

**Institutionelle
und
Evolutorische
Ökonomik
Band 48**

Carsten Herrmann-Pillath

**Wachstum,
Macht und
Ordnung**

**Eine wirtschafts-
philosophische
Auseinandersetzung
mit China**

Carsten Herrmann-Pillath

Wachstum, Macht und Ordnung.

Eine wirtschaftsphilosophische Auseinandersetzung mit China

Institutionelle und Evolutorische Ökonomik

Herausgegeben von
Stefan Okruch, Stephan Panther, Reinhard Penz, Birger P. Priddat,
Michael Schefzyck, Gerhard Wegner, Josef Wieland,
Michael Wohlgemuth

Band 48

Die bereits erschienenen Bände der Reihe finden Sie am Ende des Buches.

Carsten Herrmann-Pillath

Wachstum, Macht und Ordnung

Eine wirtschaftsphilosophische Auseinandersetzung
mit China

Metropolis-Verlag
Marburg 2015

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Metropolis-Verlag für Ökonomie, Gesellschaft und Politik GmbH

<http://www.metropolis-verlag.de>

Copyright: Metropolis-Verlag, Marburg 2015

Alle Rechte vorbehalten

ISBN 978-3-7316-1108-0 (Printausgabe)

ISBN 978-3-7316-6108-5 (ebook)

Helmut Martin zum Gedenken
† 8. Juni 1999

Vorwort

Dieses Buch ist die Summe aus einer dreißigjährigen Beschäftigung mit der chinesischen Wirtschaft und Kultur. Es baut in vielerlei Hinsicht auf mein Buch von 1991 auf: *Institutioneller Wandel, Macht und Inflation in China. Ordnungstheoretische Analysen zur Politischen Ökonomie eines Transformationsprozesses*. Dieses Buch war unter dem Eindruck des 4. Juni 1989 geschrieben worden und sah China, ganz im Einklang mit vielen chinesischen Intellektuellen und einer großen Zahl westlicher Kommentatoren, in einem fundamentalen Dilemma. Ich habe dieses Dilemma damals auf das ‚Paradox des Föderalismus‘ reduziert: Die Dynamik, aber auch die Probleme der chinesischen Transformation zur Marktwirtschaft resultieren aus dieser Sicht daraus, dass die politische Zentrale lokale Instanzen nur unzureichend regulieren kann, dass sie aber gleichzeitig deshalb nicht in der Lage ist, dieses Problem systematisch zu lösen, weil aus politischen und kulturellen Gründen der Übergang zu einem föderalen System ausgeschlossen ist.

Seitdem hat sich China zu einem vielfach bestaunten ‚Wirtschaftswunder‘ gemausert. Mitte der neunziger Jahre wurde die fiskalische Krise des Zentralstaates durch eine radikale Steuerreform gelöst. Bis heute beobachten wir einen Parallelprozess, der für viele westliche Beobachter nur schwer verständlich ist: Nämlich den kontinuierlichen Ausbau der Marktwirtschaft, bei gleichzeitiger Stärkung zentralstaatlicher Macht in einem autoritären Ein-Parteiensystem. Gleichzeitig besteht ein weitestgehender Konsens in der wissenschaftlichen Analyse der chinesischen Wirtschaftsentwicklung darin, dass der Wettbewerb zwischen den der Zentrale nachgeordneten Gebietskörperschaften die Wirtschaftsdynamik Chinas antreibt.

In diesem Buch möchte ich nun die These entwickeln, dass China längst in einem institutionellen Gleichgewicht angelangt ist. Offiziell setzt China seine ‚Reformen‘ fort, die nun schon mehr als eine Generation seit 1978 andauern. Daraus aber zu schließen, dass noch weitreichende revolutionäre Veränderungen zu erwarten sind, was die wirtschaftliche Ordnung anbetrifft, wäre wohl verfehlt. Das erreichte institutionelle Gleich-

gewicht bezeichne ich als den ‚Wirtschaftsstil‘ Chinas. Dieses Buch kann also auch als ein Beispiel dafür gelesen werden, wie die Rekonstruktion eines Wirtschaftsstils methodisch vonstatten geht. Das Konzept des ‚Wirtschaftsstils‘ war in den 1920er und 1930er Jahren in der deutschsprachigen Nationalökonomie entwickelt worden; Alfred Müller-Armack, der Begründer der Idee der ‚Sozialen Marktwirtschaft‘, verstand diese als einen ‚Wirtschaftsstil‘. Die aktuelle Relevanz dieses Konzepts liegt meines Erachtens darin, dass es explizit die beiden Perspektiven und Methoden der Kulturwissenschaft und der Wirtschaftswissenschaft verbindet. Damit erhebt das Buch aber auch einen Anspruch, der über die Analyse des chinesischen Falles hinausgeht: Ich möchte zeigen, dass ökonomische Analyse immer auch kulturwissenschaftliche Bezüge in wesentlicher Form herstellen muss, um die ‚wirtschaftliche Wirklichkeit‘ (Eucken) begreifen zu können.

Diese methodische Dimension wird schon im Titel des Buches deutlich: Wirtschaftsstile sind nur durch einen philosophischen Zugang identifizierbar. Daher firmiert dieses Buch auch als ‚wirtschaftsphilosophisches‘ – weder als ‚wirtschaftswissenschaftliches‘ noch als ‚chinawissenschaftliches‘. Das mag verwirren, aber wird leicht plausibel, wenn wir die paradoxe Rolle Chinas in der heutigen Weltgesellschaft bedenken. Denn China wird ‚im Westen‘ inzwischen als ein *enfant terrible* wahrgenommen: Ein kommunistischer Staat mit einer sich immer weiter entfaltenden kapitalistischen Wirtschaft, der auf dem Wege ist, Wirtschaftsmacht und politische Macht in einer hegemonialen Position zu vereinen. Wir müssen uns also fragen, was die Besonderheit Chinas ausmacht, und vor allem, ob uns vielleicht eigene Vorurteile davon abhalten, diese Besonderheiten angemessen zu verstehen. Die Befassung mit China ist also, genauso wie schon im Europa der Aufklärung, tatsächlich auch ein Akt der Selbstbesinnung. Eben aus diesem Grunde aber ist eine philosophische Sicht unabdingbar. Deshalb ist dieses Buch eine ‚Auseinandersetzung‘: Ich präsentiere keine ‚Ergebnisse‘ der Forschung, sondern entwickle Argumente und Gedanken, die auch die Leserin in dieser Auseinandersetzung engagieren sollen, sie selbst anregen sollen, sich auf die Suche nach eigenen Positionen zu begeben.

Konkreter ergibt sich das Erfordernis wirtschaftsphilosophischer Reflexion aus zweierlei Gründen. Der erste akzentuiert die methodologischen Probleme, die sich aus der Anwendung wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Begriffe auf China ergeben. Das Studium Chinas ist dann

einfach ein Fallbeispiel für das Erfordernis, theoretische Konzepte ‚mittlerer Reichweite‘ zu entwickeln, angesichts des Versagens allgemeingültiger Theorien der Erklärung wirtschaftlicher Prozesse. Insofern agiert die Wirtschaftsphilosophie hier in einem wissenschaftstheoretischen Modus. Ich werde in diesem Buch freilich nicht explizit wissenschaftstheoretisch argumentieren, um es nicht konzeptionell zu überfrachten: Aber wir werden uns damit auseinandersetzen müssen, dass jeder unserer fundamentalen Begriffe, mit denen wir wirtschaftliche und soziale Wirklichkeit beschreiben, in Frage gestellt werden muss. Was ist ‚Familie‘? Was ist ‚Religion‘? Was ist ein ‚Unternehmen‘? Was ist ein ‚Staat‘? Alle diese Begriffe sind letztendlich selbst in räumlich und zeitlich besonderen kulturellen Konstellationen verwurzelt, und es ist ungemein schwierig (ich würde sagen, aus prinzipiellen Gründen sogar unmöglich), die wissenschaftliche Analyse von dieser Einbettung zu befreien. Die philosophische Reflektion und Auseinandersetzung ist in diesem Sinne mit Wittgenstein das einzige Heilmittel, um uns vor Fehlurteilen zu bewahren, die aus den Grenzen unserer Sprache resultieren: Dies aber auf keinen Fall im Sinne einer Lösung, also der Schaffung einer ‚idealen Sprache‘, in der solche Begriffe wie ‚Religion‘ oder ‚Unternehmen‘ eine zeitlich und räumlich universale Bedeutung gewinnen!

Das bedeutet aber auch, dass jeder Begriff, den wir vermeintlich neutral einsetzen, um Wirklichkeit zu beschreiben, selbst eine normative Fundierung besitzt. Das ist der zweite Grund, warum wir wirtschaftsphilosophisch argumentieren müssen. Die Philosophie besitzt die wesentliche Aufgabe, die normative Dimension nicht nur der Methoden, sondern auch der realen Phänomene aufzuzeigen, die wir mit unseren ‚wissenschaftlichen‘ Methoden greifen wollen. Ein Begriff wie ‚Staat‘ ist nicht nur deskriptiv, sondern wird von den beteiligten Akteuren selbst eingesetzt, um Wirklichkeit zu gestalten. Deswegen ist die kulturwissenschaftliche Perspektive so unerlässlich, denn wir treffen zu allererst einmal auf ein Übersetzungsproblem: Meinen Chinesen dasselbe, wenn sie von ‚Staat‘ sprechen, wie ein deutscher Betrachter Chinas? Hinter diesen Übersetzungsproblemen versteckt sich aber das fundamentalere Problem der normativen Bindung aller Konzepte, die wir verwenden, um das zentrale Phänomen zu beschreiben, das auch im Mittelpunkt der chinesischen Reformen steht: die Institutionen. Begriffe wie ‚Staat‘, ‚Familie‘ oder ‚Unternehmen‘ tauchen an wesentlicher Position in Beschreibungen und Selbstbeschreibungen von Institutionen auf, und sie haben in der Wirk-

lichkeit der Akteure die Funktion, Bindungskraft der Institutionen herzustellen. Diese Funktion der Begriffe müssen wir wirtschaftsphilosophisch eruieren. Gelingt uns das, gelangen wir zu einer Beschreibung des chinesischen Wirtschaftsstils. Deshalb ist der ‚Wirtschaftsstil‘ kein ökonomisches Konzept im engeren Sinne, sondern ein wirtschaftsphilosophisches.

In den ersten beiden Kapiteln des Buches entwickle ich diese philosophischen und methodologischen Aspekte bereits mit engem Bezug auf chinesische Themen – tatsächlich bedeuten ja die skizzierten analytischen Schwierigkeiten, dass deren Lösung unabhängig vom Einzelfall gar nicht möglich ist. Mit anderen Worten: Die philosophische Reflektion ist nur im Medium der Kulturwissenschaft selbst gehaltvoll möglich. Das erste Kapitel konzentriert sich auf die normative Dimension von Institutionen: Jede Institution gründet in normativen Selbstbindungen von Individuen und Gruppen. Das bedeutet aber, es gibt keine Möglichkeit, diese Institutionen von einem externen Standpunkt aus zu bewerten, wie dies die Wirtschaftswissenschaft gewöhnlich versucht. In seinem Buch ‚Idea of Justice‘ hat der Ökonom und Philosoph Amartya Sen dieses Denken als ‚transzendentalen Institutionalismus‘ bezeichnet und verworfen. Demzufolge greife ich die von ihm entwickelte Alternative als die einzig gangbare auf: die ‚realization-focused comparisons‘, die von der Innenperspektive der Betroffenen und Beteiligten ausgehen. Daraus ergibt sich aber gleich das fundamentale Problem der kulturwissenschaftlichen Analyse von Wirtschaftsstilen: Normative Positionen des Beobachters und normative Positionen der beteiligten Akteure müssen zueinander in Beziehung gesetzt werden. Ein Wirtschaftsstil ist also gar keine Eigenschaft eines Untersuchungsobjektes, sondern entsteht aus dieser Interaktion von Innen- und Außenperspektiven, die ich als ‚Spiegel der Kultur‘ bezeichne.

Die normative Bindung von Institutionen bedingt deren ‚Performativität‘. Ich entwickle ein analytisches Instrumentarium im zweiten Kapitel, das vor allem auf Masahiko Aokis Theorie der Institutionen beruht und diese mit modernen Ansätzen in der analytischen Philosophie der Institutionen kombiniert und erweitert. In dieser Theorie sind Zeichensysteme, bei Aoki ‚öffentliche Repräsentationen‘, zentrale kausale Mediatoren zwischen aggregierten Handlungsmustern und individuellen Dispositionen zum Handeln. Wichtige empirische Perspektiven resultieren unter anderem aus den Analysen von Netzwerken, den Manifestationen von Sozialkapital und in allgemeinsten Form den Ausdrucksformen von Macht. Auf der Basis solcher konstitutiver Elemente konstituiert sich ein Wirt-

schaftsstil als reales Phänomen und ist empirisch beobachtbar in ‚institutionengeleiteten Verhaltensmustern‘. Dieses Konzept ist eng verwandt mit einem Begriff, der in den China-Wissenschaften vermehrt rezipiert worden ist: die *gouvernementalité* Foucaults. Es öffnet uns den Blick auf die Tatsache, dass ‚der Markt‘ nicht einfach ein Raum der Freiheit gegenüber staatlicher Macht ist, sondern selbst ein Aspekt gesellschaftlicher Disziplinierung und Kontrolle. Ich illustriere diese theoretischen Überlegungen unter anderem am Beispiel der chinesischen Bevölkerungspolitik.

Die Kapitel 3-6 behandeln die Realität Chinas. Im Vergleich zur wirtschaftswissenschaftlichen Methode finden sich hier ‚dichte Beschreibungen‘: Wirtschaftsstile werden zugänglich in den konkreten institutionellen Kontexten, in denen Akteure handeln, wie etwa in der Steuerpolitik, dem Management von Unternehmen oder im Konsumverhalten. Dabei kommt ein wichtiges methodisches Verfahren zum Tragen, nämlich die Suche nach ‚Familienähnlichkeiten‘ (im Sinne Wittgensteins) zwischen Chinas Vergangenheit und Gegenwart. Familienähnlichkeiten lassen stilbildende Kräfte erkennen. In meiner Darstellung verweben ich also ganz bewusst Geschichte und Gegenwart Chinas, ohne eine strikte zeitliche Sequenz zu beachten oder notwendigerweise eine kausale Kette zu postulieren. Eine solche Zurückhaltung ist methodisch geboten, weil ich, wie im ersten Kapitel erläutert, ‚Kultur‘ nicht als eine statische exogene Determinante von Verhalten betrachte, sondern als Ausdruck kreativer individueller Sinnstiftungen.

Im dritten Kapitel betrachte ich die vielleicht bedeutendste Familienähnlichkeit, nämlich den ‚Nexus der Macht‘ zwischen zentralem und lokalem Staat und die Art und Weise, wie dieser Nexus auf der lokalen Ebene reflektiert wird. Der Nexus der Macht schlägt sich vor allem in zwei Phänomenen nieder: Erstens, dem Primat des *state building* für die institutionelle Transformation zur Marktwirtschaft, exemplifiziert unter anderem im Einfluss des Fiskalsystems auf die Eigentumsordnung, und zweitens, den Phänomenen des Regierungswettbewerbs zwischen lokalen Gebietskörperschaften und des lokalen Experimentalismus. Der Nexus der Macht ist aber auch die besondere Form der *gouvernementalité* der chinesischen Marktgesellschaft, wie sie für das vorrevolutionäre China klassisch Skinner beschrieben hat. In diesem Nexus verschwimmen die Grenzen zwischen Markt und Staat: Der Staat gestaltet den Markt, der Markt schränkt staatliches Handeln ein. *State building* und ökonomische Transformation sind zwei Aspekte eines integralen institutionellen Wandels.

Im vierten Kapitel betrachte ich Netzwerke als Mikrofundierung der institutionellen Analyse. Ich greife hier die Theorien des bedeutenden chinesischen Anthropologen Fei Xiaotong auf und zeige, dass konventionelle Kategorisierungen nach ‚Individualismus‘ und ‚Kollektivismus‘ ungeeignet sind, um zu verstehen, wie Verhalten in Werten verwurzelt ist. Das gilt für China ebenso wie für den westlichen Blick auf dessen eigene Realität. Chinesische Netzwerke sind individualistisch und relational-kollektivistisch: Dieses Muster hängt seinerseits mit bestimmten kognitiven Dispositionen zusammen, nämlich der Feldabhängigkeit und der Modularisierung. Methodisch baut dieses Kapitel auf einer Verschränkung zwischen emisch-interpretativen Ansätzen und etisch-kognitions-wissenschaftlichen bzw. psychologischen Methoden auf, also einer Triangulation zwischen Philologie, Anthropologie und Psychologie. Ein wichtiges Ergebnis dieses Kapitels ist die erste Ausarbeitung des Konzepts des ‚Ritus‘ vor dem Hintergrund der sinologischen Diskussion über die ‚Orthopraxie‘ in China. Schließlich kann man aus der Perspektive der Theorie der Netzwerke die Rolle der Kommunistischen Partei Chinas als eine besondere Form der Netzwerkorganisation analytisch greifen (was auch ihren leninistischen Ursprüngen gerecht wird).

Die Analyse von Netzwerken hat Implikationen für die Gestalt von Unternehmen, die ich im fünften Kapitel betrachte. China hat bis in die jüngste Vergangenheit keine ‚Unternehmen‘ als autonome Korporationen hervorgebracht, sondern ‚Unternehmungen‘ als Epiphänomene von Netzwerken. Entsprechend beobachten wir einen Dualismus von Familienunternehmungen auf der einen Seite und staatlichen Unternehmungen auf der anderen, also jeweils zugeordnet zu ‚privaten‘ Netzwerken und ‚politischen‘ Netzwerken – wobei diese Unterscheidung im Sinne der obigen Diskussion bereits konzeptionell problematisch ist, denn beide Formen besitzen bestimmte Gemeinsamkeiten mit Blick auf unternehmenskulturelle Merkmale, wie vor allem den Paternalismus und die organisatorische Offenheit. Ich zeige Familienähnlichkeiten mit dem chinesischen ‚Handelskapitalismus‘ des späten Kaiserreichs auf, etwa mit Blick auf die Rolle der Familienunternehmungen in modernen supply chains als Netzwerkorganisationen. In der *longue durée* ist es außerdem erforderlich, funktionale Äquivalenzen zur modernen Unternehmensorganisation in der traditionellen ‚rituellen Wirtschaft‘ anzuerkennen, beispielsweise, um Familienähnlichkeiten mit der dörflichen Kollektivwirtschaft analytisch auszuwerten (etwa im Kontext von Verwandtschaftsgruppen).

