

Statsvetenskapliga Institutionen

STVK02 HT19

2020-01-08

# MADMAN-THEORY

EN JÄMFÖRANDE TEORETISK ANALYS AV  
RICHARD NIXON OCH DONALD TRUMP

Författare  
Niklas Borgström



**LUNDS**  
UNIVERSITET

Handledare  
John Åberg

## Abstract

Analyzing an American president is always interesting, especially if they have the tendencies of a *Madman*. The concept of being a “madman” while in office is not a new one, even Machiavelli said that: “...at times it is a very wise thing to simulate madness.” This is all part of tactics and of different theoretical approaches to leadership. The American political structure allows for its leader to make personal important foreign policy decisions, and that’s why it’s important to understand why they make these decisions. The purpose of this paper is to analyze and compare the American presidents Richard Nixon and Donald Trump in relation to the political science theories: *Madman-theory*, *Coercive bargaining*, and *Compellence & Deterrence*. After these analyses have been done, they will be compared to each other to see if they had similar styles of leadership and how this is shown in relation to the theories.

Keywords: *Madman-theory*, Donald Trump, Richard Nixon, *Coercive bargaining*, *Compellence & Deterrence*

Antal ord: (9998 inkl. Referenslista)

## Innehållsförteckning

1. Inledning.....	1
1.1 Inledning.....	1
1.2 Syfte .....	1
1.3 Frågeställning .....	2
1.4 Disposition.....	2
2. Teori .....	2
2.1 Madman theory.....	3
2.2 Coercive bargaining .....	5
2.2.1 Deterrence & Compellence .....	8
2.3 När blir ledare viktiga för utrikespolitiska beslut? .....	10
2.4 Urval.....	11
3. Metod & Material.....	13
3.1 Innehållsanalys .....	13
3.1.1 Kvalitativ innehållsanalys .....	14
3.2 Material .....	17
4. Analys.....	17
4.1 Richard Nixon .....	18
4.2 Donald Trump .....	21
5. Diskussion, Jämförelse & Slutsats .....	23
5.1 Diskussion .....	23
5.1.1 Jämförelse.....	24
5.2 Slutsats .....	25
6. Referenser.....	26

# 1. Inledning

## 1.1 Inledning

”Being nice to Rocket Man hasn't worked in 25 years, why would it work now? Clinton failed, Bush failed, and Obama failed. I won't fail.”<sup>1</sup> Detta citat från världens kanske mest omdiskuterade person, president Donald Trump, kan ses som ett galet, farligt, utbildat uttalande. Eller kan uttalandet förklaras utifrån en statsvetenskaplig teori? Är Donald Trump galen? Det är inte första gången en amerikansk president uttalar sig om något som verkar vara grundat i galenskap, det skedde till exempel under president Richard Nixons ämbetsperiod. Detta i uttalanden gällande Vietnamkriget, där Nixon beskrev sig själv som en ”*Madman*”, i syfte att skrämma sina kommunistiska fiender.

Med dagens (2020-01-06) aktuella händelser gällande Trump och Iran känns det väldigt aktuellt att utföra en form av analys på USA:s president, dennes ledarstil och sinnesstämning. Att jämförelsen blir med Richard Nixon baseras på att denna president varit underlag för många undersökningar, gällande såväl hans ledarstil som sinnesstämning. Uppsatsens huvudsakliga teoretiska perspektiv, *Madman-theory*, myntades av Richard Nixon, men forskningen går tillbaka längre än Nixons politiska karriär. Jag anser utifrån detta att Nixon blir en bra ledare att jämföra med Donald Trump, som under uppsatsskrivandets gång även satts i samband med *Madman-theory* i ett flertal vetenskapliga artiklar och debattartiklar. USA:s president har länge setts som den fria världens mäktigaste ledare, därför blir det extra intressant om posten innehas av en eventuell ”galning” ur ett teoretiskt perspektiv, och specifikt för en kandidatuppsats.

## 1.2 Syfte

Syftet med den här kandidatuppsatsen är att försöka koppla Donald Trumps utrikespolitiska uttalanden till *Madman-theory*, för att på så vis kunna jämföra Trump med sin föregångare Richard Nixon. Detta kommer att ske genom att först analysera det insamlade materialet utifrån en innehållsanalys, och mer specifikt en kvalitativ sådan. Analysen kommer att ha en komparativ infallsvinkel. Genom att, med hjälp av metodkapitlets kodningsschema, analysera de båda presidenternas ledarstilar och utrikespolitiska uttalanden och beslut utifrån flera olika

---

<sup>1</sup> Donald J. Trump, Twitter @realDonaldTrump, 2017-10-01, <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/914565910798782465> (hämtad 2019-11-04)

teoretiska perspektiv med utgångspunkt i *Madman-theory*, kan slutligen en jämförelse mellan de två ledarna göras. Analysen kommer att utföras utifrån två specifika fall: Richard Nixon och Nordvietnam, samt Donald Trump och Nordkorea.

### 1.3 Frågeställning

Uppsatsens frågeställning kommer att vara ”*Finns det likheter mellan Donald Trumps och Richard Nixons ledarstilar? Kan dessa likheter i så fall förstås utifrån Madman-theory?*”

Genom att besvara dessa frågor utifrån en komparativ kvalitativ innehållsanalytisk undersökning kan man få fram en bild av hur lika, eller olika, Donald Trump och Richard Nixons ledarstilar är.

### 1.4 Disposition

Uppsatsen kommer inledas med en genomgång av uppsatsens teoretiska perspektiv. Efter teorikapitlet följer ett metodkapitel, där jag kommer att presentera mitt val av metod. Därefter följer materialkapitlet, där motiveringen av valt material som kommer att analyseras presenteras. Vidare kommer analyskapitlet med underkapitel, där först en kvalitativ innehållsanalys kommer att utföras. Därefter följer en allmän diskussion av uppsatsens resultat och tillvägagångssätt, följt av en komparativ analys där de båda ledarna kommer att jämföras utifrån uppsatsens teorier. Därefter följer slutsatskapitlet, där de slutsatser jag dragit av analysen kommer att presenteras. Jag ämnar skriva en uppsats med röd tråd, innehållande broar mellan de olika delarna, och visa på självständigt tänkande i de delar det går att utföra.

## 2. Teori

Min huvudsakliga teori jag ämnar analysera Trump och Nixon utifrån är *Madman-teorin*, men denna teori behöver sättas i sin rätta kontext. Därför kommer ytterligare teorier att implementeras. De teorier som kommer att användas som komplement kommer att förklaras, motiveras och bidra till en större förståelse för huvudteorin. De teorier som hade kunnat användas, men som faller bort, kommer att behandlas i underkapitlet 2.4 *Urval*.

## 2.1 Madman-theory

Den som först ska ha uttryckt Madman-teorin är den amerikanska före detta krigsanalytikern Dennis Ellsberg. Ellsberg blev under 1970-talet åtalad för spionage, då han läckt ett antal hemligstämplade akter relaterade till Vietnamkriget, de så kallade ”*Pentagon Papers*.” Han friades dock 1973. Ellsberg skrev om ett scenario där en stats ledare, som han beskriver som ”*utpressare*”, kräver något av en annan stat med hot om våld ifall kravet ej bemöts. Om ett krig då blir väldigt kostsamt har ledaren störst chans att få igenom sina krav om han är övertygande galen.<sup>2</sup> Detta skulle kunna kopplas tillbaka till Machiavellis uttalande: ”at times it is a very wise thing to simulate madness.”<sup>3</sup> Men det var först under andra halvan av 1900-talet som det skulle utvecklas till en teori.

För att återknyta till Ellsbergs hypotetiska *utpressare*, finns det två olika sätt för dem att uttrycka sin *madness* på. Den första är genom *perceived unpredictability*, upplevd oförutsägbarhet, vilket får motståndaren att tro: ”den här utpressaren är minst 1% trolig att göra vad som helst.”<sup>4</sup> Den andra vägen att uttrycka sin ”galenskap” på, och på så vis kunna styrka sitt hot, är: *deviation from ”normal” payoffs*. Roseanne W. McManus beskriver det, i *Revisiting the Madman Theory: Evaluating the Impact of Different Forms of Perceived Madness in Coercive Bargaining*, som: ”... that is, the belief that the blackmailer is perfectly predictable, consistent, rational on the basis of certain payoffs and expectations: but that these payoffs and expectations don’t happen to be the ones that the opponent would tend to expect.”<sup>5</sup> Kort sammanfattat kan *utpressaren* vara förutsägbar, rationell och konsistent gällande vissa utfall, men de utfall som *utpressaren* kan tänka sig är inte de samma som motståndarna förväntar sig. Om då *utpressaren* skapar intrycket att hen är likgiltig inför kostnaderna för ett krig och dess efterspel, och dessutom skapar intrycket att inget annat än en total seger är tillräckligt, blir denna ”galenskap” mer effektiv. Båda sätten att bedriva denna ”galenskap” på kan göra *utpressarens* hot om krigsföring mer trovärdigt, hur stor kostnaden för båda sidorna än är. Om motståndarna ser hotet som trovärdigt, och ser krig som ett värre

---

<sup>2</sup> McManus, Roseanne W., *Revisiting the Madman Theory: Evaluating the Impact of Different Forms of Perceived Madness in Coercive Bargaining*, Security Studies, 2019, 28:5,976-1009, DOI: 10.1080/09636412.2019.1662482, s. 979

