

Die sozialpsychologischen Folgen von TTIP, CETA und TiSA:

Wie die Freihandelsabkommen Radikalisierung und Extremismus anfachen könnten

von Prof. Dr. **Eva Walther**, Universität Trier

“We cannot deny the existence of a global economy that has dominated political action”.

(Pamela, K. Smith, 2011, p. 105).

I. Einführung

Tag für Tag ist es das Gleiche: In allen Zeitungen, auf allen Sendern. Der Extremismus ist auf dem Vormarsch: IS, Boko Haram, NSU, Linksradikale, Evangelikale; die Liste ließe sich fortsetzen. Doch das routinierte Entsetzen der Politiker angesichts neuer Gräueltaten der IS erscheint uns wie ein Affront angesichts des geringen Ausmaßes vernünftiger Politik. Dabei lassen sich die Ursachen von Radikalisierung wissenschaftlich nachvollziehen und es gibt genügend Expertinnen und Experten, die sich dazu äußern. Doch ungehört verhallen die Empfehlungen dieser Fachleute nach mehr Integration und Bildung, nach weniger Ungleichheit und mehr Partizipation. Im Gegenteil werden, wenn die Freihandelsabkommen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), CETA (Comprehensive Economic Trade Agreement) und TiSA (Trade in Service Agreement) kommen, Ungleichheiten vermutlich noch verschärft. Es gilt: wer TTIP, CETA und TiSA will, nimmt noch schneller wachsende Disparitäten und deren Folgen entweder billigend in Kauf oder wünscht sie sogar herbei, möglicherweise zur Rechtfertigung eigener politischer Ziele. Es schrillen die Alarmglocken – wir sollten sie hören!

Die sozialen, gesellschaftlichen sowie die ökonomischen Risiken der gegenwärtig verhandelten transatlantischen Freihandelsabkommen TTIP, CETA und TiSA werden in zahlreichen Kapiteln dieses Buches bereits überzeugend dargestellt. Wie Butterwegge (in diesem Band) darlegt, sind die Freihandelsabkommen nicht als isolierte Ereignisse zu begreifen, sondern als Teil eines umfassenderen gesellschaftlichen Veränderungsprozesses, dessen Folgen bereits ohne TTIP etc. gravierend sind (siehe auch Brinkmann, 2011).

In diesem Beitrag sollen die bisher noch wenig beleuchteten möglichen psychologischen Folgen dieser denkbaren Veränderungen durch die Abkommen TTIP, CETA und TiSA diskutiert werden. Dabei wird es weniger um die psychologischen Folgen einzelner vorstellbarer Effekte der Freihandelsabkommen (z.B. mögliche Demontage der Arbeitnehmerrechte, Abbau ökologischer Standards) gehen, die sicherlich auch eine vertiefende Betrachtung ver-

dienten, sondern es werden die potentiellen systemischen Auswirkungen der Freihandelsabkommen in den Blick genommen; besonders im Hinblick auf deren potentielle Radikalisierungswirkung.

Eine zentrale Auswirkung der Freihandelsabkommen CETA und TTIP wäre die Erosion demokratischer und rechtsstaatlicher Prinzipien. So führt der Einsatz von ISDS (Investor State Dispute Settlement) Schiedsgerichten, wie sie bei CETA und TTIP angedacht werden, zu einem Verlust staatlicher Souveränität und plebiszitärer Macht (vgl. Broß in diesem Band). Zudem werden die Verhandlungen und deren Ergebnisse der Öffentlichkeit entzogen und können somit kaum beeinflusst werden. Diese Intransparenz und die Verlagerung politischer Einflussphären weg von der Politik kann Gefühle von Unsicherheit, Machtlosigkeit und Verachtung auslösen bzw. amplifizieren, die Risikofaktoren für die Entstehung von Extremismus darstellen (Tausch, Becker, Spears, Christ, Saab, Singh, & Siddiqui, 2011). So konnten Tausch et al. (2011) zeigen, dass anders als Gefühle der Wut besonders Gefühle von Machtlosigkeit und Verachtung mit non-normativem (z.B. extremen) Verhalten einhergehen. Durch die Verlagerung plebiszitärer Macht zugunsten von transnationalen Konzernen bei Einführung privater Schiedsgerichte könnten die Freihandelsabkommen sowohl die Motivation zur Radikalisierung als auch die Wahl der Methoden zur Umsetzung radikaler Ziele entscheidend beeinflussen.

Selbstverständlich sind solche Vorhersagen naturgemäß schwierig und spekulativ, denn noch stehen nicht einmal die Vertragstexte von CETA ganz fest, von TTIP und TiSA ganz zu schweigen. Jedoch lassen sich aus psychologischen Theorien zu Radikalisierung und Extremismus Erwartungen ableiten, wie sich die Folgen der Freihandelsabkommen auswirken könnten. Zudem gibt es Beispiele früherer Abkommen, die eine gewisse empirische Grundlage liefern.

So wurde NAFTA (North American Free Trade Agreement), das Freihandelsabkommen zwischen USA, Kanada und Mexiko, insbesondere für das vergleichsweise ökonomisch schwache Land Mexiko als Topchance angepriesen, die ökonomische Situation des Landes maßgeblich zu verbessern. 20 Jahre nach der Einführung von NAFTA zeigt sich jedoch in Mexiko sowohl aus ökonomischer als auch aus sozialer Sicht ein verheerendes Bild. Nicht nur ist die Armut in Mexiko im Vergleich mit anderen mittelamerikanischen Staaten und verglichen mit der früheren Situation in Mexiko dramatisch angestiegen (Weisbrot, Lefebvre, & Sammut, 2014). Auch haben sich die Hoffnungen, was die Handelsbeziehungen der drei Länder angeht, weitestgehend nicht erfüllt (Coughlin & Wall, 2003). In allen drei Staaten hat nach Aussage eines Beitrags des Deutschlandfunks NAFTA „weniger Wachstum, weniger

Arbeitsplätze und mehr Umweltzerstörung” gebracht (ADN, 2014). NAFTA hat aber auch soziale Folgen, denn laut einer Studie der Heinrich Böll Stiftung ist die Anzahl an Gewalttaten in Mexiko seit Inkrafttreten von NAFTA drastisch gestiegen (<http://www.boell.de/de/navigation/aussen-sicherheit-mexiko-toten-zaehlen-schoenfeld-12284.html>). Kritiker begründen dies damit, dass der „faktische Rückzug des Staates aus Wirtschaft und Recht die Rahmenbedingungen für die vorherrschende Gesetzlosigkeit erst möglich gemacht habe“ (<http://www.quetzal-leipzig.de/lateinamerika/mexiko/nafta-nordamerikanisches-freihandelsabkommen-mexiko-folgen-19093.html>). Zusätzlich könnte aber auch der durch NAFTA einhergehende Verarmung und Entrechtung der Landbevölkerung und deren Folgen zu einem Anstieg an Gewalt beigetragen haben.