Das sechste Kapitel wendet sich der chinesischen Wirtschaftspolitik zu. Ich behaupte, dass die Modernisierung als nachholende forcierte Industrialisierung die Klammer zwischen dem Wirtschaftsmodell der Mao-Zeit und der Reformära darstellt, und dass erst mit der aktuellen Debatte über die Notwendigkeit, das chinesische Wachstumsmodell zu verändern, ein grundlegender Wandel eingeläutet wird. Wachstumsorientierung ist aus dieser Sicht ein kulturelles, und weniger ‚ökonomisches‘ Fundament des chinesischen Wirtschaftsstils. Insofern gehört auch die neue chinesische Konsumgesellschaft als Element der Modernisierung zu dessen konstitutiven Elementen. Chinas Konsumenten sind Treiber nicht nur des fortlaufenden Strukturwandels der Wirtschaft, sondern nehmen als ‚consumer citizens‘ auch Teil in der Entfaltung einer chinesischen Zivilgesellschaft. Die Konsumgesellschaft ist auch ein Element des chinesischen Innovationssystems: Technologische und organisatorische Innovationen haben in der Reformzeit maßgeblich zum Wirtschaftswachstum beigetragen. Ich zeige unter anderem, dass dieses System als Netzwerkphänomen keineswegs durch die politischen Grenzen der VR China bestimmt wird, sondern zunehmend Reflex eines globalen, kulturell definierten ‚China‘ ist.

Das siebte Kapitel wendet nun die in den ersten beiden Kapiteln entwickelten analytischen Perspektiven auf die Ergebnisse der Kapitel 3-6 an. Zunächst zeige ich, dass Performativität ein endogenes und reflexives Phänomen ist, d.h. sie wird durch ihre Ergebnisse selbst strukturiert und kanalisiert. Diesen Gedanken kondensiere ich im Begriff des ‚Ritus‘ (mit dem Korrelat der ‚rituellen Wirtschaft‘) als einem definierenden Bestandteil des chinesischen Wirtschaftsstils: Das bedeutet, Statusordnungen sind aufs Engste mit ökonomischen Institutionen verwoben und drücken sich in entsprechenden institutionengeleiteten Verhaltensmustern aus (Stadt/Land, modern/traditionell, staatlich/privat etc.). Ich identifiziere eine Reihe von weiteren ‚Mustern‘ des chinesischen Wirtschaftsstils: Neben ‚Ritualismus‘ sind dies ‚Modernismus‘, ‚Wachstumsorientierung‘, ‚Lokalismus‘, ‚Kulturalismus‘ und ‚Netzwerke‘. Am Beispiel des Lokalismus wird dann die Mechanik der Performativität detaillierter analysiert.

Ich schließe das Kapitel in der normativen Dimension ab. Ich versuche zu zeigen, dass die kreative Spannung zwischen lokalem und zentralem Staat eine Form der Institutionalisierung von *realization-focused comparisons* ist. Das bedeutet, der Grad und die Tiefe der Inklusivität dieser Prozesse (also etwa die Inklusion der Landbevölkerung) sind ein Kriterium für die Bewertung der Institutionen. Ich ende mit der Empfehlung,

China aus dem Blickwinkel des Hegelschen Liberalismus zu betrachten, in dem die kulturelle Einbettung von Institutionen und die gegenseitige Anerkennung von Gruppen in unterschiedlichen Domänen der Gesellschaft, mediatisiert in einer zivilgesellschaftlichen Öffentlichkeit, einen größeren Stellenwert besitzt als spezifische Institutionen der westlichen parlamentarischen Demokratie. In der Hegelschen Variante des Liberalismus ist es möglich, die normativen Konflikte zu lösen, die den Umgang des Westens mit China so schwer machen. Aus dieser Sicht ist China auf dem Wege zu einer eigenständigen Form einer modernen, freiheitlichen Gesellschaft.

Jedes Kapitel dieses Buches enthält umfängliche chinawissenschaftliche Analysen empirischer Phänomene. Um der eiligen Leserin den ‚Langen Marsch‘ durch die chinesische Wirklichkeit etwas zu erleichtern, habe ich jedes Kapitel mit einem kurzen Abschnitt versehen, der zur ‚Rast‘ einlädt und die wichtigsten Ergebnisse zusammenfasst. Das erlaubt es, sich mit bestimmten Kapiteln ausführlicher zu befassen, und andere anhand dieser Zusammenfassungen nur cursorisch zu erschließen. Außerdem habe ich die theoretischen Analysen auf die Kapitel 1, 2 und 7 konzentriert, die insofern die empirischen Betrachtungen einklammern. Die Kapitel 3-6 nehmen nur marginal direkt auf die theoretischen Überlegungen der ersten beiden Kapitel Bezug und können also auch als rein chinawissenschaftliche Analysen für sich stehen. Das Buch erlaubt also kreative Rekombinationen im Prozess des Lesens: Man kann sich auf die Theorie konzentrieren und liest dann nur die Zusammenfassungen der Kapitel 3-6, oder man interessiert sich für bestimmte chinawissenschaftliche Themen besonders und informiert sich nur knapp über den theoretischen Rahmen. Jedes chinawissenschaftliche Kapitel kann auch weitestgehend eigenständig vertieft werden.

Ich widme dieses Buch dem Gedenken an Helmut Martin, der mir als jungem Nachwuchswissenschaftler, damals noch am Kölner BIOst beschäftigt, viel Vertrauen schenkte und mich 1989 einlud, mit ihm gemeinsam das „Europäische Projekt zur Modernisierung in China“ zu leiten, das von der VolkswagenStiftung zwischen 1991 und 1997 großzügig unterstützt wurde.¹ Das Projekt setzte sich zum Ziel, wirtschaftswissen-

¹ Einen kompletten Überblick zu diesem Projekt bietet das Buch ‚Vernetzungen: Wirtschaftlicher und kultureller Wandel in China. Entwicklungen, Strukturen, Protagonisten‘ (Martin und Herrmann-Pillath 1998).

schaftliche und kulturwissenschaftliche Perspektiven auf die chinesische Modernisierung zu verbinden, und chinesische Studenten, Wissenschaftler und Intellektuelle an prominenter Stelle in den Forschungsprozess einzubinden. Es hat mein Bild Chinas zutiefst geprägt, und die wichtigsten meiner heutigen wissenschaftlichen Weggefährten in China habe ich damals kennengelernt. So gesehen, ist dieses Buch die letzte Frucht meiner Zusammenarbeit mit Helmut Martin. Dies ist vor allem in einer Hinsicht zutreffend: Helmut Martin trieb sein ganzes Leben die Sorge um China um. Meine wirtschaftsphilosophische Auseinandersetzung ist in ähnlicher Weise nicht nur der Versuch einer wissenschaftlichen Beschreibung und Analyse, sondern auch das Ringen um eine ‚stilbildende Idee‘ für die chinesische Wirtschaft, Politik und Gesellschaft, ähnlich wie sie die ‚Soziale Marktwirtschaft‘ für Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg war.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	19
1. Freiheit, Macht und Institutionen:	
Die kulturwissenschaftliche Sicht auf Chinas Wirtschaft	21
1.1 Kultur als Sinnstiftung	21
1.2 Der Spiegel der Kultur	31
1.3 Die kulturelle Einbettung von Bewertungen institutionellen Wandels	41
1.4 Freiheit und paternalistische Modernisierung in China	54
1.5 Kriterien der Freiheit: Macht und Anerkennung	66
<i>Erste Rast</i>	82
2. Performativität und kulturwissenschaftliche Analyse von Institutionen: Wirtschaftsstile	85
2.1 Macht und Institutionen	85
2.2 Performativität von Institutionen	96
2.3 Empirische Methodik: Netzwerkanalyse	105
2.4 Sozialkapital	117
2.5 Auf dem Weg zu einer Analyse des chinesischen Wirtschaftsstils	127
<i>Zweite Rast</i>	135
3. Der Nexus der Macht: Chinas lokaler Staat und gouvernementalité	139
3.1 Traditionelle Sozialstruktur, staatliche Involution und Marktsystem: Vom Kaiserreich bis zu den Wirtschaftsreformen	139
3.2 Staatliche Evolution, lokale Demokratie und die Makler der Macht	161
3.3 Chinas lokaler Staat und Fiskalsystem	178
3.4 Regierungswettbewerb, Wachstum und staatliche Regulierung	196
<i>Dritte Rast</i>	214

4. Netzwerke und die Ordnung der chinesischen Marktgesellschaft	217
4.1 Fei Xiaotongs Analyse der chinesischen Gesellschaft: Die chaxu geju 差序格局 als ‚vertikaler relationaler Kollektivismus‘	217
4.2 Guanxi, chinesischer Individualismus und rituelle Arbeit ...	238
4.3 Rituelle Modularisierung, Pragmatismus und politische Ordnung	262
4.4 Aspekte der Kommunistischen Partei als Netzwerk-Organisation	273
<i>Vierte Rast</i>	292
5. Die chinesische Unternehmung	295
5.1 Handelskapitalismus und traditionelle chinesische Unternehmung	295
5.2 Die chinesische Unternehmung als Netzwerk	312
5.3 Chinesische Unternehmung und Unternehmenskultur	325
5.4 Zentraler Staat, lokaler Staat und Unternehmung	343
<i>Fünfte Rast</i>	363
6. Wachstumsmodelle, Modernisierung und kultureller Wandel	365
6.1 Forcierte Industrialisierung als Grundmuster modernistischer Wirtschaftspolitik	365
6.2 Modernisierung, chinesische Konsumgesellschaft und Zivilgesellschaft	386
6.3 Das chinesische Innovationssystem	403
<i>Sechste Rast</i>	429
7. Der chinesische Wirtschaftsstil	433
7.1 Ritus und die Endogenität performativer Mechanismen	433
7.2 Muster der Performativität und chinesischer Wirtschaftsstil	457
7.3 Mechanik der Performativität und Pfadabhängigkeit	470
7.4 Die normative Dimension	485
<i>Ankunft</i>	515
Literatur	517
Register	571

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1.1	Religion in China	28
Abb. 1.2	Der Spiegel der Kultur	32
Abb. 1.3	WVS-Frage V101: ‚Wealth accumulation‘	49
Abb. 1.4	WVS-Frage V96: ‚Income inequality‘	50
Abb. 1.5	WVS-Frage V99: ‚Competition good or harmful‘	51
Abb. 1.6	WVS-Frage V100: ‚Hard work brings success‘	52
Abb. 2.1	Die kulturwissenschaftliche Version des Aoki Modells	97
Abb. 2.2	Netzwerkanalyse von Performativität	106
Abb. 2.3a	Geschlechterrelation bei Geburt	108
Abb. 2.3b	Varianz der Geschlechterrelation in chinesischen Präfekturen	109
Abb. 2.4	Formen von Sozialkapital in Netzwerken	122
Abb. 2.5	Sozialkapital und Macht	125
Abb. 3.1	Das Bienenwaben-Modell des ländlichen Marktsystems	143
Abb. 3.2	Die Struktur von Chinas traditioneller <i>gouvernementalité</i>	152
Abb. 3.3	Die Makler der Macht im lokalen Staat	176
Abb. 3.4	Außerbudgetäre Verschuldung des lokalen Staates	187
Abb. 4.1	Zwei Archetypen von Netzwerken nach Fei Xiaotong	222
Abb. 4.2	WVS-Frage V21: ‚Important child qualities – obedience‘ ..	248
Abb. 4.3	WVS-Frage V12: ‚Important child qualities – independence‘	248
Abb. 4.4	WVS-Frage Y003: ‚Autonomy index‘	249
Abb. 4.5	WVS-Frage V216: ‚I see myself as an autonomous person‘	250
Abb. 4.6	WVS-Frage V13: ‚Important child qualities – Hard work‘	250
Abb. 4.7	WVS-Frage V17: ‚Important child qualities – Thrift‘	251
Abb. 4.8	WVS-Frage V70: ‚Schwartz: Important to be creative‘	251

Abb. 4.9	WVS-Frage V17: ‚Important child qualities – Imagination‘	252
Abb. 4.10	Die WVS-Karte der Modernisierung	258
Abb. 4.11	WVS-Frage V24: ‚General trust‘	286
Abb. 4.12	WVS-Frage V105: ‚trusting people meeting for first time‘	286
Abb. 4.13	WVS-Frage V107: ‚trusting people of another nationality‘	287
Abb. 4.14	WVS-Frage V115: ‚confidence in government‘	288
Abb. 6.1	Das chinesische Wachstumsmodell, 1949 bis heute	382
Abb. 6.2	Porter’s ‚Diamant‘ in China	421
Abb. 7.1	Mechanismen der Performativität am Beispiel des Lokalismus	471
Abb. 7.2	Institutionelle Pfadabhängigkeit	477
Abb. 7.3	Regionale Kuznetskurven, ausgewählte Provinzen	482
Abb. 7.4	Regionale Kuznetskurven für Makroregionen	483

1. Freiheit, Macht und Institutionen: Die kulturwissenschaftliche Sicht auf Chinas Wirtschaft

1.1 Kultur als Sinnstiftung

Dieses Buch befasst sich mit der Frage, welchen Einfluss die Kultur auf die Wirtschaftsentwicklung Chinas ausübt. Es nimmt aber eine in der Wirtschaftswissenschaft unübliche Perspektive ein, um diese Frage zu beantworten, nämlich eine normative. Obgleich zunächst überraschend, fügt sich dies nahtlos an die öffentliche Diskussion der chinesischen Entwicklung im Westen: China erlebt ein ‚Wirtschaftswunder‘ nie dagewesenen Ausmaßes, und dennoch ist das westliche Unbehagen groß – China bricht viele Normen, die der Westen als selbstverständlich erachtet, geistige Eigentumsrechte werden verletzt, die Marktwirtschaft floriert unter einer autoritären kommunistischen Ein-Parteiherrschaft, die weit verbreitete Korruption tut dem rasanten Wirtschaftswachstum keinen Abbruch. Heiligt der Zweck die Mittel? Muss der Westen seine eigenen Normen hinterfragen? Bedeutet der chinesische Erfolg, dass andere Entwicklungsländer nun dem ‚chinesischen Modell‘ folgen sollten?

Eines der auch von chinesischer Seite oft herangezogenen Argumente, warum China ‚anders‘ ist, beruft sich auf die Kultur. Es ist mittlerweile in der Wirtschaftswissenschaft unbestritten, dass Kultur eine wichtige Determinante der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung ist.² Diese

² Die einschlägige Literatur wird von Beugelsdijk und Maseland (2010) ausgezeichnet zusammengefasst, eine kürzere Synopse findet sich bei Guiso et al. (2006). Die empirischen Belege für die kausale Relevanz von Kultur sind in der Regel ökonomisch formuliert: Das bedeutet, kulturelle Unterschiede werden entweder einfach als Dummy Variable behandelt (was oft die Gleichsetzung mit ‚national cultures‘ impliziert) oder durch etablierte Maße wie die Hofstede-Dimensionen erfasst. Insofern bleiben oft die konkreten Mechanismen offen, wie Kultur die Entwicklung beeinflusst. Eine sehr instruktive Arbeit ist Tabellini (2008a), der ‚Werte‘ als Kernphänomen von ‚Kultur‘ betrachtet und unter anderem quantitativ

Betrachtungsweise fällt aber überraschenderweise hinter den Stand der Kulturwissenschaften, insbesondere der Anthropologie zurück, indem sie Kultur als exogenen Faktor betrachtet, und zumeist als eine Erbschaft der Vergangenheit, der sich die Individuen nur langsam entledigen können: Kultur ist eine ‚langsam veränderliche Variable‘, vermeintlich im Unterschied zu anderen ökonomischen Variablen wie etwa der Bildung.³ Ein moderner kulturwissenschaftlicher Ansatz behandelt Kultur aber als eine teils individuelle, teils kollektive Aktivität der Sinnstiftung und damit zum einen als endogen und zum anderen als strikt gegenwartsbezogen.⁴ ‚Kultur‘ kann nicht von ‚der Wirtschaft‘ als exogener Faktor separiert werden, weil *alle* menschlichen Lebensbereiche durch Sinnstiftungen geprägt sind, die miteinander zusammenhängen. Insofern Wirtschaft nicht ‚sinn-los‘ ist, trägt sie selbst zur kulturellen Sinnstiftung bei. In diesem Sinne ist Kultur universell – ihre Besonderheit in Form von verschiedenen ‚Kulturen‘ liegt vielmehr in der Art und Weise, wie Sinn gestiftet wird. Sinnstiftung ist ein kreativer Akt, ebenso wie beispielsweise ein neues technisches Gerät erfunden wird. Dieser Akt kann selbst in bestimmte institutionelle Formen eingebettet sein, auf die wir den Begriff der ‚Kultur‘ oft auch beziehen, wie etwa die intellektuellen Debatten in öffentlichen Medien oder das Kunstschaffen.

zeigt, dass der Wert für ‚Trust‘ im World Value Survey, den ich später detailliert hinzuziehen werde für den chinesischen Fall, in den USA heute noch durch den Herkunftsort von Migranten der dritten Generation bestimmt wird. Als mögliche Mechanismen identifiziert Tabellini unter anderem die Sprache: Länder, in denen sprachlich nicht zwischen unterschiedlichen Formen des Pronomen der zweiten Person unterschieden wird (wie das Englische im Vergleich zum Deutschen) weisen nach Tabellini ein höheres Niveau des Vertrauens auf (vgl. auch Licht et al. 2007).