<sup>3</sup> McManus, 2019, s. 979

<sup>4</sup> Ibid., s. 979

<sup>5</sup> Ibid., s. 979

alternativ än att samtycka till *utpressarens* krav, är det mycket troligt att kraven godkänns. På så vis kan en ”galning” ha ett övertag över en mer rationell motståndare.<sup>6</sup>

En annan välaktad röst inom Madman-theory var den amerikanska nationalekonomen och professorn i utrikespolitik, kärnvapenstrategi, vapenkontroll och nationell säkerhet vid University of Maryland, Thomas Schelling. Professor Schelling sade bland annat att ”uppfattad galenskap kan öka trovärdigheten inom coercive bargaining.”<sup>7</sup> Schellings teorier rörande *coercive bargaining*, *deterrence* och *compellance* kommer att presenteras vidare i egna underkapitel, men för att kunna förstå Madman-teorin behövs vissa termer sättas i sin rätta kontext redan nu. Schelling fortsätter sitt resonemang kring uppfattad galenskap kopplat till rationalitet, och hävdade att: ”Many of the attributes of rationality ... are strategic disabilities in certain conflict situations.”<sup>8</sup> Detta går att återkoppla till Ellsbergs tankar kring rationella kontra ”galna” ageranden. Precis som Schelling anser Ellsberg att en ”galning” kan ha ett övertag mot en mer rationell motståndare. Vidare skriver Schelling att ”... it does not always help to be, or to be believed to be, fully rational, cool-headed, and in control of oneself.”<sup>9</sup> Detta skrev Schelling i samband med teorin om *deterrence*, vilket även går att koppla till Madman-theory. Därför blir det en stor fördel att även koppla Madman-theory till Schellings andra teorier, vilket kommer att stärka uppsatsens validitet. Då Madman-teorin är min huvudsakliga teori är det viktigt att förankra den vetenskapligt med hjälp av andra teorier.

Inom *Madman-theory* finns det även olika dimensioner att analysera, gällande om ”utpressaren”: 1. Anses ta rationella beslut, dock baserade på extrema preferenser, eller faktiskt anses avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande. Samt 2. Om ledarens (utpressarens) galenskap anses vara situationsbaserad, begränsad till vissa specifika omständigheter eller problemområden, eller en mer ständigt pågående sinnesstämning, kopplat till alla omständigheter och problem.<sup>10</sup> För att exemplifiera detta använder sig McManus av fyra exempel. Det första exemplet är situationsbaserat, men med extrema preferenser, och behandlar Adolf Hitlers agerande gällande den internationella krisen i Sudetenland. Det andra exemplet är också situationsbaserat, men anses avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande och behandlar Nikita Chrusjtjovs agerande i Berlinkrisen.

---

<sup>6</sup> Ibid., s. 979

<sup>7</sup> McManus, 2019, s. 979

<sup>8</sup> Ibid., s. 979

<sup>9</sup> Ibid., s. 979

<sup>10</sup> Ibid., s. 978

Det tredje och fjärde exemplet anses handla om en ständigt pågående sinnesstämning, där det tredje handlar om extrema preferenser, och mer specifikt Saddam Husseins konflikt med den Bush-ledda amerikanska regeringen. Det fjärde exemplet anses istället avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande och beskriver Muammar Gadaffis konfrontationer med Reagan-regimen.<sup>11</sup> De här dimensionerna kommer att bli viktiga i min teoretiska analys, där Donald Trump och Richard Nixons ledarskapsstilar skall kompareras. Dessa olika aspekter kan bilda underkategorier i min kvalitativa innehållsanalys och dess kodningsschema. För att detta skall vara möjligt behövs en djupare förståelse i teorierna kring *Coercive bargaining*, *Deterrence & Compellence*, och därför kommer de här teorierna nu beskrivas i egna underkapitel.

## 2.2 Coercive bargaining

Så vad menas egentligen med *coercive bargaining* eller *coercive diplomacy*? Översatt till svenska betyder det ungefär tvingande förhandlingar eller tvingande diplomati. För att förstå skillnaden mellan *coercive bargaining* och *brute force* (sv. råstyrka) kan vi använda ett exempel som professor i statsvetenskap vid University of California i San Diego Branislav L. Slantchev använder i sitt paper *U.S. Foreign Policy: Deterrence and Compellence* (2014). Där förklarar Slantchev hur exempelvis en mobbare på gymnasiet kan slå ner en mindre elev och ta dennes lunchpengar, det är det vi kalla *brute force*, eller råstyrka. Det andra sättet, alltså *coercion*, innehåller mindre direkt styrka, och byggs istället upp med hjälp av hot om våld utan att faktiskt utföra det, åtminstone till en början. Om mobbaren kan ta reda på vad som hade gjort mest ont för den utsatte, kan ett hot om detta bidra till att den utsatte vill undvika detta. Detta kallar Slantchev för *coercive use of force*, och är en strategisk ansats, i den mån att den försöker övertyga en motståndare (eller i exempelfallet den som utsätts för mobbningen) att göra det vi vill utan att faktiskt använda det våld som hotas utföras. I fallet med *brute force* finns det endast våld, och där finns inget utrymme för förhandlingar. I det andra fallet har förhandlingar däremot en central roll, då den mobbade eleven inte vill bli utsatt för våld, och därför är beredd att förhandla. Om mobbarens rykte är tillräckligt bra (eller dåligt beroende på hur man ser det) kan hen kräva den mobbade elevens lunchpengar och få dem genom att endast hota med våld. Slantchev förtydligar dock att även om inget faktiskt våld används i detta fall, är det *latent force* (ungefär dold kraft/våld) som används och ger

---

<sup>11</sup> McManus, 2019, s. 989



resultat. Makten att skada är destruktiv, och kan ses planlös, men är användbar då den kan få andra att ändra sitt beteende i enlighet med våra önskemål.<sup>12</sup> Därför är *strategic coercion*, eller strategiskt tvång, en sorts förhandling där motståndarens förväntningar influeras av det hot om skada som ålagts honom. Hotet måste förstås och efterlevnad av villkoren måste belönas, alltså måste motståndaren övertygas genom manipulation och hot. Slantchev skriver: "With force one may kill an enemy but with a threat to use force one may get an enemy to comply."<sup>13</sup> Detta citat anser jag går att återkoppla till *Madman-theory*, och mer specifikt Ellsbergs andra sätt att uttrycka sin galenskap på, *deviation of "normal" payoffs*, då den så kallade *utpressaren* kan verka vara rationell, men utfallen är av den mer orationella eller galna typen, och om motståndaren tror utfallet kan bli värre än de som sker vid ett accepterande av villkoren, är sannolikheten för att motståndaren accepterar kraven större. Ses hotet som tillräckligt stort har *utpressaren* stora möjligheter att få igenom sina krav.<sup>14</sup> På så vis kan: att vara, eller spela, galen ses som en del av *coercive bargaining*.

För att sätta *coercive bargaining* i en historisk kontext använder Branislav L. Slantchev sig utav Djingis Khan. Slantchev förtydligar att Khan och mongolimperiet visst använde sig utav *brute force*, men att detta inte var Djingis enda sätt att få sin vilja igenom. Enligt Slantchev använde Djingis Khan ofta *strategic coercion* för att få sina motståndare att ge upp villkorlös. Han kunde exempelvis ödelägga en stad som gjorde motstånd, men skona den stad som gav upp. Han kunde även försöka få staden att ge upp genom diplomati, exempelvis genom att skicka en karavan till staden (som allt som oftast blev plundrad av stadens invånare), sedan en ambassadör (som oftast blev mördad), och först då blev Djingis Khans mål istället att ödelägga staden. Ett annat sätt som Djingis Khan använde sig utav för att få städer att lyda honom var genom *tactical coercion*, genom att låta krigsfångar från tidigare övertagna städer marschera framför sina trupper för att förhindra städernas invånare från att föra motstånd.<sup>15</sup> Slantchev förtydligare ytterligare: "It is true that sometimes the Mongols massacred city populations following surrender, but generally they did not. In other words, by

---

<sup>12</sup> Slantchev, Branislav L., *U.S. Foreign Policy: Deterrence and Compellence*, Department of Political Science, University of California, San Diego, 2014, <https://pages.ucsd.edu/~bslantchev/courses/usfp/03%20Deterrence%20and%20Compellence.pdf> (hämtad 2019-12-23), s. 2

<sup>13</sup> Slantchev, 2014, s.2

<sup>14</sup> McManus, Roseanne W., *Revisiting the Madman Theory: Evaluating the Impact of Different Forms of Perceived Madness in Coercive Bargaining*, *Security Studies*, 2019, 28:5,976-1009, DOI: 10.1080/09636412.2019.1662482, s. 979

<sup>15</sup> Schelling, Thomas Cromble., *Arms and Influence.*, Yale University Press, 1970. s. 6

indulging in atrocities, they cowed their “audiences” into submission.”<sup>16</sup> Genom att tidigare ha utfört flera illdåd kunde alltså hotet om ännu ett illdåd få stadens ledare och invånare att ge upp utan att liv offrades, detta gäller såväl Djingis Khans egna män som invånarna i de städer han ämnade att göra räder mot. Här finner vi ännu en koppling till *Madman-theory* och mer specifikt Ellsbergs *percieved unpredictability*, vilket innebär att få motståndaren att tro: ”den här utpressaren är minst 1% trolig att göra vad som helst.”<sup>17</sup> Eftersom Djingis tidigare massakrerat hela städer trots att de gett upp, finns det alltså minst 1 % chans att det även skulle bli fallet för denna motståndare, och därför är sannolikheten större att de kommer ge upp innan Djingis fått chansen att göra det. Därför anser jag att det finns tydliga kopplingar mellan *coercion* och *Madman-theory*.

