

Vertrauen in der chinesischen Rechtswirklichkeit

Jörg-Michael Scheil¹

Auf der Grundlage des fehlenden Vertrauens in Nicht-Familienangehörige stuft Fukuyama China als eine „low trust society“ ein.² Er sieht die Ursachen dafür in der Schwäche des Gefühls für Pflichten gegenüber Personen außerhalb der Familie im traditionellen China. Diese Schwäche führt er auf die konfuzianische Personaethik mit ihrer „Apotheose der Familie“ zurück.³ In der westlichen Soziologie war diese Erklärung bereits von Max Weber formuliert worden.⁴

Zhang Weiyong meint dagegen, dass China früher ein hohes Vertrauensniveau hatte, das erst durch die historischen Ereignisse am Beginn des letzten Jahrhunderts und während der Kulturrevolution zerstört wurde. Allerdings ist auch Zhang der Ansicht, dass sich China gegenwärtig in einer Vertrauenskrise befindet.⁵ Dieser Befund einer Vertrauenskrise wird von anderen chinesischen Soziologen bestätigt, die zum Thema Vertrauen publiziert haben.⁶

Der nachfolgende Beitrag soll durch Auswertung der neuesten empirischen Untersuchungen, insbesondere auch chinesischer Umfragen, der Frage nachgehen, welches Vertrauensniveau in China im Allgemeinen, vor allem aber bei Geschäftsbeziehungen besteht. Im Anschluss an die Bestandsaufnahme der Situation des Vertrauens soll ein erster Versuch unternommen werden, Faktoren aufzuzeigen, die einen prägenden Einfluss auf das Vertrauensniveau bzw. das Vorhandensein oder Fehlen von Vertrauen in bestimmten Situa-

tionen haben. Dabei werden Erklärungsansätze aus der soziologischen und wirtschaftswissenschaftlichen und Literatur aufgegriffen, die von chinesischen und ausländischen Autoren eingebracht wurden. Im Ergebnis wird die Auffassung vertreten, dass die aktuellen Umfragen das Bestehen eines signifikant hohen Vertrauensgefälles in China belegen, dass einerseits in einer spezifischen Weise kulturell geprägt ist, andererseits jedoch durch Faktoren der sozial-ökonomischen Entwicklung beeinflusst wird. Entscheidend ist dabei, dass die spezifische Verkettung der kulturellen Faktoren und der gegenwärtigen sozial-ökonomischen Faktoren die Bildung von Vertrauen zunehmend erschwert.

I. Bedeutung von Vertrauen

Vertrauen hat eine zentrale Bedeutung für Verhalten bei Anbahnung und Erfüllung von Verträgen, insbesondere Vorleistungssituationen.

Vertrauen ist eine Kernvoraussetzung für jede Form der Kooperation in einer Gesellschaft. Die Fähigkeit von Personen, in Gruppen und Organisationen zur Erreichung gemeinsamer Zwecke zusammenzuarbeiten, wird als Sozialkapital verstanden⁷ und ist Voraussetzung für die Schaffung von Wohlstand und wirtschaftlichen Werten.⁸ Kritisch ist Vertrauen besonders für die Kooperationsbereitschaft in Situationen, in denen der Einzelne keinen Einfluss auf die reziproke Kooperation des Gegenübers bzw. keine Aussichten hat, die Nichtkooperation zu sanktionieren.⁹

Uslaner hat gezeigt, dass Vertrauen in generalisiertes und partikulares Vertrauen eingeteilt werden kann. Partikulares Vertrauen bezieht sich auf nahe stehende Personen wie Familienangehörige,

¹ Dr. iur., Rechtsanwalt, Partner der Sozietät Schulz Noack Bärwinkel, Shanghai. Der Autor dankt seiner Mitarbeiterin Chris Shao für wertvolle Hilfe bei den Recherchen für diesen Aufsatz.

² Francis Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York 1995, S. 75.

³ Francis Fukuyama (Fn. 2), S. 85.

⁴ Max Weber, *Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen*, in: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Band 1, 8. Auflage, Tübingen 1986, S. 522.

⁵ ZHANG Weiyong (张维迎), *Information, Vertrauen und Recht (信息、信任与法律)*, Beijing 2006, S. 5.

⁶ BAI Chunyang (白春阳), *Studie zum Vertrauen in der modernen Gesellschaft (现代社会信任问题研究)*, Beijing 2009, S. 150.

⁷ Robert B. Putnam, *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life*, in: *The American Prospect*, March 21, 1993.

⁸ Francis Fukuyama (Fn. 2), S. 10.

⁹ H. Christoph Steinhardt, *Sozialkapital im chinesischen Kontext: Einige Überlegungen und empirische Ergebnisse aus Taiwan*, in: *China aktuell* 4/2006, S. 3 ff. (9).

enge Freunde und Mitglieder der eigenen Gruppe, seien sie ethnisch oder religiös definiert. Generalisiertes Vertrauen erstreckt sich auf fremde Personen.¹⁰ Es wird als Gradmesser des Sozialkapitals in einer Gesellschaft betrachtet und hat einen moralischen Charakter.¹¹

Nach Luhmann kann das Problem des Vertrauens als Problem der riskanten Vorleistung gefasst werden.¹² Vertrauen ist daher für die Einhaltung von Verträgen und die Bereitschaft zu kooperativem Verhalten zwischen Geschäfts- und Vertragspartnern relevant. Bei fehlendem Vertrauen wird keine Vertragspartei bereit sein, eine ungesicherte Vorleistung zu erbringen. Luhmann versteht Vertrauen als einen Mechanismus zur Reduktion von Komplexität. Komplexität in menschlichen Interaktionen ergibt sich daraus, dass andere Menschen zu jedem beliebigen Zeitpunkt sehr verschiedene Handlungen frei wählen können.¹³ Der Handelnde muss sich aber trotz dieser Ungewissheit zu einer eigenen Handlung entscheiden. Derartige Entscheidungen in Ungewissheitssituationen sind bei der Vertragsanbahnung und Vertragsdurchführung häufig zu treffen.

In der soziologischen und wirtschaftswissenschaftlichen Literatur zur Vertrauensfrage wird auch diskutiert, wie Vertrauen generiert wird. Dabei kann man zunächst die individuelle Seite betrachten. Einige Autoren sehen Vertrauen vor allem als eine persönliche Disposition des Vertrauenden.¹⁴ Andere betrachten Vertrauen als Ergebnis einer rationalen Entscheidung (rational choice), die allerdings durch die Auswertung von Signalen über Vertrauenswürdigkeit und subjektive Wahrscheinlichkeiten determiniert ist.¹⁵ Betrachtet man die Dinge auf der gesellschaftlichen Ebene, kommen vor allem, wie Zucker untersucht hat, die institutionellen und kulturellen Voraussetzungen für Vertrauen in modernen Gesellschaften als wichtige Faktoren in Betracht.¹⁶

II. Literaturmeinungen zum Vertrauensniveau in China

In der einschlägigen Literatur hat sich keine einheitliche Meinung über das Vertrauensniveau in China gebildet. In der nichtwissenschaftlichen Literatur, vor allem in Handbüchern zur Verhandlungskunst in China, wird immer wieder auf Probleme mit der fehlenden Vertrauenswürdigkeit von Geschäftspartnern bei bestimmten Transaktionen hingewiesen. Hierbei werden allerdings meist Einzelfälle betrachtet, die nicht nach zuverlässigen quantitativen Methoden ausgewertet wurden. Es fehlt auch an zuverlässigen internationalen Vergleichen, aus denen sich ablesen ließe, ob derartige Probleme in China häufiger vorkommen als in anderen Ländern. Insofern besteht die Gefahr, dass es sich letztlich um subjektive Eindrücke handelt, aus denen keine allgemeingültigen Schlussfolgerungen gezogen werden können. Schließlich fehlt es in den entsprechenden Handbüchern und Ratgebern an Erklärungsmodellen für die beschriebenen Vertrauensprobleme.

In der soziologischen Fachliteratur lässt sich die Tendenz feststellen, dass chinesische Autoren eher die institutionellen Faktoren betrachten, die sich auf die Vertrauenslage auswirken. Stellvertretend hierfür lässt sich die Untersuchung von Liu und Jiang zur Transformationen der chinesischen Gesellschaft und zum Rechtsstaat anführen.¹⁷ Die Autoren behandeln in dieser Studie das Problem der Transformationsgesellschaft und werfen die Frage auf, warum China trotz Erlasses einer Vielzahl gesetzlicher Regelungen auf allen Gebieten noch keine tatsächlich rechtsstaatliche Ordnung in der Gesellschaft aufbauen konnte. Dies wird mit dem Stichwort „law without order“ charakterisiert. Bemerkenswert ist, dass die Autoren davon ausgehen, dass die beschriebenen Probleme bei Erreichen eines höheren wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus gelöst werden können.