Wie NAFTA führen die Freihandelsabkommen TTIP, CETA und TiSA zu einer Machtverlagerung von den Gesetzgebungsorganen hin zu den multinationalen Großkonzernen und deren Interessenvertretern. Da es sich zudem um Deregulierungsabkommen handelt, könnten gut etablierte Regeln und Standards wie etwa das Vorsorgeprinzip in Europa zugunsten marktkonformerer Lösungen unterminiert werden. Wenn die Qualität und Quantität von Gütern und Dienstleistungen nicht mehr staatlichen Regeln, sondern undurchschaubaren Marktprinzipien unterworfen sind, verlieren Bürger damit aber wichtige Dimensionen der Vorhersagbarkeit und Sicherheit in ihrer näheren Umgebung. Diese zunehmende Unsicherheit Umwelteinflüssen gegenüber einerseits und der Verlust an Einfluss durch den Abbau plebiszitärer Macht andererseits könnten gravierende psychologische Folgen haben, beispielsweise könnten sie Prozesse der Extremisierung weiter anfachen, wie im Folgenden dargelegt werden soll.

Was bedeutet es beispielsweise für die Bürger, wenn elementare Entscheidungen nicht mehr von durch Wahlen legitimierten Volksvertreterinnen und Volksvertretern, sondern durch Konzerne bzw. deren Anwälte getroffen werden? Welche Auswirkung hat es, wenn Verbraucher als Steuerzahler Großkonzernen Entschädigungen finanzieren müssen, die die Rechte ebendieser Bürger als Handelshemmnis wahrnehmen? Was heißt es, wenn der Rechtsstaat und dessen Regulationsinstitutionen nicht mehr das letzte Wort haben, sondern wenn eine kleine Zahl spezialisierter Elite-Advokaten rechtlich bindende Urteile fällen? Wie reagiert der Mensch auf diese Art von Machtverlust, Unsicherheit und Frustration? Wie wirkt sich die beschleunigte Zunahme von Entwicklungsdisparitäten, wie sie auf der Basis der NAFTA-Erfahrungen zu erwarten wären, auf die Lebenszufriedenheit der Menschen aus?

Diese Fragen sollen nicht kaschieren, dass der Zusammenhang zwischen gesellschaftlicher Veränderung und der Radikalisierung von Einzelnen und Gruppen komplex ist und es

nicht zuletzt von den Definitionen und der Operationalisierung der Begriffe abhängt, ob Zusammenhänge beobachtet werden können oder nicht. Zudem soll deutlich werden, dass die Psychologie als Wissenschaft allein Wahrscheinlichkeiten bzw. Risikofaktoren benennt und es sich folglich bei möglichen psychologischen Folgen der Freihandelsabkommen um Wahrscheinlichkeiten im Konjunktiv handelt, denn noch liegen weder die kompletten Verhandlungstexte vor, noch ist ein einzelnes der drei Abkommen ratifiziert.

Zunächst sollen nun die psychologischen Entstehungsfaktoren von Extremismus erörtert werden. Neben der Abhandlung der möglichen psychologischen Folgen der Abkommen werden abschließend in einem Ausblick die sozialpsychologischen Aspekte dargestellt, die tatsächlich zu mehr Lebenszufriedenheit beitragen.

II. Wie entsteht Extremismus¹?

Anders als in den Medien oft verbreitet werden selbst kriminelle extremistische Handlungen wie Sprengstoffattentate, Massaker oder Entführungen nur in Einzelfällen von psychologisch abnormalen Personen begangen. Man kann im Gegenteil davon ausgehen, dass Terroristen und andere Extremisten – von wenigen Ausnahmen abgesehen – psychologisch normale Menschen sind. Die Verwendung des Begriffes Extremismus ist in der Literatur durchaus umstritten, gemäß dem bekannten Ausspruch „des einen Terrorist ist des anderen Freiheitskämpfer“. In Anlehnung an Neumann soll hier unter Radikalisierung ein Prozess verstanden werden, der zu gegenüber der gesellschaftlichen Majoritätsnorm inkonsistenten Gefühlen, Überzeugungen und Verhalten, d.h. zu Extremismus führt (vgl. Walther, 2014). Diese Definition schließt aber nicht aus, und im weiteren Verlauf der Argumentation soll sogar nahegelegt werden, dass diese extremen Gefühle, Überzeugungen und Handlungen innerhalb einer Minorität (z.B. einer Bezugsgruppe) normkonsistent oder sogar norm-konstituierend sein können.

Was aber führt zu Radikalisierung? In der psychologischen Forschung herrscht überwiegend Einigkeit darüber, dass Radikalisierung ein gradueller Prozess ist, an dessen Ende für einige Wenige extreme Handlungen stehen (Horgan, 2005). Der graduelle Prozess der Radikalisierung wird häufig als Pyramide oder Stufenmodell (Mogghadam, 2005) beschrieben, an dessen Spitze sich Wenige befinden, die tatsächlich physische Gewalt ausüben, um ihre Ziele durchzusetzen. Auf der darunter liegenden Stufe befindet sich die große Gruppe von Sympathisanten oder sogenannter kognitiver Extremisten, die mentale, affektive und soziale Unter-

¹ Dieses Kapitel beinhaltet Ausschnitte aus: Walther, E. (2014). Wie gefährlich ist die Gruppe? Eine sozialpsychologische Perspektive kriminalitätsbezogener Radikalisierung. *Zeitschrift für Internationale Strafrechtsdogmatik* – www.zis-online.com - 9/2014, 393-401.

stützung für die extremste Gruppe ganz oben in der Radikalisierungspyramide liefern. Darunter befindet sich die wiederum größere Gruppe von Personen, die sensitiv für die Ideologie sind. Auf dieser untersten Ebene der Pyramide sind motivationale Faktoren wie Gefühle von Unsicherheit, Ungerechtigkeit oder relativer Deprivation von besonderer Relevanz, da sie den Eintritt in den Radikalisierungsprozess bewirken können.

