

## Studie

# **Sozialkapital im chinesischen Kontext: Einige Überlegungen und empirische Ergebnisse aus Taiwan**

H. Christoph Steinhardt

### **Abstract**

Diese Studie geht der Frage nach den Determinanten von Sozialkapital, gemessen als soziales Vertrauen, im chinesischen Kontext nach. Dazu werden Umfragedaten aus Taiwan analysiert. Nach der Diskussion relevanter Literatur aus der generellen Forschung und dem speziell chinesischen Kontext werden Theorien der Bildung von sozialem Vertrauen in einem multivariaten Regressionsmodell getestet. Engagement in brückenbauenden und bindenden zivilgesellschaftlichen Organisationen, ein Gefühl der Lebenskontrolle und das Alter wurden als signifikante Determinanten des sozialen Vertrauens in Taiwan identifiziert. Im Ganzen deuten die Resultate auf eine Ähnlichkeit von – mittels Umfragen gemessenem – sozialem Vertrauen in chinesischen und westlichen Gesellschaften hin. Dieser Befund war aufgrund der theoretischen Literatur in vieler Hinsicht nicht zu erwarten. (Manuskript eingereicht am 01.05.2006, zur Veröffentlichung angenommen am 08.06.2006)

*Keywords: Taiwan, China, Sozialkapital, Soziales Vertrauen, Generalisiertes Vertrauen*

### **Der Autor**

Der Autor hat Sozialwissenschaften in Göttingen, Berlin und Hongkong studiert und im Jahr 2005 ein zweimonatiges Praktikum am Institut für Asienkunde absolviert. Er schließt derzeit sein Studium an der Humboldt-Universität Berlin ab. E-Mail: c.steinhardt@web.de.

## Studie

---

### ***Social Capital in the Chinese Context: Some Reflections and Empirical Evidence from Taiwan***

H. Christoph Steinhardt

#### **Abstract**

This paper empirically explores the determinants of social capital, measured as social trust, in the Chinese context using survey data from Taiwan. After discussing relevant available research from the general discussion and the Chinese context, theories regarding the creation of social trust are tested by means of a multivariate regression analysis. Activities within bridging and bonding formal civil society networks, a notion of control over one's life and age are significantly related to social trust in Taiwan. Generally speaking the results implicate a similarity of social trust in Chinese and Western societies as measured with surveys that is not suggested by theoretical accounts. (Manuscript received May 01, 2006, accepted for publication June 08, 2006)

*Keywords: Taiwan, China, Social Capital, Social Trust, Generalized Trust*

#### **The Author**

The author studied Social Science in Göttingen, Berlin and Hong Kong and pursued a two-month-internship at the Institute of Asian Affairs in 2005. He is currently finalizing his master's degree in Social Science at the Humboldt University Berlin. E-Mail: c.steinhardt@web.de.

## 1 Einleitung

Kaum ein neues Konzept der Sozialwissenschaften hat seit Ende der 1980er Jahre solch eine Aufmerksamkeit erhalten wie das des Sozialkapitals. Aufbauend auf bekannte Erkenntnisse haben die synthetischen Arbeiten des Soziologen Coleman (1991) und besonders die des Politologen Putnam (1993) ein neues Forschungsparadigma begründet.<sup>1</sup> Sozialkapital ist nicht zuletzt deshalb so populär, weil verschiedene Autoren damit eine weitreichende Anzahl an so unterschiedlichen Phänomenen, wie – auf der Makroebene – die Performanz und das Wachstum der Ökonomie (Knack und Keefer 1997; Whiteley 2000; Fukuyama 1995), zentrale Determinanten von Regierungsleistung, wie z.B. die Abwesenheit von Korruption, Infrastrukturqualität, institutionelle Effizienz (Knack und Kefer 1997; La Porta et al. 1997; Putnam 1993) und politische Partizipation bzw. das Funktionieren von Demokratien überhaupt in Zusammenhang bringen (Kunz und Gabriel 2000; Krishna 2002; Putnam 1993, 1995, 2000). Auf der Mikroebene habe Sozialkapital zudem einen zuträglichen Effekt auf Phänomene wie individuelles Wohlbefinden (Helliwell und Putnam 2004), Glück (Gundelach und Kreiner 2004) oder auch Mortalität (Kawachi 1997).

In der hier vorgelegten Studie stehen allerdings nicht die Wirkungen von Sozialkapital im Mittelpunkt, sondern es wird – als zentrale Fragestellung – den Wurzeln dieses potenziellen Schmierstoffes von Gesellschaften mittels einer empirischen Datenanalyse auf den Grund gegangen. Ziel ist zu klären, welche Faktoren Sozialkapital – operationalisiert als soziales Vertrauen – auf individueller Ebene beeinflussen.<sup>2</sup> Damit soll mit diesem Beitrag ein weiterer Referenzpunkt zu inzwischen mehrfach vorliegenden, sich allerdings meist im europäisch-nordamerikanischen Kontext bewegenden, ähnlichen Studien gesetzt werden (z.B. Alesina und Ferrara 2002; Freitag 2003a, 2003b; Delhey und Newton 2002; Newton 1999b; Whiteley 1999). Im Zusammenhang mit der theoretischen Diskussion können dann auch generellere Schlüsse zur Rolle von Sozialkapital und Vertrauen in

---

<sup>1</sup> Zu bemerken ist an dieser Stelle, dass es heute zwei größere Paradigmen gibt, in deren Zusammenhang der Begriff Sozialkapital verwendet wird. Neben der – in erster Linie auf Putnam aufbauenden – Forschung, die Sozialkapital auch und zentral als Kollektivressource versteht, gibt es einen anderen Zweig, der auf Arbeiten von Bourdieu (1983), Granovetter (1973, 1985) oder Burt (1992) aufbaut und Sozialkapital – im Sinne der Netzwerkanalyse – als Individualressource bzw. Ressource kleinerer Gruppen versteht.

<sup>2</sup> Vertrauen, soziales Vertrauen und generalisiertes Vertrauen werden im Folgenden, um Wiederholungen zu vermeiden, synonym verwendet.

chinesischen Gesellschaften gezogen werden und einige generelle Probleme der Sozialkapital- und Vertrauensforschung aufgeworfen werden.