Eine aktuelle Untersuchung von Bai kommt zu dem klaren Ergebnis, dass im gegenwärtigen China eine Vertrauenskrise herrscht.¹⁸ Bai belegt dies anhand von Daten zum Geschäfts- und Zahlungsverkehr. Vor Beginn der 90er Jahre lag die Quote der erfüllten Verträge bei 80 – 90 %. Im Verlauf der 90er Jahre sank sie auf 50 %.¹⁹ Das Ausmaß des Kreditrisikos chinesischer Unternehmen kann man daran erkennen, dass durchschnittlich 10 % aller Forderungen uneinbringlich sind, während der

¹⁰ Eric M. Uslaner, *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge 2002, S. 9, S. 32 ff.

¹¹ Bo Rothstein/Dietlind Stolle, *Social Capital and Street-Level Bureaucracy: An Institutional Theory of Generalized Trust*, prepared for the ESF Conference "Social Capital: Interdisciplinary Perspectives," in Exeter, United Kingdom, September 15-20, 2001.

¹² Niklas Luhmann, *Vertrauen*, 4. Auflage, Stuttgart 2000, S. 27.

¹³ Niklas Luhmann (Fn. 12), S. 28.

¹⁴ So etwa Bernd Lahno, *Der Begriff des Vertrauens*, Paderborn 2002, S. 13 ff.

¹⁵ Vgl. die Zusammenfassung dieser Positionen bei John Child und Guido Möllering, *Contextual Confidence and Active Trust Development in the Chinese Business Environment*, in: *Organization Science* Vo. 14, No. 1, January-February 2003, S. 69 ff.

¹⁶ L.G. Zucker, *Production of Trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920*, in: B.M. Shaw/L.L. Cummings (Hrsg.), *Research in Organizational Behaviour*, Band 8, Greenwich 1986, S. 53 ff.

¹⁷ LIU Jinguo (刘金国)/JIANG Lishan (蒋立山), *Transformation der chinesischen Gesellschaft und Rechtsstaat (中国社会转型与法律治理)*, Beijing 2007, S. 46.

¹⁸ BAI Chunyang (Fn. 6), S. 150.

¹⁹ BAI Chunyang (Fn. 6), S. 151.

durchschnittliche Wert in den westlichen Ländern bei 0,5 % liegt.²⁰ In China werden 80 % aller Geschäfte als Bargeschäfte abgewickelt und nur 20 % unter Gewährung eines Zahlungsziels. In westlichen Ländern wird in 90 % aller Fälle ein Zahlungsziel eingeräumt bzw. gegen offene Rechnung geliefert.²¹

Auch für den Bereich der Justiz werden Vertrauensdefizite beschrieben. Ein Mangel von Vertrauen in die Gerichte zeigt sich daran, dass Prozessparteien nach Abschluss eines Verfahrens weiterhin versuchen, durch Petitionen einen günstigen Ausgang zu erreichen. Außerdem ist den Prozessparteien bekannt, dass die Vollstreckung von Urteilen schwierig ist.²²

In der westlichen Literatur, also in soziologischen Untersuchungen zu China sowie in Beiträgen westlicher Sinologen, werden demgegenüber oft kulturelle Erklärungsmuster herangezogen. Der früheste Vertreter solcher Erklärungsmuster war wohl Max Weber, der im Protestantismus die Wurzel einer Moral sah, die jede familiäre Loyalität überschreitet und somit Grundstein einer rationalen, unpersönlichen Wirtschaftsethik und eines umfassenden Vertrauens werden konnte. Eine solche Kraft fehlte nach Ansicht von Weber in China. Der Konfuzianismus mit seiner Betonung familiärer Beziehungen war dagegen nach Weber ein zentrales Hindernis für die Entstehung eines modernen Kapitalismus mit einem generellen Vertrauen in China.²³

Besonders vehement wird dies von Francis Fukuyama vertreten. Nach Fukuyama ist die chinesische Geschäftskultur durch einen intensiven „Famulismus“ geprägt. Gleichberechtigtes Erbrecht der männlichen Nachkommen und eine ausgeprägte Abneigung gegen die Einbeziehung Außenstehender in familiengeführte Unternehmen prägen nach seiner Auffassung die Geschäftskultur und führen dazu, dass sich größere Unternehmen nur von oben herab, also unter staatlicher Einflussnahme entwickeln.²⁴ Auf der Grundlage des fehlenden Vertrauens in Nicht-Familienangehörige stuft Fukuyama China als eine „low trust society“ ein. Interessant ist, dass chinesische Autoren zwar der Einstufung von Fukuyama im Ergebnis zustimmen, aber die Herleitung aus kulturellen Faktoren überwiegend ablehnen.²⁵

Bei seinen Aussagen zum fehlenden Vertrauen der Chinesen gegenüber Außenstehenden knüpft Fukuyama an Feststellungen an, die der chinesische Soziologe Fei Xiaotong bereits in den 40er Jahren getroffen hatte. Fei hatte damals bereits betont, dass es unter dem konfuzianischen Einfluss in China keine universellen Standards der Moral gebe. Die ethischen Verpflichtungen unterscheiden sich jeweils danach, mit welcher Person man es zu tun hat. Die Ausweitung oder Einschränkung ethischer Verpflichtungen hängt jeweils von einem bestimmten Kontext ab und kann nicht aus diesem Kontext herausgelöst werden. Allgemeine Standards sind in einem solchen Konzept nutzlos. Der erste Schritt zur Schaffung ethischer Orientierungspunkte besteht in einer bestimmten Situation jeweils darin, den spezifischen Kontext zu verstehen.²⁶

Fei Xiaotong erläutert, dass Vertrauen in der dörflichen Gesellschaft des alten China aus der Vertrautheit von Personen erwächst, die ihr ganzes Leben miteinander verbringen. Im ländlichen Raum trifft man keine Fremden. Vertrauen gründet sich hier nicht auf Verträge, sondern auf die Verlässlichkeit der Mitbewohner, die gar nicht anders können, als nach den gewohnheitsmäßig verankerten Normen zu handeln, die ihnen eingepreßt sind.²⁷ Fei erkannte bereits, dass die Gewohnheiten der dörflichen Umgebung nicht als Fundament der von Fremden gebildeten modernen Gesellschaft dienen können.²⁸

Tang Wenfang teilt die von Fei und Fukuyama vertretene Auffassung, dass das Konzept des Vertrauens (Xinren) sich in China nur auf die „eigenen Leute“, nicht aber auf Fremde erstreckt.²⁹ Er zieht daraus aber einen umgekehrten Schluss. Da diese Art des Vertrauens im inneren Zirkel leicht zu entwickeln sei, habe sich in China ein hohes Vertrauensniveau entwickelt.³⁰ Als Beleg für dieses von ihm angenommene hohe Vertrauensniveau führt Tang den World Values Survey von 1990 an. Allerdings weist er auch darauf hin, dass eine im Jahr 2004 vom Research Center for Contemporary China der Peking-Universität durchgeführte Umfrage ein hohes Vertrauensniveau in ländlichen Gebieten, aber ein abnehmendes Vertrauen in Städten belegt.³¹ Tang beschäftigt sich auch mit der Frage,

²⁰ BAI Chunyang (Fn. 6), S. 155.

²¹ BAI Chunyang (Fn. 6), S. 155.

²² WU Meilai (吴美来), Über die Herausbildung des Justizvertrauens in unserem Land (论我国司法信任的养成), in: Journal of Southwest University of Political Science and Law (西南政法大学学报), 2009 Nr. 1, S. 38 ff.

²³ Max Weber (Fn. 4), S. 522.

²⁴ Francis Fukuyama (Fn. 2), S. 75.

²⁵ KE Rongzhu/ZHANG Weiyang, Trust in China: A Cross-Regional Analysis, William Davidson Institute Working Paper No. 586, June 2003, S. 1 ff.

²⁶ FEI Xiaotong, From the Soil, The Foundations of Chinese Society, Berkeley and Los Angeles 1992, S. 78f.

²⁷ FEI Xiaotong (Fn. 26), S. 43.

²⁸ FEI Xiaotong (Fn. 26), S. 44.

²⁹ TANG Wenfang, Public Opinion and Political Change in China, Stanford 2005, S. 103.

³⁰ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 106.

³¹ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 103.

wie China ein relativ hohes Vertrauensniveau (zumindest in Teilen) trotz der Schwäche nichtfamiliärer zivilen Gruppierungen und des Fehlens demokratischer Institutionen entwickeln oder halten konnte, was im Widerspruch zu den herkömmlichen Annahmen der Theorien über das Sozialkapital steht. Im Ergebnis meint Tang, dass hierfür die chinesische Kultur mit ihrer inhärenten Infrastruktur des Vertrauens ursächlich ist.³² An der Schlüssigkeit dieser Erklärung sind Zweifel angebracht, wie schon der Blick auf die Analyse von Fei zeigt.