Zwar ist Radikalisierung ein komplexer Vorgang, doch lassen sich, die einschlägige Literatur zusammenfassend, drei Gruppen von Kernfaktoren identifizieren, die zur Radikalisierung beitragen (vgl. Kruglanski & Webber, 2014, oder Walther, 2014): Die drei „Is“ - Determinanten der Radikalisierung: Auf der motivationalen Ebene die Wahrnehmung von relativer Deprivation, Bedrohung, Ungerechtigkeit oder sozio-ökonomischer Exklusion (i.e. Injustice). Auf der kognitiven Ebene ein Glaubenssystem (i.e. Ideologie), das den Gebrauch von Gewalt für politische und religiöse Ziele rechtfertigt und legitimiert (Ideology). Auf der sozialen Ebene eine gedachte oder tatsächlich vorhandene Bezugsgruppe, innerhalb derer die Ideologie verbreitet ist (Ingroup). In diesem Kapitel soll der Schwerpunkt in erster Linie auf dem ersten Faktor, d.h. auf der motivationalen Grundlage für Extremismus liegen. Die Wirkung der anderen beiden „Is“ ist bereits an anderer Stelle ausführlich von Walther (2014), aber auch von Kruglanski und Webber (2014), behandelt worden (vgl. Abb. 1).

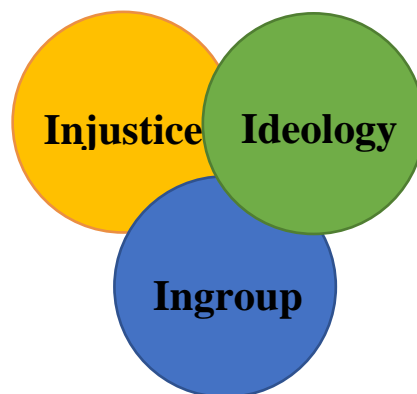


Abb. 1 Die drei Is der Radikalisierung nach Walther (2014)

III. Der gesellschaftliche Einfluss – die psychologischen Folgen des Mangels an Bedeutung und Mitbestimmung

Warum verwenden Personen extreme Mittel oder verfolgen majoritätsnorminkonsistente (z.B. radikale) Ziele? Als motivationale Gründe hierfür nennen die einschlägigen Erklärungsansätze das Gefühl von Ungerechtigkeit (i.e. relative Deprivation (Walker &

Pettigrew, 1984), das Gefühl von Ohnmacht sowie das Bedürfnis bedeutsam zu sein (Kruglanski & Webber, 2014). Im Hinblick auf die Freihandelsabkommen lassen sich im Grunde zwei mögliche Prozesslinien als Auswirkungen der Freihandelsabkommen identifizieren: Eine unmittelbare Prozesslinie *sozialer Disparität* durch den Abbau von Demokratie. Am Beispiel NAFTA lässt sich zeigen, dass die Freihandelsabkommen insofern soziale Risiken bergen, als mit der Schwächung des Rechtsstaates Lobbygruppen über immer mehr und Bürger und Politiker über immer weniger Einfluss verfügen würden. Sollte der regulatorische Rat realisiert werden, schreiben zudem Konzerne zukünftig direkt an Gesetzesvorlagen mit.

Eine zweite mittelbarere Prozesslinie entsteht durch die Effekte wachsender Ungleichheit, also *ökonomischer Disparität* (vgl. auch Butterwegge in diesem Band), die zu erwarten ist, wenn beispielsweise Lohn- und Sozialstandards abgesenkt werden. Ökonomen berechnen den *Gini-Koeffizient*, um die Ungleichverteilung von Einkommen zu beschreiben. Der Koeffizient hat den Wert von 0 bei maximaler Gleichverteilung (0 Varianz) und einen Wert von 1, wenn nur eine Person das komplette Einkommen erhält. Während die meisten Europäischen Länder zwischen 0.20 und 0.30 liegen (Deutschland 2007 bei 0.30,6), liegen die USA mit einem Gini-Koeffizienten von 0.41 in einem Bereich der noch deutlich größere Ungleichheit anzeigt (http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_income_equality). Allerdings ist die Ungleichheit in Deutschland innerhalb der Eurozone am größten und durch die Hartz-IV-Gesetze noch weiter angestiegen (Handelsblatt online 26.02.2014). Zudem scheint die Schere durch die Globalisierung generell weiter auseinanderzugehen (z.B. Marshall, 2000).

Der gemeinsame Nenner beider Auswirkungen, soziale und ökonomische Disparität, lässt sich psychologisch als kognitive Dissonanz beschreiben (Festinger, 1957). Kognitive Dissonanz entsteht aus dem Widerspruch zwischen einer Kognition (z.B. einer Gerechtigkeitsnorm, einem Selbstbild, einem Anspruch auf Teilhabe oder einer bestimmten Behandlung in der Gesellschaft etc.) und der Realität. Soziale Disparität führt beispielsweise dann zu Dissonanz, wenn Menschen einen Anspruch auf Partizipation besitzen, der frustriert wird, weil sie merken, dass sie zwar wählen dürfen, aber gewählte Politiker von Lobbyisten kontrolliert werden bzw. Politiker deren Interessen (oder ihre eigenen) über die Interessen des Gemeinwohls stellen.

Ökonomische Disparität führt zur Dissonanz, wenn Menschen die Verteilung von Ressourcen als ungerecht gemessen an ihrem eigenen Standard empfinden. Die Dissonanztheorie beschreibt diesen Konflikt zwischen innerem Anspruch und äußerer Realität als negativen Spannungszustand, der die motivationale Triebfeder bildet, etwas zu verändern. Wichtig ist

dabei zu beachten, dass es die subjektiven Widersprüche sind, die Dissonanz auslösen, nicht etwa die objektiven.

Mögliche Maßnahmen zur Reduktion von Dissonanz liegen entweder in der Kognition (z.B. man macht sich beispielsweise klar, dass die Teilhabeansprüche unbegründet sind) oder in der Realität (es wird z.B. versucht, die Machthaber zu bekämpfen). In den Worten des Bundespräsidenten Gauck lassen sich die aus seiner Sicht in Deutschland erwünschten Maßnahmen zur Dissonanzeindämmung folgendermaßen illustrieren: „Man sollte die Zweifel an der Marktwirtschaft schon ernst nehmen, aber nicht um den Zweifeln zu folgen, sondern um ihnen zu begegnen.“ (Bundespräsident Joachim Gauck bei der Festveranstaltung zum 60-jährigen Bestehen des Walter Eucken Instituts am 16. Januar 2014). In anderen Worten sollen die Menschen ihre Einstellung zur Marktwirtschaft ändern und nicht etwa an der Marktwirtschaft selbst rütteln. Bürger sollen sich also nach dem Willen unseres Staatsoberhauptes ändern, damit die Marktwirtschaft es nicht muss. In der gleichen Rede spricht Gauck übrigens im Hinblick auf Kritiker der Marktwirtschaft Theodor Heuss zitierend von einem „gefühlstonten Antikapitalismus“. Dissonanz zwischen einer gesellschaftlichen Vorstellung und der wirtschaftlichen Realität wird somit als Affektstörung diffamiert. Dass solche Diffamierungen von höchster Stelle selbst wieder Dissonanz auslösen könnten, ist leicht vorstellbar.