Die Analyse wird mit Daten aus der Republik China auf Taiwan durchgeführt. Dieser Fall wurde aus mehreren Gründen ausgewählt: Bisher ist die quantitative empirische Forschung zu Sozialkapital und Vertrauen als Kollektivressource für chinesische Gesellschaften in englischer bzw. deutscher Sprache noch nicht sehr ausgeprägt. Mittlerweile gibt es eine Referenzstudie von Tang (2005: 101ff.), die dem Phänomen der Bildung von Vertrauen – wie auch die hier vorgelegte Untersuchung – mittels der Analyse von Umfragedaten beikommen möchte. Weiterhin gibt es eine Bestandsaufnahme sozialkapitalrelevanter Daten im Falle Hongkongs (Holliday und Tam 2001) und eine Untersuchung von Marsh (2003), in der die individuellen Determinanten von Vereinsengagement in Taiwan analysiert werden. Außerdem hat sich Fukuyama (1995) in seinem Buch *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* auch mit China und besonders Hongkong und Taiwan befasst, die er übrigens als „low-trust“-Gesellschaften (ebd.: 30) einordnet, worauf weiter unten noch Bezug genommen wird. Im Gegensatz zu diesen Erwartungen weisen insbesondere die in der Volksrepublik (VR) China, aber auch die in Taiwan erhobenen Daten in international vergleichenden Umfragen regelmäßig hohe Werte für soziales Vertrauen auf. Diese „China exception“ (Tang 2005: 105) ist schon diversen Autoren aufgefallen, allerdings bisher nur von Tang in der VR China genauer empirisch untersucht worden.

Weiterhin hat Taiwan als „Newly Industrialized Country“ bekannterweise insbesondere in den 1970er und 1980er Jahren einen rasanten, äußerst erfolgreichen ökonomischen Entwicklungsprozess vollzogen. Der wirtschaftliche Aufstieg der ostasiatischen „Tigerstaaten“, zu denen Taiwan gezählt wurde, hat auch in der Entwicklungstheorie eine starke Rezeption gefunden, und man begann sich wieder verstärkt internen, „weichen“ Erklärungsfaktoren wirtschaftlicher Entwicklung zuzuwenden. Zudem gelang Taiwan bis Mitte der 1990er Jahre die vollständige friedliche Wandlung von einem autoritären Einparteiensstaat hin zu einer lebhaften Demokratie. Sozialkapital und Vertrauen schenkt man im Kontext der Forschung zu osteuropäischen Staaten und deren Transformationserfahrung größere Aufmerksamkeit (z.B. Sztompka 1999, Rose 2000). Vor dem Hintergrund der Rolle, welche Sozialkapital als Faktor in oben skizzierten politischen und sozioökonomischen Prozessen beigemessen wird, macht es Sinn, sich mit den Wurzeln dieser Ressource im Kontext der politischen und wirtschaftlichen Transformation auch in Taiwan zu beschäftigen.

Es wird wie folgt vorgegangen: Zunächst wird kurz auf die Relevanz der Forschungsfrage eingegangen. Zur Klärung der Fragestellung wird dann in Abschnitt 2 eine Definition von Sozialkapital – operationalisiert als Vertrauen – herausgearbeitet und aufgezeigt, warum Vertrauen in der Sozialkapitalforschung eine solch zentrale Rolle spielt. Abschnitt 3 beschäftigt sich dann detaillierter mit dem Diskurs über Vertrauen im Rahmen chinesischer Gesellschaften. In Abschnitt 4 werden die konkurrierenden Theorien der Entstehung von Sozialkapital detailliert dargestellt, um dann in einem weiteren Schritt in Abschnitt 5 die daraus abgeleiteten Hypothesen zu operationalisieren. In Abschnitt 6 werden diese schließlich einem empirischen Test unterzogen. Zuletzt werden in Abschnitt 7 die empirischen Ergebnisse analysiert und in die Erkenntnisse der vorhandenen Forschung eingeordnet.<sup>3</sup>

## 2 Das Konzept des Sozialkapitals und die Rolle des Vertrauens

Zunächst soll im Folgenden ein wenig detaillierter auf das Konzept des Sozialkapitals, speziell auf die Rolle, die Vertrauen in diesem Zusammenhang zugeschrieben wird, eingegangen werden.

Die Kehrseite eines so vielfältig verwandten Konzepts wie dem des Sozialkapitals – deshalb auch schon „Dr. Putnam’s Social Lubricant“ (Wilson 2001) genannt – ist eine inflationäre Definitionsvielfalt. Konsens scheint innerhalb der Sozialkapitalforschung allerdings zumindest insoweit zu bestehen, als Sozialkapital sowohl strukturelle (soziale Netzwerke) wie auch kulturelle Dimensionen (Vertrauen, prosoziale bzw. Gegenseitigkeitsnormen) beinhaltet (Van Deth 2003). Auch ist man sich weitgehend einig, dass es eine gleichermaßen individuelle wie auch kollektive Ressource darstellt. Ob diese Dimensionen jedoch sinnvoll unter einem Dach zu analysieren sind bzw. ob und wie viel damit erklärt werden kann, darüber besteht keineswegs Konsens. Die Sozialkapitalforschung und ins-

<sup>3</sup> Für wertvolle Anregungen und/oder Hilfestellung bei der Anfertigung der vorliegenden und vorherigen Versionen dieses Artikels bin ich folgenden Personen zu Dank verpflichtet: Prof. Dr. Siegfried Englert, Sebastian Fehrer, Prof. Dr. Markus Freitag und den TeilnehmerInnen des Projektseminars „Sozialkapital“ am Institut für Sozialwissenschaften der Humboldt-Universität Berlin, Dr. Helmut Fröchling, Dr. Heike Holbig, Jiang Yihong, Dr. Günter Schucher sowie den beiden anonymen Gutachtern von *CHINA aktuell*. Alle verbleibenden Fehler liegen selbstverständlich in alleiniger Verantwortung des Autors.

besondere Robert Putnam als populärster Vertreter dieses Ansatzes waren und sind teilweise heftiger Kritik ausgesetzt. Diese bezog sich besonders auf einige methodische Probleme von Putnams Publikationen (1993, 1995, 2000), logisch problematische Argumentationsweisen und eine Überbetonung der positiven Seiten von Sozialkapital. Weiterhin wurde eine Ignoranz gegenüber der Wirkung von Institutionen, Ökonomie und Politik bemängelt, welche in erster Linie als abhängige Größen von Sozialkapital behandelt wurden. Dies wurde einerseits als unwissenschaftlich und andererseits als Argumentationshilfe für neoliberale politische Agenden qualifiziert. Weiterhin wurde und wird häufig das schwer lösbare Problem der adäquaten Messung von Aspekten des Sozialkapitals kritisiert und bezweifelt, ob man überhaupt – vom Kontext abstrahierend – davon ausgehen kann, dass bestimmte Faktoren *generell* eine gesellschaftlich produktive Ressource darstellen. Für derartige kritische Auseinandersetzungen mit dem Thema sei an dieser Stelle auf Beiträge von Arrow (2000), Boggs (2001), Foley und Edwards (1999), Jackman und Miller (1996), Levi (1996), Portes (1998), Quibria (2003), Sobel (2003), Solow (2000) und Wilson (2001) verwiesen.