Auch Herrmann-Pillath geht von einem hohen Vertrauensniveau in China aus, wobei er sich ebenfalls hauptsächlich auf die Ergebnisse der letzten Runde des World Values Survey stützt.³³ Herrmann-Pillath bezeichnet die Annahme einer in China bestehenden kulturellen Eigenschaft eines hohen Vertrauens in Verwandte bei gleichzeitigem weitverbreiteten Misstrauen gegenüber der Gesellschaft im Allgemeinen als eine „Folklore“ der westlichen Literatur.³⁴ Es ist allerdings so, wie wir später sehen werden, dass dieses Vertrauensgefälle gerade durch Umfragen chinesischer Institute bestätigt wird. Auch Herrmann-Pillath erkannte jedoch an, dass die Fragen des World Values Survey zum Vertrauen in Personen, denen man das erste Mal begegnet, dieses Vertrauensgefälle bestätigen.³⁵

III. Empirischer Teil

1. Empirische Befunde aus Umfragen und Untersuchungen zur Frage des allgemeinen Vertrauensniveaus

a) World Values Survey

In dem zuletzt 2007 durchgeführten World Values Survey wurden 2873 Teilnehmer aus 31 chinesischen Provinzen nach dem Grad ihres Vertrauens gegenüber anderen Personen befragt. 48.6 % der befragten Teilnehmer waren der Ansicht, dass man den meisten Menschen vertrauen kann. Dies ist ein deutlicher Rückgang gegenüber den 59.4 % von 1990 und den 52.5 % von 2001. Allerdings ist dieses Vertrauen abgestuft. 88 % der Befragten in der Umfrage von 2007 trauen ihren Familienmitgliedern vollständig. 27 % trauen ihren Nachbarn vollständig, 59.1 % trauen den Nachbarn in gewissem Umfang. Ähnliche Werte gelten für andere

Personen, die die Befragten persönlich kennen. Bei Personen, die man zum ersten Mal trifft, wird vollständiges Vertrauen von 1.5 % und ein gewisses Vertrauen von 9.8 % der Befragten entgegengebracht.³⁶

Die entsprechende Befragung in Deutschland und den USA ergab ein vollständiges Vertrauen in Familienmitglieder von 81.7 % in Deutschland und 72.5 % in den USA, ein vollständiges Vertrauen bei 0.8 % (Deutschland) und 0.3 % (USA) für Personen, die man das erste Mal trifft, und ein gewisses Vertrauen bei 25.3 % in Deutschland und 40.2 in den USA für diese Personen.

BASE=5242		Country			
Weight [with split ups]		Total	United States	China	Germany
How much do you trust your family	Trust them completely	81.90%	72.50%	88.00%	81.70%
	Trust them somewhat	16.40%	25.10%	10.70%	16.80%
	Do not trust them very much	1.40%	2.10%	1.20%	1.10%
	Do not trust them at all	0.30%	0.30%	0.10%	0.50%
	Total	5242 (100%)	1213 (100%)	1995 (100%)	2033 (100%)

BASE=5197		Country			
Weight [with split ups]		Total	United States	China	Germany
Trust: Your neighborhood	Trust completely	17.60%	10.00%	27.00%	13.10%
	Trust a little	63.20%	70.20%	59.10%	63.10%
	Not trust very much	17.20%	17.20%	12.90%	21.50%
	Not trust at all	1.90%	2.70%	1.00%	2.30%
	Total	5197 (100%)	1213 (100%)	1971 (100%)	2012 (100%)

³² TANG Wenfang (Fn. 29), S. 117.

³³ Carsten Herrmann-Pillath, Social Capital, Chinese Style: Individualism, Relational Collectivism and the Cultural Embeddedness of the Institutions-Performance Link, Frankfurt School of Finance & Management Working Paper, October 2009, S. 8.

³⁴ Carsten Herrmann-Pillath (Fn. 33), S. 7-8.

³⁵ Carsten Herrmann-Pillath (Fn. 33), S. 8.

³⁶ World Values Survey, <<http://www.worldvaluessurvey.org>> eingesehen am 9.2.2011.

BASE=5087		Country			
Weight [with split ups]		Total	United States	China	Germany
Trust: People you meet for the first time	Trust completely	0.90%	0.30%	1.50%	0.80%
	Trust a little	23.10%	40.20%	9.80%	25.30%
	Not trust very much	55.60%	45.50%	67.00%	51.10%
	Not trust at all	20.30%	14.00%	21.80%	22.80%
	Total	5087 (100%)	1214 (100%)	1886 (100%)	1987 (100%)

Die Ergebnisse des World Values Survey zeigen, dass mit im Vergleich zu Deutschland und den USA in China mehr Befragungsteilnehmer der Ansicht sind, dass man den meisten Menschen vertrauen kann. Die Werte für vollständiges Vertrauen in Personen aus der Nachbarschaft liegen im Vergleich zu Deutschland und den USA ebenfalls deutlich höher. Besonders hohe Werte werden in China für das vollständige Vertrauen in Familienmitglieder erreicht.

Umgekehrt fällt auf, dass die Werte für das Vertrauen in fremde Personen niedriger ausfallen als in anderen Ländern. Zwar vertrauen mit 1,5 % in China etwas mehr Befragte vollständig einer Person, die sie das erste Mal treffen, aber dieser Wert fällt in allen Ländern relativ niedrig aus. Signifikant ist jedoch, dass in China nur 9,8 % diesen Personen etwas vertrauen, während die Werte bei 25,3 % für Deutschland und 40,2 % für die USA liegen. Die Werte für Vertrauen in Personen aus anderen Ländern fallen in China ebenfalls auf den Stufen des vollständigen Vertrauens und des „Etwas-Vertrauens“ deutlich niedriger aus als in den genannten Vergleichsländern.

b) Nationale Umfrage zu Bürgereinstellungen aus dem Jahr 2008

Eine landesweite Befragung zu Einstellungen der Bürger in China im Jahre 2008 ergab folgende Ergebnisse zum Vertrauen in verschiedene Personengruppen³⁷:

	Vertraue sehr stark	Vertraue ziemlich	Vertraue nicht so sehr	Miss-trauue stark
Familien-angehörige	92.8	6.7	0.5	0.1
Verwandte	62.7	33.9	3.3	0.1
Nachbarn	37	53.9	8.8	0.4
Freunde	34.5	59.1	5.8	0.6
Kommilitonen	30.1	60.6	8.9	0.5
Leute a.d. gleichen Ort	26.2	60.5	12.5	0.8
Kollegen	26.1	63.1	10.2	0.6
Ausländer	2.9	20.2	50.7	26.2
Auswärtige/ Ortsfremde	2.7	21.8	60.1	15.3

Die Tabelle zeigt deutlich, dass die Werte des starken Vertrauens mit dem sozialen Abstand von der befragten Person abnehmen, wobei ein scharfer Abfall jenseits der Verwandten und ein weiterer scharfer Abfall jenseits der „bekannten Personen“ des eigenen Umfeld festzustellen ist. Die Werte des schwachen Vertrauens in der dritten Spalte verhalten sich genau umgekehrt.

c) Umfrage von 1998 in vier chinesischen Städten

Wang Shaoguang und Liu Xin haben die Ergebnisse einer im Jahre 1998 durchgeführten Umfrage in den Städten Shanghai, Tianjin, Wuhan und Shenzhen vorgestellt.³⁸ Die Ergebnisse bestätigen die Ergebnisse der anderen Umfragen. Vollständiges Vertrauen in Familienangehörige liegt zwischen 79,7 % und 86,3 %. Vollständiges Vertrauen in unbekannte Personen liegt in Wuhan bei 0,5 %, in den anderen Städten bei 0,0 %. Die Befragten in Shanghai zeigen insgesamt das höchste Niveau von Vertrauen in andere Menschen.

Die Autoren haben außerdem die folgenden Korrelationen bestätigt:

- Personen, die länger an einem Ort leben, vertrauen mehr,
- Personen mit einem größeren sozialen Netzwerk vertrauen mehr,

³⁷ SHEN Mingming (沈明明) (Hrsg.): Bericht über die Untersuchung zu Daten zu Bürgereinstellungen in China (中国公民意识调查数据报告), Beijing 2009.

³⁸ WANG Shaoguang (王绍光)/LIU Xin (刘欣), Die Basis des Vertrauens, eine rationale Erklärung (信任的基础: 一种理性的解释), in: Sociological Studies (社会学研究) 2002 Nr. 3, S. 23 ff.