Die möglichen Folgen kognitiver Dissonanz lassen sich mit dem Ansatz des Ökonomen und Philosophen Albert O. Hirschman (1970) fassen, und es lässt sich durch die Integration beider Ansätze, Dissonanztheorie und Hirschmanns Ansatz, erklären, wie gesellschaftliche Phänomene wie relative Deprivation oder soziale Disparität und die hieraus resultierenden kognitiven Dissonanzgefühle unter bestimmten Bedingungen die Wahrscheinlichkeit von Extremismus erhöhen.

Nach Albert O. Hirschman (1970) gibt es drei Verhaltensoptionen, um mit Situationen, die Dissonanz auslösen, umzugehen. Er unterscheidet zwischen „*Voice*“, übersetzt etwa Protest, also dem Versuch die Ursachen der Dissonanz innerhalb des Systems zu verändern (s.o.), zwischen *Neglect*, d.h. der Strategie, sich innerhalb des Systems zurückzuziehen, und zwischen *Exit*, der Option das System zu verlassen. Der Widerstand und der Protest, der in Teilen der europäischen Bevölkerung durch TTIP etc. ausgelöst wurde, wäre klar der erstgenannten *Voice*-Strategie zuzurechnen. Anti-TTIP-Petitionen, Demonstrationen, Kundgebungen sind alle Ausdruck des Versuchs, Dissonanzreduktion durch gesellschaftliche Veränderungen innerhalb des Systems zu bewirken, also beispielsweise die Verhandlungen zu den Freihandelsabkommen zu stoppen. Hirschmann, der seine Theorie ursprünglich hauptsächlich für Wirtschaftsprozesse konzipiert hatte, misst der *Voice*-Strategie immense gesellschaftliche

Bedeutung zu, denn durch Kritik und den aus ihr resultierenden Veränderungsbemühungen wird seiner Meinung nach Fortschritt innerhalb des Systems angestoßen. An dieser Stelle konvergiert Hirschmanns Ansatz mit Theorien der Sozialpsychologie zum Minderheiteneinfluss, wie beispielsweise Moscovicis Theorie (Moscovici, 1976), die ebenfalls davon ausgeht, dass es kritische Minoritäten sind, die letztlich gesellschaftlichen Progress bewirken (siehe auch Trost, Maass, & Kenrick, 1992).

Das Ausmaß, in dem Personen bereit sind, sich für eine Verbesserung des Systems zu engagieren, also zur Bekämpfung von Dissonanz die Voice-Strategie wählen, wird durch den Grad ihrer Loyalität mit dem System determiniert (s. Abb. 2). Das System - im Falle der Freihandelsabkommen der demokratische Rechtsstaat - muss demzufolge ein gewisses Maß an Loyalität erzeugen, um die Kritiker in den eigenen Reihen zu halten, um sie davor zu bewahren, eine andere Strategie zu wählen, denn damit gingen dem System wertvolle Mitglieder verloren.

Ist die Loyalität jedoch gering, kommen Exit oder Neglect zum Tragen. Anders als Voice ist Neglect eine Dissonanzreduktionsstrategie, bei der die Hoffnung auf Veränderung des Systems verloren gegangen ist und Personen die Wichtigkeit der dissonanten Kognitionen herunterspielen. Dadurch zeigt sich Neglect beispielsweise in gesellschaftlicher Rückzugshaltung, in Politikverdrossenheit und allgemeiner Partizipationshemmung.

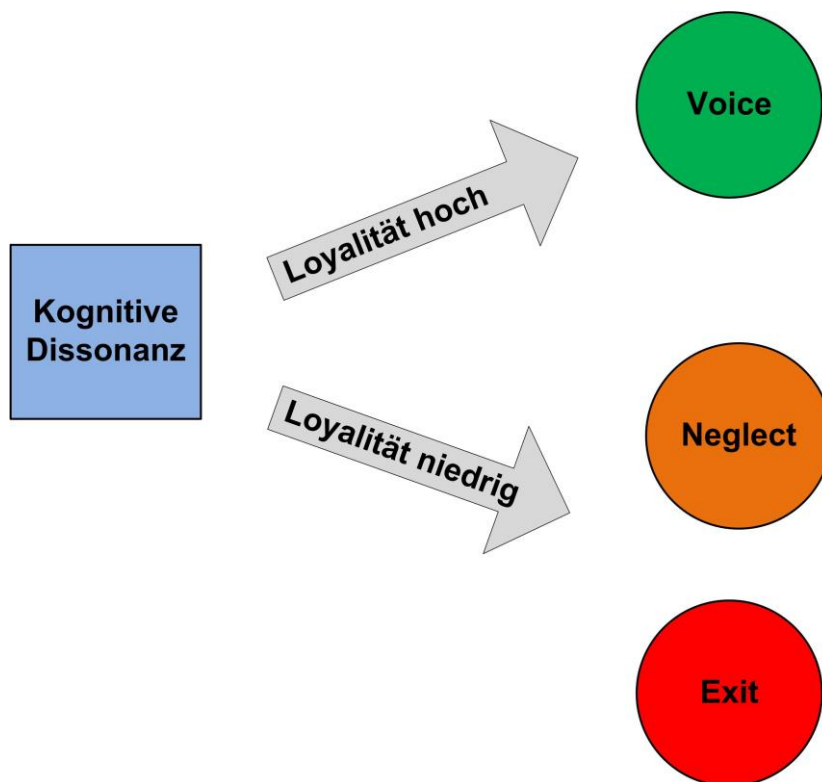


Abb. 2 Dissonanz und Handlungsoptionen

So konnte Loveless (2013) in einer empirischen Studie osteuropäischer EU Mitgliedsstaaten zeigen, dass subjektiv wahrgenommene Ungleichheit (Dissonanz) unter bestimmten Bedingungen mit der Atrophie sozialer und gesellschaftlicher Werte, Demobilisierung und politischer Apathie einhergeht. Die sinkenden Wahlbeteiligungen in Europa der letzten Jahre (zuletzt: Bürgerschaftswahl in Hamburg, 52,3 %) sprechen dafür, dass bereits jetzt ein gewichtiger Teil der Gesellschaft eine solche Neglect-Strategie gewählt haben könnten. Während sich Neglect also innerhalb des Systems etwa in Interessenlosigkeit äußert, manifestiert sich Exit in einem Bruch mit dem alten und in dem Anschluss an ein neues (i.e. anderes) Gesellschaftssystem. Exit stellt somit im Hinblick auf eine mögliche Radikalisierung die riskanteste Strategie dar. Mangelnde Loyalität, ausgelöst beispielsweise durch erodiertes Vertrauen in den Rechtsstaat oder durch ausbleibende Anerkennung innerhalb des gesellschaftlichen Systems, kann somit zu einer Affiliation an ein anderes gesellschaftliches System führen.