Enligt Schelling finns det skillnader i att ta vad du vill ha och att få någon att ge dig det du vill ha, avvärja ett anfall och att få någon att bli rädd för att anfälla dig. Detta går att koppla till Slantchevs exempel med den mobbade skoleleven. Förutom detta är det skillnader i att hålla kvar i saker som folk vill ta och att göra dem rädda för att ta det, att förlora vad någon kan ta ifrån dig med våld och att ge upp det för att undvika risk eller skada. Det är skillnaden mellan försvar och *deterrence* (kommer förklaras djupare i sitt eget underkapitel), mellan råstyrka och att hota, mellan erövring och utpressning, och mellan handlingar och hot.<sup>18</sup> Vidare förklarar Schelling att det ”odiplomatiska” eller ”militära” tillvägagångssättet att använda sig utav *brute force* endast handlar om motståndarnas styrka, inte dess intressen. Om man istället använder sig utav *coercion*, och använder sig utav hot om våld, räknas detta som att exploatera vad motståndaren vill och fruktar. Schelling uttrycker sedan att användandet av *brute force* kopplas till och mäts efter motståndarens kapacitet. Hotet om våld kopplas däremot inte till motståndarens kapacitet att attackera tillbaka. Motståndares kapacitet kan jämnas ut varandra, medan smärta och sorg inte kan det. Villigheten att skada, troligheten i ett hot, och förmågan att exploatera makten att skada kommer att bero på hur mycket motståndaren kan skada tillbaka, men det är lite eller ingenting angående motståndarens smärta och sorg som direkt kan minska ens egen. Två sidor i en konflikt kan inte båda vinna över varandra med mer kraft; de kan däremot båda skada varandra. Om *brute force* kan användas vinns oftast konflikten, men om *coercion* används är det större chans att vinna om man är återhållsam. Det är hotet om skada, eller hot om ännu mer skada, som kan få någon att ge upp eller lyda. Det är det dolda våldet (*latent violence*) som kan influera någons val, våld

---

<sup>16</sup> Slantchev, 2014, s. 3

<sup>17</sup> McManus, 2019, s. 979

<sup>18</sup> Schelling, 1970, s. 2

som kan hållas tillbaka eller utföras, eller att offret tror att så är fallet. Hotet om smärta och våld försöker att strukturera någons motiv, medan *brute force* försöker övervinna motståndarens styrka.<sup>19</sup> Just de här aspekterna som Schelling presenterar går att koppla såväl till *Madman-theory* som mina aktuella fall, Richard Nixon och Donald Trump. Detta genom att till exempel koppla dem till Nixons uttalande angående att med hjälp av atombomber vinna över Nordvietnameserna, eller Donald Trumps uttalande angående Kim Jong-Un och Nordkorea, där ett hot om ”fire and fury” skickades via sociala medier.

”Coercion requires finding a bargain, arranging for him to be better off doing what we want – worse off not doing what we want – when he takes the threatened penalty into account.”<sup>20</sup> De huvudsakliga dragen av *coercive bargaining* kan sammanfattas enligt detta Schelling-citat.

### 2.2.1 Deterrence & Compellence

Som tidigare nämnts i underkapitel 2.2 *Coercive bargaining* finns det två vägar att gå för att få det man vill ha, råstyrka (*brute force*) eller tvingande förhandlingar (*coercive bargaining*). Men även inom de här vägarna finns det olika alternativ. När det gäller *brute force* är det anfall eller försvar som gäller, när vi talar om *coercive bargaining* är alternativen istället *deterrence* och *compellence*. Med *deterrence* (avskräckning) menas att försöka få motståndaren att inte vidtaga några åtgärder mot dig. Branislav L. Slantchev förklarar vidare att den, som Ellsberg kallade *utpressaren*, ställer sina krav, förklarar konsekvenserna vid eventuella åtgärder, och sedan väntar man. Om motståndaren inte gör något räknas förhandlingen som framgångsrik. För att förankra detta ytterligare använder Slantchev fängelser som exempel. Ett fängelse straffar dömda fångar, men avskräcker även andra potentiella kriminella, och för att fängelser ska vara framgångsrika så ska de vara så tomma som möjligt. Då har de avskräckt människor från att bli kriminella. Slantchev förtydligar dock att *deterrence* är konservativt, det ämnar försvara *status quo*, och precis som försvar inom *brute force*, är ett så kallat *waiting game*: motståndaren måste agera innan en motreaktion utlöses.<sup>21</sup>

*Compellence* (tvång) handlar däremot om att övertyga motståndaren att ändra sitt beteende. *Utpressaren* ställer krav på åtgärder, sedan initierar utpressaren sitt eget och fortsätter göra

---

<sup>19</sup> Ibid., s. 3

<sup>20</sup> Schelling, 1970, s. 4

<sup>21</sup> Slantchev, 2014, s.4

det tills motståndaren upphör. Det finns tre typer av *compellence*: Övertyga motståndaren att 1. Sluta innan de nått sitt mål, 2. Dra tillbaka åtgärden (exempelvis dra sig tillbaka från ockuperad mark) och slutligen 3. Ändra sin politik genom att byta regering.<sup>22</sup> Det är enkelt att se om *compellence* fungerat framgångsrikt, nämligen genom att motståndarens beteende upphör eller återvänder till hur de tidigare agerade. Slantchev förtydligar att precis som när det gäller *deterrence* så kan även andra faktorer spela in, men det är svårt att ignorera den inverkan *compellence* kan ha. Till skillnad från *deterrence* ämnar *compellence* att förändra *status quo*, och i likhet med *brute force* aspekten offensiv, så tar den initiativet och engagerar motståndaren till dess att denne går med på kraven.<sup>23</sup>

Såväl hot som löften är vad Slantchev kallar ”conditional strategic moves”<sup>24</sup> och dessa kan användas för såväl *deterrence* som *compellence*, beroende på vad som ämnas uppnås. Ett hot är en försäkran om att ålägga kostnader för motståndaren om den agerar i strid med ens önskan. Ett löfte är en försäkran om att ge fördelar till motståndaren om han agerar i enlighet med ens önskemål. Både hot och löften är avsedda att påverka motståndarens förväntningar och få denne att ändra sitt beteende. Såväl löften som hot är kostsamma för den som yttrar dem, hoten är kostsamma när *utpressaren* misslyckas med att påverka motståndaren, och löften är kostsamma om *utpressaren* lyckas få igenom sin vilja. Slantchev fortsätter med att förklara att i praktiken kan både *deterrence* och *compellence* användas med såväl hot som löften, och för att exemplifiera använder han sig utav Nordkorea. Han ställer upp ett exempel där någon vill få Nordkorea att överge sitt kärnvapenprogram: *Utpressaren* kan komma med hot (ekonomiska sanktioner, strategiska bombningar av kärnkraftverk et cetera) om den nordkoreanska ledningen inte vill lyda, eller med löften om belöningar (investeringar i landet, byggandet av nya kärnkraftverk et cetera) om de avvecklar sitt kärnvapenprogram. Om man istället hade velat avskräcka den nordkoreanska ledningen från att ens initiera ett sådant program från början hade man kunnat försöka med såväl hot som löften. Även om båda kan användas, så är *deterrence* i praktiken mest genomförbart med hjälp av hot, och *compellence* med hjälp av ett löfte.<sup>25</sup>

---

<sup>22</sup> Slantchev, 2014, s. 4

<sup>23</sup> Ibid., s. 4

<sup>24</sup> Ibid., s. 4

<sup>25</sup> Ibid., s. 4 - 5

### 2.3 När blir ledare viktiga för utrikespolitiska beslut?

För att kunna förstå varför det spelar någon roll om en ledare är en "Madman" är det viktigt att sätta ledarens möjlighet att påverka utrikespolitik i sin rätta kontext. Margaret G. Hermann and Joe D. Hagan skriver i tidsskriften *Foreign Policy* (1998) att ledare definierar staters internationella och inhemska restriktioner eller begränsningar. Beroende på deras uppfattningar och tolkningar bygger de förväntningar, planerar strategier, och uppmanar sina regeringar att vidta åtgärder som överensstämmer med deras bedömningar angående vad som är möjligt och troligt för att få behålla sina maktpositioner. Det är de här uppfattningarna som hjälper regeringar att forma utrikespolitiska ställningstaganden. Ledarens tolkningar härstammar från deras erfarenheter, övertygelser om världen, politiska mål, och deras känsla för den politiska kontexten.<sup>26</sup> Den förre amerikanske utrikesministern Henry Kissinger, som kommer bli aktuell igen i denna uppsats då han var aktiv under Nixons regering, uttryckte åsikten att "världen är anarkistisk."<sup>27</sup> Detta då: "tranquility is not the natural state of the world; peace and security are not the law of nature."<sup>28</sup> Därför säger Hermann och Hagan att denna anarki leder till ett fokus på hot och säkerhet, en känsla av misstro, och ett uppfattat behov av maktbalans. En annan världsuppfattning är istället den mer optimistiska synen på den mänskliga naturen, där man anser att demokratier ej krigar mot varandra. Detta då demokratiska ledare antar att deras jämlingar har fredliga intentioner, vill följa satta normer för internationella samarbeten, och har en begränsad möjlighet att använda sig utav våld genom politiska begränsningar satta i den inhemska politiken.<sup>29</sup>