- Personen, die an sportlichen Aktivitäten in einer Gruppe teilnehmen, vertrauen mehr,
- Zeitungsleser vertrauen mehr,
- Personen mit höherem sozialen Status vertrauen mehr.³⁹

d) Untersuchung bei chinesischen Bauern

Kong u.a. haben mit einer Befragung von Bauern in drei chinesischen Provinzen untersucht, welche Einstellungen diese bezüglich der Rückzahlung von Darlehen haben.⁴⁰ Die Befragung ergab, dass mehr als 90 % der Befragten Schuldgefühle verspüren, wenn sie ein informelles Darlehen nicht zurückzahlen. Vergleichbare Schuldgefühle bestehen nicht, wenn ein formelles Darlehen der Kreditkooperative nicht zurückgezahlt wird. Dennoch entscheiden sich die meisten Bauern, formelle Darlehen zuerst zurückzuzahlen. Als Grund wurde genannt, dass das Gefühl der Befriedigung bei der Rückzahlung eines formellen Darlehens höher sei als das Schuldgefühl bei der unterbliebenen Rückzahlung.⁴¹

2. Empirische Befunde aus Umfragen und Untersuchungen zum Vertrauen im Geschäftsverkehr

a) Umfrage des China Entrepreneur Survey System aus dem Jahr 2002

Eine weitere aufschlussreiche Umfrage wurde vom China Entrepreneur Survey System CESS im Jahr 2002 durchgeführt.⁴² 62 % der befragten Unternehmer waren der Ansicht, dass man bei geschäftlichen Aktivitäten Vorsicht walten lassen soll. 30 % hielten dies nicht für erforderlich. Staatseigene Unternehmen wurden von 55,5 % der Befragten für vertrauenswürdig gehalten, ausländisch investierte Unternehmen von 50,2 %, Privatunternehmen von 25,8 % und Kollektivunternehmen nur von 9,6 %.⁴³ Diese Zahlen belegen, dass Manager vorsichtiger sind als der Querschnitt der Bevölkerung. Tang weist ebenfalls darauf hin, dass das Vertrauensniveau bei privaten Geschäftsleuten

niedriger ist. Er erklärt dies mit der hohen Unsicherheit eines sich schnell wandelnden Umfelds mit fehlender Regulierung, in dem Unternehmen um ihr Überleben kämpfen müssen.⁴⁴

Die Umfrage zeigt, dass chinesische Geschäftsleute das Vertrauen auch nach den verschiedenen Eigentumsformen der Unternehmen abstufen, mit denen sie es zu tun haben. Die kumulativen Werte weisen eine beträchtliche Spannweite zwischen einem Vertrauensfaktor von 55,5 % und 9,6 % auf. Bemerkenswert ist dabei insbesondere, dass staats-eigene Unternehmen sowie ausländisch investierte Unternehmen deutlich mehr Vertrauen genießen als chinesische Privat- und Kollektivunternehmen.

b) Überregionale Analyse des Vertrauens in China

Eine andere Umfrage belegt, dass Unternehmer bei der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von Geschäftspartnern innerhalb Chinas auch Unterschiede nach der regionalen Herkunft des Geschäftspartners machen.⁴⁵ Die befragten Manager aus ganz China hatten das höchste Vertrauen in Geschäftsleute aus Shanghai, Beijing, Jiangsu und Guangdong, das geringste Vertrauen in solche aus Ningxia, Hainan und Tibet. Der kumulierte Vertrauenspunktwert von Shanghai lag bei 218,9, der von Tibet dagegen nur bei 2,7.

Für die Umfrage wurden mehr als 5.000 Fragebögen ausgewertet, die Top-Manager aus 13 verschiedenen Industriebranchen in China ausgefüllt hatten. Die Grundfrage lautete: „Welche Regionen halten Sie nach Ihrer Erfahrung für am meisten vertrauenswürdig?“ Die Befragten konnten jeweils fünf von insgesamt von 31 Regionen auswählen und diese in eine Reihenfolge bringen.

Die Ergebnisse belegen, dass grundsätzlich eine Neigung besteht, Geschäftsleuten aus der eigenen Region am meisten zu vertrauen. Dies gilt allerdings besonders stark für entwickelte Provinzen. Bei einigen weniger entwickelten Provinzen wie Jiangxi oder Hubei ist das Vertrauen in Shanghai und Beijing deutlich höher als das Vertrauen in die eigene Region. Hohe Vertrauenswerte müssen nicht ungedingt gegenseitig sein. 17,6 % der Befragten aus Zhejiang vertrauen Geschäftsleuten aus Beijing. Umgekehrt halten jedoch nur 1 % der Befragten aus Beijing die Kaufleute aus Zhejiang für vertrauenswürdig. Die Ergebnisse belegen auch, dass bei den Befragten aus entwickelten Provinzen ein besonders starkes Gefälle zwischen dem Vertrauen in die eigene Region und zwei bis drei

³⁹ WANG Shaoguang/LIU Xin (Fn. 38), S. 34 f.

⁴⁰ KONG Rong (孔荣)/Calum G. Turvey/HUO Xuexi (霍学喜), Eine empirische Analyse über Vertrauen, Schuld und das Auswahlverhalten von Bauern bei der Aufnahme von Darlehen – auf der Grundlage einer Umfrage in Gansu, Henan und Shaanxi (信任、内疚与农户借贷选择的实证分析——基于甘肃、河南、陕西三省的问卷调查), in: China Rural Economy (中国农村经济), 2009.11, S. 57.

⁴¹ KONG Rong/Calum G. Turvey/HUO Xuexi (Fn. 40), S. 58.

⁴² China Entrepreneur Survey System (中国企业家调查系统), Unternehmenskredit: Gegenwärtige Situation, Probleme und Gegenmaßnahmen – ein Untersuchungsbericht über die Entwicklung bei chinesischen Unternehmern im Jahr 2002 (企业信用: 现状、问题及对策——2002年中国企业经营成长与发展专题调查报告), in: Management World (管理世界) 5 (2002), S. 95 ff.

⁴³ China Entrepreneur Survey System (Fn. 42), S. 95 ff.

⁴⁴ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 110.

⁴⁵ KE Rongzhu/ZHANG Weijing (Fn. 25), S. 16-17.

entwickelte Regionen einerseits und allen anderen Regionen andererseits besteht. Die Autoren haben außerdem die Korrelation zwischen hohen Vertrauenswerten und bestimmten Einflussfaktoren untersucht. Zwischen der Vertrauenswürdigkeit und dem Bruttosozialprodukt einer Region besteht eine positive Korrelation von 0,91. Die positive Korrelation zwischen dem Vertrauenswert und dem Wirtschaftswachstum liegt sogar bei 0,96. Eine weitere deutliche Wechselwirkung besteht zwischen der Anzahl privater Unternehmen in einer Region und dem Vertrauensfaktor (Korrelation von 0,89). Schließlich kann auch ein Zusammenhang zwischen dem Vertrauensniveau und dem Ausmaß ausländischer Investitionen in einer Region hergestellt werden. Der Korrelationsfaktor zwischen der Gesamtinvestitionssumme, die auf eine Bevölkerung von einer Million entfällt, und dem Vertrauensniveau, liegt bei 0,91.

Anzumerken ist allerdings, dass die Umfrageergebnisse teilweise wohl eher persönliche Eindrücke oder Meinungen der befragten Manager darstellen als tatsächliche Erfahrungen. Hierauf weisen die Autoren Ke und Zhang besonders hin.⁴⁶

Die Autoren ziehen aus den empirischen Befunden den Schluss, dass sich das Vertrauensniveau in China nicht einfach als Resultat eines kulturellen Erbes erklären lässt. Vertrauen hat nach Ansicht der Autoren wichtige Auswirkungen auf die ungleiche Entwicklung der Wirtschaft in China, insbesondere das Wirtschaftswachstum, die Größe von Unternehmen und den Zufluss ausländischer Investitionen. Allerdings setzen sich die Autoren nicht mit der Frage auseinander, welche Faktoren hierbei als Ursache und welche als Wirkung anzusehen sind.

3. Auswertung der empirischen Befunde

Die empirischen Befunde belegen nicht ein allgemein niedriges Vertrauensniveau, sondern vielmehr ein differenziertes und damit partikular geprägtes Vertrauen. Sowohl Unternehmer als auch Privatpersonen stufen ihr Vertrauen stark ab. Sie differenzieren sehr deutlich, in welchem Umfang sie Vertrauen gegenüber Familienangehörigen, bekannten und unbekanntenen Personen, gegenüber Unternehmen unterschiedlichen Typs und gegenüber Geschäftspartnern aus verschiedenen Provinzen aufbringen. Die Situation bleibt also komplex; eine Reduzierung der Komplexität durch Vertrauen im Sinne Luhmanns wird nur sehr begrenzt erreicht.

IV. Theoretische Ansätze zur Erklärung der empirischen Befunde

Wenn man die von Uslaner geprägten Begriffe des generellen und partikularen Vertrauens auf diese Befunde anwendet, so liegt die Schlussfolgerung nahe, dass partikulares Vertrauen allgemein vorherrscht. Vertrauen in China konzentriert sich zunächst im Wesentlichen auf die Familie und Personen aus dem näheren Umfeld. Allen anderen Personen gegenüber herrscht ein differenziertes und abgestuftes Vertrauen, das die von Uslaner beschriebenen Tatbestandsmerkmale des partikularen Vertrauens erfüllt. Im Geschäftsverkehr wird den Geschäftspartnern aus der eigenen Provinz mehr Vertrauen entgegengebracht als denen aus anderen Provinzen. Geschäftsleute aus entwickelten Provinzen genießen mehr Vertrauen als solche aus ärmeren Provinzen.

Insgesamt bedeutet dies, dass es einen Mangel an generalisiertem Vertrauen gibt. Auch chinesische Autoren erkennen an, dass es einen Mangel bei der Kultivierung eines universellen Vertrauens in der chinesischen Gesellschaft gibt.⁴⁷

Die Frage ist, wie man das Vorherrschen des partikularen Vertrauens in China erklärt. Hierfür kommen vor allem drei Theorien in Betracht, nämlich der kulturelle Erklärungsansatz, die entwicklungstheoretischen Theorien und schließlich institutionelle Theorien.