Vertrauen – eine zentrale Dimension des Sozialkapitals – ist als Untersuchungsgegenstand der Sozialwissenschaften keineswegs neu. Vertrauen bzw. Misstrauen nahm eine zentrale Rolle in den politischen Überlegungen von Thomas Hobbes und John Locke ein (Hartmann 2002). Ebenso hat schon Georg Simmel Vertrauen als „eine der wichtigsten synthetischen Kräfte innerhalb der Gesellschaft“ (zitiert in Schaal 2002: 372) bezeichnet. Dennoch wurde Vertrauen in der Vergangenheit wenig Aufmerksamkeit im Sinne einer grundlegenden Theorieentwicklung geschenkt und von den klassischen Autoren der Soziologie, mit Ausnahme Simmels, meist implizit und unsystematisch behandelt (Endress 2002). Seit Anfang der 1990er Jahre jedoch hat die Vertrauensforschung – nicht zuletzt durch die Popularität des Sozialkapitalkonzepts – einen außerordentlichen Aufschwung erfahren. Vertrauen als bedeutende Variable des Soziallebens wird heute in verschiedenen sozialwissenschaftlichen Disziplinen wie der Politikwissenschaft, der Soziologie, der Volks- und Betriebswirtschaftslehre und der Sozialpsychologie diskutiert.<sup>4</sup> Vertrauen kann sowohl Personen, Institutionen, Staaten, Systemen oder auch Techniken entgegengebracht werden. Es handelt sich dabei jedoch um verschiedene Phänomene, die zwar einige Gemeinsamkeiten aufweisen, jedoch nicht sinnvoll gemeinsam analysiert werden können (Newton 1999b: 179).

<sup>4</sup> Für einen Überblick über die Vertrauensforschung vgl. z.B. Schaal (2002) und Endress (2002)

Im Mittelpunkt der Sozialkapitalforschung steht eine Form des Vertrauens, die den Mitmenschen *generell* entgegengebracht wird. Es ist also mehr als Vertrauen in eine bestimmte Personengruppe wie die Familie oder eine andere distinkte soziale Einheit. Zu unterscheiden sind also *generalisiertes* Vertrauen sowie *partikulares* und *strategisches* Vertrauen (Uslaner 2002). Während letztere Vertrauensformen entweder exklusiv einer distinkten Personengruppe entgegengebracht werden oder im Zuge wiederholter Interaktionen entstehen, unterliegt generalisiertes Vertrauen nicht diesen Einschränkungen. Kernpunkt des generalisierten oder sozialen Vertrauens, der „chicken soup of social life“ (Uslaner 2002: 249), ist für die Sozialkapitalforschung allerdings nicht Vertrauen per se, sondern sind vielmehr die Konsequenzen, die man aus einer vertrauensvollen Einstellung von Individuen ihren Mitmenschen gegenüber bzw. der Wirkung von einer mehr oder weniger vertrauensvollen gesellschaftlichen Umgebung ableitet. Im Zentrum steht dabei die Annahme, dass Vertrauen eine zentrale Voraussetzung für Kooperation ist. Für die Sozialkapitalforschung besonders relevant ist generelle Kooperationsbereitschaft in Situationen, in denen der Einzelne entweder keinen Einfluss auf die reziproke Kooperation des Gegenübers bzw. keine oder nur geringe Aussichten hat, Nichtkooperation zu sanktionieren. Spieltheoretisch ausgedrückt handelt es sich bei solchen Situationen um Spiele mit hohen Anreizen für Trittbrettfahrer-Verhalten oder soziale Dilemmata (das Gefangenendilemma ist das bekannteste Beispiel für eine derartige Konstellation). Diverse politisch und ökonomisch relevante Alltagssituationen wie die Aufrechterhaltung und Nutzung kollektiver Güter und Ressourcen (öffentliche Sicherheit, saubere Umwelt, Nutzung von natürlichen Ressourcen etc.), die Teilnahme an kollektiven Aktionen (Streiks, Demonstrationen), Gewerkschaftsmitgliedschaft oder auch zivilgesellschaftliches Engagement haben die Gemeinsamkeit, dass sie multilaterale Kooperation voraussetzen, gleichzeitig aber wenig Anreize dafür beinhalten.

In der sozialen Realität zeigt sich jedoch, dass auch in derartigen Dilemma-Konstellationen Kooperation häufig stattfindet (Gächter et al. 2004: 508ff.), wobei generalisiertes Vertrauen eine wichtige Rolle spielen soll. Es wird auch mit einem generalisierten Austauschmodus (oder generalisierter Reziprozität) in Verbindung gebracht. So führe Vertrauen dazu, dass Personen zu spontanen Hilfeleistungen gegenüber Fremden bereit sind – im Vertrauen darauf, dass diese Leistung von einem unbestimmten Anderen zu einem späteren Zeitpunkt wieder vergolten wird (Cook und Yamagishi 1993: 236; Putnam 2000: 135). Man geht also davon aus, dass Menschen, die sich generell vertrauend gegenüber ihren Mitmenschen

