun doch indirekt Hilfe demonstriert werden. Die Ernsthaftigkeit der Drohung und die Glaubwürdigkeit der Umsetzung wird dadurch verstärkt.

Geografische Nähe

Die geografische Nähe fällt in die Kategorie „weit“. Die beiden Staaten liegen auf unterschiedlichen Kontinenten. Diese geografische Distanz nutzt Trump, um den Abzug der US-amerikanischen Truppen zu rechtfertigen. Nachdem sehr viel scharfe Kritik in Bezug auf seinen Abzug aus Nordsyrien und zudem auch Sorgen über die Lage der KurdInnen und das mögliche Freikommen von IS-Gefangenen geäußert wurde, verweist Trump auf andere Länder, welche diese Rolle übernehmen könnten. Dies äußert er auch mehrmals über Twitter, wie beispielsweise hier in einem sarkastischen Tweet vom 14. Oktober 2019:

Oct 14, 2019 08:10 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): (...) *Anyone who wants to assist Syria in protecting the Kurds is good with me, whether it is Russia, China, or Napoleon Bonaparte. I hope they all do great, we are 7,000 miles away!*

Die unmittelbaren Folgen des US-Truppenabzugs treffen aufgrund der Distanz zuerst andere Länder, wie die Nachbarländer von Syrien und der Türkei, sowie die EU.

Vergleich der militärischen Stärke

Da vom Sender kein militärisches Einschreiten, sondern die “Zerstörung der Wirtschaft”, also Handelssanktionen angedroht werden, ist die militärische Stärke für diese Analyse nicht relevant.

Vergleich der ökonomischen Stärke

Das Bruttoinlandsprodukt der USA liegt im Jahr 2018 bei 20,6 Billionen USD. Das entspricht einem pro Kopf BIP von ca. 62.869 USD (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Das Bruttoinlandsprodukt der Türkei lag im Jahr 2018 bei 771,27 Milliarden USD, das entspricht einem pro Kopf BIP von etwa 9.405 USD (vgl. Plecher Jänner 2019) (vgl. Plecher Oktober 2019). In einem weltweitem Ranking nach BIP liegen die USA auf Platz 1, die Türkei auf Platz 19 (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Die Inflationsrate der USA liegt im Jahr 2018 bei 2,4 %, die Inflationsrate der Türkei hingegen liegt im selben Zeitraum bei 16,33 % (vgl. Duffin 2020). Die Vereinigten Staaten haben im Jahr 2018 einen Anteil von 15,2 % am globalen BIP. Der Anteil der Türkei am globalen BIP im selben Jahr liegt bei 1,7 % (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Auch ohne Analyse der Zahlen kann von einer deutlich stärkeren Wirtschaftsmacht des Senders ausgegangen werden. Wie auch bereits im Fallbeispiel 1 USA - Mexiko ausgeführt, geht die Wirtschaftsmacht der USA über die

Messung des BIPs und weiteren regulären Maßeinheiten hinaus. Durch ihre große politische Macht sind sie einer der größten Treiber des Weltmarktes. Außerdem wird der US-Dollar als Weltwährung für den internationalen Handel genutzt (vgl. Amadeo 25.06.2019). Der Sender ist dem Empfänger in Sachen Wirtschaftsmacht deutlich überlegen. Durch diese Erkenntnisse kann davon ausgegangen werden, dass der Sender durchaus in der Lage wäre seine Drohung umzusetzen und Sanktionen über den Empfänger zu verhängen, die dessen Wirtschaft deutlich schwächen würden.

Reaktionen Dritter

Der Abzug der US-amerikanischen Truppen aus dem Norden Syriens sowie die türkische Militäroffensive erregen international sehr viel Aufsehen. Es gibt Kritik von verschiedenen Seiten. Diese Reaktionen beziehen sich nicht unmittelbar auf die Drohung der USA aber auf den Kontext, in welchem sie ausgesprochen wird. Deshalb sind diese Reaktionen für die Analyse durchaus relevant.

Die Europäische Union verurteilt (nach Kritik am US-Abzug - siehe oben) auch die türkische Militäroffensive einstimmig. Alle Mitgliedsstaaten werden aufgefordert Waffenverkäufe an Ankara einzustellen (vgl. WELT 15.10.2019). Die EU distanziert sich somit vom NATO-Partner Türkei. Dies bleibt aber die einzige Handlung der EU. Einigung über weitere Maßnahmen gegen die Türkei, wie etwa ein Waffenembargo, gibt es nicht. Sanktionen werden keine angedacht (vgl. manager-magazin rei/dpa/reuters 15.10.2019). In verschiedenen Medienberichten wird angemerkt, dass die EU die Türkei als Partner in der Bewältigung der Migrationssituation benötigt und deshalb von Sanktionen zurückschreckt (vgl. tagesschau.de 14.10.2019).

Neben der EU äußern sich viele andere Staaten kritisch gegenüber der türkischen Militäroffensive, unter anderem China. Die chinesische Regierung kritisiert das türkische Vorgehen und ermahnt die Türkei. Sanktionsandrohungen bleiben aber aus. Auch die Arabische Liga verurteilt das Vorgehen der Türkei (vgl. WELT 15.10.2019) (vgl. Seibert 13.10.2019).

Ziele und Handlungsalternativen

Ziel des Empfängers ist es, die kurdischen Milizen in Nordsyrien, an der Grenze zur Türkei zu vertreiben und eine Sicherheitszone zu errichten. Dies wird mit dem Schutz der nationalen Sicherheit begründet. Ein weiterer Wunsch des Empfängers wäre es, die Sanktionen, die vom Sender angedroht werden, zu umgehen. Dies ist aber ein

untergeordnetes Ziel. Das wird unter anderem durch Erdoğan's Aussagen untermauert, in welchen er beteuert, dass auch Sanktionen seinen Kurs in Syrien nicht ändern können (vgl. Fedor/Pitel/Rocco 15.10.2019).

Der Empfänger hat zwei Handlungsalternativen: Alternative a) Er gibt nach und erfüllt die Forderungen der USA, eine Militäroffensive zu unterlassen. Alternative b) Der Empfänger ignoriert die Drohung.

Da die Militäroffensive und die Errichtung der Sicherheitszone die obersten Ziele des Empfängers sind, wird er Handlungsalternative b wählen und die Drohung ignorieren. Dies wird auch in der Entscheidungsmatrix deutlich. Die Summe aus Handlungsalternative a beträgt -15 (-5; -10). Die Summe aus Handlungsalternative b beträgt -5 (-5; 0). Der Empfänger würde sich daher, laut Entscheidungsmatrix für Handlungsalternative b entscheiden. Szenario eins und drei wurden für den Empfänger gleich gewichtet. In Szenario eins würden keine Sanktionen verhängt werden. In Szenario drei würden zwar Sanktionen verhängt werden, der Empfänger würde jedoch sein primäres Ziel erreichen. Das Ausmaß der Sanktionen ist zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung des Empfängers noch unklar.

Auch der Sender hat zwei Handlungsalternativen. Entweder er hält sich an die Androhungen (Alternative a) oder er hält sich nicht an seine Androhungen (Alternative b). Laut Entscheidungsmatrix überwiegt Handlungsalternative a gegenüber b, da die Summe aus a) 5 beträgt (10; -5) und die Summe aus b) -10 (0; -10). Dem Sender würde bei Nichteinhaltung seiner Androhung ein enormer Rufschaden zukommen und er würde Einbußen in seiner Glaubwürdigkeit erleiden. Laut Entscheidungsmatrix sollte sich der Empfänger dazu entscheiden die Drohung zu ignorieren und der Sender sollte sich infolge dazu entscheiden seine Androhung einzuhalten und Sanktionen zu verhängen. So ist es auch im realen Fall passiert.

		USA	
		a) Hält sich an die Androhungen	b) hält sich nicht an die Androhungen
Türkei	a) gibt nach und hält sich an die Forderung des Senders	Szenario 1 Keine Sanktionen TUR: -5, USA: 10	Szenario 2 Sanktionen trotz Einlenken Empfängers TUR: -10, USA: 0
	b) ignoriert die Drohung	Szenario 3 Sanktionen TUR: -5, USA: -5	Szenario 4 Keine Sanktionen TUR: 0, USA: -10

Abbildung 8: Entscheidungsmatrix USA - Türkei

Wie reagiert der Empfänger auf die Drohung?

Die türkische Regierung äußert sich nicht zu den Drohungen von Seiten der USA. Vor Ausspruch der Drohung teilt Präsident Erdoğan mit, dass Sanktionen seinen Kurs in Syrien nicht ändern können (vgl. Fedor/Pitel/Rocco 15.10.2019).

Was wird von den Androhungen umgesetzt?

Am 14. Oktober 2019 verkündet Präsident Trump schließlich in einer Mitteilung, welche er unter anderem über Twitter veröffentlicht, die Verhängung von Sanktionen gegen die Türkei, die mit 15. Oktober in Kraft treten. Er fordert einen Stopp der Offensive. Die Sanktionen beinhalten vorerst:

- Die Anhebung der Zölle auf Stahlimporte aus der Türkei auf 50 %.
- Sanktionen gegen das Verteidigungsministerium und Energieministerium der Türkei.
- Das Vermögen von Mitgliedern der türkischen Regierung wird in den USA eingefroren. Dies betrifft unter anderem den Innenminister, Verteidigungsminister und Energieminister.
- Verhandlungen über ein Handelsabkommen mit einem Volumen von 100 Milliarden USD werden umgehend abgebrochen.

(vgl. manager-magazin rei/dpa/reuters 15.10.2019) (vgl. WELT 15.10.2019).

Die USA schicken Vizepräsident Mike Pence nach Ankara. Dieser betont, dass die Sanktionen verschärft und ausgeweitet werden, solange die Türkei die Offensive nicht beendet und sich zu Verhandlungen über eine langfristige Lösung der Lage in Nordsyrien bereit erklärt. Er soll zwischen der kurdischen Miliz und der Türkei vermitteln (vgl. manager-magazin rei/dpa/reuters 15.10.2019). Schließlich einigen sich die USA und die Türkei in Verhandlungen auf eine fünftägige Waffenruhe. Während dieser Waffenruhe können die kurdischen Milizen aus der Region abziehen. Die Führung in Ankara macht deutlich, dass durch diese Vereinbarung die Offensive lediglich unterbrochen, nicht aber gestoppt wird. Die Kämpfe werden enden, sobald die kurdischen Milizen ihre Stellungen verlassen, ihre Waffen ablegen und die Region verlassen, so die türkische Regierung (vgl. DW 17.10.2019). Am Ende der fünftägigen Feuerpause verkündet die Türkei, als Ergebnis von Verhandlungen mit Russland, eine längere Waffenruhe, in welcher kurdische Milizen erneut dazu aufgefordert werden das Gebiet in Richtung Süden zu verlassen. Zusätzlich

wurde eine 32 km breite und 120 km lange Sicherheitszone im syrischen Staatsgebiet an der Grenze zur Türkei und eine gemeinsame Patrouille derselben ausverhandelt. Am 23. Oktober verkündet das türkische Verteidigungsministerium, dass ein Fortsetzen der Operation nicht notwendig ist, da die kurdischen Milizen die Region verlassen haben (vgl. ZEIT ONLINE 23.10.2019) (DW 22.10.2019) (vgl. Aljazeera 23.10.2019) (vgl. Sonmez, Nakamura 23.10.2019).

Trump deklariert den Waffenstillstand als Erfolg seiner Politik und kündigt am Mittwoch, 23. Oktober 2019, in einer Ansprache im Weißen Haus, die Aufhebung aller Sanktionen gegen die Türkei an. Er fügt aber hinzu *“unless something happens that we’re not happy with.”* (vgl. Sonmez/Nakamura 23.10.2019). Die Aufhebung der Sanktionen wird innerhalb der USA stark kritisiert und als kontraproduktiv bezeichnet, da es keinen Plan in Bezug auf den Kampf gegen den IS in der Region gibt (vgl. Sonmez/Nakamura 23.10.2019).

Was muss der Empfänger „opfern“?

Der Sender verhängt die oben genannten Sanktionen gegen den Empfänger. Die Sanktionen und deren Folgen fallen für den Empfänger jedoch weitaus geringer aus als erwartet und werden von ExpertInnen und Medien als milde Sanktionen und als Erleichterung bezeichnet (vgl. Fedor/Pitel/Rocco 15.10.2019). Der Androhung, die türkische Wirtschaft zu zerstören, können diese Sanktionen nicht gerecht werden.

Erreicht der Sender der Drohung sein Ziel?

Der geforderte Stopp der militärischen Offensive tritt etwa eine Woche nach Verhängung der Sanktionen ein. Es bedarf jedoch genauerer Erklärung ob dies durch die Drohung beziehungsweise durch die Sanktionen erreicht wurde. Nähere Ausführungen dazu im nachfolgenden Punkt.

Ist die Drohung als politisches Instrument erfolgreich?

Der Waffenstillstand wird von Trump als „großer Erfolg“ deklariert, wie beispielsweise im folgenden Twitter Statement deutlich wird:

Oct 23, 2019 07:39 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Big success on the Turkey/Syria Border. Safe Zone created! Ceasefire has held and combat missions have ended. Kurds are safe and have*

worked very nicely with us. Captured ISIS prisoners secured. I will be making a statement at 11:00 A.M. from the White House. Thank you!

Ob aber wirklich die Drohung beziehungsweise die Sanktionen von Seiten der USA zum gewünschten Ziel geführt haben, ist schwierig zu beantworten. Ziel der Türkei war die Errichtung einer Sicherheitszone an der türkisch-syrischen Grenze. Erst als die Türkei diese durch die Verhandlungen mit Russland zugesprochen bekommt (wenn auch in etwas kleinerem Maße als gewünscht), wird ein Stopp der Offensive verkündet. Der ausschlaggebende Faktor für den Stopp der Offensive waren demzufolge die Verhandlungen mit Russland. Die Sanktionen von Seiten der USA haben die Verhandlungen zwischen den USA und der Türkei eingeleitet, aus welchen eine erste fünftägige Waffenruhe resultierte. Die Drohung und die Sanktionen können als Anstoß des Prozesses gesehen werden. Eine eindeutige Beantwortung der Frage, ob die Drohung als politisches Instrument erfolgreich war ist deshalb schwierig. Für den Sender haben die verhängten Sanktionen zwar einen Teil zur Zielerreichung beigetragen, der ausschlaggebende Faktor war jedoch ein anderer. Deshalb wird die Frage mit Nein beantwortet.