1. Kulturelle Theorien

Die Tatsache, dass gegenüber Fremden und entfernten Personen oder Unternehmen kein generelles Vertrauen aufgebaut wird, lässt sich mit den bereits von Fei und Fukuyama angeführten Traditionen und Präferenzen erklären. Uslaner hatte darauf hingewiesen, dass das generelle Vertrauen einen moralischen Charakter hat. Hier liegt die These nahe, dass es in einem System, in dem wechselseitige moralische Verpflichtungen nur gegenüber Personen des engeren Umfelds bestehen, kaum möglich ist, eine moralische Vertrauensbasis für die Beziehung zu Außenstehenden zu entwickeln. Voraussetzung hierfür wäre nämlich eine universell ausgerichtete Moral. Im Konfuzianismus ist jedoch die kindliche Pietät (xiao) Ausgangspunkt und Kernpunkt aller ethischen Verpflichtungen. Diese Pietät setzt eine bestimmte Verwandtschaftsbeziehung voraus. Alle Formen

⁴⁶ KE Rongzhu/ZHANG Weiyong (Fn. 25), S. 13.

⁴⁷ ZHANG Guangli (张广利)/SUN Guixia (孙贵霞), Mängel und Pflege universellen Vertrauens: Eine Analyse aus dem Blickwinkel des Sozialkapitals (普遍信任的缺失与培育: 社会资本视角的分析), in: Journal of East China University of Science, Social Science Edition (华东理工大学学报, 社会科学版), 2006 Nr. 3, S. 1 ff.

der Menschlichkeit (ren) haben eine positionsbezogene und damit hierarchische Ausprägung.⁴⁸

Mao Yushi weist darauf hin, dass moralische Beziehungen im konfuzianischen System im Wesentlichen Gehorsamsbeziehungen sind.⁴⁹ Kennzeichnend ist dabei nach seiner Ansicht, dass die Gehorsamspflicht innerhalb der jeweiligen Rollenbeziehung (z.B. Vater und Sohn) ohne Berücksichtigung einer Bewertung des geforderten Verhaltens als richtig oder falsch entsteht. Da Gehorsam in diesem System die Hauptachse der Moral ist, hängt die Frage, wie eine Person eine andere Person behandeln soll, hauptsächlich davon ab, wer die andere Person ist. Es gibt kein universell anwendbares Prinzip. Eine solche Moral funktioniert nach Ansicht von Mao allerdings nur in einer geschlossenen Gesellschaft.⁵⁰ In einer moralischen Kontroverse wird nach Mao von einem chinesischen Beteiligten zuerst entschieden, welcher Kontrahent der eigenen Partei angehört. Dann wird ein Urteil abgegeben, dass für den Beteiligten selbst und seine Partei günstig ist.⁵¹ Eine Beurteilung, wer recht oder unrecht hat, findet nicht statt.

Als Testfall stelle man sich vor, wie ein Beteiligter nach diesem Moralsystem eine Situation beurteilt, in der ein Verwandter einen Vertrag mit einem Fremden gebrochen hat und es darüber zu einer Kontroverse kommt. Der Beteiligte würde sich nicht von Werturteilen leiten lassen, die von der Bedeutung der Vertragstreue als allgemeinem Prinzip ausgehen. Entscheidend wäre für ihn vielmehr seine eigene Rollenbeziehung zu den beteiligten Parteien. Da der Verwandte in einer wichtigen Beziehung zu ihm steht, der Fremde aber nicht, wird er geneigt sein, sich auf die Seite des Verwandten zu stellen.

Das stark ausdifferenzierte Vertrauen, das die Befragten in den verschiedenen Umfragen verschiedenen Personen entgegenbringen, ist eine rationale Haltung gegenüber den kulturell bedingten Handlungs- und Wertungspräferenzen dieser anderen Personen. Wenn ich damit rechnen muss, dass ein Fremder im Konfliktfall Verpflichtungen gegenüber Verwandten oder nahestehenden Personen stets den Vorrang vor Verpflichtungen gegenüber Fremden einräumt, dann ist es vernünftig, das Vertrauen zu reduzieren, das ich umgekehrt diesem Fremden entgegenbringe. Die Ergebnisse der Umfragen lassen sich daher nicht allein durch kul-

turelle Faktoren auf beiden Seiten erklären, sondern als eine rationale Reaktion auf kulturell und moralisch bedingte Einstellungen der anderen Beteiligten, die von den Befragten realistisch einkalkuliert werden.

Auf der anderen Seite haben Rong u.a. bei ihrer Befragung von Bauern herausgefunden, dass diese eher geneigt sind, einen Kredit an die Bank zurückzuzahlen als ein Darlehen an Verwandte.⁵² Hierbei handelt es sich jedoch um den Sonderfall eines Widerstreits formeller und informeller Verpflichtungen. Man kann davon ausgehen, dass die Bauern realistisch annehmen, dass ihre Verwandten informell begründete Darlehensverpflichtungen nicht rechtlich durchsetzen werden, Banken dagegen schon. In dieser Situation ist rational, der Rückzahlung des Bankkredits den Vorrang einzuräumen. Außerdem könnte die Überzeugung eine Rolle spielen, dass Verwandte moralisch verpflichtet sind, im Notfall durch die Überlassung von Geldmitteln zu helfen.

Einige Stimmen in der einschlägigen Literatur treten der Ableitung von Vertrauensdefiziten aus kulturellen Einstellungen entgegen. Steinhardt warnt davor, in einen kulturalistischen Determinismus zu verfallen, der einen Diskurs über das Vertrauen in einen sich selbst erfüllenden Mythos verwandeln würde.⁵³

Zhang Weiyong vertritt die Auffassung, dass eine Wiederbelebung der chinesischen Kultur zur Überwindung der Vertrauenskrise im gegenwärtigen China beitragen kann.⁵⁴ Er sieht Konfuzius als den größten „Normenunternehmer“ der Geschichte an. Das konfuzianische Ideal des „junzi“ verkörpert nach seinem Verständnis die Verhaltensnorm für ein vernünftiges Mitglied einer Gesellschaft, in der gegenseitiger Respekt und gegenseitiges Vertrauen herrschen.⁵⁵

2. Entwicklungsniveau und Einkommensunterschiede

Die Studien von Zhang und Ke haben nachgewiesen, dass eine Korrelation zwischen dem Entwicklungsniveau verschiedener chinesischer Provinzen und der Vertrauenswürdigkeit von Geschäftspartnern aus diesen Provinzen in den Augen von Geschäftsleuten aus anderen Provinzen besteht. Außerdem besteht eine positive Korrelation zwischen der Vertrauenswürdigkeit, dem Bruttosozialprodukt einer Region, dem Wirt-

⁴⁸ Wolfgang Bauer, *Geschichte der chinesischen Philosophie*, Hrsg. Hans van Ess, München 2006, S. 60.

⁴⁹ MAO Yushi (茅于軾), *Die moralischen Ansichten der Chinesen (中国人的道德前景)*, 3. Auflage, Guangzhou 2008, S. 69.

⁵⁰ MAO Yushi (Fn. 49), S. 71.

⁵¹ MAO Yushi (Fn. 49), S. 72.

⁵² KONG Rong/Calum G. Turvey/HUO Xuexi (Fn. 40), S. 58.

⁵³ H. Christoph Steinhardt (Fn. 9), S. 13.

⁵⁴ ZHANG Weiyong (Fn. 5), S. 15.

⁵⁵ ZHANG Weiyong (Fn. 5), S. 15.

schaftswachstum, der Anzahl privater Unternehmen und dem Ausmaß ausländischer Investitionen.

Uslaner ist der Ansicht, dass das abnehmende Vertrauensniveau in den USA mit einer Zunahme wirtschaftlicher Ungleichheit korreliert.⁵⁶ Der Gini Index, ein Gradmesser wirtschaftlicher Ungleichheit, lag in den USA der 60er Jahre zwischen 0.348 und 0.364. In den Jahren 1994-1996 stieg er auf Werte zwischen 0.421 und 0.426. Gleichzeitig sanken die Werte für das allgemeine Vertrauensniveau in den einschlägigen nationalen Erhebungen von 60 % in den 60er Jahren auf Werte um 40 % in den 90er Jahren.⁵⁷ Ein Gini-Koeffizient von 0 zeigt vollkommene Gleichheit an, ein Koeffizient von 1 extreme Ungleichheit.

Nach den Erhebungen von 2007 erreichen die USA einen Gini Koeffizienten von 0.466. Die Volksrepublik China erreicht 0.469.⁵⁸ Der Wert für Deutschland beträgt 0.283. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Vertrauenswerte für China seit 1990 gesunken sind. Der Zeitraum zwischen 1981 und 1998 ist durch eine starke Zunahme der Einkommensunterschiede gekennzeichnet. Während im Jahre 1981 die reichsten 10 % der Gesellschaft 17 % der Gesamteinkünfte erzielten, betrug ihr Anteil 1998 bereits 38 %.⁵⁹ Diese Daten deuten darauf hin, dass die These von Uslaner zur Korrelation von Einkommensunterschieden und Vertrauen auch für China ein zutreffender Erklärungsfaktor ist.