zeigen, damit eine Zuversicht hinsichtlich der Kooperationsbereitschaft anderer ausdrücken und somit selbst eher bereit sind, das Risiko des Ausgenutztwerdens einzugehen und kooperativ zu handeln. Im Ergebnis können so soziale Dilemmata überwunden und für das Kollektiv günstigere Ergebnisse erzielt werden. Man meint, dass die Lösung derartiger komplexer Koordinationsprobleme in zunehmend ausdifferenzierten Kollektiven, die sich von einer „Gemeinschaft“ in eine komplexe „Gesellschaft“ (Tönnies 1955 zit. in Fukuyama 1999: 8, 9) entwickeln, von vitaler und wachsender Bedeutung sei. Soziales Vertrauen ist demnach eine Ressource, deren Bedeutungszuwachs in enger Verbindung mit Modernisierung und Differenzierung zu stehen scheint.<sup>5</sup> Das partikulare Vertrauen und die Kooperationsbereitschaft, beruhend auf Intimität von engen sozialen Beziehungen, seien hingegen nicht hinreichend, um ausreichend Kooperation in einer „Gesellschaft“ zu ermöglichen. Ebenso wenig scheint Kooperation, die auf formalrechtlichen Regelungen beruht, hinreichend zu sein (Offe 1999: 66). Aus diesen Ausführungen abgeleitet, kann soziales Vertrauen folgendermaßen definiert werden:

[S]ocial, or generalized, trust can be viewed as a 'standing decision' to give most people – even those whom one does not know from direct experience – the benefit of the doubt (Rahn und Transue zit. in Putnam 2000: 136).

Der Kern des Sozialkapitalarguments ist also, dass aus dieser – mehr oder weniger häufig vorhandenen – Kooperationsbereitschaft die positiven Effekte auf die diversen, eingangs erwähnten Phänomene auf wirtschaftlicher, politischer Ebene und im sozialen Leben allgemein abgeleitet werden. Eine mehr oder weniger vertrauensvolle Gesellschaft bestimmt, wie effektiv kollektive Ziele erreicht werden können und wie hoch Transaktionskosten in der Wirtschaft und im täglichen Leben sind (Putnam 2000: 135; Stolle 2003: 19). Vor dem Hintergrund der theoretisch zentralen Stellung des Vertrauens wird in der folgenden Studie Vertrauen als die zentrale Komponente von Sozialkapital betrachtet und Sozialkapital als eine Ressource definiert, deren Vorhandensein am Bestand der oben skizzierten Einstellungen von Individuen festgemacht werden kann.

<sup>5</sup> Scheinbar hat es aber gleichzeitig „moderne“ Gesellschaftsstrukturen als Voraussetzung (Seligmann 1997). In diesem Punkt ergibt sich ein ernsthaftes Ursache-Wirkung-Problem.

### 3 Vertrauen in chinesischen Gesellschaften: Chinesischer Partikularismus versus Empirie?

Nachdem verdeutlicht wurde, welche Rolle Vertrauen in der Sozialkapitaltheorie spielt, wird nun auf die Diskussion von Vertrauen im chinesischen Kontext Bezug genommen. Eine mehr oder weniger explizite Diskussion von Vertrauen in chinesischen Gesellschaften fand in erster Linie im Rahmen von generellen Analysen der Eigenarten chinesischer Sozialstruktur und in Untersuchungen zur sozialen Basis des Kapitalismus in chinesischen Gesellschaften statt.

Mit seiner prominenten Studie der Religionen Chinas geht bereits Weber (1968) auch auf die weitgehende Abwesenheit von Vertrauen außerhalb familiärer bzw. semifamiliärer Beziehungen ein, welches er mit dem umfassenden Vertrauen und vertrauenswürdigen Handeln der frühkapitalistischen Protestanten kontrastiert (ebd.: 232, 244). Der Protestantismus, so Weber, sei die Wurzel einer Moral, welche im Zweifel die familiäre Loyalität überschreite und somit der Grundstein einer rationalen, unpersönlichen Wirtschaftsethik und eines umfassenderen Vertrauens sei. Dagegen fehle in China eine solche Kraft. In den konfuzianisch-partikularistischen Moralvorstellungen, den ungebrochenen Klanstrukturen und dem daher fehlenden generalisierten Vertrauen sieht Weber letztendlich auch ein zentrales Hemmnis der Entstehung eines modernen Kapitalismus in China (ebd.: 241).

Fei (1992) beschrieb bereits Ende der 1940er Jahre die Unfähigkeit, öffentliche Güter aufrechtzuerhalten, als besonders grassierend, was wiederum – entsprechend den vorigen Ausführungen – ein geringes Niveau an sozialem Vertrauen nahe legt. Er führte die Wurzeln des „chinesischen Egoismus“ in seiner Abhandlung des „differential mode of association“ (*chaxugeju*) letztlich auch auf eine konfuzianische Ethik und deren nicht universelle, beziehungsbasierte Moralvorstellung zurück, wengleich Fei ein weitaus differenziertes Bild der chinesischen Sozialstruktur zeichnet. Dennoch – gegenüber Menschen, die außerhalb der „eigenen Leute“ (*zijiaren*) stehen, existierten wenige bis gar keine moralischen Verpflichtungen (ebd.: 60-79), was die Entstehung von generellem Vertrauen im Rahmen einer solchen Interaktionslogik wenig wahrscheinlich erscheinen lässt.

Ähnliches beschreibt Sun (1994) in seiner freudianisch und strukturalistisch inspirierten Analyse der „Tiefenstruktur“ der chinesischen Gesellschaft. Auch er sieht die Mentalität der „Gleichgültigkeit gegenüber den Regeln der öffentlichen Ordnung“ (ebd.: 92), die lieber „den Teich trockenleg[e], um an die Fische zu

kommen“ (mithin eine sehr bildliche Verdeutlichung der Problematik öffentlicher Güter) und die „die Welt außerhalb der ‘eigenen Leute’ als Ort, an dem man seinen Müll abladen kann“ (ebd.: 94), betrachte, im Wesentlichen in einer tief verwurzelten konfuzianischen Ethik begründet. Er bedient sich denn auch der bekannten Allegorie, die chinesische Gesellschaft sei ohne eine starke Zentralmacht „ein Haufen losen Sandes“ (ebd.: 125), dem es nur sehr selten gelänge, „sich zu organisieren“ (ebd.: 96).

Redding (1990, 1996) fokussiert hingegen auf die positiven Eigenarten der konfuzianisch geprägten partikularen Vertrauensstrukturen, die er als „strategic asset in the world of business“ (Redding 1996: 324) begreift, indem sie übersee-chinesischen Unternehmen ermögliche, flexibel und effizient unter unsicheren Bedingungen zu agieren. Er geht jedoch – im Unterschied zu Weber – eher von einem allgemeinen „non-trust than active distrust“ (Redding 1990: 66) und einer negativen Kooperationserwartung gegenüber Fremden in der chinesischen Gesellschaft aus (s. auch Zitat unten).