5.4 Drohung USA gegen Iran 2020

5.4.1 Hintergrund

Zu diesem Fall muss vorerst angemerkt werden, dass die Drohung vor dem Hintergrund von jahrelangen Konflikten ausgesprochen wurde. Die beiden Staaten haben sich in diesen Konflikten bereits mehrmals gegenseitig bedroht. Für die Analyse wurde eine spezifische Drohung ausgewählt. Der Hintergrund und die Tatsache, dass bereits mehrere Drohungen ausgesprochen wurden, dürfen hier aber nicht außen vor gelassen werden. Ein Abriss des gesamten Konfliktes ist an dieser Stelle jedoch nicht möglich. Es werden deshalb die wichtigsten Meilensteine kurz dargestellt.

Das Verhältnis zwischen der Islamischen Republik Iran und den Vereinigten Staaten von Amerika ist bereits seit Amtsantritt von Donald Trump fragil und verschlechtert sich in den kommenden Jahren zusehends. Im Mai 2018 treten die USA aus dem Atomabkommen (JCPOA) mit dem Iran aus und setzen drei Monate danach die Sanktionen gegen den Iran wieder in Kraft. Dies verschlechtert das Verhältnis der beiden Staaten drastisch. Es folgt der Angriff auf einen Tanker im Persischen Golf im Mai 2019. Dafür machen die USA den

Iran verantwortlich. Die iranische Regierung weist diese Vorwürfe zurück. Am 20. Juni 2019 schießen die iranischen Revolutionsgarden eine US-amerikanische Drohne ab. Trump droht daraufhin mit einem Vergeltungsschlag, der aber nicht umgesetzt wird. Es werden aber Sanktionen gegen Ayatollah Ali Khamenei, geistliches Oberhaupt des Irans, verhängt (vgl. tagesschau.de 04.01.2020). Im Juli 2019 verstößt Teheran erstmals symbolisch gegen die Abmachungen des Atomabkommens. Es folgt ein Angriff auf saudi-arabische Ölanlagen, über dessen Verantwortlichen spekuliert wird. Die USA verstärken ihre Präsenz in Saudi Arabien. Im November 2019 folgt ein weiterer Verstoß gegen das Atomabkommen von Seiten Teherans. Am 27. Dezember 2019 greift der Iran eine Militärbasis im Irak an. Dabei wird auch ein US-Amerikaner getötet. Dieses Ereignis bringt die Situation nun endgültig zum Eskalieren. Die USA drohen mit Vergeltung und setzen diese zwei Tage später mittels Luftangriff auf pro-iranische Milizen um. Dabei werden mehrere Dutzend Kämpfer getötet. Am 31. Dezember 2019 kommt es zu heftigen Demonstrationen vor der US-Botschaft in Bagdad und infolge auch zum Sturm derselben (vgl. tagesschau.de 04.01.2020). Die USA sehen die Verantwortung dabei beim Iran, wie Präsident Trump in seinen Twitter Meldungen bekanntgibt.

Dec 31, 2019 07:02 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Iran killed an American contractor, wounding many. We strongly responded, and always will. Now Iran is orchestrating an attack on the U.S. Embassy in Iraq. They will be held fully responsible. In addition, we expect Iraq to use its forces to protect the Embassy, and so notified!*

Dec 31, 2019 04:19 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *The U.S. Embassy in Iraq is, & has been for hours, SAFE! Many of our great Warfighters, together with the most lethal military equipment in the world, was immediately rushed to the site. Thank you to the President & Prime Minister of Iraq for their rapid response upon request....Iran will be held fully responsible for lives lost, or damage incurred, at any of our facilities. They will pay a very BIG PRICE! This is not a Warning, it is a Threat. Happy New Year!*

Auch hier droht US-Präsident Trump bereits der Regierung in Teheran. Die USA setzen am 03. Jänner 2020 zum ultimativen Schlag gegen den Iran, der die Lage noch weiter eskalieren lässt. Der iranische General Ghassem Soleimani, Chef der al-Quds-Brigaden und einer der wichtigsten iranischen Militärs, wird bei einem US-Drohnenangriff am 03. Jänner

2020 getötet. Es hagelt scharfe Kritik an diesem Vorgehen und die Rechtmäßigkeit des Angriffs wird innerhalb der USA angezweifelt, da der US-Kongress den Angriff nicht autorisiert hatte. Das Pentagon bezeichnet das Vorgehen jedoch als Akt der Selbstverteidigung, zum Schutz von US-amerikanischen SoldatInnen und Diplomaten in der Region (vgl. KURIER am 03.01.2020). Argumentiert wird dies mit der Verhinderung von vermeintlichen Anschlägen gegen US-amerikanische Einrichtungen, oder gegen deren Verbündete (vgl. Haberman 05.01.2020). Kritik kommt vor allem auch von innerhalb der USA. So schreibt Joe Biden etwa auf Twitter:

Jan 03, 2020

Joe Biden (@JoeBiden): *President Trump just tossed a stick of dynamite into a tinderbox, and he owes the American people an explanation of the strategy (...) Iran will surely respond. We could be on the brink of a major conflict across the Middle East.*

Irans Außenminister Zarif verurteilt die Tat als Akt des internationalen Terrorismus. Teheran droht sofort nach dem Angriff mit Vergeltung. Mehrere Minister, sowie auch das geistliche Oberhaupt Khamenei schwören öffentlich Rache, teilweise ebenfalls über Twitter (vgl. KURIER 03.01.2020).

5.4.2 Ausspruch der Drohung

Nach den vermehrten Racheankündigungen von Seiten Teherans tätigt Trump am 04. Jänner 2020 folgenden Tweet, der eine eindeutige Drohung enthält, welche Gegenstand der nachfolgenden Analyse sein soll.

Jan 04, 2020 05:52 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *Iran is talking very boldly about targeting certain USA assets as revenge for our ridding the world of their terrorist leader who had just killed an American, & badly wounded many others, not to mention all of the people he had killed over his lifetime, including recently hundreds of Iranian protesters. He was already attacking our Embassy, and preparing for additional hits in other locations. Iran has been nothing but problems for many years. Let this serve as a WARNING that if Iran strikes any Americans, or American assets, we have targeted 52 Iranian sites (representing the 52 American hostages taken by Iran many years ago), some at a very high level & important*

to Iran & the Iranian culture, and those targets, and Iran itself, WILL BE HIT VERY FAST AND VERY HARD. The USA wants no more threats!

Trump verleiht der Drohung in weiteren Meldungen über den Kurznachrichtendienst Twitter Nachdruck.

Jan 04, 2020 11:53 PM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *They attacked us, & we hit back. If they attack again, which I would strongly advise them not to do, we will hit them harder than they have ever been hit before!*

Jan 05, 2020 12:11 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *The United States just spent Two Trillion Dollars on Military Equipment. We are the biggest and by far the BEST in the World! If Iran attacks an American Base, or any American, we will be sending some of that brand new beautiful equipment their way...and without hesitation!*

Die Drohung erregt hohe internationale Aufmerksamkeit und wird stark kritisiert. Vor allem da die vorsätzliche Zerstörung von Kulturgütern als Kriegsverbrechen eingestuft werden kann. Mike Pompeo, Außenminister der USA, versucht danach die Drohung abzuschwächen und stellt klar, dass alle Aktionen rechtskonform ablaufen werden (vgl. Haberman 05.01.2020).

5.4.3 Analyse/Kategorisierung der Drohung

Die Drohung – Was wird angedroht? Wie wird gedroht?

In der Drohung rechtfertigt Trump zuerst ein weiteres Mal das Vorgehen des Drohnenangriffs und die Tötung von General Soleimani. Dann droht Trump, sollte der Iran US-Amerikaner oder US-amerikanische Anlagen angreifen, würden 52 von den USA auserwählte Orte im Iran angegriffen werden. Die 52 Orte stehen für die 52 US-DiplomatInnen, die während der islamischen Revolution von 1979 bis 1981 als Geiseln gehalten wurden. Er merkt zudem explizit an, dass es sich unter anderem um Orte handelt, die von großer kultureller Bedeutung für den Iran sind. Es handelt sich um die Androhung eines militärischen Schlages.

Bedrohung Nr. 1 - Was führt zum Ausspruch? Wodurch fühlt sich der Sender zuvor bedroht?

Auch in diesem Fall ist der Sender für die Eskalation der Lage und die Bedrohung zum Teil selbst verantwortlich. Die Tötung von General Ghassem Soleimani, im bereits lange andauernden Konflikt zwischen Sender und Empfänger, ist für den Iran ein schwerer Schlag und lässt die Lage weiter eskalieren. Die Tötung wird international, sowie auch innerhalb der USA stark kritisiert. Es wird ein Vergeltungsschlag von Seiten Teherans erwartet. Nachdem dieser mehrfach von iranischen Regierungsmitgliedern und dem geistlichen Oberhaupt angekündigt wird, sieht sich Washington in seiner Sicherheit bedroht. Dies veranlasst Trump schließlich zum Ausspruch der Drohung.

Ziel des Senders - Was soll erreicht werden?

Präsident Trump will damit einen Vergeltungsschlag des Irans auf US-amerikanische Stützpunkte und Einrichtungen verhindern.

Kommunikation – Wie wird die Drohung artikuliert?

Die Drohung wird über Twitter ausgesprochen, in einem für Trump charakteristischen scharfen Wortlaut.

Eindeutige vs. Nicht eindeutige Androhung

- Eindeutig: „*If you...I will...*“
- Nicht eindeutig: „*If you...I may...*“

Es handelt sich in diesem Fall um eine eindeutige Androhung.

„ (...) **if** *Iran strikes any Americans, or American assets, we have targeted 52 Iranian sites (...) and those targets, and Iran itself, **WILL BE HIT*** [Hervorhebungen LL] **VERY FAST AND VERY HARD.**“ (Trump via Twitter 04.01.2020).

Die Drohung enthält konkrete Angaben darüber, in welchem Fall sie umgesetzt werden würde. „(...) *if Iran strikes any Americans, or American assets (...)*“. Ebenfalls angegeben werden die Folgen, sollte der Empfänger diese rote Linie doch überschreiten. Es würden 52 iranische Orte attackiert werden. Um welche Orte es sich dabei handelt, bleibt jedoch ungenannt.

Deterrence vs. Compellence

Es handelt es sich in diesem Fall klar um *deterrence*. Der Empfänger soll mit der Drohung abgeschreckt und von einem Vergeltungsschlag abgehalten werden.

Decision under risk vs. Decision under ignorance

Auch in diesem Fall handelt es sich um eine Entscheidung unter Risiko (*decision under risk*). Das Verhalten des Senders kann anhand von vorhergegangenen Drohszenarien und den daraus resultierenden Erfahrungswerten eingeschätzt werden.

Einordnung

Der Fall kann in folgende *Spielarten* eingeordnet werden:

- *Nonzero-sum game*: ein Akteur würde bei Umsetzung der Drohung nicht dieselbe Einheit verlieren, die der andere gewinnt.
- *Cooperative game*: die Drohung findet auf der internationalen Bühne statt. Es sind grundsätzlich international bindende Regelwerke vorhanden.
- Der Fall kann eindeutig unter *sequential-move game* eingeordnet werden. Aufgrund des bereits lange andauernden Konfliktes, in welchem auch schon davor Drohungen artikuliert wurden, verfügen Sender und Empfänger über Erfahrungswerte und gewisse Informationen hinsichtlich Handlungen und Strategien des Gegenübers.
- Die Akteure besitzen zwar einen guten Einblick in die Strategiewahl des anderen, trotzdem kann man sich über eine plötzliche Verhaltensänderung oder Wechsel der Strategie nicht sicher sein. Deshalb muss auch dieser Fall unter *games with imperfect information* eingeordnet werden.
- *Nonsymmetric game*: In Droh-Szenarien zwischen Staaten sind Strategien und mögliche Ergebnisse nicht für alle gleich schwerwiegend. Auch die Identität und politische sowie historische Hintergründe spielen hierbei eine Rolle.
- *Two-person game*: es agieren zwei Akteure, ein Sender und ein Empfänger.
- Man kann in diesem Fall von einem *iterated game* sprechen. Das Spiel wurde schon mehrmals gespielt, da ein jahrelanger Konflikt zwischen Sender und Empfänger besteht und gegenseitige Androhungen bereits des Öfteren ausgesprochen wurden. Somit kommt es, wie oft bei *iterated games*, zur Anwendung der *tit for tat* Strategie. Dies bedeutet, dass der Empfänger so reagiert, wie der Sender in der Runde zuvor.

Auswirkungen der Androhung auf den Empfänger im Falle der Umsetzung

In der Drohung selbst wird angekündigt, dass die Angriffe die ausgewählten Orte des Empfängers und den Empfänger selbst, sehr schnell und sehr hart treffen würden. Da es keine Angaben über die ausgewählten Orte gibt, kann nicht vorausgesagt werden was dies für den Empfänger bedeuten würde. Es liegt jedoch auf der Hand, dass derartige Angriffe zu einer weiteren Eskalation und zu einer unkontrollierbaren Spirale der Gewalt mit unbekannten desaströsen Folgen (vermutlich für beide Seiten) führen würden.

Der Konflikt hat auch Auswirkungen, die über Sender und Empfänger hinausgehen. Die Eskalation im Konflikt führt zu einem Kurseinbruch an den Aktienmärkten in der Golfregion. WirtschaftsexpertInnen sind der Ansicht, dass eine weitere Eskalation der Gewalt, der Weltwirtschaft 0,5 % des Wachstums kosten könnte. Zudem würde die iranische Wirtschaft starke Einbußen erleiden, was wiederum zu einem Anstieg der Ölpreise führen würde (vgl. Der Standard 05.01.2020).

Auswirkungen der Androhung auf den Sender – Glaubwürdigkeit

Wie bereits oben angemerkt, würde eine derartige Handlung eine Steigerung der Eskalation bedeuten und eine gefährliche, zu diesem Zeitpunkt noch nicht absehbare Entwicklung der Gewaltanwendung nach sich ziehen. Dies könnte sowohl für den Empfänger als auch für den Sender katastrophale Auswirkungen haben.

US-Präsident Trump wird vor allem innerhalb der USA stark kritisiert. Einerseits für die Tötung des iranischen Generals, welche die Lage überhaupt erst zu dieser Stufe der Eskalation brachte und andererseits für die Drohung selbst. Der Tweet wird als eine Androhung von Kriegsverbrechen angesehen und Trumps Vorgehen wird als irrational bezeichnet. US-Außenminister Mike Pompeo und Pentagon-Chef Mark Esper haben nach massiver Kritik an der Drohung, beide versucht diese abzuschwächen und die Einhaltung des internationalen Rechts versprochen (vgl. WELT 05.01.2020) (vgl. ZEIT ONLINE 08.01.2020). Die Drohung an sich wurde jedoch nicht zurückgenommen. Ihre Umsetzung, sollte der Empfänger die gezogene rote Linie überschreiten, kann vor dem Kontext des andauernden Konfliktes und der gegenseitigen Attacken, als durchaus glaubwürdig angesehen werden - wenn auch nicht genau klar ist, in welchem Ausmaß.