USA:s president har i den amerikanska konstitutionen lagstadgad makt att inleda krig med en annan stat. Detta betyder dock inte att presidenten i USA kan förklara officiellt krig med en stat, utan endast inleda en aktion. Presidentens möjligheter att utföra detta ligger inom lagen *the War Powers Resolution*, vilken röstades igenom av såväl kongressen som senaten 1973 trots att Richard Nixon försökte använda sin vetorätt för att förhindra implementeringen. Lagens syfte var att återföra makten över att förklara krig mot andra stater till kongressen. De delar som är mest relevanta för denna uppsats säger att: "The President in every possible instance shall consult with Congress before introducing United States Armed Forces into hostilities or into situation where imminent involvement in hostilities is clearly indicated by

---

<sup>26</sup> Hermann, Margaret G., and Joe D. Hagan. "International Decision Making: Leadership Matters." *Foreign Policy*, no. 110 (1998): 124-137. Accessed January 6, 2020. doi:10.2307/1149281., s. 126

<sup>27</sup> Hermann & Hagan, 1998, s. 126

<sup>28</sup> Ibid., s. 126

<sup>29</sup> Ibid., s. 126 - 127

the circumstances ...”<sup>30</sup> Presidenten skall alltså i samråd med kongressen ta sådana utrikespolitiska beslut, men som lagen senare specificerar, om detta ej följts ska presidenten inom 48 timmar efter att denne tagit beslutet meddela kongressens talman och senaten: ” (A) the circumstances necessitating the introduction of United States Armed Forces; (B) the constitutional and legislative authority under which such introduction took place; and (C) the estimated scope and duration of the hostilities or involvement.”<sup>31</sup> Detta innebär att i praktiken kan en amerikansk president sända militära styrkor till en annan stat i upp till 60 dagar, med en 30-dagars utträdesperiod, utan kongressens medgivande.<sup>32</sup>

För att återkoppla till tidigare delar i kapitlet ger alltså det politiska system USA använder sig utav möjligheter till ledare att påverka och ta egna utrikespolitiska beslut. Detta hade exempelvis inte kunnat ske på samma sätt i andra politiska system med andra strukturer. I Sverige skulle ett sådant beslut tas av *Krigsdelegationen*. ”Krigsdelegationen kan vid behov ersätta riksdagen om Sverige skulle vara i krig eller krigsfara. Om det är fara för krig fattar Utrikesnämndens ledamöter tillsammans med statsministern beslut om att krigsdelegationen ska ersätta riksdagen. För ett beslut krävs att statsministern och sex av nämndens ledamöter röstar för det.”<sup>33</sup> Därför kan vi se att det amerikanska politiska systemet ger makthavare möjligheten att utöva sin egen utrikespolitik, och därför blir en viktig utrikespolitisk spelare. Om vi återkopplar det till *Madman-theory*, *Coercive bargaining*, och *Compellence & deterrence* finns det alltså utrymme för en amerikansk president att agera inom och utifrån dessa teorier.

## 2.4 Urval

Det finns ett antal andra statsvetenskapliga teorier som hade kunnat vara aktuella för denna uppsats. Exempelvis *Operational Code* eller *Belief systems* hade kunnat vara ett supplement i de analytiska delarna, men då det finns restriktioner behöver undersökningen avgränsas. Med hjälp av de teorier som jag beskrivit i de olika teorikapitlen, i samverkan med metoden, svara

---

<sup>30</sup> Yale Law School, *War Powers Resolution*, [https://avalon.law.yale.edu/20th\\_century/warpower.asp](https://avalon.law.yale.edu/20th_century/warpower.asp) (hämtad 2019-12-31)

<sup>31</sup> Ibid.

<sup>32</sup> Congressional Research Service, *The War Powers Resolution: Concepts and Practice*, <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R42699.pdf> (hämtad 2020-01-01)

<sup>33</sup> Riksdagen, *Krigsdelegationen*, <https://www.riksdagen.se/sv/sa-funkar-riksdagen/riksdagens-myndigheter-och-namnder/krigsdelegationen/> (hämtad 2020-01-01)

på uppsatsens frågeställning. I detta underkapitel ämnar jag motivera varför de valda teorierna används istället för andra teorier som skulle kunnat appliceras.

*Operational Code* och *belief systems* påminner en del om *Madman-theory* och *Coercive bargaining*. Det finns dock skillnader i vart teoriernas fokus ligger. Forskningen inom *belief systems* belyser hur en ledares *belief*, eller övertygelse, är av yttersta vikt för att förstå såväl en nations natur som policies. Ledarens övertygelse reflekterar dessutom vilken typ av ledare denne är, och kan direkt kopplas till vilken typ av stat nationen kommer att vara i det internationella politiska systemet. För att fånga multidimensionaliteten i ledares olika övertygelser, eller *belief systems*, kan *Operational Codes* användas för att konstruera en kodning för att belysa de två fundamentala typer av *belief systems* ledare kan finnas inom. De två typerna är *philosophical beliefs* och *instrumental beliefs*. *Philosophical beliefs* innefattar "... the nature of the political universe"<sup>34</sup> och behandlar "the external world of events."<sup>35</sup> *Instrumental beliefs* behandlar istället de beslut gällande maktutövning eller andra handlingar på den politiska arenan. Detta kan handla om olika taktiker, strategier eller andra politiska handlingar. Genom att ställa olika retoriska frågor kan ledaren, och då indirekt staten, sedan placeras in i kodningsschemat, där fyra olika typer finns representerade: *Assertive-revisionist*, *Assertive-status quo*, *Moderate-revisionist*, och *Moderate-status quo*.<sup>36</sup> Även om detta kunde varit aktuellt för uppsatsen, anser jag att de valda teorierna, *Coercive bargaining* och *Compellence & Deterrence* kompletterar *Madman-theory* bättre i en kvalitativ innehållsanalys. De fokuserar mer direkt på den taktiska användning av fenomenet *Madman*, även om det utifrån *Operational codes* kan liknas vid en *instrumental belief*. Genom att istället använda sig av teorierna gällande *Compellence & Deterrence* blir fokuset direkt riktat mot att svara på uppsatsens frågeställning. Andra teorier som exempelvis *Groupthink* är inte aktuella i denna uppsats då uppsatsens avgränsning och direkta fokus ligger på individnivå, då det amerikanska politiska systemet möjliggör för enskilda ledare att agera utifrån ett *Madman*-perspektiv.

---

<sup>34</sup> Kai, He. & Huiyun, Feng. *Xi Jinping's Operational Code Beliefs and China's Foreign Policy*, The Chinese Journal of International Politics, Vol. 6, 2013, doi:10.1093/cjip/pot010 (hämtad 2020-01-01), S. 218

<sup>35</sup> Ibid., s. 218

<sup>36</sup> Ibid. s. 221

## 3. Metod & Material

I detta kapitel kommer uppsatsen metodologiska verktyg presenteras och diskuteras. Förutom metodens för- och nackdelar kommer även en diskussion kring varför andra metoder inte var aktuella att föras. För detta kapitel har Göran Bergström och Kristina Boréus *Textens mening och makt: metodbok i samhällsvetenskaplig text- och diskursanalys*, samt James W. Drisko och Tina Maschis *Content Analysis* använts.

### 3.1 Innehållsanalys

Den första väldokumenterade innehållsanalysen sägs ha utförts i Sverige på 1700-talet. Detta ska ha utförts på ett 90-tal nya psalmer, som kallades för *Zions sånger*. Anledningen till att dessa psalmer undersöktes var att prästerskapet ansåg, trots att psalmerna gått igenom den statliga censuren, att psalmerna försökte underminera det svenska prästerskapet och i förlängningen den svenska kyrkan. Kyrkan ansåg att psalmerna hade ett ”omstörtande innehåll”<sup>37</sup>, vilket uttryckte sig genom populism och ansågs vara till gagn för kyrkans opposition. De som fick i uppdrag att undersöka detta började med att leta efter hur många religiösa symboler det fanns i de nya psalmerna, kontra de äldre. De kunde ej finna någon signifikant skillnad, och för att vara säkra sägs det att de jämförde sina resultat med en tysk dito. Detta kan ha varit den första innehållsanalysen som utförts.

I slutet av 1800-talet utfördes flera amerikanska studier, något de kallade för kvantitativ tidningsanalys. Man undersökte om medierna publicerade nyheter, skvaller och skandaler, eller om de följde ”den sociala väderleken”<sup>38</sup>. 1924 kom sedan filosofen och sociologen Max Weber med sitt uttalande om ”att man nu skulle börja mäta kvantitativa förändringar i tidningars innehåll under den senaste generationen.”<sup>39</sup> Detta skulle senare utvecklas till det vi idag kallar kvantitativ innehållsanalys, där fokus ligger på att kvantifiera, alltså att lista och räkna förekomsten av företeelser i texter. Den här uppsatsen kommer dock inte att använda sig utav den kvantitativa innehållsanalysen, då den inte fångar upp de aspekter som uppsatsen ämnar analysera. Istället är det den kvalitativa innehållsanalysen som blir den metod som kommer forma uppsatsen. Bergström och Boréus beskriver, i *Textens mening och makt*,

---

<sup>37</sup> Bergström, Göran. & Boréus, Kristina. *Textens Mening Och Makt: Metodbok I Samhällsvetenskaplig Text- Och Diskursanalys*, 3., [utök.] uppl. ed. (Lund: Studentlitteratur, 2012), s.49

<sup>38</sup> Ibid., s.49

<sup>39</sup> Ibid., s.49



kvalitativ innehållsanalys som: ”textanalyser där ingenting räknas eller mäts ... men där komplicerade tolkningar måste göras som mer kvalitativa än analyser där bedömningen är enklare.”<sup>40</sup> Den kvalitativa innehållsanalysen kommer nu diskuteras och presenteras i sitt eget underkapitel. Där kommer bland annat dess för- och nackdelar beskrivas, hur den utförs och varför den passar uppsatsen att förklaras.