Fukuyama (1995) dagegen hebt am deutlichsten auf problematische Aspekte partikulärer Vertrauensstrukturen ab. Er attestiert chinesischen Gesellschaften in seiner prominenten These einen außerordentlichen Familiarismus, der verbunden sei mit einer Kultur des „pervasive distrust of strangers“ (ebd.: 95). Dieses *kulturell* verankerte Misstrauen führe zu organisatorischen Problemen beim Aufstieg in der ökonomischen Wertschöpfungskette und zu einem fehlenden Gemeinschaftssinn im chinesischen Sozialleben (ebd.: 74ff.). Er begründet diese kulturelle Disposition ebenfalls mit konfuzianischen Werthaltungen und der rationalen Reaktion auf eine lange Geschichte relativ willkürlichen Staatshandelns im traditionellen China (ebd.: 87, 92, 93).

An dieser Charakterisierung chinesischer Gesellschaften sind jedoch einige Zweifel anzumelden. Zum einen reichen Netzwerke – beruhend auf dyadischen Beziehungen (*guanxi*) – häufig weit über familiäre Grenzen hinaus, was Fukuyama zwar beiläufig erwähnt (Fukuyama 1995: 81), aber nicht weiter vertieft. Zum anderen sind die Grenzen von Familien und Gruppen im chinesischen Kontext äußerst variabel und fließend (Fei 1992: 60ff.).<sup>6</sup> Ebenso ist der Kreis der „eigenen Leute“ durchaus variabel und sei z.B. in der Gründungszeit der Volksrepublik auf dem Festland durchaus auf ganz China ausgedehnt gewesen (Sun 1994: 92). Weller

<sup>6</sup> „A society resting on networks contains no sharp boundary lines, but only ambiguous zones of more or less dense and more or less institutional network configurations.“ (Hamilton und Wang im Vorwort von Fei 1992: 23).

bezeichnet deshalb Fukuyamas Charakterisierung chinesischer Gesellschaften als eine „misleading oversimplification“ (Weller 1999: 35).

Gleichwohl, ein Vertrauensdiskurs fand bisher überwiegend im Rahmen der Diskussion von Netzwerkbeziehungen und dem dort entwickelten partikularen bzw. strategischen Vertrauen statt (z.B. Hamilton 1996; Lui 1998; Redding 1990, 1996; Wong 1996), wobei einige Autoren auch der komplementären Entwicklung eines Vertrauens in marktwirtschaftliche Institutionen (bzw. Systemvertrauen nach Luhmann (1968)) Beachtung schenken (Holbig 2000; Redding 1996; Wong 1996). Auch die oben genannten nicht kooperativen Verhaltensweisen im chinesischen Alltag, die vermeintlich auf ein niedriges soziales Vertrauen hindeuten und dem westlichen Besucher ins Auge fallen, werden in der Literatur wiederholt beschrieben, wenn sie auch durchaus historisch und geografisch variabel zu sein scheinen (Sun 1994: 114, 127).

Reddings Charakterisierung der Reichweite von Vertrauen in chinesischen Gesellschaften dürfte relativ konsensual sein:

The key feature [of trust in Chinese society] would appear to be that you trust your family absolutely, your friends and acquaintances to the degree that mutual dependence has been established and face invested in them. With everybody else you make no assumptions about their goodwill (Redding 1990: 66).

Vorsicht mag vielleicht dennoch geboten sein, hier nicht einem kulturalistischen Determinismus zu erliegen, der einen Diskurs über Vertrauen in einen – sich selbst erfüllenden – Mythos verwandelt (Holbig 2000: 18). Man weiß spätestens seit Granovetters (1973, 1985) und Bourdieus (z.B. 1983) Arbeiten, dass auch der westliche Kapitalismus nicht durchgängig universell ist, sondern ebenso in soziale Beziehungssysteme eingebettet ist. Der Gegensatz zwischen dem „rationalen“, protestantisch geprägten, universellen Westen und dem „irrationalen“, partikularistischen China ist vielleicht weniger trennscharf, als es in der Diskussion teilweise anklingt. Ohne in Kulturrelativismus zu verfallen, mag man vermuten, dass beide Charakterisierungen – die okzidentale und die orientale – wohl einen nicht unerheblichen Teil an Konstruktion enthalten (Lin 2001: 162ff.; Weller 1999: 25, 70, 79 Fn. 10), von dem auch der Vertrauensdiskurs nicht unbeeinflusst ist.

Zumindest vermögen einige empirische Ergebnisse im Licht der gängigen Annahmen in Bezug auf generalisierte Formen des Vertrauens überraschen. Wie in Tabelle 1 ersichtlich, ist Taiwan im regionalen und auch internationalen Vergleich

von Umfrageergebnissen durchaus nicht als Niedrigvertrauensgesellschaft einzuordnen, sondern befindet sich weit über dem Durchschnitt der 81 im World Values Survey (WVS) der letzten Welle untersuchten Gesellschaften und etwa auf gleicher Höhe mit den USA und anderen Industriestaaten. Tang (2005: 101ff.) ging der Vertrauensentwicklung im Falle der VR China empirisch näher auf den Grund, indem er ähnliche multivariate Tests für Vertrauen auf Basis von Umfragedaten durchführte, wie es in diesem Beitrag geschehen soll. Nach seinen Ergebnissen scheint die Interaktion mit Familie und besonders mit Personengruppen, die über das familiäre Umfeld hinausgehen, im positiven Zusammenhang mit Vertrauen zu stehen. Auch Einkommen, Bildung und erstaunlicherweise Mitgliedschaft in der Kommunistischen Partei (KPCh) scheinen sich auf dem chinesischen Festland ebenso signifikant positiv auf Vertrauen auszuwirken, während die Tätigkeit als privater Unternehmer negativ mit Vertrauen zusammenzuhängen scheint. In Bezug auf das Alter macht er ein höheres Vertrauen bei der jüngsten Generation und das niedrigste Vertrauen bei den Kulturrevolutionsjahrgängen aus. Mit Ausnahme der Wirkung von KPCh-Mitgliedschaft sind diese Ergebnisse keineswegs besonders überraschend, wie im Folgenden deutlich werden wird.