Ob bei geringer Loyalität Exit oder Neglect gewählt wird, hängt zum einen von dem Grad des erlebten Konfliktes, also dem Ausmaß an Dissonanz ab. Sind eigene Bewertungsstandards und Wertmaßstäbe gering ausgeprägt, sinkt das Ausmaß erzeugter Dissonanz bei gleichbleibender objektiver Ungerechtigkeit oder die inneren Standards lassen sich relativieren. Zum anderen hängt die Entscheidung zwischen Neglect und Exit von den angebotenen Alternativen ab. Mit dem Angebot an Alternativen sind sowohl ideologische Angebote gemeint als auch Angebote im Hinblick auf eine neue Bezugsgruppe (Ingroup).

Im Hinblick auf die Bedeutung sozialer Gruppen ist sich die Forschung einig: Radikalisierung ist ein Gruppenphänomen. Ingroups befriedigen nicht nur das soziale Bedürfnis nach Zugehörigkeit (i.e. Anschlussmotiv), sondern auch das kognitive Bedürfnis, die Welt zu verstehen und in ihr zu funktionieren (Festinger, 1954). Denn durch den sozialen Vergleich mit Anderen reduzieren Menschen Unsicherheit und validieren ihr Selbst- und ihr Weltbild. Gruppen mit einem simplifizierten weltanschaulichen Repertoire können deswegen besonders auf sehr verunsicherte Jugendliche eine besondere Attraktion ausüben, weil sie durch ihre vereinfachten dualistischen Weltanschauungen effektiv Unsicherheit reduzieren. Beide Motive, das *Affiliationsmotiv* und das *Motiv die Welt zu begreifen* und in ihr zu bestehen, sind vor allem in der Adoleszenz und im frühen Erwachsenenalter ausgeprägt, wenn das soziale Umfeld noch nicht gefestigt ist und wenn noch kein stabiles eigenes Weltbild existiert. Zudem ist es möglich, sich durch die Mitgliedschaft in einer prestigeträchtigen Gruppe selbst aufzuwerten. Erschwerend im Hinblick auf Radikalisierung kommt noch hinzu, dass Gruppen in sich den Hang zur Polarisierung tragen (Moskovicic & Zavalloni, 1969).

Konkret bedeutet dies, dass Personen, die sich isoliert fühlen, weil sie keiner Gruppe angehören (i.e. Ingroup), über keine Ideologie verfügen und ein geringes Empfinden von Selbstwirksamkeit haben (Loveless, 2013), eher einem Neglect- als einem Exit-Strategiemuster verfallen werden. Umgekehrt wirken machtbesitzende Gruppen und Ideologien als Attraktoren, um Personen bei entsprechender Dissonanz von einem System in das andere zu ziehen.

Im Hinblick auf Implikationen der Freihandelsabkommen kann das Vertrauen in den Rechtsstaat und die Politik als das zentrale Moment der Loyalität betrachtet werden. Verlieren die Bürger das Vertrauen in den Rechtsstaat, weil dieser z.B. von anderen rechtsprechenden Systemen wie einem Investorenschutz ISDS unterminiert wird, oder in die Politik, weil diese freiwillig Macht zugunsten von Lobbygruppen aufgibt, kann dies zu Gefühlen von Ohnmacht und Unsicherheit führen, die eine Exit-Strategie wahrscheinlicher machen. Denn Voice kommt nur dort zur Geltung, wo noch Hoffnung auf Kontrolle d.h. Korrektur des Systems besteht. Wenn die Bürger glauben, die gesellschaftlichen Regeln nicht mehr beeinflussen zu können, selbst wenn sich diese direkt gegen ihre Interessen wenden, wie z.B. bei dem avisierten Abbau von Verbraucher-, Arbeits- und Umweltrechten durch die Freihandelsabkommen (vgl. Beck & Scherrer, S. 50, in diesem Band), wird Voice zunehmend unwahrscheinlicher.

Das Erstarken extremer politischer Gruppierungen, besonders in jenen von der Austeritätspolitik besonders gebeutelten Staaten, kann in diesem Sinne interpretiert werden. Exit bedeutet bei entsprechenden Angeboten den Übertritt in ein anderes System, welches mehr Vorhersagbarkeit und - wenn möglich - eine bessere soziale Position verspricht. Mit diesem Bedürfnis, welches das alte System nicht mehr befriedigen kann, gewinnen extreme, ideologisch aufgeheizte Gruppen mit ihren oft klaren Hierarchiestrukturen und Aufstiegsmöglichkeiten besondere Anziehungskraft. So wird als ein Grund für die Attraktion, die der Islamische Staat (IS) auf pauperisierte westliche Jugendliche ausübt, die Möglichkeit der Machtrestauration genannt, d.h. die Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb der Organisation und die Möglichkeit, durch Gewalt Kontrolle und Macht über Andere auszuüben (Kruglanski, Chen, Dechesne, Fishman, & Orehek, 2007).

Schuld daran ist nicht allein die geringe soziale Durchlässigkeit der Gesellschaft, die Personen exkludiert oder ihnen nicht genügend Optionen der Partizipation bietet, sondern teilweise das als Kompensation für ein gedemütigtes Ego prononcierte Bedürfnis, bedeutsam zu sein (*quest for significance*; Kruglanski, et al., 2007; Strenger, 2011). Denn ein hoher Anspruch auf eine bestimmte Stellung in der Gesellschaft erhöht die Wahrscheinlichkeit von Dissonanz, wenn dieser Anspruch nicht erfüllt wird. Während der Verlust von rechtsstaatli-

cher Macht einen push-Faktor darstellt, sind ideologische, machtvolle Gruppen ein pull-Faktor; beide Faktoren gemeinsam beschleunigen den Radikalisierungsprozess. Die Exit Strategie hat aber nicht nur direkte Effekte auf den Einzelnen und die Gesellschaft, sondern auch mögliche indirekte negative Konsequenzen, denn je mehr Exit geschieht, desto weniger Voice bleibt als kritisches Potential in einer Gesellschaft übrig, um die Gesellschaft zu wandeln.