### 3.1.1 Kvalitativ innehållsanalys

James W. Drisko och Tina Maschi beskriver i sin bok *Content Analysis (2015)* kvalitativ innehållsanalys som följande: ”Krippendorff defines content analysis generally as ’a research technique for making replicable and valid inferences from texts (or other meaningful matter) to the contexts of their use.’ These inferences may address the message itself, the sender(s) of the message, the recipients of the message, or the impact of the message.”<sup>41</sup> Kort sammanfattat alltså en forskningsteknik som strävar efter att dra replikerbara och giltiga slutsatser från texter (eller annan meningsfull materia). Dessa slutsatser kan gälla meddelandet i sig, meddelandets avsändare, meddelandets mottagare eller meddelandets påverkan. Man bör dock notera att replikerbarheten kan vara svår att nå, då det gäller tolkningar. Det är inte självklart att alla skulle tolka samma meddelande på samma sätt. Förutom att undersöka det manifesta innehållet, alltså det tydliga eller uppenbara i en kommunikation, kan även det *latenta* innehållet undersökas. Med latent innehåll menas det dolda, ibland underförstådda budskapet som kan komma fram i en kommunikation.<sup>42</sup> Drisko och Maschi skriver att man i en undersökning kan använda en kvalitativ innehållsanalys för att identifiera attityder, intressen och åsikter hos såväl individer, små grupper, stora grupper eller diverse olika kulturella grupper.<sup>43</sup> Detta gör att metoden är aktuell för den här uppsatsen då undersökningen ämnar jämföra Donald Trump och Richard Nixons ledarstilar utifrån teorier kopplade till Madman-theory. Där kommer dessa olika aspekter kopplade till deras ledarstil kunna, tillsammans med teorierna, svara på uppsatsens frågeställning.

Skillnaden mellan en kvalitativ innehållsanalys och andra liknande metodologiska verktyg beror på vart fokuset i analysen ligger. Exempelvis är diskursanalysen lik den kvalitativa innehållsanalysen, men analysen bygger på naturligt förekommande kommunikation i olika

---

<sup>40</sup> Bergström & Boréus, 2012, s.50

<sup>41</sup> Drisko, James W. & Maschi, Tina. *Content Analysis*. Oxford University Press, 2016, s. 2

<sup>42</sup> Drisko & Maschi, 2016, s. 82

<sup>43</sup> *Ibid.*, s.2

sekvenser, så som tal eller debatter. Här kan fokus ligga på olika ljud, gester med mera, men även på politiska diskurser, olika diskurser i media et cetera. Med diskurs menas vilken bild eller budskap någon försöker förmedla. Fokuset ligger alltså på olika delar av tal, medan fokuset i den kvalitativa innehållsanalysen istället är att analysera, genom att tolka och beskriva meningsfullt, det innehåll och de teman som finns i innehållet av en kommunikation.<sup>44</sup> Genom att sedan koppla det man finner, i samband med de aktuella teorierna, till de specifika fall man valt att undersöka, kan undersökningens frågeställning förhoppningsvis besvaras utförligt och korrekt.

Det finns tre olika sätt att koda sin kvalitativa innehållsanalys, nämligen induktiv ansats, deduktiv ansats, eller en kombination av båda. I den induktiva ansatsen utgår man från observationer, medan den deduktiva ansatsen struktureras utifrån teorierna. När den deduktiva ansatsen används utgår man från tidigare empirisk forskning och teorier för att skapa kategorier till undersökningen. Drisko och Maschi skriver att: "...deductive category development begins with the identification of 'main and subcategories from the existing literature.'"<sup>45</sup> Skapandet av dessa kategorier kommer att presenteras längre ner i detta kapitel.

Till skillnad från den kvantitativa innehållsanalysen ligger mer fokus på att tolka och förklara, vilket visar sig i att såväl det manifesta som latent innehåll kan och bör tolkas. En likhet mellan den kvantitativa och kvalitativa innehållsanalysen är dock att båda strävar efter att finna mönster eller regelbundenhet i det insamlade materialet. James Drisko och Tina Maschi skriver vidare i *Content Analysis* att kvalitativ innehållsanalys kan använda såväl nyligen insamlade data, som tidigare existerande texter och material, eller en kombination av dessa. Den kvalitativa innehållsanalysen kan användas i förklarande, beskrivande, komparativa eller utforskande undersökningar.<sup>46</sup> Då min uppsats ämnar jämföra två presidenters ledarstilar utifrån ett antal teorier är därför en komparativ kvalitativ innehållsanalys ett fungerande val av metodologiskt verktyg.

Innan man utför en kvalitativ innehållsanalys måste ramverket för analysen skapas. Margrit Schreier beskriver i sitt kapitel *Qualitative Content Analysis* i *The SAGE Handbook of Qualitative Data Analysis* de åtta steg som krävs i en analys. De är följande: 1. Bestämma forskningsfråga, 2. Välja material, 3. Bygga sin kodningsram, 4. Segmentering, 5.

---

<sup>44</sup> Drisko & Maschi, 2016, s. 82

<sup>45</sup> Ibid., s. 106

<sup>46</sup> Ibid., s. 118

Testkodning, 6. Utvärdering och modifiering av kodningsramen, 7. Huvudsaklig analys, 8. Presentera och tolka fynden.<sup>47</sup> De två första stegen är självförklarande, det tredje och fjärde steget kräver däremot vidare förklaring. Enligt Schreier är kodningsramen själva kärnan av metoden, och den består av minst en huvudkategori och minst två underkategorier. Huvudkategorin ska innehålla de aspekter i materialet som undersökaren vill veta mer om, medan underkategorierna ska specificera vad det insamlade materialet säger kopplat till huvudkategorin. I praktiken kan kodningsramen bestå utav ett obegränsat antal huvudkategorier och underkategorier, men det rekommenderas att hålla sig till max tre nivåer. Det är dock viktigt att notera att huvudkategorin bara bör täcka en aspekt av frågeställningen, och detsamma gäller för underkategorierna.<sup>48</sup> För att exemplifiera skulle detta i min uppsats kunna porträttera sig genom att huvudkategorin skulle kunna svara på om de presidenter jag ämnar komparera är så kallade *Madmen*, och vidare hade underkategorierna kunnat svara på hur detta uttryckt sig genom teorierna *Coercive bargaining* och *Compellence & Deterrence*.

Innan analysen kan genomföras måste den som ska utföra undersökningen bestämma sig för vilket fokus analysen ska ha, alltså om den ska vara data-driven eller koncept-driven. I min uppsats kommer jag att använda mig utav den koncept-drivna ansatsen, och det innebär att kategorierna baseras på tidigare forskning, teorier, allmänkunskap, logik eller intervjuer.<sup>49</sup> I mitt fall är det på teorier analysen kommer att baseras. Då min uppsats ämnar jämföra om två världsledares ledarstilar är lika utifrån olika teorier, genom att applicera analysen på två specifika fall, behöver inte själva innehållsanalysen ha allt för många kategorier. De viktigaste aspekterna jag ämnar analysera går att utföra med hjälp av den koncept-drivna ansatsen och då behöver inte själva kodningsschemat innehålla allt för många kodade uttryck, då uppsatsens upplägg kräver en viss avgränsning. Fördelarna med att använda sig utav kvalitativ innehållsanalys är att man kan bryta ner materialet i mindre delar, som sedan kan analyseras med hjälp av kodningsschemat, men den största fördelen är att metoden är väldigt flexibel och formbar, vilket gör att den kan anpassas efter min uppsats syfte. Nackdelarna med denna metod är att det kan uppstå feltolkningar när en så stor del av kvalitativ innehållsanalys och mer specifikt den koncept-drivna består av egna tolkningar.<sup>50</sup> Trots detta anser jag att fördelarna väger tyngre än nackdelarna. Nedan kommer kodningsschemat och dess kodade budskap presenteras. Huvudkategorin och dess underkategorierna presenteras på så sätt att de

---

<sup>47</sup> Schreier, Margrit. *Qualitative Content Analysis* in: The SAGE Handbook of Qualitative Data Analysis. Edited by Uwe Flick. Los Angeles: SAGE, 2013, s. 174 - 175

<sup>48</sup> Schreier, 2013, s. 175

<sup>49</sup> Ibid., s. 177

<sup>50</sup> Ibid., kap. 4

kodade budskapen exemplifierar, eller visar hur vi kan se bevis för att de mer abstrakta teoretiska termerna faktiskt utförs.

Kodningsschemat för denna analys kommer att bli:

Huvudkategori:	MADMAN THEORY		
Kodade budskap:	Perceived unpredictability	Deviation of "normal" payoffs	
Underkategorier:	COERCIVE BARGAINING	COMPELLENCE	DETERRENCE
Kodade budskap:	Latenta eller manifesta hot om våld	Övertyga motståndaren att ändra sitt beteende	Avskräcka motståndaren från att vidtaga åtgärder mot den egna staten

### 3.2 Material

Som tidigare klargjorts i kapitel 3.1.1 kan en kvalitativ innehållsanalys undersöka nyligen insamlade data, tidigare existerande texter och material, eller en kombination av dessa.<sup>51</sup> Då Richard Nixon och Donald Trump var presidenter under olika årtionden kommer även materialet att skilja sig. För Richard Nixons analys kommer uttalandena vara hämtade från böcker, nyhetsartiklar med mera. Donald Trump är president under en tid där sociala medier har fått stort genomslag, där han dessutom snabbt och utan redigering kan uttrycka sina åsikter och ställningstaganden. Därför kommer även saker han publicerat på Twitter att vara aktuellt för analys.