Tang vermutet allerdings, dass das Standardvertrauensitem der Umfrageforschung im chinesischen Kontext restriktiver interpretiert wird als in anderen Kulturkreisen. Dieser Punkt wird noch eingehender in den Abschnitten 5 und 6 diskutiert. Tangs Ergebnisse sollen im Folgenden als Referenzpunkt dienen.

Es gibt ferner Studien, die Vertrauen im chinesischen Kontext mit Hilfe experimenteller Methoden untersucht haben. Buchan und Kollegen (Buchan et al. 2002; Buchan et al. (im Druck)) testeten Vertrauen und Kooperation im Vergleich zwischen chinesischen (Personen aus der VR China), US-amerikanischen und anderen ostasiatischen studentischen Probanden, um die oben erwähnte These Fukuyamas zu überprüfen. Im Ergebnis zeigten sich die chinesischen Probanden in mehreren Experimenten und vorherigen Befragungen allerdings vertrauender und auch vertrauenswürdiger, selbst wenn versucht wurde, mittels experimenteller Manipulation Interaktion mit „Out-Groups“ und Fremden zu simulieren. Auch in einer neben den Experimenten durchgeführten Befragung nach „fiktiver“ Kooperation mit real existierenden sozialen Gruppen (z.B. Familienmitglieder, Kommilitonen, Fremde) zeigten chinesische Probanden einen weniger starken Abfall von Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit mit steigender sozialer Distanz als US-Amerikaner, was bei dem vermeintlichen ausgeprägten Misstrauen gegenüber Fremden zu erwarten wäre (Buchan und Croson 2004). Auf eine ähnlich große,

wenn nicht sogar größere Vertrauens- und Kooperationsbereitschaft chinesischer Probanden deuten auch experimentelle Ergebnisse von Bond und Zhang (1992) sowie experimentelle Studien hin, die von Gabrenya und Hwang zitiert werden (1996: 316).

Tab. 1: Generalisiertes Vertrauen in Taiwan, in Nachbarstaaten und weiteren Industrienationen

Land	Vertrauen
Taiwan	38%
VR China	55%
Japan	43%
Südkorea	27%
Vietnam	41%
Australien	40%
Deutschland	35%
Frankreich	22%
Großbritannien	30%
Kanada	40%
Schweden	66%
USA	36%
Ø 81 Länder im WVS Datensatz	26%

Anm.: Prozentualer Anteil derjenigen, die die Frage nach „generalisiertem Vertrauen“ (entsprechend Operationalisierung Abschnitt 5) positiv beantworteten; Daten gewichtet und gerundet; fehlende Werte („don't know“ oder „no answer“) ausgeschlossen.

Quelle: Eigene Berechnung der Daten des World Values Surveys, Welle 1999-2000 und Welle 1995-1997 für Australien und Taiwan (nach Inglehart et al. 2004, Daten-CD).

Diese Ergebnisse sind überraschend, auch wenn experimentelle Studien natürlich nicht ohne Weiteres zu verallgemeinern sind. Sie geben zusammen mit den Umfrageergebnissen dennoch weiteren Anlass, der Entstehung von generalisiertem Vertrauen in chinesischen Gesellschaften auf den Grund zu gehen. Deshalb soll nun in den nächsten Schritten genauer darauf eingegangen werden, wie Vertrauen in Personen in Taiwan auf individueller Ebene erklärt werden kann.

## 4 Theorien und Hypothesen der individuellen Vertrauensgenerierung

Im folgenden Abschnitt werden theoretische Erklärungsansätze zur Entstehung von Vertrauen auf der Individualebene vorgestellt und daraus Hypothesen abgeleitet. Die Theorien zur Vertrauensgenerierung lassen sich grob aufteilen in erstens solche, die Vertrauen eher als Konsequenz von Erfahrungen erklären. Generelles Vertrauen werde danach in positiven Erfahrungen aus Interaktionen erlernt und dann auf die Mitmenschen generell übertragen. Eine zweite Schule geht davon aus, dass sich Vertrauen eher auf in der Regel früh ansozialisierte Normen und Wertorientierungen sowie Persönlichkeitsmerkmale zurückführen lasse und nicht aufgrund eines Erfahrungs- und Lernprozesses entstehe. Im Folgenden möchte ich näher auf diese beiden Theorieschulen eingehen, zunächst auf die Theorien der „Erfahrungsschule“:

Das freiwillige Engagement in nicht hierarchischen, heterogenen zivilgesellschaftlichen Vereinen und insbesondere die persönliche Interaktion in diesen *fördere* nach der auf de Tocqueville (1994) zurückführbare „Tocqueville-Schule“ zivile Tugenden des Vertrauens, der Reziprozität und der Kooperation (Fuchs und Offe 2001: 423ff.; Putnam 1993: 171, 1995: 67, 2000: 20ff.).<sup>7</sup> Die positive Kooperationserfahrung mit einem weiten Kreis an Mitbürgern in Vereinen werde dann als generalisiertes Vertrauen auf die gesamte Gesellschaft übertragen. Vertrauen und weitere zivile Tugenden mit der Tätigkeit in Freiwilligengruppierungen theoretisch zu verknüpfen, hat im wissenschaftlichen und auch öffentlichen Diskurs großen Widerhall gefunden. Ein theoretischer Einwand gegen diesen Ansatz ist jedoch, dass zwischenmenschliche Interaktion in Vereinen – wenn überhaupt – nur einen Bruchteil der gesamten Interaktionen von Individuen ausmache. Daher sei es auch wahrscheinlicher, dass eine vertrauensvolle Einschätzung der Mitmenschen eher in der Familie, der Schule oder am Arbeitsplatz gelernt werde (Newton 1999a: 16). Weiterhin wendet besonders Uslaner (2002) ein, Interaktionen in Vereinen bringe Menschen in erster Linie mit „ähnlichen“ Personen zusammen und könne daher kein Vertrauen in Menschen, die „anders“ sind, erzeugen (vgl. auch Newton 1999b: 173, 174). Auch ist unklar, wie die Kausalrichtung des Zusammenhangs von Vereinsengagement und Vertrauen (so denn überhaupt ein

<sup>7</sup> De Tocqueville beschrieb, wie US-Amerikaner durch Zusammenschluss in Vereinen in ihrem „wohlverstandenen Interesse“ (Tocqueville 1994) handeln lernen und so – modern ausgedrückt – Dilemmata kollektiver Handlung überwinden.