³ Zu dieser Unterscheidung von ‚Veränderungsgeschwindigkeiten‘ unterschiedlicher Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung siehe besonders Roland (2004). Eine ökonomische Kritik solcher Vorstellungen findet sich bei Jones (2006), der die Endogenität der Kultur und somit die Variabilität der Veränderungsgeschwindigkeiten selbst hervorhebt. Ich selbst habe in Herrmann-Pillath (1999) eine ausführliche Kritik kulturwissenschaftlicher Missverständnisse in der Ökonomik vorgelegt.

⁴ Es hat zu diesen Fragen schon vor Jahrzehnten klärende Debatten in der Anthropologie gegeben, siehe beispielsweise im Überblick Hannerz (1992) oder Brumann (1999). In den Wirtschaftswissenschaften ist diese Sicht auf die Kultur nur von wenigen Autoren vertreten worden, vor allem im Kontext des sogenannten ‚Alten Institutionalismus‘, siehe Mayhew (1994).

Der kulturwissenschaftliche Blick auf die Wirtschaft führt also zu der Frage: Wie wirken menschliche Akte der Sinnstiftung auf ökonomische Prozesse ein, wie beeinflusst wirtschaftliches Handeln umgekehrt diese fortlaufenden Aktivitäten der Sinnstiftung, oder, in einfachster Form – wie macht Wirtschaft Sinn für den Menschen? Das bedeutet für unser Thema, China, dass wir fragen: Wie und mit welchem Resultat erfüllen die wirtschaftenden Chinesen ihre Wirtschaft mit Sinn, und welche sinnvollen Ergebnisse zeitigt diese Wirtschaft für die Chinesen? Diese Frage mag sich banal, ja naiv anhören, und ist bewusst so formuliert.

Die Hauptschwierigkeit bei der Beantwortung dieser Frage ist nun aber, dass Sinnstiftung selbst keine ‚objektive‘ Verankerung besitzt, sondern ein kreativer Akt sui generis ist. Sinnstiftung beruht auf einer normativen Selbstbindung an die geschaffenen Sinnzusammenhänge: Sinn ist einerseits kontingent, wird aber ohne solche Bindungen ‚sinnlos‘, weil beliebig. Diese Bindungskraft des Sinns ist ganz wesentlich in der Inter-subjektivität begründet: Sinnstiftung geschieht immer in menschlichen Interaktionen, die durch diese Sinnstiftung in bestimmter Weise geprägt werden, und in denen sich die verschiedenen Individuen gegenseitig der Sinnhaftigkeit ihre Handelns versichern. Durch diese soziale Bindung verliert Sinn seine Beliebigkeit.⁵

Deswegen lässt sich an dieser Stelle die normative Dimension auch in der ökonomischen Analyse nicht umgehen: Erstens ist Selbstbindung ein normatives Phänomen, zweitens muss sich der Betrachter selbst auf diese Normativität einlassen, will er tatsächlich zu Erklärungen gelangen, die menschliches Handeln zu bestimmten ökonomischen Ergebnissen in Beziehung setzen (also zum Beispiel die Frage stellt: Warum wirkt in China Korruption nicht negativ auf das Wirtschaftswachstum?). Dies ist ein klassisches Methodenproblem in der Kulturwissenschaften, das bis heute

⁵ Darin begründet sich die engste Beziehung zwischen Kultur- und Sozialwissenschaften, ganz im Verständnis von Max Webers berühmter Definition der Soziologie (1985: 1). Für Weber ist ‚Handeln‘ wesentlich durch subjektiven Sinn definiert, und soziales Handeln dadurch, dass dieser Sinn auch das Handeln anderer einbezieht bzw. darauf Bezug nimmt. Bereits an dieser Stelle sei der Hinweis erlaubt, dass in der modernen analytischen Philosophie von ‚Intentionalität‘ gesprochen wird. Intentionalität ist nach den philosophischen Institutionentheorien von Searle (1995, 2010) oder Tuomela (2007) grundlegend für Institutionen, insofern das Befolgen einer Institution nur als soziales Handeln möglich ist und ‚kollektive Intentionalität‘ in der Bezugnahme auf diese Institution und ihre Bedeutung voraussetzt.

zu keiner befriedigenden Lösung gelangt zu sein scheint: Es lag der Unterscheidung zwischen nomothetischen und ideographischen Wissenschaften zugrunde, mit der Dilthey die Differenzierung zwischen den Kulturwissenschaften und erklärenden Wissenschaften wie der Wirtschaftswissenschaft überhaupt erst begründet hatte, und findet sich in modernen anthropologischen Differenzierungen von ‚Emik‘ und ‚Etik‘ wieder.⁶ Diese letzte Unterscheidung möchte ich in diesem Buch aufgreifen:

- Die Emik versucht, den Prozess der Sinnstiftung im ökonomischen Handeln aus der Perspektive der teilnehmenden Beobachter zu analysieren. Sie wirft daher immer auch das Problem des Holismus auf, denn einzelne Sinnelemente können nur im Gesamtzusammenhang der kulturellen Sinnstiftung verstanden werden. Das vielzitierte Beispiel sind die ‚heiligen Kühe‘ Indiens, die im Lichte der Religion gedeutet werden.
- Die Etik betrachtet das ökonomische Handeln aus der Sicht des außenstehenden Betrachters und versucht, erklärende Determinanten zu finden, die über verschiedene Beobachterperspektiven hinweg kommensurabel sind. Die ‚heiligen Kühe‘ werden dann etwa aufgrund bestimmter agrarökologischer Faktoren und den daraus entstehenden ökonomischen Zwängen erklärt, und die Religion besitzt keine eigenständige erklärende Funktion mehr.

Dann ist klar: Die wirtschaftswissenschaftlichen Ansätze zur Kultur nehmen durchweg eine etische Perspektive ein. Das bedeutet, es werden objektivierbare Maße für kulturelle Unterschiede entwickelt, und es wird dann gefragt, wie weit diese solche Phänomene erfassen können, die auf ebenfalls objektivierbare Größen wie die Wirtschaftsleistung kausalen Einfluss ausüben. ‚Objektivierbar‘ bedeutet hier: Unabhängig von der Perspektive des Beobachters. Eine emische Betrachtungsweise hingegen bemüht sich darum, die Aktivität der Sinnstiftung aus der Perspektive der

⁶ ‚Emics‘ und ‚Etics‘ sind in der Wirtschaftswissenschaft unvertraute *termini technici*, die in der anthropologischen Debatte der 1980er und 1990er Jahre eine wichtige Rolle spielten, siehe stellvertretend für viele Harris (1979), Feleppa (1986) und Headland et al. (1992). Sie leiten sich aus ‚phonemics‘ und ‚phonetics‘ ab, also der Linguistik. *Phonemics* betrachtet die Laute einer Sprache unter ihrem bedeutungsdifferenzierenden Aspekt, setzt also ein Verständnis dieser Sprache voraus (die ‚Innensicht‘), *phonetics* betrachtet die Laute mit physikalischen Methoden unabhängig von ihrer Bedeutung (also die ‚Außensicht‘).

teilnehmenden Akteure zu betrachten und zu verstehen. Damit wird es aber zum einen unmöglich, diese Perspektiven ihrerseits auf ein perspektivenunabhängiges Maß zu reduzieren. Zum anderen aber stellt sich die Frage, wie weit es überhaupt möglich ist, andere Perspektiven einzunehmen, ohne sich gleichzeitig auch der Kraft von deren normativer Selbstbindung zu unterwerfen.

Dieses Dilemma hat immer wieder dazu geführt, dass radikale Vertreter der emischen Methode die Auffassung vertreten haben, letzten Endes seien Kulturen nur aus der ‚indigenen‘ Sichtweise vollständig ‚verstehbar‘. Das ist keineswegs eine Problematik, die nur aus einem kulturwissenschaftlichen Hang zur Selbstreflexion geboren wird. So gab und gibt es im Kontext Chinas eine intensive Debatte über die Frage, wie weit sozialpsychologische und soziologische Erhebungen von Werten unter Umständen erfordern, dass die zugrundeliegenden Fragebögen selbst ‚indigenisiert‘ werden, also auf Kategorien von Werten Bezug nehmen, die aus der ‚Innenperspektive‘, also emisch, definiert werden.⁷ Eine solche Indigenisierung würde natürlich den Wert der Fragebögen als über verschiedene Kulturen hinweg vergleichbaren Standard stark einschränken. In den Managementwissenschaften gibt es mittlerweile eine starke Bewegung, die eine ‚indigene‘ chinesische Managementwissenschaft fordert.⁸

⁷ Diese Debatte wurde zunächst von taiwanischen Psychologen angestoßen, wurde dann aber auch breit in der VR China rezipiert, zur frühen taiwanischen Diskussion siehe besonders die Beiträge von Yang Kuo-Shu 杨国枢 (1985: 457ff; 1996) und zu einem Überblick der neueren Debatte in der VR China Kulich und Zhang (2010). Yang hatte bereits eine sehr differenzierte Sicht entwickelt, die sich einerseits gegen eine radikale Indigenisierung der Psychologie aussprach, andererseits aber verlangte, dass Werte-Kataloge kontextsensibel gestaltet werden. Beispielsweise erfassen ‚westliche‘ Wertekataloge den konfuzianischen Grundwert der ‚kindlichen Pietät‘ ‚xiao‘ 孝 nur sehr unzureichend – schon die Übersetzung bietet große Schwierigkeiten. Yang argumentierte daher, dass westliche Modernisierungstheorien den sozialpsychologischen Wandel in Taiwan nur unzulänglich abbilden können. Ein anderer führender taiwanischer Psychologe, Hwang (2006a) geht noch deutlich weiter in der Forderung nach ‚Indigenisierung‘.

⁸ Inzwischen gibt es ein eigenes internationales Journal für chinesische Managementwissenschaften, die ‚Management and Organization Review‘, das Fach-Journal der von Anne S. Tsui gegründeten ‚International Society for Chinese Management Research‘. Im Editorial vom März 2013 fordern Tsui und Jia (2013) eine Renaissance der ‚Humanistic Scholarship‘ in China und erklären dies zur herausgeberischen Politik der Zeitschrift. Diese Forderung geht zunächst von der Diagnose aus,

Ich denke, dass diese Problematik auflösbar ist, wenn man sie im Lichte des aufgezeigten Methodenproblems reflektiert. Denn wie kann ich prüfen, ob meine Einnahme der emischen Perspektive auch tatsächlich erfolgreich ist, also zu einer ‚richtigen‘ Interpretation gelangt? Offensichtlich nur dann, wenn der wissenschaftliche Beobachter selbst in eine Interaktion mit den beteiligten Beobachtern eintritt, und dann praktisch prüft, inwieweit seine Interpretationen auch zu erfolgreichen Interaktionen führen und zu gegenseitigen Bestätigungen der Sinnstiftungen, sei es diskursiv (beispielsweise als Philosophin) oder praktisch (beispielsweise als Unternehmerin). Mit anderen Worten, die Erforschung der Kultur kann nicht von der Position eines außenstehenden und unbeteiligten Beobachters erfolgen, sondern sie muss sich selbst engagieren und im Dialog erfolgen. Eine Wirtschaftswissenschaftlerin, die mit etischen Methoden Erkenntnisse über Kultur gewinnt, muss diese wiederum in einen Diskurs mit den betrachteten Subjekten einspeisen, um zu erfahren, ob für diese selbst jene Ergebnisse ‚Sinn machen‘, und sie muss umgekehrt gegebenenfalls ihren etischen Ansatz modifizieren. Das bedeutet, die eigentliche Methode der Kulturwissenschaft muss jene der transdisziplinären Triangulation sein: Der Gegenstand der Kultur muss aus verschiedenen etischen und emischen Perspektiven durchleuchtet werden, und diese Perspektiven müssen auch in einem realen Dialog miteinander vermittelt werden. Ich möchte dies an einem Beispiel verdeutlichen, das für die späteren Kapitel zu China sehr wichtig ist.

Eine der zentralen Fragen der kulturwissenschaftlichen Betrachtung Chinas im Kontext der Wirtschaft ist jene nach der Religion. Es ist heute unstrittig, dass Religion wirtschaftliche Aktivitäten beeinflusst.⁹ Will

dass chinesische Forschung bislang eine solche Orientierung vermissen lässt, und versteht ‚Humanismus‘ universalistisch. Dennoch betont Tsui (2004) auch das Erfordernis einer Indigenisierung der Forschung zumindestens im Sinne, dass sie von ‚Insidern‘ betrieben wird. Andere Autoren gehen direkt auf indigene, oft konfuzianische Werte zurück, um eine autochthone chinesische Management-Wissenschaft zu begründen, siehe beispielhaft den Sammelband von Chen und Lee (2008).

⁹ Die klassische ‚Protestantismus-These‘ von Max Weber wird freilich heute von Wirtschaftshistorikern sehr skeptisch bewertet, siehe etwa Allen (2009: 7ff.). Ökonometrische Untersuchungen wie von McCleary und Barro (2006) zeigen ein differenziertes Bild, weisen aber Einflüsse auf das Wirtschaftswachstum nach. Dabei ist zu unterscheiden zwischen dem generellen Einfluss von Religiosität als solcher und der Rolle bestimmter Religionen. Religiosität im Allgemeinen beeinflusst ökonomisch

man aber eine entsprechende Fragestellung in China empirisch verfolgen, stellt sich gleich zu Beginn die Schwierigkeit ein, dass ‚Religion‘ eine kulturelle Aktivität ist, die seit jeher in China anders beschrieben und klassifiziert wird als in westlichen Kulturen. China weist keine dominante ‚Religion des Buches‘ auf, die in bestimmten organisatorischen Formen auskristallisiert wäre und genau durch diese Form auch die Definition von ‚Religiösität‘ mitbestimmte.¹⁰

Die Daten (Abb. 1.1) zeigen auf den ersten Blick, dass China ein säkulares Land mit einer sehr hohen Zahl von Menschen ist, die sich keiner Religion zuordnen, also möglicherweise sogar als ‚Atheisten‘ zu zählen wären.¹¹ Bemerkenswert ist vor allem auch, dass es keinen Unterschied zwischen ländlichen und städtischen Regionen gibt, was das Interesse an religiösen Themen angeht. Das überrascht, denn eine empirische Tatsache

misch wichtige Variablen wie Vertrauen oder Arbeitsethik in der Regel positiv. Einzelne Religionen können verschieden wirken, wobei oft unklar ist, wie die Kausalketten ablaufen (beispielsweise können Religionen staatliche Regulierungen prägen, die ihrerseits auf die Wirtschaft einwirken). Religion wirkt oft indirekt über andere säkulare Werthaltungen, die dann wiederum die Wirtschaftsentwicklung beeinflussen; siehe im Überblick Höhener und Schaltegger (2012).

¹⁰ An dieser Stelle reiche der Hinweis, dass ein entscheidendes Merkmal der chinesischen Religiosität die engste Verschmelzung mit dem Alltagsleben ist, siehe etwa Gui (2013). Der ‚Gläubige‘ bekennt sich hier nicht zu einer bestimmten Religion, sondern wählt zwischen unterschiedlichen ‚Modalitäten‘ religiösen Verhaltens, etwa einem lebenszyklischen Ritual oder einer Übung zur Herstellung des körperlichen und seelischen Gleichgewichts. Die ‚Religionen‘ sind dann nur ‚Dienstleister‘, die es dem Individuum erlauben, eine eigene Ausdrucksform zu finden. Genau diese Form der Religiosität, die man auch als ‚Spiritualität‘ bezeichnen könnte, um Missverständnisse zu vermeiden, verbreitet sich selbst in hochmodernen Orten wie Shenzhen wieder, siehe Fan und Whitehead (2011).

¹¹ Die angegebenen Daten stammen aus den Erhebungen des Pew Research Centers. Man kann sie abgleichen mit den im Mai 2014 veröffentlichten Daten des World Value Survey (wordvaluessurvey.org). Vergleicht man die USA, China, Deutschland und Russland, so beantworten rund 80 Prozent der Chinesen die Frage, ob Religion wichtig in ihrem Leben sei, mit ‚wenig‘ oder ‚gar nicht wichtig‘, im Unterschied zu rund 60 Prozent der Amerikaner, die sie als ‚sehr‘ oder ‚ziemlich wichtig‘ erachten. Auch eine – zwar weniger deutliche – Mehrheit der Russen und Deutschen erachtet Religion als weniger wichtig. Gleichwohl bezeichnen sich zwischen rund 50-70 Prozent aller Deutschen, Russen und Amerikaner als ‚religiöse Personen‘, während dies nur rund 13 Prozent aller Chinesen tun. Immerhin 27 Prozent (in den USA nur 4,4 Prozent) bezeichnen sich auch tatsächlich als ‚Atheisten‘.

ist unstrittig: Dass es vor allem in ländlichen Gebieten eine starke Renaissance religiöser Praktiken gibt, wie beispielsweise den Bau von Tempeln.¹²

Abb. 1.1: Religion in China

Chinese Religious Affiliation			
	2007	2006	2005
	%	%	%
Total Religious Believers	14	18	16
Buddhist	12	16	11
Christian	2	1	4
<i>Protestant</i>	1	1	2
<i>Catholic</i>	1	<1	2
Muslim	<1	1	1
Taoist	<1	<1	<1
Other	--	<1	<1
None	81	77	77
Refused or DK	5	5	7
Total respondents	4,104	2,180	2,191
Sampling error	+/- 1.6	+/- 2.3	+/- 2.3

Question wording: What is your religious faith?

Note: The differences in the three estimates may be due to sampling error and the cities sampled rather than significant shifts in religious adherence among years.

Source for 2007 is Horizon survey reported by C100; source for 2006 and 2005 is Horizon survey reported by the Pew Global Attitudes Project.