IV. Unsicherheit und die Rolle von Ideologien

Während wie oben angedeutet motivationale Aspekte insbesondere in den Anfangsstadien der Radikalisierung eine Rolle spielen, kommen durch eine entsprechende Ideologie Erklärungen und Attributionen für den dissonanten Zustand zum Tragen, die Personen bewegen, sich Gruppen anzuschließen, die diese Ideologie verbreiten (Walther, 2014). Ideologien werden dabei als “interrelated set of attitudes, values, and beliefs with cognitive, affective, and motivational properties” (Jost, Federico & Napier, 2009, p. 315) verstanden. Das heißt, Ideologien sind Glaubenssysteme, die bestimmten motivationalen Bedürfnissen dienen. Obwohl Personen, die eine Exit-Strategie verfolgen, besonders empfänglich für Ideologien sind, die dem ursprünglichen System widersprechen, gibt es auch Ideologien, die Dissonanz weg-erklären und damit eher zu einer Neglect-Strategie beitragen. Die Sozialpsychologie spricht in diesem Fall von Systemrechtfertigungsideologien (*system justification*; Jost & Banaji, 1994), deren Ziel es ist, die Ungleichheit zu rechtfertigen, z.B. indem Personen selbst für ihre prekäre Lage verantwortlich gemacht werden (Sidanius & Pratto, 1999; Tyler & McGraw, 1986).

Armutst-Stereotype, wie sie von den Massenmedien oft verbreitet werden, tragen zu dieser Systemrechtfertigung bei, indem einkommensarme Menschen (z.B. Hartz-IV-Empfänger) als faul und ignorant dargestellt werden, um damit zu suggerieren, sie wären für ihre Lage selbst verantwortlich. Eine der tragischsten Implikationen der Systemrechtfertigungstheorie von Jost und Banaji (1994) ist die Tatsache, dass deprivierte Gruppen auf sich selbst diese Ideologie anwenden, auch wenn sie sich damit gegen ihre eigenen Interessen stellen (Jost & Hunyady, 2002). Obwohl Gruppen üblicherweise quasi eine eingebaute Tendenz haben, sich selbst positiver zu sehen als die Fremdgruppe (i.e. *Eigengruppenfavorisierung*), zeigen deprivierte Gruppen einen *Fremdgruppenfavorisierungseffekt* nebst Selbststereotypisierung, d.h. sie schreiben sich zu einem gewissen Ausmaß selbst stereotype negative Eigenschaften zu und schätzen die eigene Gruppe geringer als die Fremdgruppe (z.B. die Privilegierten). Dass diese Fremdgruppenfavorisierung sich auch im Verhalten äußert, zeigen zahlreiche Studien, die belegen, dass Frauen glauben, für die gleiche Arbeit tatsächlich weniger

Geld verdient zu haben als Männer (i.e. depressed entitlement; s. Blanton, George, & Crocker, 2001; Pelham & Hetts, 2001).

Die Systemrechtfertigungsideologie sollte hier nicht mit Loyalität im Sinne einer Voice-Strategie missverstanden werden. Unter Voice sind Menschen mit dem System (oder Aspekten desselben) nicht einverstanden und versuchen, es durch Engagement zu verbessern. Menschen mit einer Neglect-Strategie rechtfertigen das System oder verhalten sich apathisch, auch wenn es ihnen selbst (und dem System) die größten Nachteile bringt.

Während sich also auf der einen Seite Dissonanz reduzieren lässt, indem die betroffenen Personen selbst für ihre Misere verantwortlich gemacht werden, werden Personen im Exit-Modus dazu getrieben, das System zu verlassen. Im Hinblick auf die Radikalisierung im Zuge der Exit-Strategie haben Ideologien eine dreifache Funktion. Zum einen spenden sie verunsicherten Individuen Halt und Sicherheit. Im Kontext schwer durchschaubarer gesellschaftlicher Veränderungen, wie sie durch den Verlust rechtsstaatlicher und demokratischer Prinzipien im Zuge von CETA und TTIP und durch die Logik des „lebenden Abkommens“ möglich werden, erscheinen Gruppen, die überschaubarere Weltsysteme und klare intragruppale Strukturen anbieten, besonders attraktiv. Angesichts einer immer komplexer und undurchschaubar erscheinenden Welt ist die Übernahme einer Ideologie und/oder Religion somit eine von zahlreichen Strategien zur Unsicherheitsregulation (Hogg, 2007). Zwar gibt es – wie bereits angedeutet – große inter-individuelle Unterschiede in dem Ausmaß, in dem Unsicherheit als aversiv erlebt wird (Webster & Kruglanski, 1994), fest steht jedoch aus psychologischer Sicht, dass Menschen Unsicherheit und Kontrollverlust vermeiden möchten (Festinger, 1954).

Verliert der Staat als Rechtsinstanz, wie durch die Freihandelsabkommen mitbewirkt, an Einfluss, muss diese Lücke im subjektiven Regel- und Ordnungssystem der Bürger anderweitig geschlossen werden. Denn auch wenn die Idee der Anarchie abstrakt betrachtet für Einige einen gewissen Charme besitzen mag, psychologisch wollen Menschen in einem Kontext leben, in dem sie die Ereignisse weitestgehend vorhersagen können (Webster & Kruglanski, 1994). Zudem löst mangelndes Vertrauen in die Rechtsstaatlichkeit Ohnmachtsgefühle aus, die instrumentell genutzt werden können, um gezielt Gewalt zu schüren oder um das eigene religiöse oder ideologische System als schlagkräftiger darzustellen. Folglich muss der Rechtsstaat aus Gründen der Gewalt- und Extremismusprävention ein großes Interesse daran haben, das Vertrauen und die Loyalität aller seiner Bürger zu erhalten.

Zweitens verbinden Ideologien Mitglieder einer Gruppe (Jost, 2006). Drittens zeigen zahlreiche Studien, dass radikale Verhaltensweisen dann auftreten, wenn sie legitimiert er-

scheinen (Thomas, McGarty, & Louis, (2014)). Die Aufgabe einer Ideologie ist es, diese Legitimation zu schaffen, zum einen die Inhalte und zum anderen die Mittel betreffend (Jost, 2006).

Zusammenfassend könnten die Freihandelsabkommen zu einem Prozess der Radikalisierung an zwei Stellen beitragen. Zum einen durch Verstärkung von Dissonanz, also der motivationalen Basis des Extremismus, verursacht durch wachsende politische und soziale Disparität. Zum anderen durch die Reduktion von Loyalität (z.B. durch Mangel an Vertrauen in den Rechtsstaat und in die Politik), die die Wahrscheinlichkeit von Exit als mögliche Dissonanzreduktionsstrategie erhöht.