Welche verstärkenden oder abschwächenden Faktoren sind vorhanden?

Die Tatsache, dass der Konflikt seit mehr als einem Jahr andauert und bereits zuvor einige Attacken und militärische Übergriffe zwischen Sender und Empfänger stattgefunden

haben, verstärkt die Möglichkeit einer tatsächlichen Umsetzung der Drohung. Andererseits könnte die massive Kritik an Donald Trumps Vorgehen und das Argument, die Sicherheit der Vereinigten Staaten und die ihrer BürgerInnen in Gefahr zu bringen, das Vorgehen gegen den Empfänger abschwächen.

Geografische Nähe

Die geografische Nähe fällt in die Kategorie „weit“. Sender- und Empfängerstaat befinden sich auf unterschiedlichen Kontinenten.

Während der Iran nur auf US-Einrichtungen in Nachbarstaaten wie beispielsweise im Irak abzielt (nicht aber auf das US-Festland), drohen die USA hier deutlich mit Angriffen direkt im Iran. Der Empfänger ist hier in einer schwächeren Position.

Vergleich der militärischen Stärke

Die Verteidigungs- und Rüstungsausgaben der USA belaufen sich im Jahr 2018 laut dem *Military Balance* Bericht des *International Institutes for Strategic Studies* auf etwa 643,3 Milliarden US-Dollar. Die USA liegen dabei weltweit auf Platz eins (vgl. IISS 2019: 21). Sie nehmen knapp mehr als 38 % der globalen Ausgaben für Verteidigung ein und verfügen im Jahr 2019 über ein aktives Militärpersonal von 1.359.000 und über eine Reservearmee von 846.000 Mitgliedern (vgl. IISS 2019: 513).

Der Iran weist im Jahr 2018 Verteidigungs- und Rüstungsausgaben von 17,5 Milliarden US-Dollar auf. Sie verfügen im Jahr 2019 über ein aktives Militärpersonal von 523.000 und über eine Reservearmee von 350.000 Mitgliedern (vgl. IISS 2019: 515). Auch bei der militärischen Ausstattung, wie beispielsweise bei Waffen, Kampfflugzeugen und Kampfpanzern, sind die USA dem Iran zahlenmäßig überlegen (vgl. DW 08.01.2020). Der Sender weist eine deutlich höhere militärische Stärke auf als der Empfänger.

Vergleich der ökonomischen Stärke

Das Bruttoinlandsprodukt der USA liegt im Jahr 2018 bei 20,6 Billionen USD. Das entspricht einem pro Kopf BIP von ca. 62.869 USD (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Das Bruttoinlandsprodukt der Islamischen Republik Iran liegt im Jahr 2018 bei 446,11 Milliarden USD, das entspricht einem pro Kopf BIP von etwa 5.416,53 USD (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Die Inflationsrate der USA liegt im Jahr 2018 bei 2,4 %, die Inflationsrate des Irans hingegen liegt im selben Zeitraum bei 30,5 % (vgl. IMF Statistik Oktober 2019). Die Vereinigten Staaten hatten zudem in Jahr 2018 einen Anteil von 15,2

% am globalen BIP. Der Anteil des Irans am globalen BIP im selben Jahr lag bei 1,2 % (vgl. IMF Statistik Oktober 2019).

Es kann auch von einer deutlichen Überlegenheit des Senders in Bezug auf die Wirtschaftskraft ausgegangen werden. Da es in diesem Fall aber um eine rein militärische Auseinandersetzung geht, ist die wirtschaftliche Macht weniger relevant.

Reaktionen Dritter

Trump wird für sein Vorgehen gegen den Iran international, sowie auch innerhalb der USA stark kritisiert. Ihm wird die Rechtswidrigkeit des Angriffs auf General Soleimani vorgeworfen, sowie ein vollkommen irrationales Verhalten in Bezug auf den Ausspruch der Drohung. Er setzt dabei zu einem Kurs an, der eine gefährliche, unkontrollierbare Eigendynamik entwickeln könnte und den der Großteil der USA nicht einschlagen will. Pentagon-Chef Mark Esper versucht die Drohung Trumps abzuschwächen, indem er, in Hinblick auf die Angriffe auf kulturelle Orte des Irans, offiziell bekannt gibt, dass internationales Recht in jedem Fall eingehalten wird. In mehreren US-Städten versammeln sich zudem BürgerInnen, um gegen die Tötung Soleimanis zu demonstrieren (vgl. Aljazeera 07.01.2020) (vgl. Der Standard 05.01.2020).

Die Oberhäupter anderer Staaten, wie etwa Russland, China, Deutschland und Frankreich rufen zur Mäßigung auf. Sie beteuern, dass in erster Linie eine neue gefährliche Eskalation verhindert werden sollte. China und Russland werfen den USA einen Bruch des Völkerrechts vor und beschuldigen die USA gegen die Normen der internationalen Beziehungen zu verstoßen. Frankreichs Präsident Macron verweist darauf, dass das primäre Ziel der Kampf gegen den IS sein sollte, sowie auch die Rückkehr des Irans zur Einhaltung des Atomabkommens. All diese Dinge würden mit dem Vorgehen der USA unterminiert. Die Tötung des iranischen Generals hat zudem die Kooperation zwischen den USA und dem Irak verschlechtert. Die von den USA geführte Anti-IS Koalition im Irak setzt ihren Einsatz vorerst aus (vgl. Crowley et al. 03.01.2020) (vgl. Der Standard 05.01.2020).

Ziele und Handlungsalternativen

Ziel des Empfängers ist es, einen Vergeltungsschlag gegen den Sender zu verüben, um die Tötung von General Soleimani zu rächen. Nach Khamenei war er der zweit-mächtigste Akteur im Iran. Diese Tat hat den Iran und die iranische Bevölkerung schwer getroffen. Das wird umso mehr deutlich, als der Leichnam von Soleimani in den Iran überführt wird und dabei mehrere 10.000 Menschen auf die Straßen strömen und einen über 30 Kilometer

langen Trauerzug bilden (vgl. Fassihi 05.01.2020). Bereits davor war mehrmals offiziell ein Vergeltungsschlag für diese Tat angekündigt worden. Es kann zum Zeitpunkt der Drohung davon ausgegangen werden, dass der Iran diesen trotzdem umsetzen wird, da der Iran stark getroffen wurde und er bei einem Verzicht, deutlich Schwäche zeigen würde. Ein weiteres Ziel ist es, die angedrohten Angriffe der USA zu umgehen. Dies ist aber ein untergeordnetes Ziel und wird vom ersten Ziel deutlich dominiert. Möglicherweise auch aufgrund der Tatsache, dass die Androhung viel internationale Kritik hervorgerufen hat und auch nicht konkret ausformuliert wurde. Der Empfänger könnte hier auch darauf spekulieren, dass der Sender seine Drohung nicht umsetzt. Er hat zwei Handlungsalternativen: a) Er gibt nach und erfüllt die Forderungen des Senders indem er auf einen Vergeltungsschlag verzichtet. Oder b) er ignoriert die Drohung und verübt den Vergeltungsschlag. Hier geht er das Risiko ein, dass der Sender seine Androhung umsetzt. Da jedoch der Vergeltungsschlag das oberste Ziel des Empfängers ist, wird es als rationales Verhalten bezeichnet, Handlungsalternative b zu wählen. Dies wird auch in der Entscheidungsmatrix deutlich. Die Summe aus Handlungsalternative a beträgt -20 (-5; -15). Die Summe aus Handlungsalternative b beträgt 0 (-10; 10). Szenario eins wird für den Empfänger mit -5 bewertet. Er entgeht zwar den angedrohten Angriffen des Senders, dafür zeigt er aber deutliche Schwäche und verfehlt sein primäres Ziel. Szenario drei wird für den Empfänger mit -10 bewertet, da er zwar sein Ziel umsetzen kann, dafür aber ebenfalls Angriffe vom Sender einstecken muss, welches Ausmaß diese haben würden ist zu diesem Zeitpunkt unklar.

Auch der Sender hat zwei Handlungsoptionen. Er kann sich a) an seine Androhung halten oder b) sich nicht an seine Androhung halten. Nachdem der Iran Handlungsalternative b gewählt hat, hat der Sender nun die Wahl zwischen Szenario drei und Szenario vier. Szenario drei wird für den Sender mit -10 bewertet. Es findet dabei ein Vergeltungsschlag des Empfängers, als auch ein Gegenangriff des Senders statt. Szenario vier wird für die USA mit -15 bewertet. Es findet dabei ein Vergeltungsschlag des Empfängers statt. Der angedrohte Gegenangriff des Senders wird aber unterlassen. Der Sender würde Einbußen in seiner Glaubwürdigkeit erleiden und eine schwächere Position im andauernden Konflikt einnehmen. Was hier aber nicht mitgedacht wurde, sind die Folgen, die die Umsetzung des angedrohten Angriffes gegen den Empfänger, in weiterer Folge auch für den Sender hätte, da diese zu diesem Zeitpunkt noch nicht bekannt sind. Laut Entscheidungsmatrix und *rational choice* Theorie wäre es für den Sender rational, Handlungsalternative a zu wählen. Dies würde zu Szenario drei führen. Was die *rational choice* Theorie jedoch nicht fassen

kann, ist die noch unbekannte mögliche Entwicklung nach dieser Entscheidung. Ein Gegenangriff könnte möglicherweise zu einer viel stärkeren Eskalation der Lage führen und weitaus schlimmere Folgen für den Sender haben als in der Entscheidungsmatrix angedacht.

Im realen Fall entscheidet sich der Empfänger für Handlungsalternative b. Der Sender wählt daraufhin ebenfalls Entscheidungsalternative b. Dies führt zu Szenario vier.

		USA	
		a) Hält sich an die Androhungen	b) hält sich nicht an die Androhungen
Iran	a) gibt nach, verzichtet auf einen Vergeltungsschlag	Szenario 1 Kein Angriff IRN: -5, USA: 10	Szenario 2 Kein Vergeltungsschlag, Angriff USA auf Iran IRN: -15, USA: 0
	b) ignoriert die Drohung, verübt Vergeltungsschlag	Szenario 3 Vergeltungsschlag Iran + Angriff USA auf Iran IRN: -10, USA: -10	Szenario 4 Vergeltungsschlag, kein Angriff USA auf Iran IRN: 10, USA: -15

Abbildung 9: Entscheidungsmatrix USA – Iran

Wie reagiert der Empfänger auf die Drohung?

Der Empfänger zeigt sich von den Drohungen unbeeindruckt. Bereits vor Ausspruch der Drohung wurde mehrfach ein Vergeltungsschlag bekanntgegeben. Dieser soll nun auch umgesetzt werden. Bereits am 04. Jänner 2020 findet ein erster Angriff auf US-Einrichtungen im Irak statt. Zwei Geschosse schlagen in der grünen Zone in Bagdad, einer Hochsicherheitszone, in welcher sich auch die US-Botschaft befindet, ein. Opfer gibt es keine. Kurz darauf wird auch der Luftwaffenstützpunkt Al-Balad im Irak, in welchem auch US-SoldatInnen untergebracht sind, mit mindestens zwei Raketen attackiert. Auch hier gibt es keine Opfer. Die Truppen seien davor in Alarmbereitschaft gesetzt worden (vgl. WELT 05.01.2020).

In der Nacht zum 08. Jänner 2020 folgt ein weiterer Angriff. Die Luftwaffenbasis Ain al-Assad im Irak, in der US-SoldatInnen stationiert sind, sowie eine weitere Basis in Erbil werden von mehr als ein Dutzend (genaue Angaben unbekannt) ballistischer Raketen beschossen. Es gibt keine Opfer. Die dort stationierten SoldatInnen sind davor durch ein

Frühwarnsystem gewarnt worden und konnten sich rechtzeitig in Sicherheit bringen (vgl. tagesschau.de 08.01.2020) (vgl. Rubin et al. 07.01.2020). Der Iran feiert den Anschlag als großen Erfolg. Khamenei bezeichnet ihn als „Schlag ins Gesicht der USA“ (vgl. tagesschau.de 08.01.2020). Trump sieht dies anders. Bereits wenige Stunden nach den Anschlägen meldet er sich nach einer Krisensitzung mit seinem nationalen Sicherheitsteam mit folgendem Twitter Beitrag zu Wort:

Jan 08, 2020 03:45 AM

Donald J. Trump (@realDonaldTrump): *All is well! Missiles launched from Iran at two military bases located in Iraq. Assessment of casualties & damages taking place now. So far, so good! We have the most powerful and well equipped military anywhere in the world, by far! I will be making a statement tomorrow morning.*

Er gibt zudem, am Mittwochmorgen 8. Jänner 2020, wie im Tweet angekündigt, ein offizielles Statement ab, in welchem er beteuert, dass die Schäden minimal blieben und dass weder US-amerikanische noch irakische SoldatInnen zu Schaden kamen. Er beteuert, dass die USA zum Frieden bereit seien. Er verhängt weitere Sanktionen gegen den Iran. Von einem militärischen Gegenangriff sieht er aber ab (vgl. DW 08.01.2020).

Was wird von den Androhungen umgesetzt?

Der Sender hält die Androhung eines militärischen Gegenangriffes nicht ein. Präsident Trump verhängt weitere wirtschaftliche Sanktionen, welche in Kraft bleiben sollen, bis der Iran sein Vorgehen und Verhalten ändert. Gleichzeitig gibt er an, dass über weitere Maßnahmen gegen den Iran noch nachgedacht werde. Die USA reduzieren somit die Spannungen im Konflikt mit dem Iran, sie ändern jedoch nicht ihren Wortlaut und (abgesehen von der Nichtumsetzung der Drohung) ihre Strategie (vgl. Gaouette 08.01.2020).

Trump spricht in seiner Ansprache am 08. Jänner von einer Verschärfung der wirtschaftlichen Sanktionen gegen den Iran. Genaue Angaben macht er keine. Außenminister Mike Pompeo und Finanzminister Steven Mnuchin erklären kurze Zeit später in einem öffentlichen Statement, dass die Sanktionen vor allem den Stahlsektor des Landes betreffen werden. Genauere Angaben bleiben aber auch hier aus. Außerdem werden acht hochrangige Vertreter des iranischen Regimes, welche in der Planung des kürzlich

erfolgten Anschlages auf Militärbasen im Irak involviert waren, mit Sanktionen belegt (vgl. Macias/Breuninger 10.01.2020) (vgl. tagesschau.de 10.01.2020).