Zusammenhang gemessen wird) beschaffen ist. Putnam geht davon aus, dass Vertrauen und zivilgesellschaftliches Engagement Teile eines „mutually reinforcing equilibrium[s]“ (Putnam 1993: 180) seien. Es gibt jedoch empirische Hinweise, die für eine Selbstselektion vertrauender Menschen in Vereinen sprechen (Stolle 2002: 406). Inzwischen wird in der Sozialkapitalforschung noch spezifischer zwischen brückenbauenden und bindenden Vereinen unterschieden (Putnam 2000: 22). Bei Ersteren erwartet man positive Wirkungen auf inklusives, nach außen gerichtetes und deshalb generalisiertes Vertrauen, bei Letzteren hingegen die Bildung von eher exklusivem, nach innen gerichtetem Vertrauen. Zmerli (2003: 69ff.) unterscheidet die beiden Arten von Organisationen auf Grundlage der Theorie von Warren (2001) und unterteilt Vereinigungen aufgrund der verschiedenen Arten von so genannten konstitutiven Gütern, welche diese Organisationen in erster Linie zu produzieren anstreben.<sup>8</sup>

### Hypothese 1:

*In der hier vorgelegten Studie wird daher auf Grundlage des dargelegten Forschungsstandes davon ausgegangen, dass in brückenbauenden Vereinigungen Aktive mehr Vertrauen aufweisen, während das Engagement in Vereinen mit bindendem Charakter keinen signifikanten Zusammenhang mit Vertrauen aufweist.*

Angesichts der Rolle, die informelle Netzwerke gerade in chinesischen Gesellschaften zu spielen scheinen, wird das Augenmerk in dieser Arbeit auch auf informelle soziale Kontakte gerichtet. Netzwerke, beruhend auf dyadischen Beziehungen (*guanxi*), beruhen zwar auf familiären und lokalen Strukturen, gehen aber in der Praxis oft genug weit darüber hinaus. Ein Merkmal dieser ausgedehnteren Strukturen ist, dass sie auf Konstruktion von Nähe als Basis einer dyadischen Beziehung beruhen. Es scheint eine Tendenz zu bestehen, mit zunehmender gesellschaftlicher Komplexität auch die Ausgangsbedingungen für die Konstruktion einer Beziehung zu lockern, sodass sich eine notwendige Gemeinsamkeit (*tong*) als Anknüpfungspunkt bei nahezu allen Personen konstruieren lässt (Herrmann-Pillath 1996: 28; King 1991: 69, 70; Lin 2001: 154ff.; Tong und Yong 1998; Weller 1999: 30). Das Phänomen *guanxi* ist also – wie oben ausgeführt – weit mehr als reiner Familiarismus (King 1991: 67; Weller 1999: 23ff.). Soziale Beziehungsstrukturen

<sup>8</sup> Entscheidend ist, ob diese einen inklusiven, nach außen gerichteten oder einen exklusiven, nach innen gerichteten Charakter haben (genauer dazu Zmerli 2003: 71-73).

in heutigen chinesischen Gesellschaften sind offenbar keine einfache Reduktion auf unmittelbare Beziehungen, die man als zugeschrieben („ascribed“ im angelsächsischen soziologischen Sprachgebrauch) bezeichnen kann (Lui 1998: 348; Qiu 2000: 202). *Guanxi* fungieren oft genug als Netzwerkbrücken über soziale und lokale Grenzen hinweg (Bian 1997: 382; Bian und Ang 1997: 1000; Lui 1998: 348; Marsh 2003: 601, 602).

Auch handelt es sich meist nicht um vertikale Patron-Klient-Beziehungen, die in der Sozialkapitalforschung als besonders abträglich für Vertrauen gesehen werden (z.B. Putnam 1993), sondern um horizontale Beziehungen zwischen Gleichwertigen (Weller 1999: 24, 29). Auch informelle Beziehungen werden in der Sozialkapitalforschung inzwischen intensiver untersucht und zwischen brückenbauenden, tendenziell heterogenen einerseits und eher homogenen und bindenden Beziehungsnetzwerken andererseits unterschieden (Stolle 2002). Wie für die Interaktion im Verein wird auch für Interaktion in informellen Netzwerken angenommen, dass brückenbauende Netzwerke vertrauensfördernd wirken. Durch intensive „In-Group-Kooperation“ könnte es in heterogenen informellen Netzwerken zu einer Übertragung von Vertrauen auf eine breitere, über den unmittelbaren Bekanntenkreis und die eigene soziale Gruppe hinausgehende Außenwelt kommen. Für einen derartigen Mechanismus hat man inzwischen in anderen Ländern und auch in der VR China empirische Hinweise gefunden (Delhey/Newton 2002; Stolle 2002: 407; Tang 2005).<sup>9</sup>

## Hypothese 2:

*Aus den angeführten Argumenten leitet sich für diese Studie die Vermutung ab, dass Individuen, die verstärkt in brückenbauenden, überfamiliären Netzwerken agieren, mehr Vertrauen entwickeln als Menschen, bei denen die Familie als dominanter Fokus der sozialen Beziehungen fungiert.*

Ein weiterer Theoriestrang der Sozialkapitalforschung geht von einem kausalen Zusammenhang zwischen Vertrauen in Institutionen und generalisiertem Vertrauen aus (Brehm und Rahn 1997; Knack und Keefer 1997: 1279). Rothstein und Stolle haben in dieser Hinsicht eine verfeinerte Mikrotheorie vorgelegt (Rothstein und Stolle 2003; vgl. auch Offe 1999). Nach ihrer Überzeugung sind so genannte unparteiische Institutionen, wie Justiz, Polizei, öffentlicher Dienst und

<sup>9</sup> Insofern kann man hier nicht von einer chinesischen Besonderheit sprechen.