Interest in the Topic of Religion by Residence					
	Very or somewhat interested	Not very interested	Not at all interested	DK	N
	%	%	%	%	
Urban	24	41	28	7	3,862
Town	21	40	29	10	1,458
Rural	18	36	30	16	2,424
Total	21	40	29	11	7,744

Source: 2005 InterMedia survey

Quelle: PewResearch, <http://www.pewforum.org/2008/05/01/religion-in-china-on-the-evening-of-the-2008-beijing-olympics/> accessed June 2, 2014

¹² Goossaert und Palmer (2011: 241ff.) fassen einige Daten zusammen: In einigen Gebieten Chinas, wie etwa der Provinz Fujian, gibt es mittlerweile wieder einen Tempel je rund 400 Einwohner, eine Zahl, die aufschlussreicher Weise den Verhältnissen um 1900 entspricht. Tempelbauten unterliegen heute freilich einer engen Kontrolle durch die lokalen Regierungen und sind im Grundsatz genehmigungspflichtig. In Taiwan sind solche Aktivitäten seit dem Ende des Kriegsrechts völlig unreguliert: Ungeachtet der weiterhin rapiden Modernisierung und Demokratisierung blüht der Tempelbau und ist oft Kristallisationskern für zivilgesellschaftliche Initiativen, siehe hierzu Weller (2004).

Einer der bedeutendsten Kenner chinesischer Religiosität, der Sinologe Lagerwey, schreibt nun:

By „religion“ I mean that system of symbolic behavior: In China it included the rituals of Confucian, Buddhist, Daoist, and shamanistic specialists, as well as the various mantic systems for reading, among others, the landscape, the face, the hands, and the times. To refuse to understand and appreciate the Chinese symbolic system is to refuse to understand China. For Westerners that is merely unfortunate, but for the Chinese it is tragic. It led throughout the twentieth century to round upon round of self-destruction and to wild swings from excessive self-deprecation to exaggerated self-evaluation. It has meant a virtually constitutive incapacity to come to terms with the Chinese past or to create a society whose democracy and science are rooted in Chinese values and patterns.¹³

Wie können wir diese verschiedenen Beobachtungen miteinander in Einklang bringen? Das Problem ist, dass die offiziellen Daten die westliche Klassifikation der Religionen übernehmen, die sich im Zuge der Modernisierungsbestrebungen im 20. Jhd. auch die KP Chinas zu Eigen gemacht hat. Dann kommen freilich für Vergangenheit wie Gegenwart absurde Ergebnisse zustande, weil chinesische Religiosität in der Praxis synkretistisch ist und eine Fülle volksreligiöser Praktiken einschließt, die selbst von der etablierten ‚Religionen‘ nicht immer legitimiert sind. Das wird in der Tabelle deutlich, wenn ausgerechnet eine der bedeutendsten Quellen lebensweltlicher Religiosität, der Daoismus, nur einen verschwindend kleinen Anteil der ‚Gläubigen‘ in China stellt. Wir stoßen auf ein Methodenproblem, dass direkt die Normativität der Kulturanalyse aufscheinen lässt: Denn viele chinesische Betrachter stimmen sogar einer westlichen Betrachterin zu, die meinte, dass die volksreligiösen Praktiken keine ‚Religion‘ seien, sondern nur ‚lokale Gebräuche‘ oder pejorativ gar ‚Aberglaube‘. Diese Meinung erklärt sich nur zum Teil durch die Rezeption westlicher Auffassungen zur Religion, sondern fand auch in den erzieherischen Ansprüchen der Konfuzianer im Kaiserreich Ausdruck, die sich stets bemühten, bestimmte Kulturstandards auf die Volkskultur zu projiz-

¹³ Lagerwey (2010: 154).

zieren.¹⁴ Aus dieser Gemengelage ergeben sich nun zum Teil überraschende Konstellationen: Es ist heute möglicherweise der westliche Betrachter (wie der Sinologe Lagerwey), der die chinesischen Betrachter darauf hinweist, dass volkstümliche Bräuche den Status ‚religiöser Praktiken‘ haben. Nehmen wir nun aber an, dass beide Betrachter, die jeweils aus ihrer Perspektive agieren und kommunizieren, sich auf eine solche gemeinsame Auffassung zur Religion verständigen: Dann ist auf diese Weise keineswegs das Problem der Messbarkeit gelöst, das weiterhin am Synkretismus und an den verschwimmenden Grenzen der religiösen Praktiken seinen Ausgang nimmt (beispielsweise ist strittig, ob *fengshui* Praktiken religiösen Status haben oder nicht).¹⁵ Daraus ergeben sich beträchtliche Schwierigkeiten für die Anwendung etablierter ökonomischer Analyse-Techniken, die voraussetzen, dass bestimmte religiöse Verhaltensformen sich eindeutig bestimmten Kategorien zuordnen und damit auch messen lassen.

Wie wir sehen, ist also eine etische Analyse der Religion in China nur möglich, wenn sie die Normativität jedweden empirischen Konzepts der ‚Religion‘ anerkennt und damit konsequent auch mit der emischen Methode alterniert. Die verschiedenen Betrachter müssen wechselseitig unterschiedliche Auffassungen und Ausdrucksweisen der Religion anerkennen und auf dieser Basis im Dialog eine sinnstiftende Konstruktion finden, mit der sie gemeinsam arbeiten können. Diese Konstruktion selbst kann sich aber nicht vom allgemeinen Zusammenhang der kultur-

¹⁴ Lagerwey (2010: 2ff.) schildert die faszinierende frühe Wechselwirkung zwischen westlichen Betrachtern und Neokonfuzianern im Zuge der jesuitischen Mission in China. Jesuiten und Neokonfuzianer teilten ein Interesse daran, die volkstümliche Religion in China als reinen ‚Aberglauben‘ zu disqualifizieren, denn es gab eine Affinität zwischen dem neokonfuzianischen Rationalismus und der thomistischen Theologie, die von den Jesuiten vertreten wurde. Aufgrund der jesuitischen Berichte über China entstand im Westen das Bild, dass China ‚keine Religion‘ besitze, und dass die Staatsriten rein ‚zivilen‘ und also ‚rationalen‘ Charakter hatten.

¹⁵ Wenn beispielsweise im World Value Survey nach der ‚Wichtigkeit von Religion‘ gefragt wird, so ist klar, dass chinesische Befragte im ländlichen Raum diese Frage verneinen, da sie weithin übliche Praktiken wie die Aufstellung eines häuslichen Altars nicht als ‚Religion‘ bezeichnen; siehe Tam (2011). Das bedeutet aber, wenn nun beispielsweise Ökonomen in einem Weltvergleich zu den wirtschaftlichen Folgen von Religion diese Daten aus China unreflektiert verwenden, werden die Ergebnisse massiv verfälscht (zu einer entsprechenden Einschätzung dieser statistischen Schwierigkeiten siehe Goossaert 2011: 187f.).

übergreifenden Interaktion isolieren: Die Kultur- und Sozialwissenschaften sind selbst Teil des kulturellen Wandels, und ihre Ergebnisse beeinflussen ihren Untersuchungsgegenstand.

1.2 Der Spiegel der Kultur

Die Beziehung zwischen emischer und etischer Perspektive ist also komplex. Der Umgang mit dieser Komplexität erfordert die Wechselwirkung und den Austausch zwischen diesen Perspektiven. Ich habe versucht, diese Komplexität durch den ‚Spiegel der Kultur‘ zu greifen.¹⁶ Der Spiegel der Kultur bildet jenen wesentlichen Aspekt der Kultur ab: Dass Kultur nur in der Interaktion und Kommunikation existiert. Niemand trägt Kultur ‚in sich‘.¹⁷ Das bedeutet aber auch, dass die Strukturen und Prozesse dieser Interaktionen das Kulturphänomen bestimmen. Der Spiegel der Kultur zeigt die grundlegenden Muster dieser Interaktionen auf.

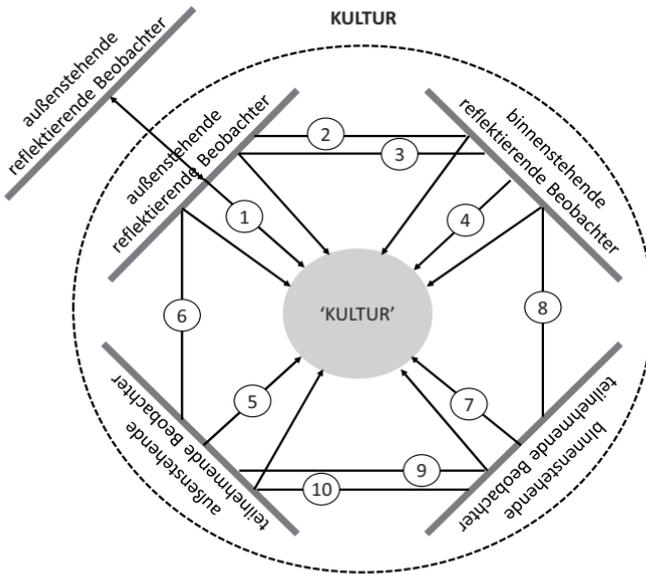
Zunächst ist es wichtig, zwischen teilnehmenden Akteuren und reflektierenden Akteuren zu unterscheiden, wobei die letzteren auch teilnehmende Akteure sein können. Insofern ist der Begriff ‚Akteur‘ eher im Sinne bestimmter Handlungsarten zu verstehen: Ein teilnehmender Akteur kann über die Art und Weise seiner teilnehmenden Interaktionen reflektieren oder nicht; ein reflektierender Akteur kann in Interaktionen eintreten oder nicht. Teilnehmende Akteure im engen Sinne sind beispielsweise Geschäftsleute, die sich in der ‚Wirtschaft‘ eines bestimmten Landes bewegen. Dann gibt es grenzüberschreitende Transaktionen, die ein ‚innen‘ und ‚außen‘ definieren. An dieser Stelle wird die Kultur praktisch relevant und ist Gegenstand von Bemühungen im interkulturellen

¹⁶ Herrmann-Pillath (2000a). In der Literatur zu China findet sich ein solcher Ansatz vergleichsweise selten. Exemplarisch ist die Dissertation von Kulich (2010), die ganz bewusst das Ziel verfolgt, bei der Analyse chinesischer Werte zwischen emischer und etischer Perspektive zu alternieren, und die systematisch Beiträge westlicher und chinesischer Betrachter vergleicht, aus Wissenschaft und Praxis.

¹⁷ Wie bereits angemerkt, behandeln die meisten ökonomischen Ansätze Kultur als exogen. Damit wird Kultur reifiziert. Hofstede et al. (2010) beispielsweise behandeln Kultur als ‚software of the mind‘ und damit als eine fixe Eigenschaft von Menschen. Das führt die Kulturanalyse irre, denn, wie Baecker (2000) herausarbeitet, Kultur wird immer nur im Kulturkontakt überhaupt wahrnehmbar. Kultur ist immer Differenz zwischen Kulturen. Insofern darf Kultur nicht als feste Eigenschaft von Individuen reifiziert werden.

Management, kulturelle Differenzen zu bestimmen und aufeinander abzustimmen. Es gibt also teilnehmende Akteure ‚in‘ einer Kultur und ‚außerhalb‘ einer Kultur: Aber es ist diese kulturelle Differenz selbst, die erst diese Kultur bestimmt. Wenn im ‚Spiegel der Kultur‘ die Kultur also in der Mitte als ‚Gegenstand‘ auftaucht, dann ist damit gemeint, dass sie genau durch diese Interaktionen erst konstruiert wird, mithin kontingent ist mit Bezug auf den konkreten Verlauf dieser Interaktionen.

Abb. 1.2: Der Spiegel der Kultur



Die Bemühungen um interkulturelle Abstimmung laufen in beide Richtungen. Betrachtet man die unterschiedlichen Bewegungen im ‚Spiegel der Kultur‘ (5, 7, 9 und 10), dann wird deutlich, dass es zwei Formen gibt. Beide teilnehmenden Akteure können direkt auf eine Kultur Bezug nehmen (5 und 7). Beispielsweise beobachten deutsche Manager (5) chinesische Mitarbeiter und schreiben darüber einen Bericht, in dem sie Hypothesen über deren Verhaltensbesonderheiten bilden. Ihr Status als ‚teilnehmende‘ Akteure wird vor allem dadurch definiert, dass sie an einem Kriterium des Erfolges in tatsächlichen interkulturellen Transaktionen

gemessen werden: Ist das Joint Venture erfolgreich oder nicht? Sind die Mitarbeiter leistungsbereit und zufrieden oder nicht? Und so fort. Andererseits können diese Manager aber auch in einen Diskurs mit den chinesischen Mitarbeitern treten und über diesen Diskurs Bezug auf die kulturellen Differenzen nehmen (9 und 10). Sie lernen also beispielsweise, was die Bedeutung des Wortes ‚guanxi‘ ist (7) und versuchen, sich auf der Basis dieses Verständnisses der chinesischen Kultur anzunähern (9). Offensichtlich ergibt sich dann eine Verschränkung der Perspektiven, denn umgekehrt kommuniziert der chinesische Mitarbeiter mit der deutschen Managerin (10): Dies führt zu einer Komplexität zweiter Stufe, denn hier ist auch eine Kommunikation möglich über die Art und Weise, wie die deutsche Managerin die chinesische Bedeutung von ‚guanxi‘ versteht. Es ist klar, dass aus diesen Interaktionen selbst eine Rückwirkung auf die Kultur als Konstruktion aus Interaktionen stattfindet.

Es gibt nun teilnehmende Akteure innerhalb einer durch kulturelle Differenz gekennzeichneten Gesellschaft, die über diese reflektieren (4). Dies sind beispielsweise Wissenschaftlerinnen, Künstler oder andere Intellektuelle. Daraus entsteht eine ‚Öffentlichkeit‘ der Kultur in Gestalt textueller Formalisierung, gesprochen oder geschrieben. Natürlich können auch teilnehmende Akteure diese Rolle spielen: Beispielsweise gibt eine Managerin ein Interview in den Medien zu ihrer Sicht auf das heimische Management. In diesem Reflektionsprozess besteht die Möglichkeit, auf eine Fülle vorhandener Interpretationen von Kultur zurückzugreifen, wie etwa auf eine in Texten abgebildete ‚Tradition‘. Wir treffen auf dieser Ebene auf ähnliche Wechselwirkungen wie auf der Ebene teilnehmender Akteure im engen Sinne, denn es gibt solche reflektierenden Akteure natürlich auch außerhalb der betrachteten Gesellschaft (1). Sie haben ganz unterschiedliche Orientierungen, wie beispielsweise Kulturwissenschaftler, Sozialpsychologen oder Management-Wissenschaftlerinnen, die zum Teil mit jeweils ihnen eigenen Methoden ihre Beobachtungen wissenschaftlich systematisieren. Bei diesen außenstehenden Akteuren führe ich eine höhere Komplexitätsstufe ein, die natürlich grundsätzlich für alle Akteure möglich ist: Das ist die Ebene der Reflektion über den ‚Spiegel der Kultur‘, also genau das, was die geneigte Leserin und ich derzeit gemeinsam tun (der Spiegel außerhalb des Kreises). Das bedeutet etwa, die Spiegelung der kulturellen Differenz im Dialog zwischen ‚inneren‘ und ‚äußeren‘ teilnehmenden Akteuren (2 und 3) kann wiederum Gegenstand

der Betrachtung durch außenstehende reflektierende Akteure sein, und diese wiederum reflektieren Methodenfragen genau dieser Betrachtung.

Es ist nun von großer Bedeutung, dass die beiden reflektierenden Akteure auf die kulturelle Differenz durch Vermittlung der Texte der anderen Seite Bezug nehmen können. Genau an dieser Stelle äußert sich die Unterscheidung zwischen emischer und etischer Analyse besonders klar. Der außenstehende Beobachter kann beispielsweise mit Methoden der empirischen Sozialpsychologie (wie etwa Experimente) versuchen, kulturelle Merkmale von Chinesen zu identifizieren (1). Das sind etische Methoden, die zunächst in keiner Weise erfordern, mit reflektierenden Akteuren ‚innerhalb‘ der Kultur in eine Kommunikation zu treten (sieht man von der praktischen Belehrung etwa über das Experiment ab). Die Sinologin versucht hingegen, diesen Zugang über Texte zu bewerkstelligen, die von genau diesen reflektierenden Akteuren selbst gewonnen werden (2 und 4). Das ist eine emische Methode. In beiden Fällen werden allerdings Texte generiert, die nun wiederum von beiden, vor allem auch den ‚inneren‘ Akteuren gelesen und reflektiert werden können (3). Es ist also sogar möglich, dass Innen-Konstrukte der Kultur entstehen, die sich maßgeblich auf ‚Außen-Texte‘ stützen.¹⁸

Die teilnehmenden Beobachter im engen Sinne können nun ebenfalls die auf der anderen Ebene produzierten Texte lesen und auf diese Weise ihre Kultur interpretieren (6, 8). Das kann zu einer Wechselwirkung mit der Praxis führen, die wiederum die Kultur verändert. Diese kulturellen Transformationen sind ihrerseits Gegenstand von Reflektion. Beispielsweise kann Ergebnis der Diskurse über ‚guanxi‘ sein, dass sich chinesi-

¹⁸ Eines der bekanntesten Beispiele ist der ‚umgekehrte Orientalismus‘ im Zusammenhang der japanischen Diskussionen um den ‚Japaner‘ (‚nihon jin ron‘) (siehe etwa Befu und Kreiner 1992). Diese Debatten waren überhaupt erst durch westliche Arbeiten über die japanische Kultur entstanden, wie beispielsweise Margaret Meads berühmtes Buch ‚The Chrysanthemum and the Sword‘. Unter ‚Orientalismus‘ hat Said (1978) die westliche Darstellung ‚östlicher‘ Gesellschaften verstanden, die diese als das ‚Fremde‘ stilisiert und oft eigene Problemlagen in diese Gesellschaften projiziert (ein Beispiel ist die vorher erwähnte Berichterstattung der Jesuiten über China, die auch in Europa zum Teil direkt aus der Perspektive der Kritik an europäischen Verhältnissen erfolgte; vgl. auch Mungello 1999: 59ff.). ‚Umgekehrter Orientalismus‘ bedeutet dann, dass die intellektuellen Eliten diese westlichen Bilder rezipieren und zum Teil für eigene Interessen einsetzen (etwa um Reformen im eigenen Land anzustoßen). Yao (2002: 59) spricht von ‚self-orientalism‘, wenn er die Selbstbeschreibungen der ‚Chineseness‘ chinesischer Unternehmer in Südostasien betrachtet.

sche Unternehmen entschließen, ‚guanxi‘ Praktiken aus ihren Kundenbeziehungen zu verbannen, weil sie zunehmend eine Spannung zwischen der ‚Professionalisierung‘ durch Globalisierung empfinden und der als ‚traditionell‘ empfundenen eigenen Praxis.