3. Institutionelle Theorien

In den Forschungen zum Sozialkapital wird oft davon gesprochen, dass Vertrauen in Institutionen zu einem generalisierten Vertrauen führt.⁶⁰ Von entscheidender Bedeutung sind dabei unparteiische Institutionen wie Justiz, Polizei und Verwaltung.⁶¹ Das Fehlen unparteiischer Institutionen oder deren Schwäche haben einen negativen Effekt.

In der chinesischen Literatur wird der Einfluss von Bürokratismus und Korruption auf das Vertrauen diskutiert. Bai weist darauf hin, dass die Abschreckungswirkung rechtlicher Sanktionen gegen treuwidriges Verhalten unzureichend ist.⁶²

Liu und Jiang führen aus, dass sich treuwidriges Verhalten in vielen Fällen ökonomisch auszahlt, da die Geschädigten keinen effizienten Rechtsschutz erhalten und oft noch mit den Kosten der Rechtsverfolgung belastet werden.⁶³ Einige Autoren aus Kreisen der Justiz diskutieren, wie das gegenwärtig nur begrenzt vorhandene Vertrauen in die Justiz ausgeweitet werden kann. Sie verweisen darauf, dass dafür an Stelle eines bloß interpersonalen Vertrauens ein Systemvertrauen aufgebaut werden muss.⁶⁴

Tang Wenfang hat China als Ausnahme von den Theorien zum Sozialkapital bezeichnet.⁶⁵ Das Fehlen unabhängiger gesellschaftlicher Gruppen müsste nach den herkömmlichen Erkenntnissen eigentlich zu einem Verlust an interpersonalem Vertrauen führen. Dies ist jedoch nach Tang nicht der Fall. Tang bezieht sich allerdings stets nur auf die im internationalen Vergleich für China festgestellte relativ hohe Zustimmungsrates zu der allgemeinen Vertrauensfrage des World Values Survey. Außerdem weist Tang darauf hin, dass China insofern eine Ausnahme darstellt, als die vorherrschende Korrelation zwischen einer hohen Zustimmung zur allgemeinen Vertrauensfrage und dem Grad politischer und bürgerlicher Freiheiten nach dem Freedom House Rating bei China als nahezu einzigem Land in besonders auffälliger Weise nicht besteht. China wäre danach ein Gegenbeispiel für die sonst allgemein akzeptierte Annahme, dass Demokratie und Vertrauen sich gegenseitig fördern oder gar bedingen.⁶⁶ Andererseits geht auch Tang nach der Auswertung der ihm vorliegenden empirischen Befunde davon aus, dass das Vertrauensniveau bei privaten Unternehmern in China niedriger ist in der allgemeinen Bevölkerung. Er führt dies auf die unberechenbare hybride Marktumgebung zurück, in der die Regierung nach wie vor erheblichen Einfluss auf die Wirtschaft hat und in der die Spielregeln nicht klar definiert sind.⁶⁷

Zhang Guangli und Sun Guixia betrachten das geringe Maß an sozialer Partizipation als wichtige Ursache, warum die Entwicklung generalisierten Vertrauens in China schwierig ist. In der Zeit der Planwirtschaft waren alle Bürger in den sog. Einheiten (danwei) organisiert. Es gab ein hohes Maß an Mitwirkung des Einzelnen an Aktivitäten der Einheit. Durch die Einheiten wurde ein dichtes soziales Netzwerk gebildet. Seit Beginn der Reformpolitik haben die Einheiten jedoch stark an

⁵⁶ Eric M. Uslaner (Fn. 10), S. 181 ff.

⁵⁷ Eric M. Uslaner (Fn. 10), S. 160.

⁵⁸ <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html>>, eingesehen am 24.2.2011.

⁵⁹ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 56.

⁶⁰ So schon James S. Coleman, Social Capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology, Vol. 94 (1988), S. 95 ff.

⁶¹ Bo Rothstein/Dietlind Stolle, Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach, in: Marc Hooghe/Dietlind Stolle (Hrsg.), Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective, New York 2003, S. 191 ff. (199).

⁶² BAI Chunyang (Fn. 6), S. 163.

⁶³ LIU Jinguo/JIANG Lishan (Fn. 17), S. 144 ff.

⁶⁴ WU Meilai (Fn. 22), S. 40.

⁶⁵ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 102.

⁶⁶ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 104.

⁶⁷ TANG Wenfang (Fn. 29), S. 110.

Bedeutung verloren. Die Funktionen der Einheit wurden von der Gesellschaft übernommen. Dies hat jedoch im Ergebnis zu einer Reduzierung der Teilnahme geführt, da es aufgrund der Schwäche einer Zivilgesellschaft wenig Möglichkeiten der Kommunikation jenseits des Arbeitsplatzes gibt.⁶⁸

Zhang Weiyong ist der Ansicht, dass ein Übermaß an staatlicher Einmischung in wirtschaftliche Aktivitäten sich schädlich auf das Vertrauensniveau in China auswirkt. Starke Regierungskontrolle verstärkt die Macht und den Ermessensspielraum der staatlichen Organe. Dies führt zu Unsicherheiten und Ungewissheiten bei den Rechtsunterworfenen. Diese reagieren mit einer kurzfristigen Nutzenorientierung.⁶⁹

Das Fehlen einer klaren Regelung von Eigentumsrechten (property rights) trägt nach Ansicht von Zhang ebenfalls zur Bildung einer kurzfristigen Nutzenorientierung bei Unternehmen bei. Häufige Änderung der Vorschriften und Programme führen dazu, dass die Unternehmer keine stabilen Verhaltenserwartungen bilden können.⁷⁰ Andere Studien weisen darauf hin, dass die durchschnittliche Lebensdauer eines privaten Unternehmens in China ohnehin sehr kurz ist. In manchen Fällen haben lokale Regierungen private Unternehmen sogar mit Maßnahmen überzogen, die einer Enteignung gleichkommen. Es ist einleuchtend, dass sich in einem solchen Umfeld eine kurzfristige Nutzenorientierung herausbildet. Hohes Wirtschaftswachstum und die damit verbundenen Gewinnerwartungen vieler Branchen sowie die Möglichkeit von Monopolgewinnen in bestimmten Branchen befördern diese Einstellung.

4. Tendenzen für die weitere Entwicklung des Vertrauens im Geschäftsverkehr

a) Familismus und urbane Massengesellschaft

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass das Vertrauensniveau bei Geschäftsleuten geringer ist als im Durchschnitt der Bevölkerung. Weiterhin ist aufschlussreich, dass allgemein das Vertrauen in ländlichen Regionen höher ist als das in Städten. Dies scheint den Befunden der überregionalen Studie von Zhang und Ke zu widersprechen, die eine eindeutige Korrelation zwischen Vertrauensniveau und wirtschaftlicher Entwicklung aufgewiesen haben. Da die schwächer entwickelten Provinzen durchweg eher ländlich geprägt sind, scheint hier eine Unstimmigkeit vorzuliegen. Vielleicht ist dies ein Anhaltspunkt, dass wir es mit zwei separaten

Vertrauenssphären zu tun haben, oder anders gesagt, zwei Bereichen, in denen Vertrauen auf unterschiedliche Weise generiert wird. Im ländlichen Raum spielen familiäre Strukturen noch immer eine weit größere Rolle. Die Mehrzahl der sozialen und wirtschaftlichen Interaktionen findet mit Personen aus dem engeren Umfeld statt. Mit diesen Personen bestehen feste Rollenbeziehungen, innerhalb derer die zugehörigen Verhaltenspflichten traditionell und auf eine von den Beteiligten moralisch internalisierte Weise festgelegt sind. Demgegenüber gibt es wenig Kontakte mit Außenstehenden oder Fremden.

In den Großstädten hat sich dagegen eine anonyme Massengesellschaft entwickelt. Die Mehrzahl der sozialen und wirtschaftlichen Kontakte ereignet sich mit Fremden, wobei auch alltägliche Transaktionen nicht selten auf einen Einzelfall beschränkt bleiben, also ohne die gesicherte oder absehbare Aussicht auf ein „repeated game“. In diesem anonymisierten Umfeld können die Faktoren, aus denen Vertrauen im ländlichen Raum generiert wurde, nicht zum Tragen kommen. Damit besteht die Gefahr, dass die fortschreitende Urbanisierung insgesamt zu einem Absinken des Vertrauensniveaus in der ganzen Gesellschaft führt. Dieses Absinken des Vertrauens könnte vermieden werden, wenn gleichzeitig anstatt der kulturellen Vertrauensfaktoren andere Faktoren, aus denen Vertrauen generiert werden kann, verstärkt zur Wirkung gebracht werden können. Hier ist in erster Linie an institutionelle Faktoren zu denken, also an ein effizient und unparteiisch funktionierendes Justizsystem und transparente und leicht erhältliche Kreditinformationen.