## 4. Analys

Innan en analys kan utföras måste Richard Nixon, Donald Trump och de valda fallen beskrivas kort. Detta kommer att ske i underkapitlen. Efter en kortare beskrivning kommer det utvalda materialet som preciserats i kapitel 3.2 att analyseras genom en flexibel kvantitativ innehållsanalys, utifrån de teorier som presenterats i kapitel 2 med tillhörande underkapitel.

<sup>51</sup> Drisko & Maschi, 2016, s. 118

Fynden kommer sedan diskuteras och slutligen kompareras i nästa kapitel. Detta kapitel är uppdelat i underkapitel för att Nixon och Trump ska kunna analyseras individuellt och på så vis skapa en mer strukturerad analys. Jag anser att detta ger uppsatsen en tydligare röd tråd utan att fynden riskerar blandas ihop. Genom att istället komparera i nästa kapitel, efter att analysen är utförd, kan fynden lättare jämföras och frågeställningen besvaras tydligare. För att underlätta analysen kommer jag nedan presentera mitt kodningsschema. Som tidigare nämnts i kapitel 3.1.1 består den kvalitativa innehållsanalysen och dess kodningsschema av en huvudkategori och flera underkategorier. Huvudkategorin kommer att vara *Madman-theory*, och för att förstå om Richard Nixon och Donald Trump agerat utefter denna teori måste fynden som görs i underkategorierna stärka detta. Underkategorierna kommer att bli *Coercive bargaining*, *Compellence*, och *Deterrence*. När dessa underkategorier besvarat huvudkategorin kan de två ledarna sedan jämföras i kapitel 5, med hjälp av de olika aspekterna att uttrycka sin galenskap på som bland andra Slantchev och McManus presenterar, som nämnts i kapitel 2 med underkapitel.

#### 4.1 Richard Nixon

Richard Milhous Nixon föddes 1913 och avled 1994. Han var USA:s 37e president och var den första presidenten i nationens historia som fick avgå, detta efter *Watergate-skandalen*. Han var även vice-president under Dwight D. Eisenhowers ämbetsstid.<sup>52</sup> För denna analys har jag, som tidigare nämnts, valt fallet Richard Nixon och Vietnamkriget. Att valet föll på Vietnamkriget bottenar i att det var så jag kom i kontakt med uppsatsen huvudteori, *Madman-theory*. I sin publikation, *Presidential Leadership, Illness, and Decision Making*, har Rose McDermott ett helt kapitel dedikerat till Richard Nixon, som hon kallar för "Bordering on Sanity: Richard Nixon."<sup>53</sup> I detta kapitel går det att finna mycket som går att analysera. För att besvara huvudkategorin, *Madman-theory*, finns det exempelvis tydliga indikationer på att Nixon såg sig själv som en *Madman*. Även om det var Ellsberg, Schelling, och Machiavelli före honom, som teoretiserade det vi idag kallar *Madman-theory*, var det faktiskt Richard Nixon som myntade uttrycket. I ett samtal med sin stabschef Bob Haldemann skall han ha uttryckt: "I call it the Madman theory, Bob. I want the North Vietnamese to believe I've

---

<sup>52</sup> Britannica Academic, s.v. "Richard Nixon," accessed January 2, 2020, <https://academic-eb-com.ludwig.lub.lu.se/levels/collegiate/article/Richard-Nixon/55968>

<sup>53</sup> McDermott, Rose. *Presidential Leadership, Illness, and Decision Making*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008, s. 157 - 196

reached the point where I might do anything to stop the war. We'll just slip the word to them that, 'for God's sake, you know Nixon is obsessed about Communism. We can't restrain him when he's angry – and he has his hand on the nuclear button' – and Ho Chi Minh himself will be in Paris in two days begging for peace.”<sup>54</sup> Att Nixon ansåg sig vara en *Madman* är ganska självklart när han myntat uttrycket, men för att få en djupare förståelse måste även hans motiv analyseras. Man skulle kunna tolka citatet ovan som *percieved unpredictability*. Specifikt delen där han yttrar: ”I want the North Vietnamese to believe I've reached the point where I might do anything to stop the war.”<sup>55</sup> Det innebär alltså att huvudkategorin är besvarad, men den behöver stärkas av underkategorierna.

Den första underkategorin i analysen är som tidigare nämnts *Coercive bargaining*, och nu återstår det att analysera om Richard Nixon kan anses ha använt sig utav detta. Slantchevs term *coercive use of force* kommer nu att bli centralt för denna delen av analysen. Nixons uttalande som citerats ovan visar tydligt hur han genom att porträttera sig som galen försöker få sin motståndare att ändra sitt beteende, och i detta specifika fall att inleda fredsförhandlingar. Termen *coercive use of force* kan innebära såväl manifest som latent hot om våld.<sup>56</sup> I detta fall uttryckte Nixon hur han med hjälp av militär styrka skulle kunna hota Nordvietnam till att lyda USA. Nixon stötte dock på problem, då hans hot inte verkade trovärdigt på grund av tillbakadragandet av allt fler amerikanska trupper. För att verka mer trovärdig ville han få sina motståndare att tro att han var beredd att göra vad som helst. Hans stabschef Bob Haldemann blev intervjuad av historikern Jeffrey Kimball i dennes bok *Nixon's Vietnam War* (1998) och sade följande om situationen: ”Nixon thought that military force was an essential component of diplomacy because of its coercive power, but its coercive power, he believed, could be enhanced if his opponents could be convinced that he was capable of or intent upon using extreme force, since this would suggest that he possessed one or more of the interrelated qualities of madness. . . . he meant to convey his supposed madness as irrationality, unpredictability, unorthodoxy, reckless risk-taking, obsession, and fury.”<sup>57</sup> Detta citat visar tydligt hur Richard Nixon försökt använda sig utav *Coercive bargaining* för att få sin vilja igenom. Det går även att återkoppla till uppsatsens kapitel 2.1 och Thomas Schellings uttalande: ”uppfattad galenskap kan öka trovärdigheten inom coercive bargaining.”<sup>58</sup> och ”...

---

<sup>54</sup> McDermott, 2008, s. 187

<sup>55</sup> McDermott, 2008, s. 187

<sup>56</sup> Slantchev, 2014, s. 2

<sup>57</sup> McDermott, 2008, s. 188

<sup>58</sup> McManus, 2019, s. 979

it does not always help to be, or to be believed to be, fully rational, cool-headed, and in control of oneself.”<sup>59</sup> Den första underkategorin, *coercive bargaining*, går alltså att finna i Nixons uttalanden, och även det kodade budskapet om latent eller manifesterat hot.

Nixon skulle fortsätta att använda sig av den för tiden nya termen *Madman-theory* och *Coercive bargaining* under resten av kriget med Vietnam. Trots kritik och protester i USA ville Nixon att USA:s motståndare skulle tro han var kapabel till att göra vad som helst. McDermott skriver bland annat att: ”Nixon once again invoked his Madman theory, saying that he ’did not care if the whole world thought he was crazy’ because ’the Russians and the Chinese might think they were dealing with a madman and so had better force North Vietnam into a settlement before the whole world was consumed’ in a larger war. At that time, Nixon unveiled his infamous ’linebacker II’ operation, which involved bombing around Hanoi and was designed to demonstrate his ’brutal unpredictability’.”<sup>60</sup> Detta anser jag svarar på den första underkategorin. Men använde sig Nixon av *Compellence & deterrence*? Som tidigare presenterats i kapitel 2.2.1 finns det två alternativ att få igenom sin vilja, *brute force* (råstyrka) eller *Coercive bargaining*. Inom *Coercive bargaining* finns det sedan två alternativ, *compellence* (tvång) eller *deterrence* (avskräckning). Jag anser att de direkta och indirekta hot Nixon uttryckt gällande exempelvis att använda atombomber mot Nordvietnam, vilket han uttryckte till sin stabschef Bob Haldemann: ”We’ll just slip the word to them that, ’for God’s sake, you know Nixon is obsessed about Communism. We can’t restrain him when he’s angry – and he has his hand on the nuclear button.’ – and Ho Chi Minh himself will be in Paris in two days begging for peace.”<sup>61</sup> får räknas som ett användande av *compellence*. Detta då *compellence* handlar om att få motståndaren att ändra sitt beteende, genom att ställa krav på åtgärder och i detta specifika fall fredsförhandlingar. Detta går att koppla till Slantchevs andra typ av *compellence*, nämligen ”Dra tillbaka åtgärden (exempelvis dra sig tillbaka från ockuperad mark.)”<sup>62</sup> Detta gör alltså att den andra underkategorin *compellence* har använts, och även det kodade budskapet om att försöka få motståndaren att ändra sitt beteende.

Det går även att finna bevis för att Nixon använt sig av *Deterrence*, och specifikt det kodade budskapet om att avskräcka motståndaren från att vidta åtgärder mot den egna staten, då han bland annat införde Nixon-doktrinen som innebar att: ”... the United States would use nuclear

---

<sup>59</sup> McManus, 2019, s. 979

<sup>60</sup> McDermott, 2008, s. 188

<sup>61</sup> Ibid., s. 187

<sup>62</sup> Slantchev, 2014, s. 4

deterrence to provide military security for Japan and other friendly Asian nations.”<sup>63</sup> Detta gör att alla underkategorier och huvudkategorin får anses vara besvarad i denna analys. Det återstår dock att utröna vilken typ av *Madman* Richard Nixon kan anses vara. Detta kommer att ske i kapitel 5.1.1 där Nixon kommer ställas emot Donald Trump.