Meine These ist nun, dass wir in diesem Buch ‚Kultur‘ ganz konsequent als eine emergente Eigenstand dieser verschiedenen Diskurse in ihrer Gesamtheit auffassen müssen. Kultur ist kein ‚Gegenstand‘: Kultur wird ständig durch Kulturkontakt erzeugt und transformiert. Dann ist aber die ‚chinesische Kultur‘ gar keine Eigenschaft ‚der Chinesen‘, sondern vielmehr eine Eigenschaft der vielfältigen Interaktionen zwischen ‚Chinesen‘ und ‚Nicht-Chinesen‘ – wobei genau diese Unterscheidung wiederum selbst eine kulturelle ist! Noch radikaler formuliert: Die ‚chinesische Kultur‘ ist genauso gut eine Eigenschaft ‚der Chinesen‘, wie sie eine Eigenschaft der ‚Nicht-Chinesen‘ ist!¹⁹

Das scheint ein paradoxes Resultat zu sein: Denn Kultur ist dann gar kein Gegenstand mehr, auf den die verschiedenen Beobachter Bezug nehmen, sondern entsteht erst genau in dem Versuch, diesen Bezug herzustellen. Das bedeutet: Die Art und Weise des Bezuges auf Kultur *ist* genau diese Kultur (deswegen taucht in Abbildung 1.2 der Begriff der Kultur zwei Mal auf, wobei der innere Term in Parenthese steht, da er aufgrund der Ausblendung der Reflexion höherer Ebene unvollständig bleibt). In diesem Sinne ist Kultur ein Gegenstand hoher Komplexität, wenn nicht höchster Komplexität, da die verschiedenen Brechungen im Spiegel der Kultur unendliche Schleifen herstellen können.²⁰

Ich möchte diese Problematik an einem Beispiel verdeutlichen, das eines der meistzitiertesten Kennzeichnungen der chinesischen Kultur ist: Dass diese Kultur ‚konfuzianisch‘ sei. Wir werden uns mit der Bedeutung dieses Begriffs noch ausführlicher befassen, und ich möchte ihn

¹⁹ Ein exzellentes Beispiel hierfür ist die gerade zitierte Studie von Yao (2002). Yao zeigt im Detail, wie das Konstrukt eines ‚chinesischen Kapitalismus‘ im fortlaufenden Diskurs zwischen westlichen und chinesischen Akteuren in Wissenschaft, Politik und Praxis erst entwickelt wurde, in ganz konkreten Kontexten wie etwa den häufigen wissenschaftlichen Tagungen zum Thema in der Region während der 1990er Jahre (ebd.: 5ff, 30ff.). Solche Wahrnehmungen von ‚Chineseness‘ werden dann auch von den chinesischen Unternehmern kolportiert und für deren eigene Identitätsstiftung aktiviert.

²⁰ Zu dieser These siehe insbesondere das einflussreiche Buch von Hannerz (1992).

daher hier gar nicht inhaltlich näher bestimmen. Wo kommt diese Kennzeichnung aber her?

Historisch und bis in die jüngste Vergangenheit ist diese Kennzeichnung zunächst eine, die durch die intellektuellen Eliten Chinas selbst vollzogen wurde (ohne dabei freilich ein direktes und eindeutiges sprachliches Äquivalent zu diesem Begriff zu verwenden).²¹ Dies ist immer eine normative Selektion gewesen: Mit dem gleichen Recht hätten diese Eliten China als ‚Daoistisch‘ oder ‚Shenistisch‘ bezeichnen können. Der Begriff des ‚Konfuzianismus‘ nimmt auf ein bestimmtes Selbstverständnis staatsnaher chinesischer Intellektueller im Kaiserreich Bezug. Als solcher ist er im Diskurs mit dem Westen immer prioritär kommuniziert worden, wie etwa durch die Jesuiten. Die Definition von Chinas Kultur als ‚konfuzianisch‘ ist dann vor allem auch durch die Konflikte über die Modernisierung Chinas im 20. Jhd. weiter akzentuiert worden: Die konfuzianische Tradition wurde als Hemmschuh der Modernisierung Chinas aufgefasst und daher als solche essentialisiert, bis zum Fanal der Kulturrevolution und dem Schlachtruf „Nieder mit dem Konfuzius Laden!“ Erst in der jüngeren Zeit wird der Begriff als positive Kennzeichnung der chinesischen Kultur wieder entdeckt, spielt aber eine neue Rolle: Nämlich zum Beispiel als Versuch der Begründung von bestimmten Formen öffentlicher Moral und bürgerlicher Tugenden.²²

²¹ Der heutige chinesische Begriff des ‚Konfuzianismus‘ ‚rujiao‘ 儒教 nahm im alten China neutraler auf die Gruppe der Gelehrten Bezug, wobei darunter allerdings jene verstanden wurden, die sich besonders dem Studium der Klassiker widmeten. Wie Ebrey (1991) zeigt, kann man ‚Konfuzianismus‘ in diesem Sinne eigentlich nur für die Übertragung konfuzianischen Gedankengutes nach Korea und Japan verwenden; in China selbst bezieht sich der Begriff vor allem auf die Wertvorstellungen und Verhaltensweisen, die mit der Familie zusammenhängen, und die von ‚konfuzianischen‘ Gelehrten reflektiert und adaptiert wurden, um dann wiederum über viele Kanäle als ideologisches Konstrukt in die Gesellschaft zurück kommuniziert worden zu sein.

²² So hat der chinesische Präsident Hu Jintao in einer Rede von 2005 zur ‚harmonischen Gesellschaft‘ ausdrücklich Bezug auf die chinesische Geistesgeschichte genommen, beginnend mit einem Konfuzius Zitat, dass ‚Harmonie wertvoll‘ (‚he wei gui 和为贵‘) sei (<http://www.china.com.cn/chinese/news/899546.htm>, accessed May 15, 2014). Solche offiziellen Stellungnahmen spielen zusammen mit zivilgesellschaftlichen Aktivitäten wie der Gründung von Gruppen zur ‚Zivilisierung‘ der Gesellschaft, siehe im Überblick Billioud (2007). Ich schildere im sechsten

Betrachtet man die Innen-Akteure der Praxis, so hat es immer eine spannungsreiche Beziehung zwischen der ‚großen‘ und der ‚kleinen Tradition‘ gegeben. ‚Konfuzianismus‘ war immer ein gesellschaftspolitisches Transformationsprojekt und kein Status quo der chinesischen Kultur. ‚Konfuzianismus‘ wurde über viele Kanäle an eine Bevölkerung vermittelt, die oft abweichende soziale Praktiken pflegte. Entscheidend war dann, dass Konfuzianismus auch zu einem wichtigen Legitimationsinstrument in lokalen Machtgefügen wurde, wie beispielweise den großen Verwandtschaftsverbänden, in denen sich die Ältesten auf konfuzianische Normen berufen konnten. In diesem Sinne war auch die ‚kleine Tradition‘ konfuzianisch, aber auch nur in diesem. Denn gleichzeitig gab es immer auch abweichende Strömungen, die aus anderen kulturellen Ressourcen genährt wurden.

In gleicher Weise ist die Bedeutung von ‚Konfuzianismus‘ auch in der Gegenwart diffus und begrenzt. Strikt gesprochen, werden konfuzianische Werte nur in bestimmten Organisationen formell vollständig vertreten, die in China eindeutig marginal sind; dies vor allem, wenn der Konfuzianismus auch ausdrücklich zur ‚Religion‘ erklärt wird.²³ Es gibt aber auch andere Adaptionen wie beispielsweise der Begriff des ‚konfuzianischen Unternehmers‘ ‚rushang‘ 儒商. In solchen Adaptionen werden nur manche Aspekte und Wertvorstellungen des Konfuzianismus rezipiert. Ähnlich diffus ist auch die Wahrnehmung des ‚Konfuzianismus‘ durch die außenstehende Praxis. Konfuzianismus ist hier ein Begriff, der in der Regel von der reflektierenden Außensicht aus diffundiert, sei es durch Management-Literatur oder Reiseführer. Er kann als solcher allerdings zu einer Koordination von Erwartungen beitragen, etwa wenn im interkulturellen Management der Stellenwert paternalistischer Verhaltensmuster anerkannt und praktiziert wird.

Die Rolle der außenstehenden reflektierenden Akteure ist kompliziert. Zunächst ist Konfuzianismus naturgemäß ein Begriff, der in den zuständigen Kulturwissenschaften seine Heimat hat, also etwa der Sinologie.

Kapitel die Rolle des Konfuzianismus als konzeptionelles Instrument bei der Konstruktion von Unternehmenskulturen.

²³ Die chinesische Regierung erkennt fünf Religionen offiziell an, Buddhismus, Daoismus, Islam, Protestantismus und Katholizismus. Vor allem die Confucian Academy of Hong Kong setzt sich dafür ein, dass der ‚Konfuzianismus‘ auch als Religion in China anerkannt wird, bzw. sogar zur Staatsreligion erklärt wird; siehe Goossaert und Palmer (2011: 348).

Die Sinologie reflektiert die vorher beschriebenen Innen-Prozesse im Detail und versucht entsprechend, den eigentlichen Stellenwert des Konfuzianismus in der chinesischen Kultur zu bestimmen. Diese Bestimmung ist aber unsicher und Gegenstand fortlaufender Diskussionen, wie etwa über die eigens eingeführte Unterscheidung zwischen Ortho/Heterodoxie und Ortho/Heteropraxie.²⁴ In der Regel werden diese Diskussionen in anderen Disziplinen gar nicht aufgegriffen, sind also selbst ein Reflex kultureller Differenz in der jeweiligen Fachdisziplin.

Jenseits der Fachdisziplin dient Konfuzianismus oft als pauschale Kennzeichnung sogar ‚ostasiatischer Kulturen‘ im Allgemeinen, so dass China, Japan und Korea als Teil eines einheitlichen Kulturraumes angesehen werden.²⁵ Diese Wertung wird aber gar nicht aus den Kulturwissenschaften abgeleitet, sondern ist Resultat ethischer Bestimmungen von Werthaltungen, aus denen sich die komparative Hypothese ableitet, dass diese Kulturen Eigenheiten aufweisen, die sie teilen (wie beispielsweise

²⁴ Der Begriff der Orthopraxie wurde durch den Anthropologen James Watson in die China-Forschung eingeführt, zur laufenden Debatte siehe Sutton (2007) (in der deutschsprachigen Sinologie wurde er zeitgleich von Schmidt-Glintzer (1983) entwickelt). Damit wird das Phänomen bezeichnet, dass im chinesischen Konzept des Rituals Fragen des ‚richtigen Handelns‘ stärker betont werden als Fragen des ‚richtigen Glaubens‘, d.h. dieselben Rituale wurden bzw. werden häufig in sehr unterschiedlicher Weise interpretiert. Der Konfuzianismus ist hier besonders problematisch, da er ja das Ritual an eine zentrale Position rückt: Es stellt sich also die Frage, was eigentlich die entsprechenden ‚Glaubensinhalte‘ ausmacht, jenseits der ordnungsgemäßen Erfüllung ritueller Anforderungen.

²⁵ So führt die einflussreiche GLOBE Studie zu Kulturen der Führung (House et al. 2004) den Begriff des ‚Confucian Asia‘ ein, um verschiedene ‚chinesische‘ Gesellschaften wie Singapur und die VR China zusammenzufassen, aber auch Japan und Korea. Das ist alleine deshalb bemerkenswert, weil nur diese Region durch eine bestimmte Weltanschauung identifiziert wird; alle anderen Regionen werden geographisch oder durch linguistisch-kulturelle Merkmale identifiziert. Gilbert Rozman (1991) hat sehr klar herausgearbeitet, dass die verschiedenen Kulturen Ostasiens auch sehr unterschiedliche Varianten und Interpretationen des Konfuzianismus ausgebildet und betont haben, wenn man denn überhaupt diesen noch als gemeinsame Klammer betonen will. Das hängt beispielsweise damit zusammen, dass in Japan der Feudalismus als Prinzip militärisch-politischer Organisation viel längeren Bestand hatte als in China.

die ‚Langfrist-Orientierung‘), und erst im nächsten Schritt wird dies mit einem lockeren Begriff von ‚Konfuzianismus‘ verbunden.²⁶

Können wir also sagen, dass die chinesische Kultur ‚konfuzianisch‘ ist? Die Antwort lautet eindeutig, nein. Andererseits stellen wir aber fest, dass in der Bezugnahme auf die chinesische Kultur ‚Konfuzianismus‘ ein offenbar bedeutendes Leitmotiv ist. Insofern ist ‚Konfuzianismus‘ als Kennzeichnung der chinesischen Kultur ein Ergebnis des Kulturkontaktes, also ein Reflex in den multidimensionalen Brechungen des Spiegels der Kultur. Dieses Leitmotiv muss auf seine Elemente heruntergebrochen werden, denn es gibt ganz unterschiedliche Interpretationen von ‚Konfuzianismus‘. Dann zeigt sich, wie wir sehen werden, die Vielfalt der Formen kultureller Sinnstiftung in China.

Wenn wir nun wieder auf die abstrakte Ebene zurückgehen, wird vollends deutlich, warum die Frage der Kultur nur als normative behandelt werden kann. Denn in den skizzierten Interaktionen entsteht Kultur dadurch, dass bestimmte Sinnstiftungen normativ bindend werden, genauso wie in der Evolution natürlicher Sprachen bestimmte Bedeutungen bindend werden, obgleich sie im Grunde völlig kontingent sind und beliebig verändert werden können. Kultur ist ein zeitlich gebundener und stets disponierbarer Konsens der unterschiedlichen Akteure darüber, was sie ausmacht, im hier und jetzt. Insofern ist die Kennzeichnung der chinesischen Kultur als ‚konfuzianisch‘ keine Beschreibung einer Tatsache, sondern die Feststellung, dass die chinesische Kultur konfuzianisch *sein soll* – der Begriff des Konfuzianismus ist Teil eines Aktes der gemeinsamen Sinnstiftung durch innere *und* äußere Akteure.²⁷

²⁶ Die ‚Langfrist-Orientierung‘ wurde als zusätzliche Kategorie eingeführt in den Versuchen, die Hofstede-Methode der Klassifikation von Kulturen auch auf China anzuwenden. Im Prinzip handelt es sich um eine separate Identifikation ‚konfuzianischer Werte‘ wie nicht nur die Langfristigkeit, sondern etwa auch ‚Gesicht‘, siehe Hofstede et al. (2010: 236ff.). Mittlerweile ist sie aber wieder aus dem Hofstede Kanon verschwunden (siehe <http://geert-hofstede.com/china.html>, accessed August 18, 2014), stattdessen finden sich heute ‚pragmatism‘ und ‚indulgence‘.

²⁷ Ein auch in der Öffentlichkeit diskutiertes Beispiel ist das Konzept des ‚New Confucianism‘ von Daniel Bell (2008), der in Shanghai und Peking an führenden chinesischen Universitäten Professor ist (zur öffentlichen Resonanz siehe etwa <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/oekonomen-und-sozialwissenschaftler-zweifeln-an-der-demokratie-a-892991.html>, accessed August 18, 2014). Bell interpretiert nicht nur seine Wahrnehmungen der chinesischen Realität, sondern möchte auf den

Im Spiegel der Kultur erweist sich damit die Kultur als ein *performatives* Phänomen. Ich werde diese Auffassung später im Detail spezifizieren. Hier ist es zunächst nur wichtig, dass auf diese Weise auch die Beziehung zwischen der Normativität von Kultur und der Normativität von Institutionen detailliert werden kann, die im Zentrum der Analysen dieses Buches steht. In der Institutionentheorie von Searle sind Institutionen in der Form normativ, als sie auf Setzungen zurückgehen. Eine Institution wird ‚deklariert‘, ist also eine Art performativer Sprechakt, der kontextualisiert ist und nur durch kollektive Intentionalität möglich wird: Eine bestimmte Gruppe von Individuen besitzt kollektiv die Intention, ein bestimmtes Objekt ‚als Geld‘ zu behandeln, und bindet sich an diese Deklaration. Performativität bedeutet, dass hiermit die Institution zu einem ‚sozialen Fakt‘ wird, also beispielsweise Geld zu einem Gegenstand.²⁸

Die Kultur ist ein gleicher Weise performativ: Ob die chinesische Kultur ‚konfuzianisch‘ ist, ergibt sich nur dadurch, dass eine Gruppe von Individuen in der Absicht übereinstimmt, sie als ‚konfuzianisch‘ zu deuten und entsprechend zu handeln. Dann ist auch klar, dass Kultur eine engste Beziehung zu Institutionen besitzt, denn die Bindungskraft einer Sinnstiftung kann ja nur dadurch bewährt werden, dass Regelmäßigkeiten im Verhalten bestehen, sie also institutionalisiert werden.

Kultur und Institutionen sind aber nicht deckungsgleich. Kultur als sinnstiftende Handlung ermöglicht erst die Kontextualisierung von Institutionen und die Erzeugung kollektiver Intentionalität. In diesem Sinne sind alle Institutionen notwendigerweise auch Kulturphänomene. Konkret geschieht dies zum einen dadurch, dass der Kontext selbst nur über symbolische Repräsentationen aktiviert werden kann, und zum anderen, dass die Konvergenz von Intentionalität nur sehr begrenzt durch unmittelbare Abstimmung möglich ist (das Sozialvertragsmodell der Institutionen). Es ist vielmehr entscheidend, dass individuelle Intentionalitäten durch kulturelle Mediation zu kollektiven konvergieren bzw. transformiert werden. Dieser Zusammenhang tritt in der ökonomischen Analyse

gesellschaftlichen Wandel in China Einfluss nehmen sowie sein Konzept des Konfuzianismus auch westlichen Gesellschaften als politische und ethische Alternative anbieten.

