

To trade or not to trade: examining the social foundations of individual trade policy preferences

Doctoral Thesis

Author(s):

Nguyen, Thi Dong Quynh

Publication date:

2015

Permanent link:

<https://doi.org/10.3929/ethz-a-010536311>

Rights / license:

[In Copyright - Non-Commercial Use Permitted](#)

DISS. ETH NO. 22739

**TO TRADE OR NOT TO TRADE: EXAMINING THE
SOCIAL FOUNDATIONS OF INDIVIDUAL TRADE
POLICY PREFERENCES**

A thesis submitted to attain the degree of
DOCTOR OF SCIENCES of ETH ZURICH

(Dr. sc. ETH Zurich)

presented by

THI DONG QUYNH NGUYEN

MSc ETH in Comparative and International Studies, ETH
Zurich

born on 12.11.1987

citizen of Germany

accepted on the recommendation of

Prof. Dr. Thomas Bernauer
Prof. Dr. Dennis Quinn
Prof. Dr. Manfred Elsig

2015

Abstract

As negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the United States and the European Union move forward, a myriad of interest groups have launched campaigns for and against this trade agreement. Even though each campaign carries a different message, they have one common goal: To persuade public opinion in favor of their group's cause. The mobilization of public opinion is a powerful tool to influence policymakers. As numerous protests and movements around the free trade debate show, popular support for or against international trade can have considerable impact on trade policy decisions. Thus, the question of which factors determine individual trade preferences has established itself as a central area of inquiry in the political economy literature.

This dissertation contributes to the current literature by analyzing the micro-level foundations of trade policy from different angles, focusing on two, closely related questions. The first is whether trade attitudes mirror individuals' evaluation of trade's impact on their personal material welfare or their assessment of trade's effects on their country as a whole. The second question focuses on the nature of the costs and benefits of international trade, exploring the extent to which non-material considerations play a role in individuals' trade preference formation in contrast to the standard approach of conceptualizing international trade effects exclusively in terms of material gains and losses.

Within this framework, the present dissertation puts forth four individual papers, each tackling a different theoretical or empirical puzzle. First, does social trust have a positive impact on public support for international trade? Second, are people with stronger environmental concerns more protectionist? Third, how does a person's attitude towards inequality condition her trade policy preferences? And finally, how do subjective perceptions of individuals' personal economic conditions relative to the country's overall economic performance affect people's attitude towards international trade?

The theoretical arguments from each chapter are tested using survey analyses and survey experiments. The analysis undertaken in Chapter 1 provides the first experimental test of the impact of social trust on individuals' attitude towards international trade by combining an interactive game experiment in a natural field setting with a survey. The empirical strategy employed to test the impact of individuals' environmental concern on trade policy preferences in Chapter 2, consists

of a combination of surveys and conjoint experiments in Costa Rica, Nicaragua and Vietnam. Chapter 3 analyzes the relationship between individuals' attitude towards inequality and their support for trade restrictions based on time series survey data from the American National Election Studies (ANES) and a survey experiment. Finally, testing the association between individuals' perception of their economic condition relative to others in society and their trade policy preferences Chapter 4 employs observational data from the American National Election Studies (ANES) for multiple survey rounds (1992 to 2012). To examine the conditional effect of issue salience of trade policy on the relationship between individuals' perception of economic outcomes and trade attitudes this chapter also employs media coverage data measuring the level of media attention to trade policy.

Overall, the findings from the individual chapters highlight the importance of a broader understanding of *how* individuals perceive and process the effects of international trade. First, instead of reviewing the costs and benefits of trade exclusively in monetary terms, other forms of trade burdens such as social costs can enter individuals' cost-benefit analyses. Second, expanding the concept of perceived costs of international trade shifts the focus from individual gains and losses to collective implications of trade liberalization. In other words, individual trade preferences do not simply reflect concerns over personal outcomes but also include concerns about how changes in trade policy affect certain segments of society or the country as a whole. In addition, other factors including individual personality traits or issue salience of trade policy (and thus availability of information about trade issues) are found to have an impact on the way individuals evaluate the outcomes of international trade.

Zusammenfassung

Im Zuge der Verhandlungen zum Transatlantischen Freihandelsabkommen (TTIP) zwischen den USA und der Europäischen Union haben zahlreiche Interessengruppen umfangreiche Kampagnen für und gegen das geplante Abkommen ins Leben gerufen. Auch wenn die verschiedenen Gruppen mit ihren jeweiligen Kampagnen unterschiedliche Interessen verfolgen, tragen sie doch alle dasselbe Ziel, nämlich die Beeinflussung der öffentlichen Meinung zugunsten ihres Gruppenanliegens. Dieses Vorgehen rührt von der Überzeugung, dass die Mobilisierung der öffentlichen Meinung ein mächtiges Werkzeug bei der Einflussnahme auf den politischen Entscheidungsprozess darstellt. Vielzählige öffentliche Kundgebungen und Proteste im Rahmen der Freihandelsdebatte haben in der Vergangenheit verdeutlicht, dass die Meinung der Bevölkerung gegenüber der Gestaltung des internationalen Handels erhebliche Auswirkungen auf handelspolitische Entscheidungen haben kann. Die Frage nach Faktoren, welche den individuellen Einstellungen der Bevölkerung gegenüber dem internationalen Handel zugrunde liegen, hat sich daher als ein zentraler Forschungsbereich der politischen Ökonomie etabliert.