Was muss der Empfänger „opfern“?

Da bereits strenge Sanktionen gegen den Iran in Kraft sind, vermuten ExpertInnen lediglich eine geringe Verschärfung derselben. Der Empfänger zeigt sich gelassen. Die neuen Sanktionen werden als „symbolisch“ bezeichnet und hätten keine weiteren Auswirkungen auf die iranische Wirtschaft (vgl. tagesschau.de 10.01.2020).

Eine Analyse der Auswirkungen der neuen Sanktionen gibt es bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht. WirtschaftsexpertInnen vermuten, dass die neuen Sanktionen die wirtschaftliche Situation im Iran beeinflussen werden, dass das Regime dies aber auf die Zivilbevölkerung abwälzen wird, so wie bereits bei früheren Sanktionen. Die Preise für Wohnen, Lebensmittel und Güter des täglichen Gebrauchs werden weiter steigen, während das Regime die Ausgaben für Rüstung und Verteidigung nicht zurückschrauben wird (vgl. Piven 10.01.2020). Dies führt zu einer tieferen Spaltung der iranischen Gesellschaft und zu einer zunehmend unzufriedenen Bevölkerung, die sich vermehrt den Anti-Regime Protesten im Iran anschließen könnte (vgl. Piven 10.01.2020).

Erreicht der Sender der Drohung sein Ziel?

Nein. Annette Sheline vom *Quincy Institute for Responsible Statecraft* bestätigt gegenüber Aljazeera, dass das Vorgehen Washingtons im Konflikt mit dem Iran nicht zu den gewünschten Zielen geführt hat.

"The maximum pressure campaign has succeeded in squeezing Iran's economy, but it has utterly failed in making Iran change its policies in the direction Washington wants." (vgl. Piven 10.01.2020).

Ist die Drohung als politisches Instrument erfolgreich?

Nein.

6 Vergleich und Ergebnisse

	Sender: USA Empfänger: MEXIKO	Sender: USA Empfänger: DPRK	Sender: USA Empfänger: Türkei	Sender: USA Empfänger: Isl. Rep. Iran
Die Drohung – Was wird angedroht? Wie wird gedroht?	Handelszölle, 5 % auf Importe aus Mexiko - Aussicht auf Steigerung	Totale Zerstörung	Totale Zerstörung der Wirtschaft des Empfängers	Militärische Angriffe auf 52 Orte im Iran
Bedrohung Nr. 1 - Was führt zum Ausspruch? Wodurch fühlt sich der Sender zuvor bedroht?	Einwanderung – Bedrohung nationaler Sicherheit	Nukleare Bedrohung	Militärische Bedrohung gegen ehemaligen Verbündeten, Wiedererstarken des IS in der Region	Vergeltungsschlag des Empfängers wird befürchtet
Ziel des Senders - Was soll erreicht werden?	Einwanderung senken	Bedrohung, die vom Empfänger ausgeht, eindämmen	Türkische Militäroffensive in Nordsyrien verhindern	Vergeltungsschlag des Irans verhindern
Kommunikation – Wie wird die Drohung artikuliert?	Twitter	Rede bei UN Vollversammlung	Twitter	Twitter
Eindeutige vs. Nicht eindeutige Androhung	Eindeutig	Eindeutig aber vage	Eindeutig aber vage	Eindeutig
Deterrence vs. Compellence	Compellence	Deterrence	Deterrence	Deterrence
Decision under risk vs. Decision under ignorance	Decision under risk	Decision under risk	Decision under risk	Decision under risk
Zero-sum vs. Nonzero-sum game	Nonzero-sum game	Nonzero-sum game	Nonzero-sum game	Nonzero-sum game
Noncooperative vs. Cooperative game	Cooperative game	Cooperative game	Cooperative game	Cooperative game
Simultaneous-move vs. Sequential-move game	Sequential-move game	Sequential-move game	Sequential-move game	Sequential-move game
Game with perfect information vs. Game with imperfect information	Game with imperfect information	Game with imperfect information	Game with imperfect information	Game with imperfect information
Nonsymmetric vs. Symmetric game	Nonsymmetric game	Nonsymmetric game	Nonsymmetric game	Nonsymmetric game

Two-person vs. N-Person game	Two-person game	Two-person game	Two-person game	Two-person game
Non-iterated vs. Iterated game	Non-iterated game	Iterated game	Non-iterated game	Iterated game
Auswirkungen der Androhung auf den Empfänger im Falle der Umsetzung	Hoch	Details bleiben unklar	Einschätzung schwierig – Details unklar. Hohe Auswirkungen erwartet.	Einschätzung schwierig, hohe Auswirkungen erwartet.
Auswirkungen der Androhung auf den Sender – Glaubwürdigkeit	Hoch	Unklar, Drohung enthält zu wenig Details	Unklar, zu wenig Details, nur geringe Auswirkungen erwartet.	Hohe Auswirkungen auch auf den Sender erwartet.
Verstärkende/Ab-schwächende Faktoren	Keine	Keine	Starke Kritik an Sender wegen Truppenabzug – Druck, auch andere Staaten betroffen.	Lange andauernder Konflikt – <i>tit for tat</i> Strategie (verstärkend) Massive Kritik an der Drohung (abschwächend)
Geografische Nähe: - Unmittelbar: gemeinsame Grenze - Nahe: derselbe Kontinent - Weit: anderer Kontinent	Unmittelbar	Weit	Weit	Weit
Vergleich der militärischen Stärke (nur bei Gewaltandrohung)	Nicht relevant	Stärkerer Sender (wenig Details bezgl. Empfänger verfügbar) Vergleich wird durch nukleare Waffen entkräftet.	Nicht relevant	Stärkerer Sender
Vergleich der ökonomischen Stärke	Deutlich stärkerer Sender	Stärkerer Sender	Stärkerer Sender	Stärkerer Sender
Reaktionen Dritter	Keine	Keine nennenswerten Reaktionen	Auch andere Staaten betroffen, Verhinderung der türkischen Militäroffensive	Sender international stark kritisiert

			von weiteren Akteuren erwünscht	
Ziele des Empfängers	1. Sanktionen abwehren 2. Lösungen in Bezug auf illegale Migration finden	Status quo beibehalten	1. Sicherheitszone schaffen – dafür ist Militäroffensive notwendig 2. Sanktionen umgehen (untergeordnet)	1. Vergeltungsschlag ausüben 2. angedrohte Angriffe umgehen (untergeordnet)
Handlungsalternativen des Empfängers	a) Forderung des Senders erfüllen b) Forderung des Senders ignorieren	a) Forderungen nachkommen b) Drohung ignorieren	a) Forderung des Senders erfüllen, kein militärisches Eingreifen b) Drohung ignorieren	a) Forderung des Senders erfüllen, kein Vergeltungsschlag b) Drohung ignorieren
Empfänger wählt	a	b	b	b
Wie reagiert der Empfänger auf die Drohung?	Er lenkt ein. Verhandlungen finden statt.	Empfänger reagiert auf die Drohung mit einer weiteren Drohung.	Er ignoriert die Drohung.	Er ignoriert die Drohung.
Was wird von den Androhungen umgesetzt?	Nichts	Nichts	Handelszölle	Nichts, es werden stattdessen wirtschaftliche Sanktionen verhängt.
Was muss der Empfänger „opfern“?	Empfänger stimmt Maßnahmen zur Eindämmung der Einwanderung in die USA zu.	Nichts	Die durch die Handelszölle herbeigeführte leichte Schwächung der Wirtschaft.	Schwächung der Wirtschaft wird erwartet, konkrete Auswirkungen noch unklar.
Erreicht der Sender der Drohung sein Ziel?	Ja	Nein	Ziel wird erreicht – aber nur teilweise durch die Drohung.	Nein
Ist die Drohung als politisches Instrument erfolgreich?	Ja	Nein	Nein	Nein

Von den vier behandelten Fällen war die Drohung in einem Fall als strategisches Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen erfolgreich. In den drei anderen Fällen waren die Drohungen nicht erfolgreich, der Sender konnte sein Ziel damit nicht erreichen. Im Folgenden will ich nun Faktoren hervorheben, welche, anhand der oben durchgeführten Analyse, die Wirksamkeit beziehungsweise Unwirksamkeit von Drohungen begünstigen. Dies sind die Ergebnisse der in dieser Arbeit durchgeführten Analyse von vier Fallbeispielen. Die Ergebnisse dieser Arbeit erheben nicht den Anspruch auf allgemeine Gültigkeit, sollen jedoch Information darüber geben, welche Faktoren zu einer erfolgreichen Drohung führen können.

Was in der oben angeführten Tabelle zuerst heraussticht, ist die Einordnung *compellence/deterrence*. Die erfolgreiche Drohung fällt in die Kategorie *compellence*, die drei anderen Drohungen fallen in die Kategorie *deterrence*. Bei *compellence* wird der Empfänger dazu gezwungen sein Verhalten zu ändern und eine bestimmte Sache zu tun. Bei *deterrence* hingegen soll er von einer bestimmten Sache abgehalten werden. Das Argument von Schelling und auch von Davis, dass Drohungen im Kontext von *deterrence* leichter umzusetzen und somit häufiger erfolgreich sind (vgl. Schelling 1966: 69-70) (vgl. Davis 2000: 24), trifft auf diese Analyse nicht zu. Da die Erfolglosigkeit von *deterrence* gegenüber *compellence* nicht erklärt werden kann, könnte es sich auch um einen zufälligen Umstand handeln.

Ebenso auffällig in der oben angeführten Tabelle ist die geografische Nähe. Die Logik, dass Drohungen erfolgreicher sind, wenn der Sendestaat und der Empfängerstaat geografisch nahe aneinander liegen, bestätigt sich auch in dieser Analyse. Die drei erfolglosen Drohungen fanden zwischen Staaten statt, die in die Kategorie geografische Nähe „weit“ eingeordnet wurden. Es handelt sich um Staaten, die auf verschiedenen Kontinenten liegen. Die erfolgreiche Drohung wurde von einem Staat an den direkten Nachbarstaat ausgesprochen. Die beiden Staaten verfügen über eine gemeinsame Grenze. Die Folgen einer Drohung sind dabei unmittelbar spürbar und für den Empfänger auch „greifbarer“. Von dieser Analyse ausgehend, könnte man behaupten, dass Drohungen, die zwischen Nachbarstaaten ausgesprochen werden, eher zum Erfolg führen, als Drohungen zwischen Staaten mit weiter Distanz. Dieser Faktor kann, in Kombination mit anderen Faktoren, zu einer erfolgreichen Drohung führen.

Ein weiterer Faktor ist die Genauigkeit und Präzision der Forderung. Je klarer das Ziel des Senders ist und je spezifischer seine Forderungen an den Empfänger, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Empfänger dieser Forderung nachgeht. Hier spielt der Faktor Glaubwürdigkeit eine große Rolle. Je spezifischer eine Drohung formuliert wird, desto eher fürchtet man deren Umsetzung. Im Fall USA - Mexiko wurden präzise Angaben zu den Folgen bei einer Nichteinhaltung der Forderung gemacht. Der Sender schickt mit der Drohung konkrete Zahlen über die Höhe der Handelszölle, sowie auch eine konkrete Frist. Die Drohung wird daher als durchaus glaubwürdig eingeschätzt. Durch diese genauen Angaben können auch bessere Einschätzungen darüber gemacht werden, welche Auswirkungen eine Umsetzung der Androhung für den Empfänger hätte. Die Drohung wird dadurch konkreter und „fassbarer“. Auch dies begünstigt ein Einlenken des Empfängers. Bei den drei anderen Fällen sind die angedrohten Folgen viel schwerwiegender. Im Fall USA – Nordkorea wird die totale Zerstörung angedroht, was unter anderem einen schweren militärischen Schlag vermuten lässt. Im Fall USA – Türkei droht der Sender mit der totalen Zerstörung der Wirtschaft des Empfängers und im Fall USA – Iran droht der Sender mit mehreren militärischen Angriffen auf den Empfänger. Diese Androhungen wirken durchaus schwerwiegender als die Androhung fünfprozentiger Handelszölle im Fall der erfolgreichen Drohung USA - Mexiko. Sie sind aber viel weniger konkret und deshalb weniger glaubwürdig oder weniger überzeugend. Es wird in der Drohung nicht spezifiziert, welche Maßnahmen eine totale Zerstörung oder eine totale Zerstörung der Wirtschaft, mit sich bringen würden. Die Drohung im Fall USA - Iran ist zwar etwas konkreter, indem bestimmte militärische Angriffe (Ziele unbekannt) angedroht werden, sie verliert jedoch an Glaubwürdigkeit, da die Umsetzung einen Verstoß gegen das Völkerrecht bedeuten würde. Schlussfolgernd kann aufgrund dieser Analyse gesagt werden, dass es für den Erfolg der Drohung keine Rolle spielt wie schwerwiegend die angedrohten Folgen für den Empfänger sind. Viel wichtiger für eine erfolgreiche Drohung ist es, wie konkret die Androhung und wie glaubhaft deren Umsetzung ist.

In Bezug auf den Kanal, der zur Vermittlung der Drohung gewählt wird, lässt sich laut dieser Analyse keine Verbindung zum Erfolg oder Misserfolg einer Drohung herstellen. In drei der hier analysierten Fälle wurde die Drohung über Twitter bekanntgegeben. Eine davon war erfolgreich. In einem Fall wurde die Drohung in einer öffentlichen Rede vor einem großen internationalen Publikum kommuniziert. Diese war nicht erfolgreich. Es können hier keine kausalen Zusammenhänge hergestellt werden.

In der einzigen erfolgreichen Drohung dieser Analyse war das oberste Ziel des Empfängers die Drohung abzuwenden und die Sanktionen zu umgehen. In den anderen drei Fällen verfolgten die Empfänger primär ein anderes Ziel, welches jeweils, gegenüber dem Ziel die Drohung abzuwehren, dominant war. Die Zielsetzung und Intention des Empfängers spielen laut dieser Analyse für eine erfolgreiche Umsetzung der Drohung eine große Rolle. Dies bezieht sich auch auf die Intention des Empfängers vor Ausspruch der Drohung (siehe beispielsweise Fall USA - Iran: hier hatte der Empfänger vor Ausspruch der Drohung bereits eine klare Zielsetzung bekanntgegeben). Dieser Faktor kann teilweise bereits vor Ausspruch der Drohung vom Sender bedacht werden. Nur Drohungen, in denen der Empfänger die Umsetzung der Drohung in jedem Fall umgehen will, können erfolgreich sein.

