Grafik: Xaver

Klaussner

Fotolia

Was Trumps Tweets über seine Persönlichkeit verraten

Wirtschaftswissenschaftler Dr. Christian Fisch hat mit einem australischen Kollegen die Kurznachrichten des US-Präsidenten analysiert

Was sagen Donald Trumps Tweets über seine Persönlichkeit aus und wie wirken sich diese Wesenszüge auf seine politische Führungsrolle aus? Das haben Dr. Christian Fisch, Mitarbeiter der Professur für Unternehmensführung der Universität Trier, und Martin Obschonka von der University of Queensland in Australien in einer wissenschaftlichen Studie untersucht. Die Analyse der Tweets weist den amerikanischen Präsidenten als unternehmerisch profilierte Persönlichkeit aus. Er besitzt kreatives Potenzial, ein ausgeprägtes Konkurrenzdenken und neigt dazu, Konventionen zu brechen. Zugleich schreibt die Analyse Trump hochgradig neurotische Tendenzen zu.

Kaum ein Politiker nutzt den Kurznachrichtendienst Twitter so intensiv wie Donald Trump. Seit seinem ersten Tweet im Jahr 2009 hat er bis Mai 2017 mehr als 35.000 Nachrichten verschickt. Das sind etwa zwölf pro Tag womit er seinen Amtsvorgänger Barack Obama um das Dreifache übertrifft.

Christian Fisch und Martin Obschonka untersuchten mithilfe etablierter Software zur Analyse von Zusammenhängen zwischen Sprachgebrauch und persönlichen Attributen 3200 Tweets, die Trump bis zu seiner Präsidentschaft im Oktober 2016 absetzte. Die beiden Forscher verglichen diese Tweets mit denen von 105 einflussreichen Managern - darunter Eric Schmidt von Google, Tim Cook von Apple und Meg Whitman von Hewlett-Packard - und Unternehmern wie Elon Musk (Tesla), Michael Dell (Dell) und Jeff Bezos (Amazon). Danach entspricht Trumps Charakter dem von dem Ökonomen Joseph Schumpeter bereits 1930 entworfenen Bild eines typischen Unternehmers mit den Attributen Kreativität, Veränderungs- und Wettbewerbsorientierung, geringe Akzeptanz von Regeln und Konventionen. Die Analyse schreibt Trump allerdings auch neurotische Tendenzen und belastende Erfahrungen zu.

"Diese Züge sind eher untypisch, da die Arbeit als Unternehmer emotionale Stabilität und Optimismus erfordert und der prozessbedingte Nutzen das Glücksgefühl erhöht", erklärt Martin Obschonka. Neurotizismus rufe aber nicht nur negative Begleiterscheinungen hervor, sondern könne auch die Wettbewerbsbereitschaft erhöhen.

"Vielleicht ist dieser hohe Neurotizismus ein wichtiger Erfolgsmotivator sowohl bei Trumps unternehmerischen Projekten als Geschäftsmann wie auch in seiner Rolle als politischer Führer", vermutet Christian Fisch. "Wenn das Sich-Abheben aus der Gesellschaft ein Kernprinzip der unternehmerischen Persönlichkeit ist, dann spiegelt Trumps ungewöhnliches Persönlichkeitsprofil dieses Prinzip eindeutig wider", ergänzt Fisch. "Viele Experten stimmen darin überein, dass sich wirklich erfolgreiche Unternehmer nicht nur trauen, anders zu sein - sie sind anders."

Christian Fisch und Martin Obschonka gehen davon aus, dass unternehmerische Persönlichkeitsmerkmale für die Führung eines Unternehmens im Top-Down-Prozess vorteilhaft sind. Sie betonen jedoch, dass sich die Führung eines Unternehmens und eines Landes stark unterscheiden und es zweifelhaft sei, ob äußerst unternehmerisch geprägte Persönlichkeiten in ihrer verantwortungsvollen Rolle als politische Führer strikt unternehmerisch agieren können.

Die Studie ist erschienen in "Small Business Economics" des Verlags Springer und auch online verfügbar: Obschonka, M. & Fisch, C. (2017). "Entrepreneurial personalities in political leadership"

Kontakt

Dr. Christian Fisch Betriebswirtschaftslehre **2** 0651 201-3033 ⊠ cfisch@uni-trier.de

Riesiges Medienecho

Auf allen Kontinenten haben Medien über die Studie berichtet - von "Psychology Today" in den USA über die "Hindustan Times" in Indien, die "Trends Nigeria" bis zum "Sydney Morning Herald" in Australien. In etwa 240 Presseartikeln, einigen Radiointerviews in Deutschland und Australien, Filmbeiträgen und Videos