Mit der Analyse von individuellen Handelspräferenzen aus verschiedenen Blickwinkeln strebt die vorliegende Dissertation an, einen fundierten Beitrag zum aktuellen Forschungsstand zu leisten. Die Arbeit konzentriert sich dabei auf zwei spezifische, eng miteinander verknüpfte Fragestellungen bezüglich der subjektiven Bewertung von Handelsauswirkungen. Erstens, inwiefern spiegeln individuelle Handelspräferenzen persönliche Einschätzungen von Handelseffekten auf den materiellen Wohlstand des Individuums bzw. die Beurteilung möglicher Folgen vom internationalen Handel auf das ganze Land wider. Die zweite Frage setzt sich mit der Art der wahrgenommenen Kosten und Vorteile von internationalem Handel auseinander. Der Fokus liegt dabei auf der in der bestehenden Literatur oft diskutierten Frage, in welchem Ausmaß nicht-materielle Kosten eine Rolle bei der Gewinn-Kosten-Analyse von Handelseinflüssen bei Individuen spielen.

In diesem Rahmen erarbeitet die vorliegende Dissertation vier einzelne Artikel, die jeweils ein theoretisches oder empirisches „Puzzle“ behandeln. Erstens, hat soziales Vertrauen einen positiven Einfluss auf öffentliche Unterstützung für Handelsliberalisierung? Zweitens, sind Menschen mit stärkeren Umweltpräferenzen protektionistischer? Drittens, wie wirkt sich die individuelle Einstellung der Menschen zu Ungleichheit auf ihre Handelspräferenzen aus? Und schließlich,

welchen Einfluss hat die subjektive Wahrnehmung des Einzelnen bezüglich seiner persönlichen wirtschaftlichen Lage im Verhältnis zur Wirtschaftslage des Landes auf individuelle Handelspräferenzen?

Die theoretischen Argumente aus den einzelnen Artikeln werden anhand statistischer Untersuchungen basierend auf Umfragedaten und Daten aus Umfrageexperimenten getestet. Der zu untersuchende Zusammenhang zwischen allgemeinem sozialem Vertrauen und individueller Haltung zum internationalen Handel wird im ersten Artikel erstmals experimentell auf Grundlage eines im Feld implementierten interaktiven Spiels in Kombination mit einer Umfrage untersucht. Die empirische Analyse des Einflusses von Umweltbewusstsein auf handelspolitische Einstellungen des Einzelnen im zweiten Artikel besteht aus einer innovativen Kombination aus Umfragen und Conjoint-Experimenten, welche ebenfalls im Feld in drei Ländern (Costa Rica, Nicaragua und Vietnam) durchgeführt wurden. Für die Untersuchung der Beziehung zwischen individueller Einstellung zu Ungleichheit und Unterstützung für die Einführung von Handelsbeschränkungen stützt sich die empirische Analyse im dritten Artikel auf Umfragedaten aus den American National Election Studies (ANES) sowie Daten aus einem Online-Umfrageexperiment. Im vierten Artikel wird die Assoziation zwischen der Wahrnehmung der eigenen finanziellen Haushaltslage des Befragten im Verhältnis zur wahrgenommenen Wirtschaftslage des Landes und seinen handelspolitischen Präferenzen ebenfalls auf Grundlage von Umfragedaten des ANES über mehrere Jahre (1992 bis 2012) untersucht. Des Weiteren wird die Analyse in diesem Artikel mit weiteren Daten, welche die Behandlung von handelspolitischen Themen in den Medien messen, ergänzt. Darauf basierend wird untersucht, inwiefern die Medienaufmerksamkeit für Handelspolitik die Beziehung zwischen subjektiver Wahrnehmung von relativem Wirtschaftsstand und individueller Einstellung zu internationalem Handel beeinflusst.

Insgesamt unterstreichen die Ergebnisse aus den vier Artikeln die Wichtigkeit eines umfassenderen Verständnisses davon, wie einzelne Menschen die Auswirkungen von Handelsliberalisierung wahrnehmen und entsprechend verarbeiten. Erstens wird deutlich, dass Menschen bei der Abwägung der Kosten und Nutzen von internationalem Handel nicht nur rein monetäre Aspekte in Betracht ziehen. Stattdessen können alternative Formen von Kosten wie zum Beispiel soziale Kosten eine ausschlaggebende Rolle in der Kosten-Nutzen-Analyse von freiem

Handel spielen. Zweitens rückt diese erweiterte Auffassung wahrgenommener Gewinne und Verluste infolge von Wirtschaftsliberalisierung auch die Berücksichtigung potentieller Handelseffekte auf das Kollektiv stärker in den Vordergrund. Dies bedeutet, dass individuelle Handelspräferenzen nicht einzig die Sorgen der Menschen über persönliche Vor- bzw. Nachteile von internationalem Handel widerspiegeln. Vielmehr spielen Abwägungen darüber, wie handelspolitische Entscheidungen bestimmte Teile der Gesellschaft oder das ganze Land beeinflussen, ebenfalls eine große Rolle bei der Bildung der persönlichen Meinung zum internationalen Handel. Darüber hinaus sind andere Faktoren wie beispielsweise Persönlichkeitsmerkmale oder die (temporäre) Medienaufmerksamkeit für handelspolitische Themen (und damit die Verfügbarkeit von Informationen zu handelsspezifischen Themen) ebenfalls wichtig für die Art und Weise, mit der Menschen die möglichen Auswirkungen von internationalem Handel beurteilen.