Zu beachten wäre des Weiteren, dass, falls von der Drohung oder dem Konflikt im Allgemeinen auch andere Staaten betroffen sind, dies die Dynamik des Konfliktes beeinflussen kann. Das kann verschiedene Auswirkungen auf den Erfolg der Drohung haben, wie man in den Fallbeispielen USA - Türkei sowie USA - Iran feststellen kann. Im Beispiel USA - Türkei wurde einerseits der Sender international stark für sein Vorgehen kritisiert, andererseits hätte eine mögliche Militäroffensive des Empfängers negative Auswirkungen auf viele weitere Staaten, welche sich durch diese Situation bedroht fühlen. Sie wünschen sich das, was in der Androhung als Forderung enthalten ist, nämlich eine Verhinderung der Militäroffensive. Die Drohung gewinnt hier an Kraft, da sich zwar keine anderen Staaten mit dem Sender verbünden, diese jedoch dessen Forderung begrüßen. Sie gewinnt dadurch an Glaubwürdigkeit. Im Fallbeispiel USA - Iran hingegen wird die Androhung des Senders international stark kritisiert. Die Androhung wird verurteilt und es wird allgemein zur Mäßigung aufgerufen. Dies senkt zum Teil (wenn auch nur im geringen Ausmaß) die Glaubwürdigkeit und die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung. Reaktionen Dritter können den Verlauf des Konfliktes und in Folge die Wirksamkeit von Drohungen durchaus, wenn auch unbewusst, beeinflussen. Dies kann in die eine oder andere Richtung passieren, es könnte sowohl zum Erfolg als auch zum Misserfolg einer Drohung beitragen. Deshalb kann dies nicht zu den begünstigenden Faktoren für die Wirksamkeit von Drohungen gezählt werden. Es muss jedoch beachtet werden, dass Reaktionen einen Konflikt und eine Drohung beeinflussen können.

Der Kontext, in dem eine Drohung ausgesprochen wird, ist immer eine der wichtigsten Analyseeinheiten. Laut Peterson wird bei *iterated games*, also bei Spielen, die bereits des

Öfteren gespielt wurden, eine *tit for tat* Strategie angewandt. Das heißt, jeder Spieler wählt die Strategie, die das Gegenüber in der Runde zuvor gewählt hat (vgl. Peterson 2017: 246). In dieser Analyse gibt es zwei Fälle, die in die Kategorie *iterated game* eingeordnet werden können. Es handelt sich bei beiden Fällen um einen bereits lange andauernden Konflikt zwischen Sender und Empfänger. Schon davor wurden mehrmals Drohungen gegeneinander ausgesprochen. Werden diese Drohungen davor jeweils ignoriert, so wird auch die folgende Drohung vom Gegenüber eher ignoriert werden. So war es auch im Fall USA - Nordkorea sowie im Fall USA - Iran. Dies bestätigt Petersons Theorie.

Die restliche Einordnung der Spielarten bringt für diese Untersuchung von Faktoren, welche die Wirksamkeit von Drohungen beeinflussen können, wenig bis keine Erkenntnisse. Da es sich bei allen vier Fällen um Drohungen in der Außenpolitik handelt, deren Charakteristika im Vorhinein klar festgesetzt wurden (beispielsweise ein Staat droht einem anderen), werden alle vier Fälle in den weiteren Kategorien gleich eingeordnet. Dies bringt wie gesagt, keine weiteren Erkenntnisse für diese Analyse.

Zusammenfassung der Ergebnisse:

Wirksamkeit der Drohung begünstigende Faktoren laut dieser Analyse:

- *Compellence*
- Geografische Nähe: unmittelbar
- Forderungen präzise und konkret formuliert
- Auswirkungen bei Umsetzung realistisch abschätzbar
- Glaubwürdigkeit hoch
- Abwendung der Drohung als dominantes Ziel des Empfängers

Beeinflussend:

- Reaktionen Dritter
- *Iterated game – tit for tat* – in den meisten Fällen Wirksamkeit schwächend

Nicht beeinflussend:

- Kanal der Kommunikation
- Härte der angedrohten Folgen

Unklar blieb:

- Unterschiede bei Eindeutigen und Nicht-eindeutigen Androhungen
- Einfluss von militärischer oder ökonomischer Dominanz auf die Drohsituation

7 Sender USA

Bei der Suche nach Fallbeispielen wurde deutlich, dass ein Großteil der in den vergangenen drei bis vier Jahren (2017-2020) ausgesprochenen Drohungen zwischen Staaten, von den USA ausging. Es fällt zudem auf, dass die Anwendung der so genannten Diplomatie durch Zwang von Seiten der USA seit Beginn des 21. Jahrhunderts rasant gestiegen ist. Da auch in dieser Analyse alle Fallbeispiele vom Sender USA ausgesprochen wurden, soll hier auf dieses Phänomen kurz eingegangen werden. Aus der Forschung lassen sich folgende Gründe dafür hervorheben:

7.1 Trump und die *Madman* Theorie

Erstens spielt die Persönlichkeit des US-Präsidenten Donald Trump eine große Rolle. Ihm wird Irrationalität vorgeworfen, teilweise auch „wahnsinniges“ Verhalten und seine Außenpolitik ist geprägt von Einschüchterungstaktik (vgl. Schuller 11.08.2019). Man hat Trump lange Zeit aufgrund seines irrationalen Handelns nicht ernst genommen. Durch sein Verhalten hat sich aber eine neue Normalität etabliert. *„Trump hat ohne Rücksicht auf Recht und Gesetz, Moral und Anstand einen politischen Brutalismus etabliert, der keine Grenzen kennt und weltweit Schule macht.“* (Hacke 20.02.2020). Ähnlich wie einer seiner Amtsvorgänger, Richard Nixon, wird auch er beschuldigt, sich die *Madman* Theorie zu eigen zu machen.

Die so genannte *Madman* Theorie besagt, dass Führungspersönlichkeiten, welche als verrückt und somit unberechenbar gelten, Dinge erfolgreicher einfordern und Drohungen erfolgreicher umsetzen können. Ellsberg argumentiert, dass eben dieser Wahnsinn und die Unberechenbarkeit in der Person des Senders dazu führt, dass Drohungen trotzdem glaubhaft sind, auch wenn die Folgen davon unverhältnismäßig hoch wären (vgl. Ellsberg 1959: 2-3). Obwohl Schelling es als nicht sinnvoll erachtet Drohungen an *madmen* zu stellen, gesteht auch er ein, dass eine gewisse Unberechenbarkeit oder Verrücktheit in der Person des Senders, Vorteile in einer *deterrence* Situation haben könnte (vgl. Schelling

1960: 6). „*A paradox of deterrence is that it does not always help to be, or to be believed to be, fully rational, cool-headed, and in control of oneself.*” (Schelling 1966: 37).

Neuere Forschungen zur *Madman* Theorie wie etwa von McManus (2019), belegen aber wenig Erfolge dieser Strategie in *deterrence* Situationen. Es wird vorrangig auf das Problem des Versprechens (*commitment problem*) hingewiesen (vgl. McManus 2019: 4). In nur wenigen Fällen wird ein Empfänger darauf vertrauen, dass ein gänzlich irrational handelnder Sender die Androhung fallen lassen wird, sobald der Empfänger den Forderungen nachkommt. „*Perceived madmen do poorly at coercion because they have a history of bluffing and develop a reputation for not following through on their threats.*” (McManus 2019: 14). Das Versprechen ist eines der ausschlaggebenden Elemente für die Effektivität von Drohungen (siehe Kapitel 3.2.1). McManus kommt zum Ergebnis, dass die *Madman* Strategie für *deterrence* Situationen eher schädigend, als hilfreich ist. „*For general deterrence, the effect of perceived madness is purely harmful.*” (McManus 2019: 16).

Dies war unter anderem auch das Problem von Präsident Trump in seinen erfolglosen Drohungen. Ein weiterer Punkt der häufig angeführt wird, ist seine bereits oftmals angewandte Methode, wütende und nicht durchdachte Drohungen auszusprechen und sie später teilweise wieder zurück zu nehmen. „*His modus operandi is becoming familiar: shout, threaten, punish. Then comes a supposedly magnanimous offer to talk (...)*”. (vgl. Hessler 10.10.2019). Dies vermindert seine Glaubwürdigkeit. Was beim Vergleich von früheren US *deterrence* Situationen zu heutigen Drohungen unter Trump auffällt ist, dass frühere Situationen von Diplomatie durch Zwang, wie etwa der Kalter Krieg, Irak/Kuwait etc. zumindest vorgeblich auf einer Strategie basierten. Drohungen unter Trump hingegen wirken unüberlegt und planlos. Dies kann möglicherweise auch auf die vermehrte Nutzung einer Social Media Plattform als Policy Instrument zurückgeführt werden. Mitteilungen des Präsidenten, darunter auch Drohungen, können damit sofort nach außen kommuniziert werden, ohne Vorbereitung einer Presseaussendung oder eines öffentlichen Auftritts.

Die Drohungen mussten nach Ausspruch zum Teil zurückgenommen oder beschwichtigt werden (wie etwa im Fallbeispiel USA - Iran, wo die Umsetzung der Androhung einen Verstoß gegen das Völkerrecht bedeutet hätte). Dies schädigt die Glaubwürdigkeit des Senders enorm, welche ebenfalls eine wichtige Rolle in Bezug auf die Effektivität von Drohungen spielt (Kapitel 3.2.1).

7.2 *Deterrence*-Identität und Machtposition

Als zweiter Grund für die vermehrte Anwendung von Drohungen kann die Identität der USA genannt werden. Die *deterrence* Strategie ist darin seit dem Kalten Krieg stark verankert und wird als legitimes Instrument der Politik angesehen (vgl. Lupovici 2010: 723). Laut Lupovici hat sich diese Idee im strategischen Denken der USA institutionalisiert. Dies führt automatisch zu einer Limitierung von strategischen Alternativen, da diese bereits im Vorhinein ausgeblendet werden (vgl. Lupovici 2010: 723). Auch das kann als Grund dafür angesehen werden, warum die USA häufiger als andere Staaten zu *deterrence* Strategien greifen.

Ein dritter Faktor ist die starke internationale Position der USA. Aufgrund der Tatsache, dass das US-Finanzsystem im Zentrum der globalen Ökonomie steht und der US-Dollar als Weltleitwährung angesehen werden kann, machen sich die USA die Möglichkeit der wirtschaftlichen Sanktionen zu Nutze. Unter Trump noch häufiger, als unter seinen Amtsvorgängern. US-Sanktionen können auch Länder treffen, welche nicht im direkten Handel mit der USA stehen (vgl. Hessler 10.10.2019).

Auch das *United States Institute of Peace* stellt in einer Studie fest, dass die USA Ende der 1990er Jahre und Anfang der 2000er Jahre vermehrt Diplomatie durch Zwang anwenden. Die Studie stammt bereits aus dem Jahr 2003 und kann daher keine aktuellen Daten bieten. Sie bestätigt aber, dass die Zahl der Drohungen gegen andere Staaten bereits Anfang des 21. Jahrhunderts gestiegen ist (vgl. US Institute of Peace 08.08.2003). Gleichzeitig stellt sie fest, dass *deterrence* Situationen viel häufiger fehlgeschlagen sind, als dass sie erfolgreich waren. In nur etwa 20 % der Fälle wurde durch Drohungen das gewünschte Ziel erreicht. *Deterrence* wird als „*high-risk tool for U.S. policymakers, with potentially unreliable results*“ bezeichnet (US Institute of Peace 08.08.2003). Trotzdem wird *deterrence* immer noch sehr häufig angewandt. Tendenz steigend.

8 Resümee und Ausblick

8.1 Rückblick auf das Ziel der Arbeit

Drohungen werden sehr häufig als eine Form der Diplomatie angewandt. Ihnen kommt aber (abgesehen von der nuklearen Bedrohung) sowohl in der wissenschaftlichen Debatte als auch in der politischen Praxis wenig Bedeutung zu, auch wenn ihre Rechtmäßigkeit oftmals fragwürdig ist und obwohl sie die internationalen Beziehungen enorm beeinflussen und prägen. Ziel dieser Arbeit war es, außenpolitische Drohungen der letzten Jahre näher zu beleuchten und vor allem ihre Wirksamkeit als strategisches Instrument von Staaten zur Durchsetzung der eigenen Interessen zu hinterfragen.

Es sollten Faktoren herausgefunden werden, welche den Erfolg einer Drohung begünstigen. Dafür wurden vier Fallbeispiele aus den Jahren 2017 bis 2020 ausgewählt und analysiert. Anhand des klassischen Ansatzes der *deterrence* Theorie und mit Hilfe der Spieltheorie wurde das Entscheidungsverhalten der Akteure untersucht. Da der klassische Ansatz jedoch einige Schwachpunkte aufweist und oftmals dafür kritisiert wird, die Komplexität einer Drohsituation auszublenden, war dies allein nicht ausreichend. Die Besonderheit dieser Arbeit liegt darin, dass versucht wurde den klassischen Ansatz der *deterrence* Theorie für die empirische Analyse als Basis beizubehalten, ihn aber mit Elementen des später entwickelten interpretativen Ansatzes zu erweitern. Dies war ein Versuch, nicht nur die Drohung selbst, sondern auch deren Kontext in die Analyse mit einzubeziehen. Ziel war es, zur jetzigen Forschung mit einer empirischen Analyse beizutragen, welche beide Ansätze kombiniert, auf induktivem Vorgehen beruht und den Fokus von nuklearer *deterrence* wegnimmt.

8.2 Umsetzung

Folgendes Analysemodell wurde für dieses Vorhaben entworfen und für alle vier Fallbeispiele einzeln und nacheinander durchgeführt:

- 1) Zuerst wurde der **Hintergrund** der Drohung und die **Beziehung von Sender und Empfänger zueinander** näher beleuchtet. Ein kompletter historischer Ablauf war aufgrund des Umfangs der Arbeit nicht möglich. Dieser wurde aber für die Analyse nicht benötigt. Die Ereignisse, die für den Verlauf des Konfliktes relevant waren, konnten angeführt werden.