V. Ausblick: Materialismus und Lebenszufriedenheit - Das Einkommen-Glücks-Paradox oder warum die Verhinderung von TTIP, CETA und TiSA nur ein kleiner Teil des Ganzen ist

Während die Liste der Argumente gegen CETA, TTIP und TISA lang ist, kontern die Befürworter mit einem einzigen Argument: Wirtschaftswachstum - in dessen Zuge sich höherer Wohlstand einfinden soll. Unabhängig davon, ob und in welchem Ausmaß Wachstum tatsächlich auftreten würde, stellt sich aus psychologischer Sicht die Frage, was uns dieses Wachstum bringen soll? Führt ökonomisches Wachstum auch zu mehr Lebenszufriedenheit oder gar Glück?

Fast jeder Mensch möchte glücklich sein und es gibt wohl kaum eine Antwort, die öfter in Umfragen als Lebensziel genannt wird. In eklatantem Kontrast zu diesem Wunsch steht jedoch das psychologische Wissen darüber, wie man den ersehnten Zustand erreichen kann. Dieser Mangel an Wissen führt nicht selten dazu, dass Glücks-Truismen geringer Gültigkeit gefolgt wird. Einer dieser psychologisch wenig belastbaren Truismen ist jener, dass mehr Geld zu mehr Lebenszufriedenheit beiträgt. Warum werden sonst diese enormen Anstrengungen unternommen, um an Geld zu kommen bzw. es zu vermehren? Während es, wie beispielsweise die aktuellen Tarifstreitigkeiten zeigen, in vielen gesellschaftlichen Auseinandersetzungen maßgeblich und immer wieder nur ums Geld geht, wird von wissenschaftlicher Seite schon längst der Sinn des Strebens nach rein materiellem Wohlstand hinterfragt.

Bekannt geworden ist in diesem Kontext das Einkommens-Glücks-Paradox (happiness-income paradox; HIP). Das HIP besagt, dass über ein gewisses Maß an existenzsicherndem Grundeinkommen hinaus ein Anstieg an Einkommen nicht mehr zur Lebenszufriedenheit beiträgt. Dieser fehlende Zusammenhang zeigt sich sowohl für entwickelte als auch für Schwellenländer (Lane, 2000). Zudem weist die Forschung darauf hin, dass Menschen mit

finanzieller Zielorientierung weniger zufrieden mit ihrem Leben sind als Personen mit non-materialistischer Werthaltung (Garðarsdóttir, Janković, & Dittmar, 2008; Kasser, 2002; Kasser & Kanner, 2004; Smith, Langa, Kabeto, & Ubel, 2005). Ein Grund dafür könnte sein, dass mit dem Vermögen auch die Angst steigt, dieses Vermögen wieder zu verlieren (Kahneman, & Tversky, 1979) und diese Befürchtung mit der Wertigkeit materieller Dinge wächst.

Interessant ist jedoch eine Variante mit der es gelingt, durch Geld tatsächlich mehr Glück zu erreichen. Zahlreiche Studien haben gezeigt, dass es glücksvermehrend ist, sein Geld für andere Menschen auszugeben (Dunn, Aknin, & Norton, 2008; Geenen, Hoheluchter, Langholf, & Walther, 2014). Auch dieser Effekt scheint sich aber außerhalb der Wissenschaft noch nicht wirklich herumgesprochen zu haben. Im Gegenteil scheinen viele Menschen eine regelrechte Aversion zu besitzen, ihr Geld für das Gemeinwohl auszugeben, wie die enorme Anzahl der Steuersünder zeigt. Warum macht das Geldausgeben für Andere aber glücklicher als das Geld für sich selbst auszugeben? Zum einen hat das Geldausgeben für Andere einen höheren experientiellen Charakter, d.h., der Erlebniswert ist höher als bei Eigenkonsum. Es sind aber die Erlebnisse, die die Lebenszufriedenheit erhöhen und nicht die Ansammlung materieller Güter, an die sich Menschen schnell adaptieren (Van Boven & Gilovich, 2003). Erlebnisse sind einzigartiger, bleiben eher im Gedächtnis und lassen sich besser mit Anderen teilen als Güter (Dunn, Gilbert, & Wilson, 2011). Zum anderen stärken gemeinsame Erfahrungen die Beziehung zwischen Personen.

Insbesondere dieser letzte Punkt verweist auf eine psychologisch verbrieft Quelle realen Glücks. Die Anzahl und Qualität sozialer Beziehungen ist einer der Prädiktoren von Lebenszufriedenheit (Dunn et al., 2011). Soziale Unterstützung ist nicht nur ein Stresspuffer, sondern lässt Menschen auch Krisensituationen leichter überstehen. Im Hinblick auf das Glückspotential spielt neben sozialen Kontakten und dem Erlebniswert das Ausmaß an Kontrolle, welche Personen über ihr Leben haben, zudem eine zentrale Rolle. Wie bereits angedeutet wird der Verlust von Kontrolle über sich selbst oder seine Umwelt als unangenehm erlebt (Festinger, 1954). Kontrollverlust ist aber genau eine der Folgen, die durch die Freihandelsabkommen eintreten könnten (s.o.).

VI. Referenzen

- Abou Taam, Marwan (2014). Salafismus in Deutschland – Eine Herausforderung für die Demokratie. *Zeitschrift für Internationale Strafrechtsdogmatik* – www.zis-online.com -, 9/2014, 442-449.
- ADN (2014). *Schreckensbilanz nach 20 Jahren NAFTA-Freihandel – “Neuer Konstitutionalismus” macht Konzerne juristisch allmächtig*. Retrieved from: <https://adn1946.wordpress.com/tag/nafta/>
- AFP (2015). *DIW-Studie: Deutschland hat größte Vermögensungleichheit in der Eurozone*. Retrieved from: <http://www.handelsblatt.com/politik/international/diw-studie-deutschland-hat-groesste-vermoegensungleichheit-in-der-eurozone/9541460.html>
- Blanton, H., George, G., & Crocker, J. (2001). Contexts of System Justification and System Evaluation: Exploring the Social Comparison Strategies of the (Not Yet) Contented Female Worker. *Group Processes Intergroup Relations*, 4, 126-137.
- Brinkmann, U. (2011). *Die unsichtbare Faust des Marktes: Betriebliche Kontrolle und Koordination im Finanzmarktkapitalismus*. Berlin: edition sigma.
- Broß, S. (2015). *Freihandelsabkommen, einige Anmerkungen zur Problematik der privaten Schiedsgerichtsbarkeit*. In eBuch über das Freihandelsabkommen. Retrieved from: http://www.kritik-freihandelsabkommen.de/?page_id=48.
- Beck, S., & Scherrer, Ch. (2015). *Das transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) zwischen der EU und den USA*. In eBuch über das Freihandelsabkommen. Retrieved from: http://www.kritik-freihandelsabkommen.de/?page_id=48.
- Bundespräsident Joachim Gauck (2014). *Festveranstaltung zum 60-jährigen Bestehen des Walter Eucken Instituts am 16. Januar 2014 in Freiburg*. Retrieved from: www.bundespraesident.de, 1-9.
- Butterwegge, C. (2015). *Bedroht der Neoliberalismus das europäische Sozialmodell? CETA und TTIP als Triebkräfte gesellschaftlicher Ungleichheit*. In eBuch über das Freihandelsabkommen. Retrieved from: http://www.kritik-freihandelsabkommen.de/?page_id=48.
- Coughlin, C. C., & Wall, H. J. (2003). NAFTA and the changing pattern of state exports. *Papers in Regional Science*, 82.4, 427-450.
- Dunn, E. W., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2011). If money doesn't make you happy, then you probably aren't spending it right. *Journal of Consumer Psychology*, 21, 115-125.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes *Happiness Science*, 21, 1687-1688.

- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. California: Stanford University Press.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Garðarsdóttir, R. B., Janković, J., & Dittmar, H. (2008). Is this as good as it gets? Materialistic values and well-being. In H. Dittmar (Ed.), *Consumer society, identity, and well-being: The search for the 'good life' and the 'body perfect'* (pp. 71-94). *European Monographs in Social Psychology Series* (Ed., Rupert Brown). London & New York: Psychology Press.
- Geenen, N. Y. R., Hoheluchter, M., Langholf, V., & Walther, E. (2014). The beneficial effects of prosocial spending in happiness: Work hard, make money and spend it to others? *Journal of Positive Psychology*, 9, 204-208.
- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hogg, M. A. (2007). "Uncertainty-identity theory." In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 39, pp. 69-126). San Diego, CA: Academic Press.
- Horgan, J. (2005). The psychology of terrorism. In Routledge, London; Sibley, M., Bhatt, A. (2007). *"Radicalization in the West: the Homegrown Threat."* NYPD, New York.
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.
- Jost, J. T., Federico, C. M., & Napier, J. L. (2009). Political ideology: Its structure, functions, and elective affinities. *Annual Review of Psychology*, 60, 307-337.
- Jost, J. T. & Hunyady, O. (2002). The psychology of system justification and the palliative function of ideology. *European Review of Social Psychology*, 13, 111-153
- Jost, J. T. (2006). The end of the end of ideology. *American Psychologist*, 61, 651-670.
doi:10.1037/0003-066X.61.7.651
- Kasser T., (2002). *The High Price of Materialism*. MIT Press Cambridge, Massachusetts.
- Kasser, T., & Kanner, A. D. (Eds) (2004). *Psychology and consumer culture: The struggle for a good life in a materialistic world*. Washington, DC, US: American Psychological Association.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kruglanski, A. W., Chen, X., Dechesne, M., Fishman, S. & Orehek, E. (2007). Fully committed: Suicide bombers' motivation and the quest for personal significance. *Political Psychology*, 30, 331-357.

- Kruglanski, A. W. & Webber, D. (2014). The Psychology of Radicalization. *Zeitschrift für Internationale Strafrechtsdogmatik – www.zis-online.com* -, 9/2014, 379-388.
- Lane, R. (2000). *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven, CT, US: Yale University Press.
- Loveless, M. (2013). The deterioration of democratic political culture: Consequences of the perception of inequality. *Social Justice Research*, 26, 471–491.
- Marshall, R. (Ed.) (2000). *Back to Shared Prosperity: The Growing Inequality of Wealth and Income in America*. London: ME Sharpe.
- Moghaddam, F. M. (2005). The Staircase to Terrorism: A Psychological Exploration. *American Psychologist*, 60, 161–169.
- Moscovici, S. (1976). *Social Influence and Social Change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S., & Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135.
- Neumann, P. (2013). Radikalisierung, Deradikalisierung und Extremismus. *APUZ*, 63, 3-10.
- Pelham, B. W., & Hetts, J. J. (2001). Underworked and Overpaid: Elevated Entitlement in Men's Self-Pay. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 93-103.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Smith, D. M., Langa, K. M., Kabeto, M. U., & Ubel, P. A. (2005). Health, wealth, and happiness. Financial resources buffer subjective well-being after the onset of a disability. *Psychological Science*, 16, 663-666.
- Statista.com (2014). *Statistiken zu Mexiko*. Retrieved from: <http://de.statista.com/themen/1081/mexiko/>
- Strenger C. (2011). *The Fear of Insignificance: Searching for Meaning in the Twenty-first Century*. Palgrave Macmillan
- Tank, P. (2010). *Was wächst, ist die Ungleichheit: 16 Jahre Nordamerikanisches Freihandelsabkommen in Mexiko*. Retrieved from: <http://www.quetzal-leipzig.de/lateinamerika/mexiko/nafta-nordamerikanisches-freihandelsabkommen-mexiko-folgen-19093.html>
- Tausch, N., Becker, J., Spears, R., Christ, O., Saab, R., Singh, P., & Siddiqui, R. N. (2011). Explaining radical group behaviour: Developing emotion and efficacy routes to normative and non-normative collective action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 129-148.

- Thomas, E. F., McGarty, C., & Louis, W. R. (2014). Social interaction and psychological pathways to political engagement and extremism. *European Journal of Social Psychology, 44*, 15-22.
- Trost, M. R., Maass, A., & Kenrick, D. (1992). Minority influence: Personal relevance biases cognitive processes and reverses private acceptance. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 234-254.
- Tyler, T. R., & McGraw, K. M. (1986). Ideology and the interpretation of personal experience. Procedural justice and political quiescence. *Journal of Social Issues, 42*, 115-128.
- Van Boven, L., & Gilovich, T. (2003). To Do or to Have? That is the Question. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 1193-1202.
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual Differences in Need for Cognitive Closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 1049-1062.
- Weisbrot, M., Lefebvre, S., & Sammut, J. (2014). *Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years*. CEPR Report. Washington, DC: Center for Economic and Policy Research.
- Walker, I., & Pettygrew, T. F. (1984). Relative deprivation theory: An overview and conceptual critique. *British Journal of Social Psychology, 23*, 301-310.
- Walther, E. (2014). Wie gefährlich ist die Gruppe? Eine sozialpsychologische Perspektive kriminalitätsbezogener Radikalisierung. *Zeitschrift für Internationale Strafrechtsdogmatik – www.zis-online.com, 9/2014*, 393-401.
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 1049-1062.