## 4.2 Donald Trump

Donald John Trump föddes 1946 och är USA:s 45e president. Innan presidentskapet arbetade han som fastighetsutvecklare och affärsman, men var även känd för flera dokusåpor på amerikansk TV.<sup>64</sup> I Donald Trumps analyskapitel kommer det specifika fallet vara Donald Trump och Nordkorea. Relationen mellan den amerikanske presidenten och Nordkoreas högste ledare Kim Jong-Un har varit allt annat än oproblematiserad, oavsett om vi talar om hur den såg ut i början, med Trump tweetandes saker som: ”Being nice to Rocket Man hasn't worked in 25 years, why would it work now? Clinton failed, Bush failed, and Obama failed. I won't fail.”<sup>65</sup> eller när Trump varit mer vänskapligt lagd mot Kim. I förra kapitlet, 4.1, gick det snabbt att konstatera att Nixon agerade utifrån *Madman-theory*, då han själv uttalade sig om det och dessutom myntade uttrycket, som forskare hade teoretiserat innan honom. När det gäller Donald Trump kommer analysen istället få börja ifrån underkategorierna. Därför börjar analysen utifrån den första underkategorin, *Coercive bargaining*. Citatet ovan går i sig att tolka som ett såväl latent som manifest hot, men för att stärka detta ännu mer kan vi finna fler exempel på detta. I artikeln *Rex Tillerson's agonies* i *The Economist* från den 5 oktober 2017 beskriver de hur Donald Trump på Twitter skrivit till sin dåvarande utrikesminister Rex Tillerson, att han: ”...was 'wasting his time trying to negotiate with Little Rocket Man [North Korea's leader, Kim Jong Un] ...Save your energy Rex, we'll do what has to be done'.”<sup>66</sup> Här ser vi ett tydligt latent hot, ett hot om något som inte är helt självklart ännu. Alltså kan vi bekräfta att Donald Trump använt sig av *Coercive bargaining*, och mer specifikt det kodade budskapet om latent eller manifesterat hot om våld.

---

<sup>63</sup> Sharp, Walter Gary. *Democracy and Deterrence: Foundations for an Enduring World Peace*. Maxwell Air Force Base, Ala.: Air University Press, 2008, s. 241

<sup>64</sup> Britannica Academic, s.v. "Donald Trump," accessed January 2, 2020, <https://academic-eb-com.ludwig.lub.lu.se/levels/collegiate/article/Donald-Trump/73552>.

<sup>65</sup> Donald J. Trump, Twitter @realDonaldTrump, 2017-10-01, <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/914565910798782465> (hämtad 2019-11-04)

<sup>66</sup>The Economist, *Rex Tillerson's agonies*, 2017, <https://www.economist.com/united-states/2017/10/05/rex-tillersons-agonies> (hämtad 2020-01-05)



Om man istället vill söka efter den andra underkategorin *Compellence*, och mer specifikt det kodade budskapet om att övertyga motståndaren att ändra sitt beteende, går detta att finna i vissa av de löften Trump gett den Nordkoreanska regimen. Som nämnts i kapitel 2.2 kan löften fungera som *Compellence*, och i detta specifika fall går det att koppla till upphävandet av vissa sanktioner mot Nordkorea. *The Guardian* publicerade den 22 mars 2019 en artikel där det står att Donald Trump ämnade upphäva ett antal sanktioner som Nordkorea ålagts av det amerikanska finansdepartementet. Detta gjorde Trump enligt sin dåvarande pressekreterare Sara Huckabee Sanders för att: ”President Trump likes Chairman Kim [Jong-un] and he doesn’t think these sanctions will be necessary.”<sup>67</sup> Enligt *The Atlantic* har Trump även erbjudit Kim Jong-Un att upphäva fler sanktioner i utbyte mot att Nordkorea skulle lägga ner sitt kärnvapenprogram.<sup>68</sup> Detta visar tydligt på hur man försöker övertyga motståndaren att ändra sitt beteende, genom olika löften, vilket går att återkoppla till *Compellence*.

När det gäller den sista underkategorin, *Deterrence*, och det kodade budskapet om att avskräcka motståndaren från att vidtaga åtgärder mot den egna staten, finns det tydliga exempel gällande Trump som är värda att analyseras. Nyhetsbyrån Reuters har publicerat en artikel, skriven av Joyce Lee och Hyonhee Shin, den 14 november 2019 där USA:s försvarschef (*Chairman of the Joint Chiefs of Staff*) general Mark Milley citeras säga att USA har ett ”continued commitment to providing extended deterrence.”<sup>69</sup> Med detta åsyftas de amerikanska kärnvapnen, vilka Nordkorea tydligt protesterat mot.<sup>70</sup> De amerikanska kärnvapnen fungerar här alltså avskräckande mot den Nordkoreanska regimen. Alltså får den tredje underrubriken anses vara besvarad. När det gäller Trumps användande av *Madman-theory*, och huvudrubrikens kodade budskap om *perceived unpredictability* eller *deviation of “normal” payoffs* blir det inte lika simpelt att analysera som i fallet med Richard Nixon. Nixon själv uttryckte sig vara en ”galning”, något som vi får tolka utifrån teorierna och materialet gällande Donald Trump. I en debattartikel i *New York Times* från oktober 2017

---

<sup>67</sup> The Guardian, *Trump to lift 'not necessary' North Korea sanctions, White House confirms*, 2019, <https://www.theguardian.com/world/2019/mar/22/donald-trump-lifts-latest-sanctions-north-korea> (hämtad 2020-01-05)

<sup>68</sup> Friedman, Uri., *The Atlantic*, *Inside the Collapse of Trump’s Korea Policy*, 2019, <https://www.theatlantic.com/politics/archive/2019/12/donald-trump-kim-jong-un-north-korea-diplomacy-denuclearization/603748/> (hämtad 2020-01-05)

<sup>69</sup> Shin, Hyonhee. & Lee, Joyce., Reuters, *North Korea rebuffs U.S. offer of December talks, urges halt in military drills*, 2019, <https://www.reuters.com/article/us-southkorea-usa/north-korea-rebuffs-u-s-offer-of-december-talks-urges-halt-in-military-drills-idUSKBN1XO0JM> (hämtad 2020-01-05)

<sup>70</sup> Ibid.

skriver författaren, och National Security Councils chef för politiskt-militära frågor i Mellanöstern och Nordafrika från 2011 till 2013, Jonathan Stevenson att: "His threats to North Korea aren't a case of temporary madness; they're standard operating procedure. It's hard to see the North Koreans backing down in hopes that Mr. Trump will return to reason and be a stable, rational negotiating partner."<sup>71</sup> Detta kan vi koppla till det kodade budskapet om *percieved madness*. Detta visar också på en av de fyra dimensionerna av en *Madman* som McManus exemplifierade och som presenterades i kapitel 2.1, vilket kommer att analyseras djupare i kapitel 5.1.1.

I artikeln från *the Economist* som nämnts ovan i samband med *Coercive bargaining*, fortsätter skribenten med att beskriva hur Donald Trumps tweet till Tillerson kanske hade en poäng. "Given that North Korea itself shows no inclination to begin denuclearisation talks with America and will probably consider a testing freeze only once it has a demonstrable capability to threaten mainland America with thermonuclear attack, it might seem reasonable to concede that Mr Trump had a point. Some, perhaps including Mr Trump, may even believe that the president was skilfully pursuing Richard Nixon's 'madman theory': the idea that if you convince your adversaries that you are sufficiently unhinged to do almost anything, including starting a nuclear war, they are more likely to bend to your will."<sup>72</sup> Om vi tolkar Trumps agerande så som skribenten gjort det, får vi anse att detta i samband med *percieved madness* gör metodens kodningsschema och dess kategorier besvarade.

## 5. Diskussion, Jämförelse & Slutsats

### 5.1 Diskussion

Uppsatsen inleddes med ett inledningskapitel där uppsatsen ämne, syfte, frågeställning och disposition presenterades. Därefter följde en djupgående genomgång av uppsatsens teoretiska perspektiv. Metodkapitlet presenterade och operationaliserade uppsatsens metodologiska verktyg, den kvalitativa innehållsanalysen, med hjälp av kodningsschemat för analysen. Under analysen gick det att finna belägg för att både Richard Nixon och Donald Trump använt sig utav, eller agerat utefter uppsatsens valda teorier. För Richard Nixons analys användes för det mesta uttalanden som återfanns i facklitteratur och vetenskapliga artiklar,

---

<sup>71</sup> Stevenson, Jonathan, The New York Times Opinion, *The Madness Behind Trump's 'Madman' Strategy*, 2017, <https://www.nytimes.com/2017/10/26/opinion/the-madness-behind-trumps-madman-strategy> (hämtad 2020-01-05)

<sup>72</sup> The Economist, *Rex Tillerson's agonies*, 2017, <https://www.economist.com/united-states/2017/10/05/rex-tillersons-agonies> (hämtad 2020-01-05)

medan Donald Trumps analys snarare utfördes efter nyhetsartiklar och uttalanden från Twitter. Detta beror på att Nixons fall har undersökts djupare och ligger längre tillbaka i tiden, medan Donald Trumps relation med Nordkorea är en pågående föränderlig process. Detta förklarades i materialkapitlet men bör ändå noteras, då uppsatsen strävar efter replikerbarhet. Under uppsatsens analysmoment gick det att finna flera bevis som stämmer överens med uppsatsens teoretiska perspektiv. Detta gör att jag anser att uppsatsens frågeställning delvis är besvarad. Ja, det finns likheter mellan Richard Nixons och Donald Trumps ledarstilar och detta går att förstå utifrån *Madman-theory*, men trots likheterna finns det ändå signifikanta skillnader mellan de båda presidenterna och deras ledarstilar. Dessa skillnader går att förstå utifrån en *Madmans* fyra olika dimensioner. Detta kommer nu att jämföras och analyseras i kommande kapitel, 5.1.1 *Jämförelse*.