- 2) Danach wurde der **direkte Ausspruch der Drohung** analysiert. Dazu zählte der Kanal der Kommunikation, der Wortlaut und die direkten Umstände, die zum Ausspruch führten.
- 3) Im Anschluss folgte eine genaue **Beschreibung der Drohung**. Dies beinhaltete: Die detaillierten Forderungen des Senders, die angedrohten Folgen, die Ziele des Senders und die Angabe der 1. Bedrohung, welche beschreibt wodurch sich der Sender gefährdet fühlt und sich veranlasst sieht, eine Drohung auszusprechen.
- 4) Danach wurde eine **Charakterisierung der Drohung** durchgeführt. Hier wurde die Drohung in verschiedene Arten von Spielen/Kategorien eingeordnet. Die wichtigsten Punkte waren dabei die Einordnung in eindeutige beziehungsweise nicht eindeutige Drohungen, die Unterscheidung zwischen *deterrence* und *compellence* und die Einordnung in *iterated* beziehungsweise *non-iterated games*.
- 5) Anschließend wurde die Drohung in einen breiteren **Kontext** eingebettet, um das Verhalten der Akteure besser verstehen zu können. Dazu zählte die Ausarbeitung folgender Faktoren: die Auswirkung der Androhung im Falle der Umsetzung auf beide Akteure, verstärkende oder abschwächende Faktoren, die geografische Nähe der Staaten zueinander, der Vergleich von militärischer sowie wirtschaftlicher Stärke beider Akteure und mögliche Reaktionen Dritter, welche den Verlauf einer Drohung ebenfalls beeinflussen können.
- 6) Schließlich folgte die Analyse des Entscheidungsverhaltens von Sender und Empfänger nach klassischem Ansatz. Dazu wurden zuerst die Ziele und die Handlungsalternativen des Empfängers definiert und in einer Entscheidungsmatrix verortet. Somit konnte festgestellt werden welche Handlungsalternative die rationalste Option ist. Dies wurde schließlich mit der tatsächlichen Entscheidung abgeglichen.
- 7) Zum Ende der Analyse sollte der Erfolg oder der Misserfolg der Drohung definiert werden. Dafür wurden die Fragen beantwortet, ob die Androhung oder Teile davon umgesetzt wurden und ob der Empfänger dadurch in irgendeiner Weise zu Schaden gekommen ist. Ebenso musste die Frage gestellt werden, ob der Sender sein Ziel erreicht hat und in Folge, ob die Drohung als strategisches Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen erfolgreich war.

Die Punkte 1 bis 5 dienten dazu den interpretativen Ansatz der *deterrence* Theorie in die Analyse einfließen zu lassen. Es war ein Versuch den breiteren Kontext einer Drohsituation

zu fassen. Punkt 6 repräsentiert den klassischen Ansatz, in welchem spieltheoretische Modelle zur Anwendung kommen. Erst aber nach Analyse der Punkte 1 bis 5 konnte die Entscheidungsmatrix in Punkt 6 zufriedenstellend ausgefüllt werden. Nur durch Einbeziehen der oben angeführten Punkte kann eine tatsächlich rationale Handlungsalternative definiert werden. Durch diesen Versuch konnte aufgezeigt werden, dass eine Kombination der beiden Ansätze durchaus möglich und sinnvoll ist.

8.3 Ergebnisse

Das Ergebnis der Drohungen der vier Fallbeispiele (einmal wirksam, dreimal unwirksam) wurde dann mit den einzelnen Analysepunkten abgeglichen, um herauszufinden welche Faktoren die Wirksamkeit einer Drohung begünstigen. Anhand dieser vier Fälle lassen sich folgende Behauptungen aufstellen:

- Drohungen zwischen Staaten können nur erfolgreich sein, wenn die Drohung selbst und die darin enthaltenen Forderungen klar und präzise formuliert sind. Wenn dies der Fall ist, dann können auch die Auswirkungen im Falle der Umsetzung der Drohung realistisch abgeschätzt werden. Laut der durchgeführten Analyse erhöht dies die Wahrscheinlichkeit der Wirksamkeit einer Drohung.
- Wie schwerwiegend die Folgen sein würden, spielt laut dieser Analyse für den Erfolg von Drohungen keine Rolle. Sie müssen lediglich präzise formuliert sein.
- Ein weiterer Punkt, der die Wirksamkeit einer Drohung begünstigt ist ihre Glaubwürdigkeit. Dieser Punkt wurde bereits im Theorieteil anhand von Schellings *deterrence* Theorie näher erläutert und hat sich nach Analyse der Fallbeispiele auch hier bestätigt.
- Es wurde ebenfalls herausgefunden, dass die geografische Nähe Auswirkungen auf den Erfolg von Drohungen hat. Bei Staaten, die geografisch sehr nahe aneinander liegen ist es wahrscheinlicher, dass der Empfänger den Forderungen nachkommt, als bei Drohungen zwischen Staaten, die geografisch weit voneinander entfernt sind.
- Zudem geht aus der Analyse hervor, dass Reaktionen von dritten Akteuren auf den Erfolg der Drohung beeinflussend wirken, dies kann sowohl positiv als auch negativ sein.
- Wenn Drohungen zwischen zwei Staaten bereits zum wiederholten Mal angewendet werden (also bei *iterated games*), dann beeinflusst dies ebenfalls den Erfolg der Drohung, meistens negativ.

- Laut dieser Analyse hat der Kanal der Kommunikation keinerlei Auswirkungen auf den Erfolg von Drohungen.
- Ebenso wenig die Härte der angedrohten Folgen.
- Unklar blieb jedoch inwiefern sich militärische oder ökonomische Überlegenheit auf das Entscheidungsverhalten des Empfängers auswirkt, da in allen vier untersuchten Fällen eine Dominanz des Senders in beiden Bereichen vorherrschte.
- Das eigentliche Ziel von *deterrence* ist nicht die Gewaltanwendung, sondern deren Verhinderung bei gleichzeitigem Erreichen der eigenen Ziele durch strategisches Verhalten. Daher stützt sich die *deterrence* Theorie auf die Spieltheorie und infolge waren die spieltheoretischen Modelle auch ein wichtiger Punkt in der Analyse der Fallbeispiele, um einen Einblick in das strategische Verhalten der Akteure zu erreichen. Durch das Aufzeigen der Ziele und Handlungsalternativen des Empfängers und durch die Verortung in der Entscheidungsmatrix, konnte festgestellt werden, dass Drohungen nur erfolgreich sein können, wenn das Verhindern der angedrohten Folgen das dominante Ziel des Empfängers ist. Eine Schwäche der Entscheidungsmatrix in dieser Analyse ist jedoch die zahlenmäßige Erfassung von komplexen Sachverhalten. Die Zahlen wurden aus der vorhergehenden intensiven Beobachtung des Kontextes der Drohung ausgewählt. Die Schwierigkeit bestand darin, unterschiedliche Faktoren wie beispielweise mögliche wirtschaftliche und militärische Folgen sowie den möglichen Verlust von Ansehen etc. in einer einzelnen Zahl zusammenzufassen. Die Auswahl der Zahlen wurde daher in jedem Fall ausreichend begründet. Die Entscheidungsmatrix bleibt trotzdem nur begrenzt anwendbar.

Interessant war zu beobachten, dass ein Großteil, der in den Jahren 2017 bis 2020 geäußerten Drohungen vonseiten der USA ausgesprochen wurde. Diese Tatsache hat sich während der Fallauswahl herauskristallisiert und resultiert darin, dass alle vier behandelten Fälle vom Sender USA ausgehen. Da dies nicht intendiert war, wurde der Arbeit noch ein kurzes Kapitel zu dieser Thematik angehängt. Grund für die steigende Anzahl von Drohungen vonseiten der USA in den letzten Jahren ist eine Kombination dreier unterschiedlicher Faktoren. Erstens, die Persönlichkeit des US-Präsidenten und sein Verhalten, welches durch die *Madman* Theorie erklärt werden kann. Zweitens, die wirtschaftliche Machtposition der USA und drittens, ihre Identität als Bedrohungsnation. Auch dies sind interessante Erkenntnisse, die sich mit der Analyse der Fallbeispiele ergeben

haben. Zudem war auffällig, dass in drei der vier behandelten Fälle die Drohung über die Social Media Plattform Twitter kommuniziert wurde. Dies deutet darauf hin, dass diese Plattformen in der Politik immer größere Bedeutung erlangen und auch bereits zur Mitteilung wichtiger außenpolitischer Züge und Entscheidungen angewandt werden. Es ist allgemein bekannt, dass sich besonders Präsident Trump gerne an diesem Medium bedient. In der Analyse geht jedoch hervor, dass auch die Empfänger im Zuge der Drohung (mit der Ausnahme von Nordkorea) Twitter als Kommunikationsplattform nutzen. Diese Umstände deuten auf die Entwicklung einer neuen Form der Außenpolitik hin. Darauf kann im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht näher eingegangen werden. Diese neue Form der Politik hat auch Auswirkungen auf die Dynamik von *deterrence* Situationen.

Allgemein kann während der vergangenen Jahre eine starke Präsenz von Drohungen auf der außenpolitischen Bühne bemerkt werden. Ironisch dabei ist, dass Drohungen viel häufiger fehlschlagen, als dass sie erfolgreich sind. Dies geht einerseits aus verschiedenen Studien hervor (e.g. US Institute of Peace) und andererseits wurde es auch in der Fallauswahl für diese Analyse deutlich, da es viel schwieriger war erfolgreiche Drohungen ausfindig zu machen als erfolglose. Der Sender erleidet in Fällen von erfolglosen Drohungen oft Einbußen in Ansehen und Glaubwürdigkeit. Trotzdem wird die Drohung häufig einer regulären Diplomatie auf Verhandlungsbasis vorgezogen.

8.4. Grenzen der Arbeit und Ausblick

Aufgrund des Umfangs der Arbeit, blieb die Fallauswahl auf vier Analysefälle reduziert. Die Arbeit kann hier keinen Anspruch auf allumfassende Gültigkeit erheben. Die Ergebnisse können nur teilweise auf die Allgemeinheit umgelegt werden. Eine Analyse von weiteren Fällen wäre daher wünschenswert, um die Aussagekraft der Ergebnisse zu stützen und zu stärken. Was die Arbeit ebenfalls nicht bietet, ist eine Entwicklung von allgemeinen Strategien oder Verhaltensmodellen für Akteure in Drohsituationen. Dies wurde nicht angestrebt.

Drohungen werden allgegenwärtig als Instrumente in Konflikten angewandt, sei es im privaten Alltag, zum Beispiel im Umgang mit Kindern, als auch - wie diese Arbeit beleuchtet - auf der politischen Bühne. In den meisten Fällen werden Drohungen von den stärkeren Akteuren angewandt. Der Sender muss in jedem Fall in der Lage sein dem Empfänger in irgendeiner Weise zu schaden. Denn wie Schelling bereits feststellt, ist die Macht jemanden Schaden zuzufügen, gleichzeitig Verhandlungsmacht. Staaten wie

beispielsweise die USA nutzen ihre Machtposition und versuchen durch Drohungen ihre politischen Agenden zu forcieren. Obwohl oftmals bestätigt wurde, dass eine Drohung auf der politischen Bühne häufiger fehlschlägt, als erfolgreich ist, wird sie immer wieder (in den vergangenen Jahren sogar mit steigender Tendenz) als strategisches Instrument in der Außenpolitik angewandt. Sie hätte daher auch mehr wissenschaftliche Aufmerksamkeit verdient.

Einerseits wäre eine intensivere Beschäftigung mit Drohsituationen auf empirischer Ebene, nach den neuen Ansätzen der *deterrence* Theorie, wünschenswert. Neuere Studien in diesem Bereich legen den Fokus nur auf wenige spezifische Phänomene, nicht aber auf die einfache Drohung im Allgemeinen. Vor allem müsste man auch die vermehrte Nutzung von Social Media Plattformen als Instrumente der Politik und deren Einfluss auf die Dynamik in *deterrence* Situationen in die Analyse miteinbeziehen. Dieses Phänomen wurde in dieser Arbeit zwar erkannt, eine detaillierte Ausführung desselben war aber aufgrund des Umfangs der Arbeit nicht möglich.

Andererseits wäre mehr Arbeit hinsichtlich der Kombination des klassischen Ansatzes mit den neueren Ansätzen der *deterrence* Theorie hilfreich, so wie es Lupovici bereits 2010 gefordert hat und so wie es in dieser Arbeit versucht wurde. Was Lupovici bereits vermutete, nämlich dass sich die beiden Ansätze ergänzen, ohne sich gegenseitig zu widerlegen, konnte durch diese Arbeit bestätigt werden. Es wurde bislang aber nur sehr wenig in diese Richtung gearbeitet. Die *deterrence* Theorie wurde bis heute nicht komplementiert. Daher ist auch Schellings Aussage aus dem Jahr 1960 in gewisser Weise immer noch zutreffend:

„What is impressive is not how complicated the idea of deterrence has become, and how carefully it has been refined and developed, but how slow the process has been, how vague the concepts still are, and how inelegant the current theory of deterrence is.” (Schelling 1960: 23).

Literaturverzeichnis

AXELROD, Robert: *Structure of Decision. The Cognitive Maps of Political Elites*. Princeton University Press. Princeton: 1976.

ACHEN, Christopher H./SNIDAL, Duncan: "Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies" In: *World Politics*, 41(2), 1989, S. 143-169.

BALDWIN, David: "Thinking about Threats" In: *Journal of Conflict Resolution*, 15/(1), 1971, S. 71-78.

BALDWIN, David: „The power of positive sanctions." In: *World Politics*, 24, 1971, S. 19-38.

BARRON, E. N.: *Game Theory: An Introduction*. John Wiley & Sons. Hoboken/New Jersey: 2013 (1949).

BOOTH, Ken: *Strategy and Ethnocentrism*. Croom, London: 1979.

BOUDON, Raymond: "Limitations of rational choice theory". In: *American Journal of Sociology*, 104(3), 1998, S. 817-828.

BUZAN, Barry/WAEVER, Ole/DE WILDE, Jaap: *Security: A New Framework for Analysis*. Lynne Rienner Pub. Boulder, Colo: 1998.

CZEMPIEL, Ernst-Otto: *Kluge Macht: Außenpolitik für das 21. Jahrhundert*. Beck. München: 1999.

DAHL, Robert: "The concept of power." In: *Behavioral Science*, 2(3), 1957, S. 201-215.

DAVIDSON, Donald: "How is Weakness of the Will Possible?" (1970). In: DAVIDSON, Donald (Hrsg.): *Essays on Actions and Events*. Oxford University Press. Oxford: 1980, S. 21-42.

DAVIS, James W.: *Threats and promises - The pursuit of international influence*. Johns Hopkins University Press. Baltimore: 2000.

FREEDMAN, Lawrence: *Deterrence*. Polity Press. Cambridge: 2004.

GILBOA, Itzhak: *Rational Choice*. Massachusetts Institute of Technology Press. Cambridge/Massachusetts, London/England: 2010.