²⁸ Die wichtigen Texte sind Searle (1995) und (2010). Ich komme darauf später ausführlich zurück. Searles Auffassungen werden auch von anderen Autoren wie Tuomela (2007) geteilt, mit gewissen Unterschieden etwa was die Rolle der kollektiven Intentionalität angeht, siehe Tuomela (2011).

vor allem dort zu Tage, wo Bewertungen von Institutionen als ‚effizientere‘, ‚gerechtere‘ oder ‚wachstumsförderliche‘ in Frage stehen.

1.3 Die kulturelle Einbettung von Bewertungen institutionellen Wandels

Wenn die gemeinsame Basis von Institutionen und Kultur in deren Normativität zu sehen ist, dann wird klar, warum dieses Buch ein ‚philosophisches‘ ist, obwohl es die chinesische Wirtschaft zum Thema hat: Ich stelle mich bewusst der aufgezeigten Methodenproblematik und lege die Normativität der empirischen Wirtschaftswissenschaft offen. Im Falle Chinas ist dieses Problem sogar politisch virulent: Denn immer wieder steht zu Debatte, inwieweit ein ‚kapitalistisches‘ System mit ‚kommunistischer‘ Herrschaft vereinbar sei. Hier wird suggeriert, dass es objektive Faktoren gäbe, die eine solche (Un?)Vereinbarkeit bestimmen. Das Problem ist hier erneut, dass solche Bewertungen und Einschätzungen nur über die Wahrnehmung durch die verschiedenen Akteure selbst wirken: Die ‚Vereinbarkeit‘ wird durch sinnstiftende Aktivitäten der Akteure hergestellt oder nicht. Diese Aktivitäten finden ebenso innerhalb Chinas wie zwischen Chinesen und ‚anderen‘ statt, und insofern wird Chinas Wirtschaft ständig konstruiert und rekonstruiert. Natürlich ist dies nicht in allen Arten wirtschaftlicher Prozesse sichtbar, beim Anbau des Salatkopfes möglicherweise weniger als bei der Implementierung von Regeln der Unternehmenskontrolle. In diesem Buch konzentriere ich mich auf die institutionellen Aspekte im weiteren Sinne, wo die Beziehung zur Kultur sehr offensichtlich ist. Gleichwohl merke ich an, dass auch viele scheinbar ‚materielle‘ und ‚reale‘ Phänomene eine starke kulturelle Prägung besitzen, wie beispielsweise der Umgang mit Technologie jeder Art.²⁹ Letzten Endes handelt der Mensch nie ‚sinn-los‘.

²⁹ Ein Beispiel im heutigen China ist der Städtebau. Chinesische Großstädte weisen deutlich andere Muster der Blockbildung und der Vernetzung von Wegen auf als andere Großstädte auch in Asien (siehe Weltbank 2014: 146ff.). Die Blöcke sind erheblich größer und es gibt eine viel geringere Dichte von Wegen und Verbindungen. Darin schlagen sich bestimmte Planungsverfahren nieder, aber auch kulturelle Prägungen wie vor allem Vorstellungen zur ‚Modernität‘ von Architektur. Solche Modelle diffundieren in China weithin als kulturelle Standards (vgl. Kipnis 2012).

Die Wirtschaftswissenschaft hat in den letzten Jahrzehnten die Vorstellung gepflegt, dass der weltwirtschaftliche Wettbewerb selbst eine Kraft ist, die der Beliebigkeit solcher sinnstiftenden Konstruktionen eine Grenze zieht. Ganz ohne Zweifel gibt es solche Grenzen: Mao Zedongs kulturrevolutionäre Wirtschaft konnte im Systemwettbewerb nicht bestehen. Aber umgekehrt können wir auch nicht feststellen, dass diese Leitplanken der Beliebigkeit zu einer Konvergenz der Systeme hinführen. Starke Thesen wie diejenige von der ökonomischen Überlegenheit der ‚common law‘ Systeme sind längst als empirische Kurzschlüsse der Wirtschaftswissenschaft entlarvt: Dabei müssen wir notieren, dass solche Ansichten sehr rasch auch zu einem Element im tatsächlichen wirtschaftlichen Wandel werden und selbst Aktivitäten der ‚Sinnstiftung‘ sind, beispielsweise wenn sie sich von Organisationen wie der Weltbank zu eigen gemacht werden.³⁰ Das verdeutlicht, dass der weltwirtschaftliche Wettbewerb auch nicht als ‚sinn-loser‘ Prozess betrachtet werden darf: Vielmehr werden die endogenen wirtschaftspolitischen Transformationen der verschiedenen Länder von den Wahrnehmungen dieses Wettbewerbes getrieben, die selbst Teil zumeist kollektiver sinnstiftender Aktivitäten sind. In der Politikwissenschaft ist dieser Aspekt in der jüngeren Zeit wieder klar herausgearbeitet worden: Weltwirtschaftlicher Wettbewerb schließt auch einen Strom von Ideen ein, die mit einer Diversität lokaler Ideen zusammenwirken und auf diese Weise politische Maßnahmen

³⁰ Ich nehme hier auf die ungemein einflussreichen Arbeiten von La Porta et al. Bezug, wie etwa dies. (1998). In diesen Arbeiten werden bestimmte taxonomische Merkmale von Rechtssystemen definiert. Anschließend wird gezeigt, dass die ‚common law‘ Systeme unter anderem wegen eines vermeintlich besseren Schutzes von Minderheitenaktionären effizientere und leistungsfähigere Formen der externen Unternehmensfinanzierung aufweisen. Diese Auffassung wurde bereits nach wenigen Jahren auch von der Weltbank in der Politikberatung verbreitet. Wie aber Siems und Deakin (2010) im Detail nachweisen, ist die Auswahl und Abgrenzung dieser Merkmale keineswegs zwingend. Vor allem werden sie in verschiedenen nationalen Rechtssystemen unterschiedlich kontextualisiert und also interpretiert. In unserem Zusammenhang können wir dies durchaus als ‚kulturelle Prägung‘ qua Sinnstiftung auffassen: Einzelne Merkmale haben unterschiedliche Bedeutungen in unterschiedlichen Rechtssystemen. Im Endeffekt gibt es so gut wie keine robusten Zusammenhänge zwischen der Taxonomie von Rechtssystemen und deren Leistungsfähigkeit im Zusammenhang der Unternehmensfinanzierung. Mit anderen Worten, es hängt von den Konstellationen im Einzelfall ab.

vorwärtstreiben.³¹ Auch die Wahrnehmung der Leistung im Systemwettbewerb wird wiederum durch solche Ideen gefiltert und ist somit nicht einfach ein über alle Länder hinweg kommensurables Datum.

Diese Beobachtung ist von besonderem Interesse für China. Denn China hat seit der Einleitung der Wirtschaftsreformen im Jahre 1978 einen kontinuierlichen Lernprozess durchlaufen, differenziert nach unterschiedlichen Ebenen wirtschaftlicher Aktivitäten und zum Teil sehr bewusst gestaltet: Chinesische Unternehmen haben ‚best practices‘ studiert und übernommen, die chinesische Wirtschaftspolitik hat sich von den verschiedensten Seiten beraten lassen, und so fort. Ein grundlegendes Merkmal der Reformen ist also die ‚bricolage‘ oder der organisatorische und institutionelle Synkretismus, in dem viele Ideen von außerhalb rezipiert, adaptiert und angewendet wurden. Diese Ideengeschichte der chinesischen Reformen ist ein weithin vernachlässigtes Forschungsfeld, weil vor allem in den Wirtschaftswissenschaften die Auffassung vorherrscht, dass lokale ökonomische Diskurse, die nicht auf dem Stand der internationalen Forschung sind, ignoriert werden können. Tatsächlich aber sind es natürlich diese Diskurse, die wirtschaftspolitische Strategien der höchsten Entscheidungsträger zu mindestens mitbestimmen. Genau aus diesem Grunde gilt aber erneut, dass die chinesische Wirtschaft auch und meiner Meinung nach zuvorderst als ein kulturelles Phänomen begriffen werden muss. Um das oben angesprochene Beispiel der ‚Corporate Governance‘ erneut aufzugreifen: Heutige Institutionen der chinesischen Wirtschaft wie die Börsen und die SASACs (State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council) können nicht verstanden werden, wenn die kreative Rolle der indigenen Debatten um die Vereinbarkeit von Staatseigentum und Wettbewerb übersehen wird.³²

³¹ Vgl. hierzu Herrmann-Pillath und Zweynert (2010). In der Politikwissenschaft hat sich in den letzten zehn Jahren ein ‚ideational turn‘ vollzogen, im Anschluss an einflussreiche Arbeiten wie Blyth (2002); siehe den Überblick zum Stand der Diskussionen in Béland und Cox (2011).

³² Diese Debatten gehen weit zurück in die achtziger Jahre, siehe Herrmann-Pillath (1989). Damals wurden westliche Theorien zur Trennung von Eigentum und Management mit indigenen Vorstellungen wie etwa zum Unternehmen als eigenständiger Entität (qiye benwei lun 企业本位论) verbunden. Es entstand die Vorstellung, dass der Staat sich aus dem Management der Staatsunternehmen zurückziehen und nur mehr als Eigentümer des Kapitals fungieren könne, der in verschiedene

Insofern müssen wir also den analytischen Kurzschluss vermeiden, dass der weltwirtschaftliche Wettbewerb selbst Positionen bietet, die wir als außenstehende Beobachter einnehmen könnten, um dann die Institutionen in einem bestimmten Land ‚wertfrei‘ zu evaluieren, d.h. ohne normative Setzungen. Wir sehen Momentaufnahmen dieses Wettbewerbes, in dem bestimmte Länder besonders erfolgreich zu sein scheinen, und bilden Hypothesen über die zugrundeliegenden Kausalzusammenhänge. Diese Hypothesen sind aber selbst kulturelle Phänomene *sui generis*. Es gibt also eine Problematik, wo der Zusammenhang zwischen Kultur und Institutionen auch aus der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse selbst heraus akzentuiert wird. Das ist das Problem der Bewertung von Institutionen bzw. von deren Wandel. Das ist naturgemäß eine sehr wichtige Frage für die Betrachtung Chinas: Welche Reformmaßnahmen stellen ‚Fortschritte‘ dar, welche sind verfehlt, welche blockieren womöglich sogar ‚Fortschritt‘? Was ist dann aber das Kriterium von ‚Fortschritt‘?

Die Frage der Bewertung von Institutionen ist jüngst von Amartya Sen systematisch aufgearbeitet worden.³³ Sen unterscheidet zwischen zwei grundsätzlich unterschiedlichen Betrachtungsweisen. Die eine ist der ‚transzendente Institutionalismus‘. Dieser bewertet Institutionen aus der Perspektive eines außenstehenden Beobachters, der ein kontextfreies Maß für Institutionen anlegt, das auf einer Theorie idealer Institutionen basiert. ‚Fortschritt‘ wird dann gemessen als eine Verringerung der Distanz von diesem Ideal. Diese Sichtweise ist die von der Wirtschaftswissenschaft gewöhnlich eingenommene. Ein einfaches Beispiel ist die Idee des freien Handels: Hier kann ein Modell des Welthandels angelegt werden, das zeigt, dass die Reduktion aller Zollschränken die Wohlfahrt aller Länder steigert. Insofern ist jede Approximation an diesen transzendenten Bezugspunkt ein Fortschritt, wie etwa eine schrittweise Reduktion aller Zollschränken. Es gibt offenbar Fragestellungen, wo ein solches Maß vergleichsweise einfach definierbar ist, und andere, wo es schwierig ist. Ein Beispiel haben wir vorher (Fußnote 30) betrachtet: Während

Staatsunternehmen investiert. Entsprechend wurden dann auch bald die ersten Börsen gegründet, auf denen Anteile an Staatsunternehmen handelbar wurden.

³³ Sen (2009). Zu einer kritischen Besprechung siehe Shapiro (2011). Dass ‚Fortschritt‘ bei der Implementierung von Institutionen prinzipiell möglich und auch messbar ist, war die Grundüberzeugung des sogenannten ‚rule of law formalism‘, der im Sinne Kennedys (2013a) die Ära des vielgescholtenen ‚Neoliberalismus‘ kennzeichnete.

manche Wirtschaftswissenschaftler meinten zu zeigen, dass jede Approximation an ein ‚common law‘ Rechtssystem auch ein Fortschritt sei, stellen sich die Dinge inzwischen erheblich komplizierter dar. Dies gilt natürlich umso mehr, wenn die Transformation eines ganzen Wirtschaftssystems betrachtet wird. Die Schwierigkeiten des Westens mit dem ‚chinesischen Modell‘ erklären sich ja weitestgehend dadurch, dass die Reformen, gemessen am einfachen Maß des Wirtschaftswachstums, höchst erfolgreich waren, obgleich sie zum Teil stark von den ‚transzendentalen‘ Kriterien institutioneller Transformation abwichen und weiter abwichen.

Sen setzt daher dieser Sichtweise die Idee der ‚realization focused comparisons‘ entgegen. Dieses Modell fügt sich gut zur gerade getroffenen Charakterisierung des chinesischen Modells: Es geht darum, graduellen institutionellen Wandel nach einem Erfolgsmaß zu bewerten, das selbst endogen ist, also vor allem auf der Perspektive der teilnehmenden Akteure beruht. Insofern ist das Maß selbst Teil des institutionellen Wandels. Wenn also ‚Wirtschaftswachstum‘ von allen Beteiligten als ein wesentlicher Wertmaßstab betrachtet wird, könnte man die institutionellen Veränderungen auch dann als Fortschritt werten, wenn sie Kriterien des transzendentalen Institutionalismus verletzen. Dessen ungeachtet bleibt natürlich die Frage des Wertmaßstabes selbst offen und ist somit ein Gegenstand sozialer Konstruktionen. Das ist in China besonders deutlich: Mit dem Wechsel zur Führung durch Wen Jiabao und Hu Jintao Anfang des 21. Jhd. wurde die ‚Harmonie‘ als Wertmaßstab formuliert, der sich unter anderem durch Maße sozialer Ungleichheit zwischen gesellschaftlichen Gruppen und zwischen Regionen bestimmen lässt.³⁴ Es wurde also seitens der politischen Führung ein trade-off zwischen Wachstum und Ungleichheit konstatiert: Das war eine deutliche Abkehr von der Formel Deng Xiaopings, des politischen Architekten der Reformen, dass es gut für die Gesellschaft sei, wenn ‚einige zuerst reich würden‘. Die Wahrnehmung wachsender Ungleichheit spielt seitdem eine überragende

³⁴ Die neueste westliche Studie zur Einkommensverteilung in China ist Li und Sicular (2014), die sich neben den Daten des Nationalen Statistischen Amtes auf eine eigenständige longitudinale und repräsentative Studie von Haushalten stützt. Dort werden auch die politischen Rahmenbedingungen erläutert. Die neue Führung unter Xi Jinping hat im Zirkular Nr. 6 des Staatsrates erneut einen Schwerpunkt bei Korrekturen der Einkommensverteilung gesetzt, betont aber nun noch stärker notwendige institutionelle Veränderungen wie etwa die Reform des Systems der Haushaltsregistrierung.

Rolle in der politischen Diskussion Chinas, auf allen Ebenen, und führt zu Konstellationen, die zum Teil aus westlicher Sicht nicht leicht nachvollziehbar sind: So wurde die KP Chinas verstärkt seitens ‚linker‘ Kräfte in akademischen Zirkeln kritisiert, die dann auch aktiv alternative wirtschaftspolitische Strategien in den Regionen berieten. Diese Debatten spielten mit wachsender Unzufriedenheit in der Bevölkerung über lokale Korruption und Machtmissbrauch zusammen. Die Entwicklungen kulminierten in der mysteriösen Affäre um einen der vielversprechendsten Aspiranten für höchste Machtpositionen, Bo Xilai, dem dann 2013 der Prozess wegen eben solcher Vergehen gemacht wurde.³⁵

Interessanterweise ist diese Sichtweise in der chinesischen Bevölkerung keineswegs unisono verbreitet: Dies zeigt sehr deutlich die Validität der Senschen Konzeption. Die Bewertungsmaßstäbe korrelieren recht eindeutig damit, wie weit die betreffenden Gruppen Privilegien verlieren, die ihnen der Status quo gibt. Deswegen sind beispielsweise die meisten ländlichen Bevölkerungsteile insgesamt positiv über die Entwicklung gestimmt, während negative Bewertungen eher von Vertretern des öffentlichen Sektors kommen. Die objektiv messbare Verschlechterung der Einkommensverteilung zu Lasten der Landbevölkerung führt also nicht

³⁵ Bo Xilai ist in den letzten Jahren vor seiner Verhaftung durch das sogenannte ‚Chongqing‘ Modell sehr bekannt geworden, das in westlichen Medien als eine Art ‚Retro-Maoismus‘ rezipiert wurde (beispielsweise wurden öffentlich wieder alte Hymnen gesungen). Hinter diesem äußeren Erscheinungsbild standen aber durchaus innovative institutionelle Innovationen, die sich direkt mit der Frage der Einkommens- und vor allem auch Vermögensverteilung auseinandersetzten. Die Regierung von Chongqing wurde durch einen einflussreichen Intellektuellen beraten, Cui Zhiyuan (siehe ders. 2005, 2011), der unter anderem ein Konzept zur Reform des Landeigentums entwickelte, das sich auf Theorien des Nobelpreisträgers für Wirtschaft James Meade über einen ‚liberalen Sozialismus‘ stützt. Eine der wichtigsten Ideen ist, das Gemeineigentum am Land beizubehalten, aber gleichzeitig den Handel mit Landnutzungsrechten zu ermöglichen, insbesondere für die Bauern, und zwar speziell in Gestalt von ‚Bebauungsrechten‘: Auf diese Weise erzielen die Bauern also Marktpreise für Land, das zu Zwecken des Städtebaus aus der landwirtschaftlichen Nutzung umgewidmet wird. Die erzielten Erträge liegen rund um das Zehnfache über den sonst üblichen Entschädigungen und haben somit ganz erhebliche Verteilungswirkungen. Die Rechte können auch als Sicherheiten bei Krediten eingesetzt werden. Dieses Modell wird schon seit Jahren erfolgreich praktiziert, siehe World Bank (2014: 234ff.). Einen umfassenden Überblick zu den verschiedenen Elementen des ‚Chongqing Modells‘ bietet Huang (2011a).

zu entsprechend negativen Einschätzungen des Wandels!³⁶ Tatsächlich unterscheiden sich die Einschätzungen der nationalen Trends in der Einkommensverteilung (die eher negativ sind) von der Wahrnehmung der lokalen Trends in der eigenen Umgebung (die weitestgehend als angemessen erachtet werden). Die Mehrheit der Befragten hält die bestehende Ungleichheit für ‚gerecht‘ im Sinne, dass sie entweder Leistungsunterschiede abbildet oder Unterschiede der Fähigkeiten – letzteres führt dazu, dass staatliche Maßnahmen zur Verbesserung der Chancengleichheit begrüßt werden, eine generell egalisierende Umverteilungspolitik aber mehrheitlich abgelehnt wird. Diese Beobachtung ist wiederum sehr wichtig, um künftige politische Entwicklungen zu prognostizieren: Ungeachtet einer Vielzahl lokaler Proteste etwa gegen Amtsmissbrauch von Kadern kann also nicht davon ausgegangen werden, dass es allgemeine Unzufriedenheit über die Gesamtentwicklung gibt (ähnlich der Stimmung vor dem ‚Arabischen Frühling‘). Trotz einer großen Zahl von lokalen Protesten formiert sich keine Kraft, die das ‚System‘ als solches in Frage stellt.³⁷

³⁶ Li und Sicular (2014: 14) zeigen, dass sich die Einkommenssituation der Bauern seit Ende der neunziger Jahre stetig verbessert hat. Allerdings liegen die Wachstumsraten erst in der jüngsten Zeit über dem Wachstum der Einkommen der Stadtbewohner, d.h. ermöglichen Konvergenz. Han (2012) analysiert explizit die Frage, welche Referenzgruppen Land- und Stadtbewohner bei der Beurteilung ihres Wohlergehens betrachten. Dabei zeigt sich interessanterweise, dass Landbewohner zwar ihre relative Schlechterstellung im Vergleich zu Stadtbewohner wahrnehmen, dass dies aber nicht ihre Zufriedenheit mit den Verbesserungen des Lebensstandards beeinträchtigt. Han meint, dass dies als eine Internalisierung der statusmäßigen Differenzierung durch das *hukou*-System aufgefasst werden könnte. Insgesamt sind Landbewohner und Migranten im Schnitt zufriedener mit ihrem Lebensstandard als Stadtbewohner. Das bildet unter anderem die Wahrnehmung relativer Verbesserungen ab: Stadtbewohner empfinden oft auch Verluste durch die Reformen.