Der Aufbau eines höheren Vertrauensniveaus unter den Bedingungen der organisierten Massengesellschaft wird aber kaum möglich sein, wenn man sich nur auf die gegenwärtig realisierbaren institutionellen Rahmenbedingungen verlässt. Im Einklang mit Uslaners Theorie zum generellen Vertrauen ist davon auszugehen, dass moralische Faktoren unerlässlich sind, um gegenüber Fremden und Außenstehenden Vertrauen aufzubauen. Insofern zielt Zhang Weiyong mit seinem Postulat der Wiederbelebung der chinesischen Kultur in die richtige Richtung. Ein lediglich auf rationales Kalkül gegründetes Verhalten könnte unter den vorherrschenden institutionellen Bedingungen durchaus dazu führen, dass die Handelnden eine kurzfristige Nutzenmaximierung anstreben und dabei zum Mittel des Vertragsbruchs oder der Täuschung greifen. Dieser Versuchung, die besonders groß ist, wenn keine wirklich durchgreifenden Sanktionen zu befürchten sind, kann letztlich nur

⁶⁸ ZHANG Guangli/SUN Guixia (Fn. 47), S. 3.

⁶⁹ ZHANG Weiyong (Fn. 5) S. 12.

⁷⁰ ZHANG Weiyong (Fn. 5) S. 67.

durch moralische Einstellungen entgegengewirkt werden.

Dies würde jedoch das Wirken eines stärker universalistisch ausgerichteten Moralsystems voraussetzen, in dem Verpflichtungen auch gegenüber Fremden als integraler Bestandteil aufgefasst werden. Die konfuzianisch geprägte Morallehre versagt vor dieser Aufgabe aufgrund ihrer letztlich unkorrigierbaren partikularen Verhaftung. Hier ist Zhang zu widersprechen, wenn er auf den konfuzianischen „Edlen“ hofft. Dessen Grundüberzeugungen können nämlich nur ein partikulares Vertrauen in nahestehende Personen motivieren. Uslaner führt zutreffend aus, dass generelles Vertrauen einen moralischen Charakter hat. Es ist eine generelle Einstellung gegenüber der menschlichen Natur und hängt überwiegend nicht von unseren persönlichen Erfahrungen oder der Annahme ab, dass die anderen vertrauenswürdig sind.⁷¹ Moralisches Vertrauen ist vielmehr ein Gebot, andere Menschen so zu behandeln, als ob sie vertrauenswürdig wären. Dieses Gebot basiert auf dem Glauben, dass andere unsere fundamentalen moralischen Werte teilen und wir sie als Mitglieder unserer Gemeinschaft ansehen, deren Interessen ernst zu nehmen sind.⁷²

Moralisches Vertrauen ist unvereinbar mit dem Misstrauen, das Gesellschaften mit starken ethnischen oder Klassengegensätzen kennzeichnet. In diesen Gesellschaften ist es wahrscheinlich, dass Menschen von der Prämisse ausgehen, dass Mitglieder der out-group nicht vertrauenswürdig sind.⁷³

Eine häufige Nebenfolge des ausgeprägten Familismus ist eine antisoziale Tendenz, die Konzentration moralischer Verpflichtungen in der Familie zu Lasten der Gesellschaft.⁷⁴ Diese nachteiligen Effekte des Familismus auf das Sozialkapital wurden von chinesischen Autoren in der Gruppe von Wanderarbeitern untersucht, die in die Großstädte gezogen sind.⁷⁵ Eine gewisse anti-soziale Tendenz ist in der konfuzianischen Lehre durchaus angelegt, wie das Beispiel des Sohnes zeigt, der dafür gelobt wird, dass er den Schafdiebstahl seines Vaters nicht anzeigt.⁷⁶ Nach Fei Xiaotong ist der Konfuzianismus durch einen „elastischen Egozentrismus“ gekennzeichnet.⁷⁷ Das bedeutet, dass

Konfuzius die schrittweise Ausdehnung ethischer Wechselbeziehungen auf größere Kreise durchaus für möglich hält, aber letztlich immer das Ich im Mittelpunkt behält. Fei kommt zu dem kritischen Diktum, dass die Chinesen bereit wären, ihre Familie für das eigene Interesse zu opfern, ihre Partei für das Interesse der Familie, das Land für das Interesse der Partei, und die ganze Welt für das Interesse des eigenen Landes.⁷⁸ Man kann nicht umhin festzustellen, dass die Umfrageergebnisse eine Vertrauensdisposition zeigen, in der sich diese Einstellung widerspiegelt. Ein generelles Vertrauen im Sinne von Uslaner lässt sich mit dieser Einstellung nicht generieren, und die Hoffnung von Zhang auf die heilsame Wirkung der traditionellen Kultur erscheint vor diesem Hintergrund unrealistisch.

b) Guanxi-Theorien

Einige Autoren glauben daran, dass mit verstärkter Investition in das für China so charakteristische Guanxi-Netzwerk die Vertrauensdefizite in einer für den Geschäftsverkehr akzeptablen Weise wettgemacht werden können. Su und Littlefield meinen, dass westliche Geschäftsleute durch den planvollen Aufbau von Beziehungen mit chinesischen Partnern und Bürokraten Marktzutrittschindernisse überwinden können.⁷⁹ Andere Autoren verweisen darauf, dass guanxi die Entwicklung von zuverlässigem persönlichen Vertrauen (xinyong) fördert, das Verlustrisiko durch Betrug minimiert und somit Sicherheit schafft.⁸⁰ Guanxi ist insofern ein Ersatz für das mangelnde Vertrauen in das Rechtssystem.⁸¹ Letztlich bemerken aber auch die Vertreter der Guanxi-Ansätze, dass komplexe wirtschaftliche Transaktionen sich nicht nur auf persönliches Vertrauen zwischen einzelnen Beteiligten gründen können, wenn es gleichzeitig an Vertrauen in das System der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen fehlt.⁸² Insofern verweist uns der Guanxi-Ansatz nur wieder auf

⁷⁶ 《论语》第十三篇《子路》第十八章, Lunyu Book XIII. Tsze-Lu, Chap. XVIII: 叶公语孔子曰: “吾党有直躬者, 其父攘羊, 而子证之。” 孔子曰: “吾党之直者异于是: 父为子隐, 子为父隐, 直在其中矣。Der Herzog von Shi wandte sich an Konfuzius und sagte: „Unter uns gibt es die Aufrichtigen. Wenn ihr Vater ein Schaf gestohlen hat, legt der Sohn Zeugnis davon ab.“ Konfuzius sagte: „Die Aufrichtigen bei uns sind anders. Der Vater deckt das Verhalten des Sohnes, und der Sohn deckt das Verhalten des Vaters. Hierin liegt die Aufrichtigkeit.“

⁷⁷ FEI Xiaotong (Fn. 26), S. 67.

⁷⁸ FEI Xiaotong (Fn. 26), S. 69.

⁷⁹ SU Chengtian/James E. Littlefield, Guanxi, A Business Ethical Dilemma in Mainland China, in: Journal of Business Ethics, Vol. 33, No. 3 (Oktober 2001), S. 199 ff. (205); Ricky Y.K. Chan/Louis T.W. Cheng/Ricky W.F. Szeto, The Dynamics of Guanxi and Ethics for Chinese Executives, in: Journal of Business Ethics, Vol. 41, No. 4 (Dezember 2002), S. 327 ff. (328).

⁸⁰ Tong Chee Kiong/Yong Pit Kee, Xinyong and Chinese Business Networks, in: The British Journal of Sociology, Vol. 49, No. 1 (März 1998), S. 75 ff. (84).

⁸¹ Tong Chee Kiong/Yong Pit Kee (Fn. 80), S. 75 ff.

⁸² Tong Chee Kiong/Yong Pit Kee (Fn. 80), S. 91.

⁷¹ Eric M. Uslaner (Fn. 10), S. 17.

⁷² Eric M. Uslaner (Fn. 10), S. 18.

⁷³ Eric M. Uslaner (Fn. 10), S. 19.

⁷⁴ Marek Kohn, Trust, Self-Interest and the Common Good, Oxford 2008, S. 80.