### 5.1.1 Jämförelse

I kapitel 2.1 beskrivs hur det finns fyra olika dimensioner till en *Madman*. gällande om ”utpressaren”: 1. Anses ta rationella beslut, dock baserade på extrema preferenser, eller faktiskt anses avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande. Samt 2. Om ledarens (utpressarens) galenskap anses vara situationsbaserad, begränsad till vissa specifika omständigheter eller problemområden, eller en mer ständigt pågående sinnesstämning, kopplat till alla omständigheter och problem.<sup>73</sup> Efter genomförd analys drar jag slutsatsen att Richard Nixons ”galenskap” får anses vara situationsbaserad. Detta går att finna i de citat som analyserats i kapitel 4.1. Vidare anser jag att Nixon har tagit rationella beslut, som dock är baserade på extrema preferenser. Detta visar sig i hur han exempelvis uttryckte möjligheten att använda atombomber mot Nordvietnam. När det gäller Donald Trump är det inte lika lätt att placera in honom i tabellen. Detta då det finns flera aspekter att ta hänsyn till. Utifrån det analyserade materialet anser jag att hans ”galenskap” snarare är en ständigt pågående sinnesstämning, där han får anses avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande. Det är här resultatet skulle kunna kritiserars, beroende på vilken aspekt man analyserar. Donald Trump kan anses agera rationellt utifrån sina vallöften, och i så fall skulle han istället kunna placeras inom dimensionen av extrema preferenser. Dock anser jag att materialet snarare talar för att han avviker från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande. Detta grundar jag i att inte ens hans egna anställda i Vita Huset förstått en majoritet av hans

---

<sup>73</sup> McManus, 2019, s. 978

utrikespolitiska beslut och uttalanden. Det har riktats kritik mot Donald Trump såväl inifrån den egna regeringen som allierade stater gällande hans utrikespolitiska beslut och uttalanden.

För att återkoppla till kapitel 2.1, och McManus exemplifiering av de fyra dimensionerna kopplat till en *Madman*<sup>74</sup>, visar tabellen nedan hur de aktuella ledarna placerats.

	Extrema preferenser	Avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande
Situationsbaserad	Adolf Hitler	Nikita Chrusjtjov
Ständigt pågående sinnesstämning	Saddam Hussein	Muammar Gadaffi

Med detta i åtanke placeras nu Richard Nixon och Donald Trump i en liknande tabell nedan:

	Extrema preferenser	Avvika från rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande
Situationsbaserad	Richard Nixon	x
Ständigt pågående sinnesstämning	x	Donald Trump

Utifrån denna tabell är det väldigt intressant att Richard Nixon och Adolf Hitler, samt Donald Trump och Muammar Gadaffi, hamnat under samma dimension i tabellen. Det hade utifrån detta varit intressant att för vidare forskning jämföra även dessa konstellationer utifrån fler teoretiska perspektiv.

## 5.2 Slutsats

Efter genomgången analys, diskussion, och jämförelse får jag konstatera att det finns stora likheter mellan Richard Nixons och Donald Trumps ledarstilar. Bådas ledarstilar går att förstå utifrån *Madman-theory*, *coercive bargaining*, och *compellence & deterrence*. Detta gör att uppsatsens frågeställning, som presenterades i kapitel 1.3, får anses vara besvarad. De skillnader som går att finna mellan de två presidenternas ledarstilar förstås lättast genom att titta närmare på de teoretiska perspektiv som diskuterats i uppsatsens kapitel 2.1. Här diskuterades hur ”galenskapen” kan vara situationsbaserad eller en ständigt pågående sinnesstämning. Förutom detta fick jag även undersöka om ”galenskapen” baserades i

<sup>74</sup> McManus, 2019, s. 989

extrema preferenser eller om det faktiskt saknades rationellt konsekvensbaserat beslutsfattande. Med hjälp av metodkapitlets kodningsschema kunde viktiga begrepp fångas upp, analyseras och slutligen kopplas till relevanta teoretiska perspektiv. Det valda materialet fungerade väl för uppsatsens syfte och bidrog till en djupare förståelse av de aktuella presidenterna, men även för när en ledare är viktig, och hur de kan agera utifrån ett antal olika teoretiska perspektiv. Avslutningsvis anser jag att uppsatsen gick att genomföra till belåtenhet, då det jag ämnade undersöka gick att finna och analysera. Slutsatsen blir att: Ja! Donald Trumps ledarstil går att likna vid sin föregångare Richard Nixons, och Ja! Det går att förstå utifrån *Madman-theory*.

## 6. Referenser

### Tryckta källor:

Bergström, Göran. & Boréus, Kristina. *Textens Mening Och Makt: Metodbok I Samhällsvetenskaplig Text- Och Diskursanalys*, 3., [utök.] uppl. ed. (Lund: Studentlitteratur, 2012

Drisko, James W. & Maschi. Tina. *Content Analysis*. Oxford University Press, 2016

McDermott, Rose. *Presidential Leadership, Illness, and Decision Making*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008

Schelling, Thomas Cromble., *Arms and Influence.*, Yale University Press, 1970

Schreier, Margrit. *Qualitative Content Analysis* in: The SAGE Handbook of Qualitative Data Analysis. Edited by Uwe Flick. Los Angeles: SAGE, 2013

Sharp, Walter Gary. *Democracy and Deterrence: Foundations for an Enduring World Peace*. Maxwell Air Force Base, Ala.: Air University Press, 2008

**Elektroniska källor:**

Donald J. Trump, Twitter @realDonaldTrump, 2017-10-01,  
<https://twitter.com/realdonaldtrump/status/914565910798782465> (hämtad 2019-11-04)

McManus, Roseanne W., *Revisiting the Madman Theory: Evaluating the Impact of Different Forms of Perceived Madness in Coercive Bargaining*, Security Studies, 2019, 28:5,976-1009, DOI: 10.1080/09636412.2019.1662482

Slantchev, Branislav L., *U.S. Foreign Policy: Deterrence and Compellence*, Department of Political Science, University of California, San Diego, 2014,  
<https://pages.ucsd.edu/~bslantchev/courses/usfp/03%20Deterrence%20and%20Compellence.pdf> (hämtad 2019-12-23)

Hermann, Margaret G., and Joe D. Hagan. "International Decision Making: Leadership Matters." *Foreign Policy*, no. 110 (1998): 124-137. Accessed January 6, 2020.  
doi:10.2307/1149281

Yale Law School, *War Powers Resolution*,  
[https://avalon.law.yale.edu/20th\\_century/warpower.asp](https://avalon.law.yale.edu/20th_century/warpower.asp) (hämtad 2019-12-31)

Congressional Research Service, *The War Powers Resolution: Concepts and Practice*,  
<https://fas.org/sgp/crs/natsec/R42699.pdf> (hämtad 2020-01-01)

Riksdagen, *Krigsdelegationen*, <https://www.riksdagen.se/sv/sa-funkar-riksdagen/riksdagens-myndigheter-och-namnder/krigsdelegationen/> (hämtad 2020-01-01)

Kai, He. & Huiyun, Feng. *Xi Jinping's Operational Code Beliefs and China's Foreign Policy*, *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 6, 2013, doi:10.1093/cjip/pot010 (hämtad 2020-01-01)

Britannica Academic, s.v. "Richard Nixon," accessed January 2, 2020, <https://academic-eb-com.ludwig.lub.lu.se/levels/collegiate/article/Richard-Nixon/55968>

Britannica Academic, s.v. "Donald Trump," accessed January 2, 2020, <https://academic-eb-com.ludwig.lub.lu.se/levels/collegiate/article/Donald-Trump/73552>

The Economist, *Rex Tillerson's agonies*, 2017, <https://www.economist.com/united-states/2017/10/05/rex-tillersons-agonies> (hämtad 2020-01-05)

The Guardian, *Trump to lift 'not necessary' North Korea sanctions, White House confirms*, 2019, <https://www.theguardian.com/world/2019/mar/22/donald-trump-lifts-latest-sanctions-north-korea> (hämtad 2020-01-05)

Friedman, Uri., The Atlantic, *Inside the Collapse of Trump's Korea Policy*, 2019, <https://www.theatlantic.com/politics/archive/2019/12/donald-trump-kim-jong-un-north-korea-diplomacy-denuclearization/603748/> (hämtad 2020-01-05)

Shin, Hyonhee. & Lee, Joyce., Reuters, *North Korea rebuffs U.S. offer of December talks, urges halt in military drills*, 2019, <https://www.reuters.com/article/us-southkorea-usa/north-korea-rebuffs-u-s-offer-of-december-talks-urges-halt-in-military-drills-idUSKBN1X00JM> (hämtad 2020-01-05)

Stevenson, Jonathan, The New York Times Opinion, *The Madness Behind Trump's 'Madman' Strategy*, 2017, <https://www.nytimes.com/2017/10/26/opinion/the-madness-behind-trumps-madman-strategy> (hämtad 2020-01-05)