HARE, Richard Mervyn: *The language of Morals*. Clarendon Press. Oxford: 1952.

HOLSTI, Ole: *Crisis, escalation, war*. McGill-Queen's University Press. Montreal: 1972.

HOWES, Dustin Ells: "Torture Is Not a Game: On the Limitations and Dangers of Rational Choice Methods." In: *Political Research Quarterly*, 65(1), 2012, S.20-27.

JERVIS, Robert: "Deterrence Theory Revisited." In: *World Politics*, 31(2), 1979, S. 289-324.

KNOFF, Jeffrey: "The Fourth Wave in Deterrence Research". In: *Contemporary Security Policy*, 31:1, 2010, S. 1-33.

LAUX, Helmut/Gillenkirch, Robert/SCHENK-MATHES, Heike (Hrsg.): *Entscheidungstheorie*. Springer-Lehrbuch Verlag. Berlin/Heidelberg: 2014 (1982).

LAUX, Helmut: *Entscheidungstheorie*. Springer-Verlag. Berlin/Heidelberg/New York: 1995 (1982).

LUPOVICI, Amir: "The Emerging Fourth Wave of Deterrence Theory—Toward a New Research Agenda." In: *International Studies Quarterly*, 54(3), 2010, S. 705-732.

MELOY, Reid J./HART, Stephen D./HOFFMANN, Jens: "Threat Assessment and Threat Management". In: MELOY, Reid J./HOFFMANN, Jens (Hrsg.): *International Handbook of Threat Assessment*. Oxford University Press. New York: 2014, S. 3-17.

MORGAN, Patrick: *Deterrence*. Sage. Beverly Hills: 1977.

MORGAN, Patrick: *Deterrence Now*. Cambridge Studies in International Relations. Cambridge/New York: 2003.

MORGENTHAU, Hans Joachim/THOMPSON, Kenneth W.: *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace*. Knopf. New York: 1985 (6. Ausgabe).

NEUMANN, John von/MORGENSTERN, Oskar: *Theory of games and economic behaviour*. Princeton University Press. Princeton: 2007 (1944).

NASH, John F: "Equilibrium Points in N Person Games." In: *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, Vol.36(1), 1950, S.48-49.

NIDA-RÜMELIN, Julian/SCHULENBURG, Johann/RATH, Benjamin: *Risikoethik*. De Gruyter Verlag. Berlin/Boston: 2012.

PETERSON, Martin: *An Introduction to Decision Theory*. Cambridge University Press. Cambridge/New York: 2017 (2009).

SCHÄFER, Uwe: Wie erklärt man ein Nash-Gleichgewicht? In: *Elemente der Mathematik*. Swiss Mathematical Society. Band 62, 2007, S.1-7.

SHELLING, Thomas C.: "Promises". In: *Negotiation Journal*, Vol. 5(2), 1989, S. 113-118.

SHELLING, Thomas C.: *Arms and Influence*. Yale University Press. New Haven/London: 1966.

SHELLING, Thomas C.: *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts: 1960.

SCHIRMER, Werner: *Bedrohungskommunikation. Eine gesellschaftstheoretische Studie zu Sicherheit und Unsicherheit*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden: 2008.

SEEWALD, Norbert: *Die Logik Von Drohung und Vergeltung: Wie Akteure Ihren Sicherungsproblemen Begegnen*. Springer Fachmedien. Wiesbaden: 2014.

SENGHAAS, Dieter: *Abschreckung und Frieden. Studie zur Kritik organisierter Friedlosigkeit*. Europäische Verlagsanstalt. Frankfurt am Main: 1981.

SNYDER, Glenn: *Deterrence and Defense*. Princeton University Press. Princeton: 1961.

STROUD, Sarah/TAPPOLET, Christine: *Weakness of Will and Practical Irrationality*. Oxford University Press. Oxford: 2003.

TEDESCHI, James T.: "Threats and Promises," In: SWINGLE, Paul (Hrsg.): *The Structure of Conflict*. Academic Press. New York: 1970, S. 153-192.

Quellen: Kapitel 5.1 Drohung USA gegen Mexiko 2019

AMADEO, Kimberly: *Economic Power, Who Has It, How to Get It*. In: the balance am 09.06.2019. <https://www.thebalance.com/the-power-of-the-u-s-economy-3306226> (letzter Zugriff: 22.11.2019)

ANLIKER, Nicole: *Mexiko greift härter gegen Migranten durch*. In: NZZ am 06.06.2019. <https://www.nzz.ch/international/mexiko-greift-haerter-durch-gegen-migranten-ld.1487018> (letzter Zugriff: 12.12.2019)

EGAN, Matt: *Tariffs on Mexico could cost America 400,000 jobs, a new report says*. In: CNN Business am 05.06.2019. <https://edition.cnn.com/2019/06/05/business/mexico-tariffs-job-losses/index.html> (letzter Zugriff: 14.12.2019)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14418/umfrage/bruttoinlandsprodukt-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14454/umfrage/bruttoinlandsprodukt-pro-kopf-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: Mexiko: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14406/umfrage/bruttoinlandsprodukt-in-mexiko/> (letzter Zugriff: 15.04.2020)

IMF Statistik: Mexiko: Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14442/umfrage/bruttoinlandsprodukt-pro-kopf-in-mexiko/> (letzter Zugriff: 15.04.2020)

IMF Statistik: Größte Volkswirtschaften: Länder mit dem größten BIP im Jahr 2018. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/157841/umfrage/ranking-der-20-laender-mit-dem-groessten-bruttoinlandsprodukt/> (letzter Zugriff: 15.04.2020)

IMF Statistik: Die 20 Länder mit dem größten Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf im Jahr 2018. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166224/umfrage/ranking-der-20-laender-mit-dem-groessten-bruttoinlandsprodukt-pro-kopf/> (letzter Zugriff: 15.04.2020)

LAW, Tara: *As Trump Suspends New Tariffs on Mexico, Experts Warn That His Threats Could Damage the U.S. Economy.* In: Time am 08.06.2019. <https://time.com/5603489/tariffs-mexico-concern-threat-trump/> (letzter Zugriff: 12.12.2019)

MARTI, Werner J.: *Migrationsfragen löst man nicht mit Drohungen.* In: NZZ am 06.06.2019. <https://www.nzz.ch/meinung/usa-migrationsfragen-loest-man-nicht-mit-drohungen-ld.1487031> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

PHILLIP, Abby et al.: *Trump erupts over immigration, threatening Mexico with tariffs.* In: CNN Politics am 31.05.2019. <https://edition.cnn.com/2019/05/30/politics/trump-mexico-tariffs-immigration/index.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

PIVEN, Ben: *How Trump's tariff threat against Mexico might backfire.* In: Aljazeera am 09.06.2019. <https://www.aljazeera.com/ajimpact/trump-tariff-threat-mexico-backfire-190606193416919.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

SHEAR, Michael D./HABERMAN, Maggie: *Mexico Agreed to Take Border Actions Months Before Trump Announced Tariff Deal.* In: The New York Times am 08.06.2019. <https://www.nytimes.com/2019/06/08/us/politics/trump-mexico-deal-tariffs.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

SIEFF, Kevin: *Mexican foreign minister says tariffs would have dire consequences, wouldn't affect immigration policy.* In: The Washington Post am 03.06.2019. https://www.washingtonpost.com/world/the_americas/mexican-foreign-minister-

[prepares-washington-meetings-to-avert-the-threat-of-tariffs/2019/06/03/aac724dc-85fd-11e9-98c1-e945ae5db8fb_story.html](https://www.washingtonpost.com/prepares-washington-meetings-to-avert-the-threat-of-tariffs/2019/06/03/aac724dc-85fd-11e9-98c1-e945ae5db8fb_story.html) (letzter Zugriff: 09.04.2020)

tagesschau.de am 01.06.2019: *Kann Mexiko Trumps Zölle noch abwenden?*
<https://www.tagesschau.de/wirtschaft/zoelle-usa-mexiko-101.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

The Mazatlán Post am 31.05.2019: *This is the entire letter that AMLO sent to Trump and where he tells him that he is not afraid of him.*
<https://themazatlanpost.com/2019/05/31/this-is-the-entire-letter-that-amlo-sent-to-trump-and-where-he-tells-him-that-he-is-not-afraid-of-him/> (letzter Zugriff: 20.04.2020)

Twitter: TRUMP, Donald J. @realDonaldTrump abgerufen auf:
<https://twitter.com/realDonaldTrump>

Twitter: LOPEZ OBRADOR, Andrés Manuel @lopezobrador_ abgerufen auf:
https://twitter.com/lopezobrador_

VILLARREAL, Andrés/SHERMAN, Christopher/ORSI, Peter: *Trump tariff threats alarm Mexico growers, economists.* In: AP News am 01.06.2019.
<https://apnews.com/6aca0c83523d411ca78d9c6e9ca50ab4> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

WirtschaftsWoche am 11.06.2019: *Nach Einigung - Trump droht Mexiko erneut.*
<https://www.wiwo.de/politik/ausland/nach-einigung-trump-droht-mexiko-erneut/24442678.html> (letzter Zugriff: 12.12.2019)

Quellen: Kapitel 5.2 Drohung USA gegen Nordkorea 2017

BOGHANI, Priyanka: *The U.S. and North Korea On The Brink: A Timeline.* In: Frontline am 28.02.2019. <https://www.pbs.org/wgbh/frontline/article/the-u-s-and-north-korea-on-the-brink-a-timeline/> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

Care: *Suffering in Silence Report 2019.* <https://www.care.org.au/suffering-in-silence/> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

GUTERRES, António: Secretary-General's Address to the General Assembly. 19.09.2017.
<https://www.un.org/sg/en/content/sg/statement/2017-09-19/secretary-generals-address-general-assembly> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista:
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14418/umfrage/bruttoinlandsprodukt-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14454/umfrage/bruttoinlandsprodukt-pro-kopf-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

International Institute of Strategic Studies (IISS): *The Military Balance*. Routledge. Vol. 118, 2018. <https://doi.org/10.1080/04597222.2018.1416987> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

International Institute of Strategic Studies (IISS): *The Military Balance*. Routledge. Vol. 119, 2019. <https://doi.org/10.1080/04597222.2019.1561026> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

KIM, Christine/KIM, Soyoung: *North Korea says seriously considering plan to strike Guam: KCNA*. In: Reuters am 09.08.2017. <https://www.reuters.com/article/us-northkorea-missiles-usa-idUSKBN1AO2L9> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

KIM, Christine/KIM, Soyoung: *North Korea's Kim says will make 'deranged' Trump pay dearly for U.N. speech*. In: Reuters am 22.09.2017. <https://www.reuters.com/article/us-northkorea-missiles-statement/north-korean-leader-to-consider-highest-level-of-hard-line-measure-against-u-s-idUSKCN1BW32D> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

KURIER am 09.08.2017: *Nordkorea droht mit Raketenangriff auf US-Insel Guam*. <https://kurier.at/politik/ausland/trump-droht-nordkorea-mit-feuer-wut-und-macht/279.555.138> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

KURIER am 08.09.2017: *Nordkorea hat die viertgrößte Armee der Welt*. <https://kurier.at/politik/ausland/nordkorea-hat-die-viertgroesste-armee-der-welt/285.072.913> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

RÜESCH, Andreas: *Trump und die Knacknuss Nordkorea – das Wichtigste zum Atomstreit im Überblick*. In: NZZ am 01.01.2020. <https://www.nzz.ch/international/trump-und-nordkoreas-atomprogramm-das-wichtigste-im-ueberblick-ld.1399947> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

TEAGUE BECKWITH, Ryan: *President Trump Threatens to 'Totally Destroy' North Korea in U.N. Speech*. In: Time am 19.09.2017. <https://time.com/4947834/donald-trump-united-nations-north-korea/> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

UNCTAD: UNCTADstat General Profile: Korea, Republic of. Veröffentlicht November 2019. <http://unctadstat.unctad.org/countryprofile/generalprofile/en-gb/410/index.html> (letzter Zugriff: 15.04.2020)

URMERSBACH, Bruno: Nordkorea: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 2010 bis 2018. Veröffentlicht Juli 2019. Abgerufen auf Statista:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/739457/umfrage/bruttoinlandsprodukt-in-nordkorea/> (letzter Zugriff: 15.04.2020)

WELT: *Nordkorea Krise* <https://www.welt.de/themen/nordkorea-krise/> (letzter Zugriff: 20.12.2019)

WELT am 05.08.2017: *Schärfere Sanktionen gegen Nordkorea verhängt.* <https://www.welt.de/politik/ausland/article167414713/Schaerfere-Sanktionen-gegen-Nordkorea-verhaengt.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

WELT am 09.08.2017: *Trump droht Nordkorea mit „Feuer und Wut“.* <https://www.welt.de/politik/ausland/article167508994/Trump-droht-Nordkorea-mit-Feuer-und-Wut.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

WARRICK, Joby/NAKASHIMA, Ellen/FIFIELD, Anna: *North Korea now making missile-ready nuclear weapons, U.S. analysts say.* In: The Washington Post am 08.08.2017. https://www.washingtonpost.com/world/national-security/north-korea-now-making-missile-ready-nuclear-weapons-us-analysts-say/2017/08/08/e14b882a-7b6b-11e7-9d08-b79f191668ed_story.html (letzter Zugriff: 09.04.2020)

ZELENY, Jeff/MERICA, Dan/LIPTAK, Kevin: *Trump's 'fire and fury' remark was improvised but familiar.* In: CNNpolitics am 09.08.2017. <https://edition.cnn.com/2017/08/09/politics/trump-fire-fury-improvise-north-korea/index.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

Quellen: Kapitel 5.3 Drohung USA gegen Türkei 2019

Aljazeera am 24.10.2019: *Trump lifts US sanctions on Turkey, says ceasefire permanent.* <https://www.aljazeera.com/news/2019/10/trump-announces-turkey-sanctions-lifted-191023150745100.html> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

AMADEO, Kimberly: *Economic Power, Who Has It, How to Get It.* In: the balance am 09.06.2019. <https://www.thebalance.com/the-power-of-the-u-s-economy-3306226> (letzter Zugriff: 22.11.2019)

BBC News am 10.10.2019: *Turkey Syria offensive: Heavy fighting on second day of assault.* <https://www.bbc.com/news/world-middle-east-49998035> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

BUMBACHER, Beat/WEISFLOG, Christian: *Russland weist die Vorwürfe einer Beteiligung an den jüngsten Luftangriffen zurück – die neusten Entwicklungen und Hintergründe zur Lage in Nordsyrien.* In: NZZ am 19.01.2020. <https://www.nzz.ch/international/russland-weist-die-vorwuerfe-einer-beteiligung-an-den->

juengsten-luftangriffen-zurueck-die-neuesten-entwicklungen-und-hintergruende-zur-lage-in-nordsyrien-ld.1514311 (letzter Zugriff: 09.04.2020)

DUFFIN, Erin: United States: Inflation rate from 1990 to 2019. Veröffentlicht Jänner 2020. Abgerufen auf Statista: <https://www.statista.com/statistics/191077/inflation-rate-in-the-usa-since-1990/> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

DW am 17.10.2019: *Türkei und USA einigen sich auf Waffenruhe in Nordsyrien.* <https://p.dw.com/p/3RSaT> (letzter Zugriff: 21.05.2020)

DW am 22.10.2019: *Erdogan und Putin verlängern Waffenruhe.* <https://p.dw.com/p/3Rjno> (letzter Zugriff: 21.05.2020).