⁷⁵ CHEN Lingling (陈玲玲), Der Einfluss eines extensiven Familismus auf die Bauernarbeiter in den Städten (泛家族主义文化对城市农民工的影响), in: Journal of Shangrao Normal College (上饶师范学院学报) 2004.24 (5), S. 46 ff.

unseren Ausgangspunkt zurück, nämlich die Feststellung, dass partikulares Vertrauen in bekannte Personen in China messbar vorhanden ist, es jedoch ein Defizit und ein Dilemma bei der Schaffung generellen Vertrauens gibt. Guanxi-Strategien können für den Einzelnen nur eine Überlebensstrategie in voller Anerkennung dieser Ausgangslage sein. Sie können das Vertrauensproblem nicht auf gesellschaftlicher Ebene lösen. Außerdem verfügen nicht alle Bürger bzw. Marktteilnehmer über ein ausgeprägtes Beziehungsnetzwerk. Die Nutzung von Guanxi verschafft daher der privilegierten Gruppe der „Vernetzten“ Sondervorteile gegenüber der Mehrheit der anderen. Damit verstärkt der Guanxi-Einsatz bestehende Ungleichheiten und führt zu einer ineffizienten, nicht pareto-optimalen Ressourcenverteilung. Bei den Nicht-Privilegierten bildet sich zudem Missgunst gegenüber den Sondervorteilen der Guanxi-Nutzer. Dies ist der Bildung von Sozialkapital abträglich.

c) Entwicklung eines Berufsethos

Nimmt man den fortbestehenden Familismus als eine konstante Gegebenheit hin, muss man nach alternativen Ansätzen für die Herausbildung oder Stärkung generalisierten Vertrauens suchen. Möglicherweise könnte eine universelle Moral für Zwecke des Geschäftsverkehrs auch durch eine Art allgemeines Berufsethos ersetzt werden, in dem bestimmte Verhaltenserwartungen etwa an das Leitbild des „ehrlichen Kaufmanns“ geknüpft werden können. Bereits Max Weber hat darauf hingewiesen, dass die Herausbildung eines an das fachliche Berufsbild geknüpften, von der Einzelperson losgelösten Vertrauens eine der wesentlichen Errungenschaften des rationalen Kapitalismus abendländischer Prägung ist.⁸³ Die starken regionalen Unterschiede bei der Erhebung der Vertrauenswürdigkeit von Kaufleuten in verschiedenen Teilen Chinas weisen stark darauf hin, dass es kein landesweites Leitbild des ehrlichen Kaufmanns gibt, an das bestimmte Verhaltenserwartungen geknüpft werden können. Außerdem wirkt die in China noch immer verbreitete Neigung, die Lösung für Probleme von Fehlverhalten bei bestimmten Berufsgruppen in strenger Aufsicht durch staatliche Stellen zu suchen, der Einführung berufsständischer Selbstverantwortung letztlich gerade entgegen.⁸⁴ Ein funktionierender Mechanismus der Reputation setzt voraus, dass genug Raum für

Selbstregulierung gelassen wird. Illegales Verhalten kann durch staatliche Aufsicht kontrolliert werden, aber nicht unethisches Verhalten, also z.B. ob Ärzte im Interesse der Patienten handeln.⁸⁵ Im medizinischen Bereich besteht außerdem das Problem, dass die Titel und Rangstufen, die für die Einstufung von Krankenhäusern, deren Ausstattung und die Vergütung von Ärzten entscheidend sind, von der Regierung verliehen werden. Damit werden Anreize geschaffen, das Verhalten an den Erwartungen der Bürokratie auszurichten anstatt an denen der Patienten. Probleme eines verbreiteten rent seeking⁸⁶ sind damit unweigerlich verbunden.

Auch Unternehmen richten nach der Einführung aufwendiger und in der Regel bürokratischer Aufsichts- oder Genehmigungsverfahren ihre Aufmerksamkeit hauptsächlich auf das reibungslose Durchlaufen dieser Verfahren und der damit verbundenen behördlichen Anforderungen, als auf ein eigenverantwortliches Risikomanagement. Dies gilt besonders, wenn die Verfahren stark formalistisch ausgeprägt sind, so dass es im Ergebnis zu einem „Ausblenden der materiell-rechtlichen Voraussetzungen“ kommt.

d) Marktmechanismen und Verbraucherverhalten

Selbstregulierung durch Marktmechanismen könnte sich im Dienstleistungssektor positiv auf das Vertrauensniveau auswirken. Ansätze dafür lassen sich bei „anonymen“ Geschäften in der Telekommunikations- und Internetbranche beobachten. Auf der chinesischen Handelsplattform taobao („Schatzsuche“) wird für jeden Handelsteilnehmer eine Vertrauenswertung ausgewiesen, die sich direkt aus den Einschätzungen der anderen Teilnehmer ergibt. Diese Bewertung wird ständig aktualisiert und dient den Teilnehmern als Entscheidungshilfe, ob sie von bestimmten Anbietern kaufen möchten.⁸⁷

Eine ähnliche Wirkung kann von den Beschwerde-Hotlines ausgehen, die etliche Dienstleister eingerichtet haben. Die Rückmeldung von Verbraucherreaktionen an den Dienstleister stellt Transparenz her und dient der Einführung und Kontrolle eines einheitlichen Service-Standards, der wiederum als Wettbewerbsvorteil des Dienstleisters wahrgenommen wird.

⁸³ Max Weber (Fn. 4), S. 522.

⁸⁴ Dies wurde für den Krankenhausbereich von PAN Changgang (潘常刚) und LÜ Guoying (吕国营) gezeigt in ihrem Aufsatz: Der Verdängungseffekt der Regierungseinmischung auf den Reputationsmechanismus im Medizinmarkt (政府干预对市场声誉机制的挤出效应), in: Chinese Journal of Pharmaceutical Technology Economics & Management (中国医药技术经济与管理) 2009 Nr. 3, S. 47 ff.

⁸⁵ PAN Changgang/LÜ Guoying (Fn. 84), S. 48.

⁸⁶ PAN Changgang/LÜ Guoying (Fn. 84), S. 49.

⁸⁷ Es gibt 20 verschiedene Grade der Vertrauenswürdigkeit, wie auf <<http://service.taobao.com/support/knowledge-847753.htm>>, eingesehen am 8.12.2010, erläutert wird.

Derartige Mechanismen im Massengeschäft mit Verbrauchern lassen sich auch als die Gegenrichtung zu einem guanxi-gestützten System verstehen, weil das Vertrauen der Verbraucher an objektive Kriterien der Dienstleistung anknüpft, und gerade nicht an persönliche Eigenschaften. Man muss die Kundenbetreuerin der Telefongesellschaft oder den Mitarbeiter bei der Kaffeekeette nicht kennen, um eine stabile Erwartung an die von ihnen erbrachte Dienstleistung zu formen. Die Erwartung und das damit verbundene Vertrauen gründen sich vielmehr auf das „Service-System“, das der Dienstleister einheitlich praktiziert. Es ist also ein Beispiel für Systemvertrauen.

V. Zusammenfassung

Die empirischen Daten belegen, dass es eine unzulässige Vereinfachung ist, China entweder einseitig als Land mit einem hohen Vertrauensniveau oder als low trust society darzustellen. Vielmehr ergibt sich aus den Daten das Bild einer komplex abgestuften und differenzierten Vertrauenslandschaft. Der starke Vertrauensabfall jenseits der Familie wird von mehreren Umfragen überzeugend belegt und ist besonders kennzeichnend für China. Er lässt sich als eine rationale Reaktion der Befragten auf die dauerhaft fortbestehende Tendenz zum Familismus verstehen, der als moralisch-kulturelle Präferenz tief verinnerlicht ist.

Partikulares Vertrauen im Sinne Uslanders wird jedoch, wie die Umfragen zum Vertrauen im Geschäftsverkehr zeigen, auch Geschäftspartnern aus verschiedenen Provinzen oder mit unterschiedlicher Eigentumsform entgegengebracht. Die Ursachen für diese Partikularisierung können nach der verfügbaren Faktenlage vorwiegend auf Transformationsphänomene, unterschiedliches Entwicklungsniveau, unklare Regelung der property rights und die damit verbundenen institutionellen Probleme zurückgeführt werden.

Die überwiegende Mehrzahl der chinesischen Autoren erkennt an, dass die Schaffung generalisierten Vertrauens dringend notwendig, aber auch sehr schwierig ist. Die bloße Hoffnung, dass die Vertrauenskrise bei Erreichen eines gewissen Entwicklungsniveaus von selbst verschwindet, dürfte wohl unbegründet sein. Natürlich kann das allgemeine Vertrauen im Geschäftsverkehr gesteigert werden, wenn die institutionellen Rahmenbedingungen für eine faire und unparteiische zivile Rechtsdurchsetzung durch die Justiz verbessert und Einkommensunterschiede ausgeglichen werden.

Die Verklärung von Guanxi-Systemen und das Hoffen auf die Wiederbelebung der traditionellen

Kultur werden das Problem aber nicht lösen. Ein Fortwirken der familistischen Tradition wäre im Gegenteil ein dauerhaftes Hindernis bei der Entwicklung der notwendigen moralischen Basis, die eine urbane Massengesellschaft für die Schaffung generalisierten Vertrauens unverzichtbar benötigt. Positive Impulse für die Schaffung generalisierten Vertrauens sind eher aus der verstärkten Wirkung von Marktmechanismen im Dienstleistungssektor und dem damit einhergehenden Verbraucherverhalten zu erwarten. Der stärkere Einsatz von selbstregulierenden Marktmechanismen anstatt eines Übermaßes behördlicher Aufsicht könnte auch zur Entwicklung selbstverantwortlicher Berufsethik und eines transparenten Reputationsmechanismus beitragen.⁸⁸

⁸⁸ Nach Ansicht von Coleman hängt die Möglichkeit vertrauensvoller Beziehungen davon ab, dass ein Vertrauensbruch einer genügend großen Anzahl von Menschen bekannt wird, und dass es möglich ist, Vertrauensbruch durch Vertrauensentzug zu bestrafen, vgl. *James S. Coleman, Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass. And London 1990, S. 108.