³⁷ Ich habe hier einige der wichtigsten Erkenntnisse von Whyte (2010) zusammengefasst (die Zusammenfassung der aggregierten Ergebnisse findet sich dort in Kapitel 3). Sie beruhen auf einer statistisch repräsentativen Umfrage unter 3267 Befragten, die mit modernsten Sampling-Techniken aus 23 chinesischen Provinzen ausgewählt wurden. 1785 Befragte waren Städter, 1482 Befragte Landbewohner (dieser Bias war beabsichtigt). Insgesamt zeigt sich eine erstaunlich ausgewogene zivilgesellschaftliche Haltung aller Befragten. Beispielsweise sehen gebildete Städter, wie angemerkt, die sich ausweitenden Ungleichheiten sogar kritischer als die Landbevölkerung, stehen aber auch den institutionellen Privilegien für die Stadtbevölkerung (‚*hukou*‘) ablehnend gegenüber (ebd.: 57, 153ff.). Alle Befragten erkennen mehrheitlich das Recht wohlhabender Bürger an, für ihre Familien bestmögliche

Wie können wir diese Daten erklären? Meine These ist, dass wir hier die Kraft kultureller Sinnstiftung am Werke sehen. Während der außenstehende Betrachter meint, statistische Daten zur relativen Diskriminierung der Landbevölkerung müssten eine entsprechende Unzufriedenheit erzeugen, und scheinbar objektive Daten über institutionelle Benachteiligungen auch politischen Widerstand, ist die tatsächliche Reaktion eine andere: Was zählt ist, wie die Menschen selbst ihre Wirklichkeit konstruieren, und dabei sind sie oft klüger als die Betrachter. Offensichtlich ist der durchschnittliche Landbewohner durchaus in der Lage zu erkennen, dass die allgemeine Richtung der Reformen, nämlich die Öffnung der Märkte, zu seinen Gunsten verläuft, und bildet entsprechend optimistische Erwartungen über die Zukunft. Gleichzeitig bringt er Einstellungen mit, die ihn auf solche Entwicklungen positiv reagieren lassen, d.h. er empfindet die Fähigkeit, in einem solchen sich verändernden Kontext erfolgreich agieren zu können.³⁸

Es ist instruktiv, sich einige Ergebnisse des *World Value Survey* anzusehen; ich vergleiche die USA, Deutschland, China und Russland.³⁹ Das

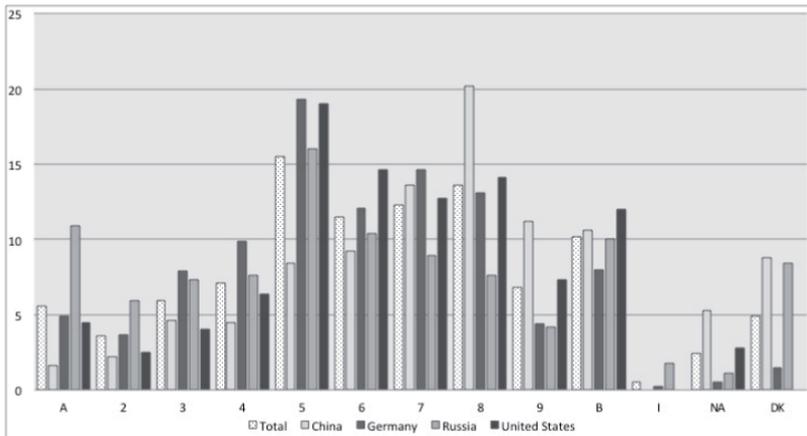
Bedingungen anzustreben, soweit dies ihren wirtschaftlichen Erfolg reflektiert, sehen aber politische Privilegien sehr negativ. Landbewohner sind sogar viel stärker als Städter davon überzeugt, dass es ausreichende soziale Aufstiegsmöglichkeiten gibt, und es keine ungerechten Behinderungen gibt (ebd.: 170ff.). Die unzufriedenste Gruppe sind schlecht ausgebildete Städter im chinesischen Inland, die tatsächlich auch jene Gruppe sind, von den ökonomischen Umstrukturierungen vor allem der staatlichen Unternehmen am meisten betroffen wurden.

³⁸ Whyte (2010) betont immer wieder, dass die Ergebnisse zur Haltung der Bauern besonders überraschend sind, da die Bauern oft als die am meisten benachteiligte Gruppe gelten. Eine wesentlich ältere Untersuchung von Inkeles et al. (1997) hatte aber bereits gezeigt, dass zu mindestens Bauern in der näheren Umgebung von Städten deutlich stärkere Anzeichen von ‚Modernität‘ aufwiesen als Stadtbewohner; die Autoren erklärten dies dadurch, dass in den Städten noch ‚neotraditionalistische‘ Prägungen des sozialistischen Systems fortwirkten, während die stadtnahen Bauern marktorientiert und selbständig agierten. Dieses Ergebnis muss auch in dem Kontext unserer vorherigen Betrachtung der Religion gesehen werden: Denn gerade im ländlichen Raum ist ja die Renaissance augenscheinlich ‚traditionellen‘ Verhalten sichtbar.

³⁹ Die Abbildungen 1.3 bis 1.6 sind auf der Webseite der World Value Survey Organisation generiert worden www.worldvaluesurvey.org (diese Angaben gelten auch für spätere Verwendungen der Daten des WVS). Sie beziehen sich auf die neueste ‚wave‘, also die globale Befragungskampagne von 2010-2014. Die Befragung in China wurde von Shen Mingming und Yan Jie vom Research Center for Contempo-

sind Zahlen, die repräsentativ für die gesamte Bevölkerung stehen. Zunächst betrachten wir die Frage, ob der gesellschaftliche Kuchen wächst und somit Raum für die Erfüllung aller Ansprüche besteht, oder ob individuelle Vorteile eher zu Lasten anderer gehen (also: ‚win-win‘ vs. ‚zero-sum‘, Abb. 1.3).

Abb. 1.3: WVS-Frage V101: ‚Wealth accumulation‘



A: People can only get rich at the expense of others

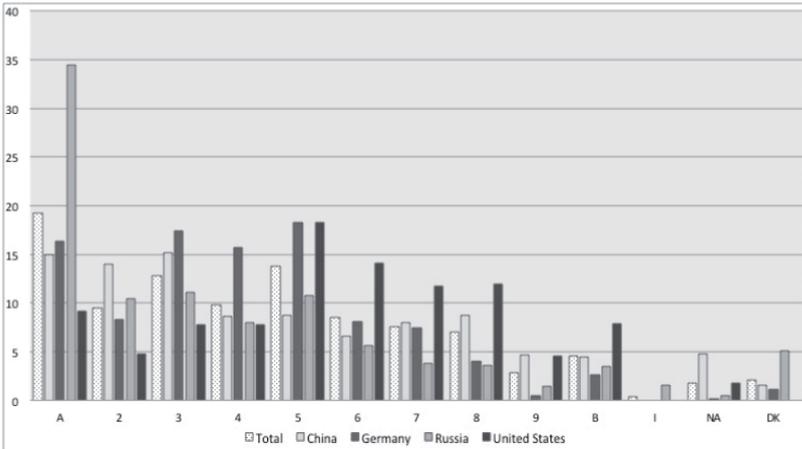
B: Wealth can grow so there's enough for everyone

Quelle: www.worldvaluesurvey.org (siehe auch Fußnote 39, S. 48f.)

Wir sehen, dass in China eine außergewöhnliche große Zahl von Personen die ‚win-win‘ Perspektive auf die aktuelle Situation einnimmt. Selbst in den USA befindet sich ein beachtlicher Anteil der Befragten im Mittelfeld. Ein herausragendes Merkmal der chinesischen Reformen auch in der ersten Dekade des 21. Jhd. ist also, dass relativ wenig Menschen sich absolut als ‚Verlierer‘ fühlen. Das ist deutlich anders in Russland, wo viele Befragte den wirtschaftlichen Wettbewerb als ‚Nullsummenspiel‘ wahrnehmen.

ary China der Peking Universität durchgeführt. Die Sampling Methode ist dieselbe wie in der Untersuchung von Whyte, das Sample ist auch ähnlich zusammengesetzt und von vergleichbarem Umfang.

Abb. 1.4: WVS-Frage V96: ‚Income inequality‘



A: Incomes should be made more equal

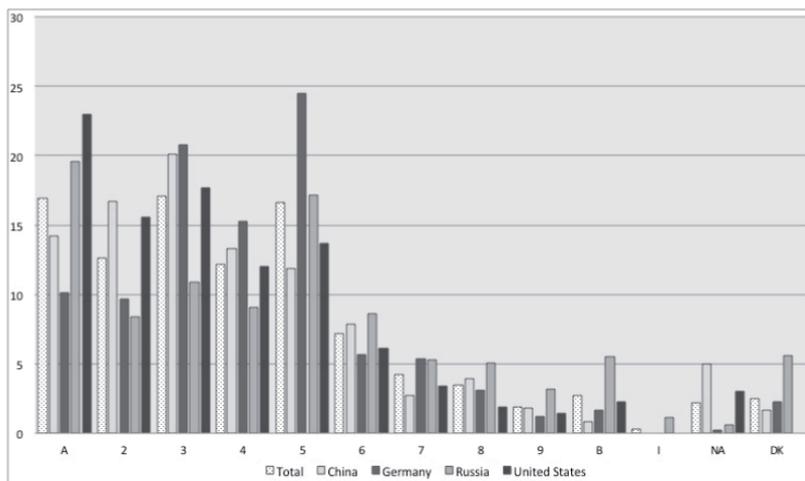
B: We need larger income differences as incentives for individual effort

Quelle: www.worldvaluesurvey.org (siehe auch Fußnote 39, S. 48f.)

Bei der Frage, die einen direkten Test des ‚Dengismus‘ darstellt, nämlich ob die Ungleichheit der Einkommen ein Leistungsanreiz ist, oder ob sie verringert werden sollte (Abb. 1.4), streuen die chinesischen Antworten stark (was den oben zitierten Ergebnissen der nationalen Erhebung entspricht), aber es gibt eine im Ländervergleich mit Ausnahme der USA deutlich größere Gruppe von Befragten, die Ungleichheit als Leistungsanreiz betrachten. Der Unterschied zu Russland fällt wieder sehr deutlich aus, wo sich im Vergleich die meisten Befragten für mehr Umverteilung aussprechen.

Die nächste Abbildung 1.5 belegt, dass die Befragten eine positive Haltung zum Wettbewerb einnehmen, vergleichbar den Amerikanern, während Deutsche und Russen stärker zu einer mittleren Position neigen. Wettbewerb wird durch die weitaus größte Mehrheit der Chinesen als positive Kraft eingeschätzt. Dem fügt sich die in Abbildung 1.6 dokumentierte Meinung gut an, dass Arbeit auch belohnt wird. Im Land der ‚guanxi‘ sind sich erneut Chinesen stärker einig mit Amerikanern als Deutsche und Russen in der Meinung, dass Leistung auch honoriert wird, und dass Glück und Beziehungen eher eine geringfügigere Rolle spielen.

Abb. 1.5: WVS-Frage V99: ‚Competition good or harmful‘



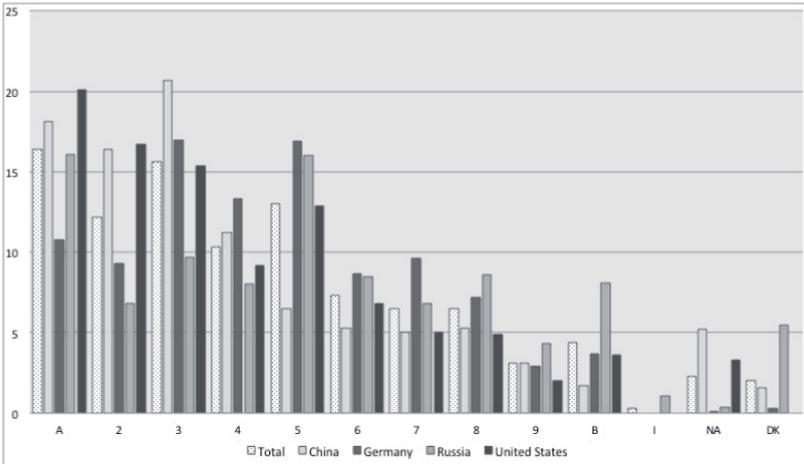
A: Competition is good. It stimulates people to work hard and to develop new ideas
 B: Competition is harmful. It brings out the worst of people

Quelle: www.worldvaluesurvey.org (siehe auch Fußnote 39, S. 48f.)

Ich vertrete die These, dass solche Befragungsergebnisse deutliche Hinweise auf kulturelle Prägungen der Bewertungen von Institutionen sind. Diese These zu belegen, ist eine Aufgabe der weiteren Ausführungen in diesem Buch. An dieser Stelle soll einfach genügen, dass wir tatsächlich Klischees bestätigt finden, die Wahrnehmungen außenstehender Betrachter im ‚Spiegel der Kultur‘ immer wieder artikuliert haben: die Chinesen als harte Arbeiter, die sich auf sich selbst stellen und auch stolz darauf sind, die Chinesen als Optimisten, die stets die Chancen auch in Situationen sehen, die wenig erfreulich zu sein scheinen, und so weiter.⁴⁰

⁴⁰ Interessanterweise werden diese Klischees aber durchaus auch in den differenzierten Untersuchungen von Kulich (2010, besonders Kapitel 8) bestätigt. Wenn beispielsweise Erhebungen von heute bekannten Sprichwörtern mit der Schwartz’schen Werteskala abgeglichen werden, tritt ebenfalls zutage, dass manche der oft zitierten ‚konfuzianischen‘ Werte längst nicht so hervorstechen wie Werte, die mit individuellem Erfolg, Arbeit und Unabhängigkeit zu tun haben. Wie ich im vierten Kapitel noch ausführlich diskutiere, weist dies auf eine wesentlich stärkere individualistische Prägung hin als allgemein angenommen.

Abb. 1.6: WVS-Frage V100: ‚Hard work brings success‘



A: In the long run, hard work usually brings a better life

B: Hard work doesn't generally bring success – it's more a matter of luck and connections

Quelle: www.worldvaluesurvey.org (siehe auch Fußnote 39, S. 48f.)

Gelangen wir nun also zu dem Schluss, dass wir institutionelle Veränderungen nur über Plebiszite bewerten können? Wird die Meinungsumfrage zur ultimativen Messlatte der Ökonomen, zu mindestens soweit es um die Bewertung von Wirtschaftssystemen einzelner Länder insgesamt geht? Haben wir also nur emische Kriterien für die Bewertung von Institutionen? Gibt es keinen externen Standpunkt außer demjenigen der ex post Betrachtung der Ergebnisse eines weltwirtschaftlichen Wettbewerbs, für dessen Ausgang natürlich auch die Innenwahrnehmung wesentlich ist, da diese die politischen Prozesse treibt, die dann auch Institutionen verändern?

Amartya Sen gibt nun auch Hinweise darauf, wie sich ein externer Standpunkt in die ‚ergebnisorientierten Vergleiche‘ integrieren lässt. Entscheidend wird dann nämlich die Frage, wie weit der endogene Wertmaßstab selbst durch Perspektiven bestimmter Gruppen beeinflusst und dominiert wird. Hier kommen also die Dimensionen der Freiheit, Demokratie und Inklusivität ins Spiel. Dies ist in der Tat in politisch-ökonomischer Sicht entscheidend: Denn der institutionelle Wandel wird durch

Handlungen weiter vorwärtsgetrieben, die wiederum durch solche perspektivischen Bewertungen beeinflusst sind. Konkret heißt das beispielsweise: Haben die Bewertungen der Bauern in China einen ähnlichen Einfluss auf die Politik wie die Bewertungen von Beschäftigten des öffentlichen Sektors? Wie werden diese unterschiedlichen Bewertungen in den Medien widergespiegelt? Wie ist der Zugang der unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen zu den Medien? Sind die Medien frei in den Berichten über solche Bewertungen?