FEDOR, Lauren/PITEL, Laura/ROCCO, Matthew: *US hits Turkish officials with sanctions over Syria offensive.* In: Financial Times am 15.10.2019. <https://www.ft.com/content/72619f40-eebd-11e9-bfa4-b25f11f42901> (letzter Zugriff: 15.02.2020)

GÖKKAYA, Hasan: *Die Not der Kurden ist Assads Gewinn.* In: ZEIT ONLINE am 14.10.2019. <https://www.zeit.de/politik/ausland/2019-10/tuerkische-militaeroffensive-nordsyrien-ypg-russland-nato> (letzter Zugriff: 09.04.2020)

HESSLER, Uwe: *Should Turkey fear the long arm of US sanctions?* In: DW am 10.10.2019. <https://www.dw.com/en/should-turkey-fear-the-long-arm-of-us-sanctions/a-50762837> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

HUBBARD, Ben/GALL, Carlotta: *Turkey Launches Offensive Against U.S.-Backed Syrian Militia.* In: The New York Times am 09.10.2019. <https://www.nytimes.com/2019/10/09/world/middleeast/turkey-attacks-syria.html> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

IMF Statistik: Größte Volkswirtschaften: Länder mit dem größten BIP im Jahr 2018. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/157841/umfrage/ranking-der-20-laender-mit-dem-groessten-bruttoinlandsprodukt/> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14418/umfrage/bruttoinlandsprodukt-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14454/umfrage/bruttoinlandsprodukt-prokopf-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: Die 20 Länder mit dem größten Anteil am kaufkraftbereinigten globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2018. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166229/umfrage/ranking-der-20-laender-mit-dem-groessten-anteil-am-weltweiten-bruttoinlandsprodukt/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

Manager Magazin am 15.10.2019: *Trump verhängt Sanktionen gegen die Türkei.* <https://www.manager-magazin.de/politik/weltwirtschaft/tuerkei-tuerkische-lira-bricht-ein-trump-verhaengt-sanktionen-a-1291573.html> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

PLECHER, H.: Turkey - Statistics & Facts. Veröffentlicht Jänner 2019. Abgerufen auf Statista: <https://www.statista.com/topics/1442/turkey/> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

PLECHER, H.: Turkey: National debt from 2014 to 2024 in relation to gross domestic product. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://www.statista.com/statistics/277040/national-debt-in-turkey-in-relation-to-gross-domestic-product-gdp/> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

SEIBERT, Thomas: *Der Konflikt in Nordsyrien eskaliert.* In: Die Presse am 13.10.2019. <https://www.diepresse.com/5705693/der-konflikt-in-nordsyrien-eskaliert> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

SEIBERT, Thomas: *Wie heftig die US-Sanktionen die türkische Wirtschaft treffen.* In: Der Tagesspiegel am 15.10.2019. <https://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/wegen-syrien-offensive-wie-heftig-die-us-sanktionen-die-tuerkische-wirtschaft-treffen/25119506.html> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

SONMEZ, Felicia/NAKAMURA, David: *Trump says U.S. will lift sanctions on Turkey, calling cease-fire in Syria permanent.* In: The Washington Post am 23.10.2019. https://www.washingtonpost.com/politics/trump-poised-to-make-statement-on-turkey-syria-situation-amid-mounting-concerns/2019/10/23/809d3e80-f5a1-11e9-a285-882a8e386a96_story.html (letzter Zugriff: 10.04.2020)

tagesschau.de am 14.10.2019: *Die Sorge vor dem NATO-Bündnisfall.* <https://www.tagesschau.de/ausland/tuerkei-syrien-nato-105.html> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

Twitter: TRUMP, Donald J. @realDonaldTrump abgerufen auf: <https://twitter.com/realDonaldTrump>

WELT am 15.10.2019: *USA wollen „Invasion der Türkei in Syrien nicht länger tolerieren“.* <https://www.welt.de/politik/ausland/article201904378/Syrien-USA-verhaengen-Sanktionen-gegen-Tuerkei-Trump-Werde-ihre-Wirtschaft-zerstoeren.html> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

ZANDER, Max/SCHULTZ, Teri: *Der US-Rückzug aus Nordsyrien und seine Folgen.* In: DW am 07.10.2019. <https://www.dw.com/de/der-us-r%C3%BCckzug-aus-nordsyrien-und-seine-folgen/a-50728709> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

ZEIT ONLINE am 23.10.2019: *Türkei sieht keine Notwendigkeit für Fortsetzung der Militäroffensive.* <https://www.zeit.de/politik/ausland/2019-10/tuerkei-nordsyrien-offensive-kurden-rueckzug-sicherheitszone> (letzter Zugriff: 21.05.2020)

Quellen: Kapitel 5.4 Drohung USA gegen Iran 2020

Aljazeera am 07.01.2020: *Pentagon rejects Trump threat to target Iranian cultural sites.* <https://www.aljazeera.com/news/2020/01/pentagon-rejects-trump-threat-target-iranian-cultural-sites-200107061647929.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

CROWLEY, Michael et al.: *U.S. and Iran Exchange More Threats as Democrats Question Timing of Strike.* In: The New York Times am 03.01.2020 <https://www.nytimes.com/2020/01/03/world/middleeast/trump-iran-iraq.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

Der Standard am 05.01.2020: *Trump droht bei Racheangriff Teherans mit Schlägen gegen 52 Ziele im Iran.* <https://www.derstandard.at/story/2000112932795/irans-garden-erwaegen-racheangriff-auf-us-schiffe-in-strasse-von> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

DW am 08.01.2020: *Trump droht dem Iran mit weiteren Sanktionen.* <https://www.dw.com/de/trump-droht-dem-iran-mit-weiteren-sanktionen/a-51923882> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

FASSIHI, Farnaz: *Mourners Throng Iran's Streets for Suleimani Funeral Marches.* In: The New York Times am 05.01.2020. <https://www.nytimes.com/2020/01/05/world/middleeast/iran-suleimani-funeral.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

GAOUTTE, Nicole et al.: *Trump says 'Iran appears to be standing down' following its retaliatory attacks against Iraqi bases housing US troops.* In: CNN am 08.01.2020. <https://edition.cnn.com/2020/01/07/politics/rockets-us-airbase-iraq/index.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

HABERMAN, Maggie: *Trump Threatens Iranian Cultural Sites, and Warns of Sanctions on Iraq.* In: The New York Times am 05.01.2020.

<https://www.nytimes.com/2020/01/05/us/politics/trump-iran-cultural-sites.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14418/umfrage/bruttoinlandsprodukt-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: USA: Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14454/umfrage/bruttoinlandsprodukt-pro-kopf-in-den-usa/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: Iran: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/259299/umfrage/bruttoinlandsprodukt-bip-des-iran/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: Iran: Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/259304/umfrage/bruttoinlandsprodukt-bip-pro-kopf-im-iran/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: Iran: Inflationsrate von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2024. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/259316/umfrage/inflationsrate-im-iran/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

IMF Statistik: Die 20 Länder mit dem größten Anteil am kaufkraftbereinigten globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2018. Veröffentlicht Oktober 2019. Abgerufen auf Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166229/umfrage/ranking-der-20-laender-mit-dem-groessten-anteil-am-weltweiten-bruttoinlandsprodukt/> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

International Institute of Strategic Studies (IISS): *The Military Balance*. Routledge. Vol. 119, 2019. <https://doi.org/10.1080/04597222.2019.1561038> (letzter Zugriff: 14.04.2020)

KURIER am 03.01.2020: *USA töten iranischen General: Trump hat "Dynamit in Pulverfass geworfen"*. <https://kurier.at/politik/ausland/us-angriff-im-irak-hoher-iranischer-general-getoetet/400716723> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

MACIAS, Amanda/BREUNINGER, Kevin: *US slaps new sanctions on Iran following strikes on US targets*. In: CNBC am 10.01.2020. <https://www.cnbc.com/2020/01/10/us-will-slap-new-sanctions-on-iran-following-strikes-on-us-targets.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

PIVEN, Ben: *Soleimani and the strategic impact of US sanctions on Iran*. In: Aljazeera am 10.01.2020. <https://www.aljazeera.com/ajimpact/soleimani-strategic-impact-sanctions-iran-200107193046117.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

RUBIN, Alissa J. et al.: *Iran Fires on U.S. Forces at 2 Bases in Iraq, Calling It 'Fierce Revenge'*. In: The New York Times am 07.01.2020. <https://www.nytimes.com/2020/01/07/world/middleeast/iran-fires-missiles-us.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

tagesschau.de am 08.01.2020: *Vergeltung für Soleimani - Iran greift US-Ziele im Irak an*. <https://www.tagesschau.de/ausland/iran-raketen-irak-us-truppen-103.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

tagesschau.de am 10.01.2020: *Druck auf Teheran - USA verhängen neue Sanktionen gegen Iran*. <https://www.tagesschau.de/ausland/usa-iran-neue-sanktionen-101.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

Twitter: TRUMP, Donald J. @realDonaldTrump abgerufen auf: <https://twitter.com/realDonaldTrump>

Twitter: BIDEN, Joe @JoeBiden abgerufen auf: <https://twitter.com/JoeBiden>

WELT am 05.01.2020: *Trump warnt Iran vor Racheakten – „Würden 52 Ziele angreifen“*. <https://www.welt.de/politik/ausland/article204767680/Iran-Trump-warnt-vor-Racheakten-Wuerden-52-Ziele-angreifen.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

ZEIT ONLINE am 08.01.2020: *Donald Trump nimmt Angriffsdrohung gegen Kulturstätten im Iran zurück*. <https://www.zeit.de/politik/ausland/2020-01/iran-donald-trump-distanz-drohung-kulturstaeften> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

Quellen: Kapitel 7 Sender USA

ELLSBERG, Daniel: *The Political Uses of Madness*. Vortrag im Lowell Institute der Boston Public Library, 26.03.1959. <https://ia800102.us.archive.org/20/items/ThePoliticalUsesOfMadness/ELS005-001.pdf> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

HACKE, Alexander: *Die, die uns bedrohen*. In: Süddeutsche Zeitung am 20.02.2020. <https://sz-magazin.sueddeutsche.de/das-beste-aus-aller-welt/hacke-brutalismus-afd-trump-88393> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

HESSLER, Uwe: *Should Turkey fear the long arm of US sanctions?* In: DW am 10.10.2019. <https://www.dw.com/en/should-turkey-fear-the-long-arm-of-us-sanctions/a-50762837> (letzter Zugriff: 10.04.2020)

JOFFE, Josef: *Irre Methode*. In: ZEIT ONLINE am 11.04.2018. <https://www.zeit.de/2018/16/donald-trump-aussenpolitik-wahnsinn-china-angst-zeitgeist> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

McMANUS, Roseanne W.: “Crazy Like a Fox? Are Leaders with Reputations for Madness More Successful at International Coercion?”. In: *British Journal of Political Science*. 2019, S.1-19.

SCHULLER, Konrad: *Trumps Bluff*. In: Frankfurter Allgemeine am 11.08.2019. <https://www.faz.net/aktuell/politik/ausland/erpressung-von-trump-drohung-gegen-deutschland-nur-ein-bluff-16327378.html> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

United States Institute of Peace (USIP): *The United States and Coercive Diplomacy: Past, Present, and Future*. 08.08.2003. <https://www.usip.org/publications/2003/08/united-states-and-coercive-diplomacy-past-present-and-future> (letzter Zugriff: 07.04.2020)

Abstract

Diese Arbeit beschäftigt sich mit der Drohung als strategisches Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen zwischen Staaten und wirft ein Licht auf deren Funktionsweise, Erfolgchancen und Grenzen. Anhand von vier Fallbeispielen sollen Faktoren, welche den Erfolg von Drohungen begünstigen, herausgefunden werden. Mithilfe des klassischen Ansatzes der *deterrence* Theorie werden das Verhalten und die Strategien der Akteure anhand von spieltheoretischen Modellen untersucht. Zusätzlich dazu wurde anhand des interpretativen Ansatzes der *deterrence* Theorie eine Liste an weiteren Analysepunkten erstellt, um auch den Kontext und die Hintergründe einer Drohsituation fassen zu können. Es wird dabei aufgezeigt, dass eine Kombination der beiden Ansätze durchaus möglich und sinnvoll ist. Anhand der Analyse können Faktoren hervorgehoben werden, welche die Effektivität von Drohungen stark begünstigen wie etwa: eine präzise Formulierung, eine hohe Glaubhaftigkeit ihrer Umsetzung sowie eine geringe geografische Distanz zwischen den Akteuren. Die Härte der angedrohten Folgen spielt keine Rolle, ebenso wenig wie die Art und der Kanal der Kommunikation. Es wird ebenfalls darauf eingegangen, warum bestimmte Staaten, wie etwa die USA, häufiger zur Drohung als Instrument zur Durchsetzung der eigenen Interessen greifen, als andere.

This thesis deals with the use of threats as strategic instruments of states in order to enforce their political interests in the foreign policy sphere. It sheds light on the functionality, success potential and limitations of threats and seeks to point out factors, that contribute to the successful implementation of threats by analyzing four case studies. With the aid of game theory models, the actions and strategies of the actors are investigated according to the classic deterrence theory approach. In addition, a list of other factors essential for the analysis is set up in order to also acknowledge the broader context of the threat situation as it is the goal of the interpretative deterrence theory approach. It is shown that a combination of these two approaches is possible and reasonable. Thereby factors that contribute to the successful implementation of threats are identified. Those are e.g.: precise wording, high credibility in terms of implementation and close geographical distance between the actors. The severity of the threat and the way of communication do not play a role. It is also discussed why some states, as e.g. the US, are much more prone to use threats to enforce their own political agenda than other states.