Daraus lässt sich ein Fortschrittsmaß zweiter Ebene definieren: Dieses Maß würde in der Tat darin bestehen, ob sich Freiheit und Inklusivität des gesellschaftlichen Diskurses weiter entfalten. Das bedeutet aber, nicht wirtschaftliche Maße institutionellen Wandels zählen, sondern im weitesten Sinne ethische und politische Maße. Diese werden gewöhnlich als zivilgesellschaftliche Freiheiten benannt. Was China angeht, so sind sich die westlichen Beobachter weitestgehend einig, dass China hier wenig Fortschritte erzielt hat: Im Grunde wird seit 1989, der Niederschlagung der Volksbewegung am Platz des Himmlischen Friedens, eine Stagnation, manchmal sogar ein Rückschritt diagnostiziert.

Ist aber dieses Kriterium der ‚zweiten Ebene‘ ein ökonomisches Kriterium? Ist es ein politisches Kriterium? Ich vertrete die These, dass wir letzten Endes ein kulturelles Kriterium antreffen, da diese Bewertungen genuin und wesentlich auf die Aktivität der Sinnstiftung Bezug nehmen. Dieses Kriterium ist auch ein explizit normatives.

Nun mag der Kommentar kommen, dass die Wirtschaftswissenschaft solche Maße durchaus kennt. In der Tat haben Kriterien der ‚good governance‘ in den letzten zwei Jahrzehnten massiv an Bedeutung gewonnen, wenn es um die Beurteilung von Institutionen und deren Leistung geht. Diese Kriterien werden in der Regel aber selbst aus ‚transzendental-institutionalistischen‘ Standards abgeleitet.⁴¹ Das Kriterium von Sen unter-

⁴¹ ‚Good Governance‘ Indikatoren wie die Worldwide Governance Indicators der Weltbank (<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc>) sind in der Regel sehr komplexe Zusammenstellungen von verschiedenen speziellen Indikatoren, die sich oft auf Befragungen stützen, in denen die Perzeption bestimmter Aspekte wie Korruption abgebildet wird. Sie sind oft auch so konstruiert, dass kein direkter Vergleich über die Zeit und über alle Länder hinweg hinweg möglich ist, aber jeweils für einen bestimmten Zeitpunkt Vergleiche zwischen Ländern (siehe zur Diskussion Kauffman et al. 2007). Insofern sind die Indikatoren also ‚stakeholder‘-orientiert und damit ‚realization focused comparisons‘ (was die Frage aufwirft, ob

scheidet sich von diesen ‚good governance‘ Kriterien insofern als es gar nicht direkt auf die ökonomischen Institutionen Bezug nimmt, sondern eben auf zivilgesellschaftliche Strukturen und Prozesse. Daher ist es auch sehr anfällig gegenüber einer Kritik, die vor allem im Kontext der Debatte über ‚asiatische Werte‘ vorgetragen wurde: Dass diese Betonung zivilgesellschaftlicher Werte selbst eine kulturelle Prägung besitzt und deswegen so nicht auf andere Gesellschaften angewendet werden kann. Diese Kritik ist sehr angebracht und produktiv: Können wir für bestimmte zivilgesellschaftliche Werte tatsächlich normative Universalität beanspruchen?⁴²

1.4 Freiheit und paternalistische Modernisierung in China

Die Normativität der ökonomischen Institutionen wird gewöhnlich von der Wirtschaftswissenschaft unterbelichtet bzw. gar verdrängt. Tatsächlich aber ist sie den Fundamenten der ökonomischen Analyse immanent: Denn zu mindestens für einen Schlüsselbegriff, die individuellen Präferenzen, gilt, dass er nur normativ fundiert sein kann. Das wird deutlich, wenn wir die Natur ökonomischer Erklärungen reflektieren: In der Konzeption des methodologischen Individualismus werden Erklärungen immer reduziert auf Wahlhandlungen unter Beschränkungen. Dabei gilt für die eigentlichen Präferenzen, dass sie ‚subjektiv‘ sind, also dem außenste-

hier bestimmte Interessen stärker gewichtet werden als andere, siehe Bitzer und Harms 2012). Der ‚transzendental-institutionalistische‘ Aspekt schlägt sich aber in der Definition, Gruppierung und Auswahl der Teilindikatoren nieder. Kategorien wie ‚rule of law‘ implizieren bestimmte normative Konzeptionen hinsichtlich der idealen Wünschbarkeit bestimmter Institutionen.

⁴² Sen (2000) zeigt, dass solche Debatten oft in komplexer Weise Filter aktivieren, die ich im ‚Spiegel der Kultur‘ aufgezeigt habe, wie beispielsweise die selektive Wahrnehmung ‚östlicher‘ Geistes- und Kulturgeschichte, die dann einerseits eine scheinbare Konfrontation zwischen dem ‚westlichen Liberalismus‘ und dem ‚östlichen Autoritarismus‘ bedingt, gleichzeitig aber auch übersehen lässt, dass es in beiden Kulturkreisen eine Fülle anderer Strömungen gab, die in vielfältiger Weise zueinander in Beziehung gesetzt werden können. Mit Blick auf China gibt es sogar die These, dass der ‚westliche Liberalismus‘ tatsächlich sehr stark durch chinesische Lehren des wuwei 无为, also des ‚Nicht-Handelns‘ der Regierung beeinflusst worden ist; unter anderem durch den Physiokraten Quesnay, vgl. hierzu Hobson (2004: 195f.) und Gerlach (2005). Ich werde genau diese Beobachtung zum Abschluss dieses Buches einsetzen, um eine ‚hegelianische‘ Sicht auf China zu entwickeln.

henden Betrachter nicht zugänglich. Empirisch bestimmbar sind nur die Beschränkungen. Diese Konstruktion ist nun inhärent normativ, weil die ‚Subjektivität‘ nichts anderes bedeutet als die Setzung eines Raums irreduzibler Freiheit. Deswegen ist letzten Endes die Wirtschaftswissenschaft stets bemüht zu zeigen, ob und wie Wirtschaftssysteme funktionieren und funktionieren können, die auf dem Prinzip der Freiheit beruhen. ‚Subjektivität‘ ist daher tatsächlich eine Idee der Selbstbestimmtheit des Individuums, ganz im Sinne der Kant’schen Formulierung, dass das Individuum den Zweck in sich selbst habe. Genau an dieser Stelle wird daher deutlich, dass die Wirtschaftswissenschaft tatsächlich eine Theorie der Wirtschaft der ‚bürgerlichen Gesellschaft‘ ist. Die Wirtschaftswissenschaft ist dann gar keine positive Wissenschaft, sondern in ihren Fundamenten eine normative.⁴³

Der grundlegende zivilgesellschaftliche Wert ist die Freiheit. Freiheit ist ein normativer Begriff. Ich gehe auf diese höchst abstrakte Ebene, weil wir hier auf ein zentrales Problem der kulturwissenschaftlichen Behandlung Chinas stoßen. In der Gegenwart äußert dies sich in der oben angesprochenen Frage, wie Autoritarismus und Kapitalismus vereinbar sind, und in welche Richtung die marktwirtschaftliche Dynamik das chinesische System politisch und gesellschaftlich treiben wird. Die Annahme ist, dass dies letzten Endes zu einer Konvergenz mit marktliberalen Demokratien führen wird. Das ist die Verlängerung des Dramas vom ‚Ende der Geschichte‘ und legt überraschenderweise die hegelianischen Wurzeln bestimmter Grundüberzeugungen von Ökonomen offen: Die Planwirtschaft war in China nicht haltbar, die Marktwirtschaft muss obsiegen, und obsiegt die Marktwirtschaft, dann muss mit historischer Notwendigkeit auch über kurz oder lang die Demokratisierung die Folge sein. ‚Frei-

⁴³ Das hier skizzierte Argument hat von Weizsäcker (2011) im Rahmen seiner Theorie der adaptiven Präferenzen entwickelt, die Raum für individuelles Lernen gibt, dabei aber am Standard der ‚offenbaren Präferenzen‘ festhält. Ich habe mit Ivan Boldyrev (2014) gezeigt, dass diese Sicht direkt zu Hegels Analyse der Politischen Ökonomie als Theorie der bürgerlichen Gesellschaft zurückführt. Diese scheinbar abstrakte Diskussion ist vor dem Hintergrund der neueren Versuche zu sehen, die Ökonomik naturwissenschaftlich zu verankern, denn sobald dieser Anspruch erhoben wird, werfen vollständige Kausalerklärungen das klassische Problem der Willensfreiheit auf (siehe hierzu die Beiträge in Ross et al. 2007).

heit‘ setzt sich mit historischer Notwendigkeit durch.⁴⁴ Doch welche ‚Freiheit‘ meinen wir eigentlich?

Mit Blick auf die Vergangenheit spiegelt sich dies in der anhaltenden Debatte wider, welche Faktoren letzten Endes für das Versagen Chinas ausschlaggebend waren, sich endogen zu industrialisieren und zum ‚Kapitalismus‘ überzugehen: Lag dies am Autoritarismus des Kaiserreiches, der marktliberale Kräfte unterdrückt hat (das ist die klassische Bürokratie- und Konfuzianismus-These), oder gab es andere Faktoren, weil wir eigentlich konstatieren müssen, dass auch die traditionelle chinesische Wirtschaft bereits eine marktliberale war? Diese historische Fragestellung impliziert auf der höchsten Abstraktionsstufe erneut die grundlegende Reflektion, an welchen Maßstäben wir ‚Freiheit‘ eigentlich bemessen.⁴⁵

Die konventionelle ökonomische Idee von der Freiheit ist unstrittig naiv, wie vor allem wieder Amartya Sen gezeigt hat, ganz im Rahmen der ökonomischen Analyse.⁴⁶ Die philosophische Diskussion der Freiheit ist natürlich derart reichhaltig, dass wir sie hier auch nicht ansatzweise ansprechen können. Deswegen präsentiere ich hier einfach meine Auffassung, die sich wesentlich durch Sen und Hegel inspirieren lässt. Ich meine, dass diese Sichtweise der chinesischen Entwicklung in besonderer Weise kongenial ist. Wenn wir das oben betrachtete ökonomische Konzept der ‚Subjektivität‘ nehmen, wird die Naivität der ökonomischen Freiheitskonzeption gleich offensichtlich: Sie ist einfach unbehinderte subjektive

⁴⁴ Das ist Fukuyamas (1992) Sicht der Geschichte, die freilich vielfach missverstanden wird, weil eben dieser Bezug auf Hegel nicht rezipiert wird. Fukuyama ging es darum zu zeigen, dass sich mit dem Zusammenbruch des Sozialismus ein Prinzip der Freiheit durchgesetzt hat, das er als hegelianische Sicht des Liberalismus vom angelsächsischen vertragstheoretischen abgrenzt (siehe Fukuyama 1992: 200). Dieses Prinzip werde ich im nächsten Abschnitt noch genauer betrachten: Es ist das Prinzip der selbstbestimmten gegenseitigen Anerkennung von Personen und ihrer Würde im Rahmen eines rationalen Diskurses.

⁴⁵ Das Thema der ‚Freiheit‘ ist chinawissenschaftlich intensiv diskutiert worden und sogar Gegenstand eines eigenen Sammelbandes, siehe Kirby (2004). Ich komme auf die Frage später ausführlich zurück, wie die Natur des traditionellen Wirtschaftssystems einzuschätzen ist.

⁴⁶ Es hier um Sens (2002: 302ff.) berühmte Analyse der ‚rational fools‘. Das konventionelle ökonomische Rationalitätskonzept schließt nicht die Möglichkeit ein, dass Menschen rational ihre eigenen Präferenzen bewerten und bewusst gestalten. Insofern erscheinen sie tatsächlich als ‚Narren‘, die den eigenen Präferenzen hilflos ausgeliefert sind.

Willkür. Viele marktliberale Konzeptionen sind ähnlich naiv, weil sie einfach Einschränkungen der individuellen, beispielsweise unternehmerischen Freiheit möglichst gering halten wollen. Hegel und Sen folgend, weist ein philosophisch fundierter Begriff der Freiheit folgende Dimensionen auf:⁴⁷

- Die persönliche Freiheit bezieht sich auf die individuelle Autonomie in der Wahl von Zielen individuellen Handelns. Diese Freiheit ist also bereits reflektierte Freiheit, insofern die ‚Präferenzen‘ nicht ‚gegeben‘ sind (wie in der ökonomischen Analyse zumeist unterstellt), sondern durch bewusste Entscheidung gewählt werden. Persönliche Freiheit bedeutet Freiheit dieser Wahl.⁴⁸
- Die moralische Freiheit bedeutet die Unabhängigkeit der Entscheidung, sich gemeinsam mit anderen Menschen an moralische Normen binden zu wollen. Moralische Normen per se schränken persönliche Freiheit gegebenenfalls ein. Moralische Freiheit bedeutet, diese Einschränkung selbstbestimmt zu akzeptieren.
- Die soziale Freiheit ist die Möglichkeit, zu den vorgenannten Entscheidungen befähigt zu sein, und die sich ergebenden Konsequenzen für die Handlungen auch tatsächlich vollziehen zu können. Hier kommt Sens Unterscheidung zwischen ‚capabilities‘ und ‚functionings‘ zur Geltung. Freiheit bedeutet einerseits, ‚functionings‘ im sozialen

⁴⁷ Diese Unterscheidung folgt Neuhausers (2008) Analyse des Hegelschen Freiheitsbegriffs. Wie wir in Herrmann-Pillath und Boldyrev (2014) ausführlich zeigen, ist dieser sehr eng mit der Freiheitskonzeption von Sen (2002: Kapitel 20-22) verwandt. Sen unterscheidet prinzipiell zwischen ‚opportunity‘ und ‚process aspects of freedom‘. Die letzteren betreffen die Inklusivität aller Entscheidungsprozesse, die individuelles Wohlbefinden („well-being“) beeinflussen. Das Wohlbefinden wird durch die ‚opportunities‘ bestimmt. Diese betreffen aber nicht nur die materielle Dimension, sondern auch die ‚agency‘ die Individuen, also deren Wahlfreiheiten und Möglichkeiten, solche Freiheiten auch tatsächlich realisieren zu können. Man kann also zwischen einem ‚well-being freedom‘ und einem ‚agency freedom‘ unterscheiden.

⁴⁸ Um an dieser Stelle den Bezug zur vorherigen Diskussion des abstrakten ökonomischen Präferenzbegriffs herzustellen: Aus diesem Grunde gibt es derzeit eine Auseinandersetzung über den sogenannten ‚libertären Paternalismus‘, der gerade aus der verhaltensökonomischen und neuroökonomischen Analyse des menschlichen Entscheidungsverhaltens zurückschließt, dass ‚rationales‘ Verhalten durch gezielte Interventionen, das sogenannte ‚nudging‘, gefördert werden müsse. Dann wird aber den Menschen die Freiheit abgesprochen, ‚irrational‘ handeln zu können.

Kontext selbst bestimmen zu können (wie etwa die freie Berufswahl), ‚capabilities‘ zu besitzen bedeutet, überhaupt die Möglichkeit zu haben, ein solches ‚functioning‘ realisieren zu können (also etwa den Zugang zu entsprechenden Ausbildungsgängen zu besitzen und die Fähigkeiten zu erlangen, die Zugangskriterien zu erfüllen).⁴⁹

Wenn wir die chinesischen Reformen unter diesem Blickwinkel betrachten, dann ergibt sich durchaus ein kompliziertes Bild. Nehmen wir die vorher bereits fokussierte Gruppe der Landbevölkerung. Die Reformen haben in vielen Bereichen erhebliche Erweiterungen der persönlichen Freiheit mit sich gebracht, wie etwa die Freiheit, die wirtschaftliche Aktivität selbst zu bestimmen und dies auch an einem anderen Ort zu tun, also Migrant zu werden. Dieses Bild wird auch in Interviews etwa mit Migrantinnen bestätigt, die sich zum Teil in geradezu ausbeuterische Arbeitsverhältnisse begeben: Was für sie oft zählt, ist die persönliche Freiheit, diese Entscheidung selbst getroffen zu haben.⁵⁰

Für diese Migranten ist die moralische Freiheit deutlich stärker eingeschränkt, denn sie haben nur sehr geringe Möglichkeiten, die Regeln, unter denen sie arbeiten müssen, mitzubestimmen, sei es durch direkte Partizipation, sei es durch kritische Meinungsäußerungen. Dies schlägt sich in vielen Missbrauchsphänomenen nieder, wie beispielsweise einseitigen Veränderungen von Vereinbarungen über Löhne oder gar willkürliche Aufschübe bei Auszahlungen.

Eine zentrale Problematik tritt nun aber bei der Betrachtung der sozialen Freiheit auf. Migration findet in China weiterhin im Rahmen des Haushaltsregistrationssystems statt. Dadurch sind die Möglichkeiten von Migranten und deren Kindern systematisch eingeschränkt, bestimmte

⁴⁹ Sens (1984) Unterscheidung von ‚capabilities‘ und ‚functionings‘ hat eine sehr umfangreich wirtschaftswissenschaftliche und philosophische Diskussion angestoßen, siehe zum Überblick etwa Clark (2005) und Robeyns (2011). Eine zentrale Frage betrifft wieder die Rolle ‚transzendentaler‘ Kriterien in der Definition und Messung von ‚capabilities‘, wie sie etwa von Martha Nussbaum vertreten werden, und auch praktisch die Gestaltung von Indikatorensystemen wie den Human Development Index beeinflusst haben.

⁵⁰ Vgl. hierzu Ngai (2003). Wir werden später noch sehen, dass diese Sicht eng mit der Verbreitung der Konsumgesellschaft in China zusammenhängt. ‚Frei‘ sein bedeutet für viele Migrantinnen, selbstbestimmt an der städtischen Konsumgesellschaft teilhaben zu können. Insofern vermengen sich hier die engeren Kriterien wirtschaftlicher Freiheit mit denen der persönlichen Freiheit.