Bildungseinrichtungen, besonders relevant für die Generierung von Vertrauen. Diese Institutionen stünden nicht, wie Parlament und Regierung, im Mittelpunkt parteiischer politischer Auseinandersetzung (der vielleicht sogar sinnvollerweise nicht allzu viel Vertrauen im Voraus geschenkt werden sollte), sondern sollten idealerweise fair und neutral die Rechtssicherheit des Staates garantieren bzw. Politik implementieren. Die Bevölkerung interagiere mit diesen Institutionen alltäglich und persönlich, während sich das Vertrauen-Misstrauen in andere politische Institutionen meist nur über Vermittlung durch Medien bilde. Seien ergo die Neutralitätsvoraussetzungen nicht gegeben und werden Staatsbedienstete als unfair, diskriminierend oder korrupt wahrgenommen, habe individuelle Interaktion mit diesen Institutionen besonders erodierende Auswirkungen auf das generalisierte Vertrauen in Mitmenschen (Rothstein und Stolle 2003: 199). Daraus ergibt sich die Annahme:

### **Hypothese 3:**

*Je höher das Vertrauen in unparteiische, implementierende Institutionen ist, desto höher ist auch das individuelle Vertrauen in die Mitmenschen generell.*

Festlandschinesen haben nach 1945 in Taiwan lange Zeit eine dominante Rolle in staatlichen Betrieben und besonders in der Politik und Verwaltung eingenommen. Besonders bis zum Beginn der politischen Liberalisierung in den 1980er Jahren war das Verhältnis der beiden Subethnien von Taiwanesen und Festlandsimmigranten durch große Spannungen geprägt. Da die Dominanz der Festlandschinesen sich nicht auf die Übernahme der Schlüsselpositionen im Staat und innerhalb der großen Staatsunternehmen beschränkte, sondern auch die Zurückdrängung des taiwanesischen Dialekts per Gesetz angestrebt war, kann man hier durchaus von ethnischer Diskriminierung bzw. einem ethnischen Konflikt sprechen (Weller 1999: 12; Copper 2003; Roy 2003). Geringeres Vertrauen von Gruppen, die Diskriminierung erfahren (oder erfahren haben), sind durch mehrere Studien auch unter Einbezug von kontrollierenden Variablen belegt (Uslaner 2002: 91; Alesina und Ferrara 2002: 217; Putnam 2000: 138). Eventuell kann das Gefühl, aufgrund der Zugehörigkeit zu einer ethnischen oder sonstigen sozialen Gruppe diskriminiert zu werden, einen Verlust von generellem Vertrauen in die Mitmenschen nach sich ziehen, da man aufgrund seiner Erfahrungen nicht erwarten kann, generell fair behandelt zu werden (Alesina und Ferrara 2002: 210).

#### **Hypothese 4:**

*Ausgehend von diesen Überlegungen erwarten wir hier, dass Festlandschinesen und deren Nachkommen, die nicht systematisch diskriminiert wurden, signifikant mehr Vertrauen aufweisen als die anderen Bevölkerungsgruppen Taiwans.*

Neben den obigen Theoriesträngen gibt es, wie eingangs erwähnt, weitere Ansätze, die auf tiefer gehende Wert- und Normeinstellungen fokussieren. Diese Theoriefragmente werden im Folgenden kurz vorgestellt: Neben implementierenden Institutionen werden auch genuin politische Institutionen und die Exekutive als wichtig für die Vertrauensbildung gehalten.

Governments provide more than the backdrop for facilitating trust among citizens; governments also influence civic behavior to the extent they elicit trust or distrust towards themselves (Levi 1996: 51).

Die Wahrnehmung von Regierungsleistung auf hoher Ebene wird allerdings – wie oben erwähnt – meist über Vermittlung von Medien bestimmt. Auch gehören grundlegende Wahrnehmungen von Vertrauenswürdigkeit der Regierung eher zu den sich nur langfristig ändernden Einstellungen und Überzeugungen, weshalb dieser Faktor hier – im Gegensatz zum anderen institutionellen Ansatz – nicht bei den erfahrungsbedingten Vertrauensdeterminanten verortet wird. Bewertungen von Regierungsleistung und Vertrauen in Regierung wurden auch empirisch häufiger als Prädiktor von Vertrauen ausgemacht (vgl. Brehm und Rahn 1997; Stolle und Uslaner 2003).

#### **Hypothese 5:**

*Es wird deshalb auch hier davon ausgegangen, dass Vertrauen in die Regierung im positiven Zusammenhang mit sozialem Vertrauen steht.*

Es gibt noch einige weitere wert- und einstellungsbezogene Vertrauensdeterminanten, die für die individuelle Vertrauensgenerierung für wichtig gehalten werden, allerdings nicht durchgängig solide theoretisch fundiert sind. Dies ist zum einen ein Gefühl der Lebenszufriedenheit. Eine grundsätzliche Lebenszufriedenheit mache Menschen danach vertrauensvoller und weniger ängstlich ihrer Umwelt und ihren Mitmenschen gegenüber (Helliwell und Putnam 2004: 1441; Whiteley 1999:

30). Empirisch hat sich diese Vermutung für diverse europäische Staaten und die USA bestätigt (Freitag 2003b; Newton 1999b; Whiteley 1999) und zeigte sich dort als äußerst starker Indikator. Auch moralische, prosoziale Werthaltungen werden für wichtig gehalten. Ein starker Sinn von Moralität und Fairness gehe – auch über streng rationale Berechnung hinaus – einher mit Empathie und Vertrauen anderen Menschen gegenüber (Whiteley 1999: 20). Auch wenn mit prosozialen Orientierungen die Vertrauenswürdigkeit gemessen wird, ist davon auszugehen, dass Personen ihre eigenen Handlungsmotivationen auch bei anderen zugrunde legen. Vertrauen wird darüber hinaus auch als Folge von Identifikation mit weiter reichenden Gemeinschaften erklärt. Individuen, die sich mit weiteren geografischen Einheiten identifizieren, also mit Menschen außerhalb ihres persönlichen Umfeldes, seien demnach eher bereit, einem größeren Kreis von Unbekannten Vertrauen entgegen zu bringen (Newton 1999b; Whiteley 1999: 30), auch wenn sie mit diesen Personen keine Interaktionserfahrung haben. Menschen, die sich größeren Einheiten zugehörig fühlen, haben also einen weiteren „radius of trust“ (Fukuyama 1999: 17).

Vertrauen soll ferner eng mit Optimismus in Zusammenhang stehen. Optimismus sei demnach eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für Vertrauen, da Vertrauen in Fremde mit einer pessimistischen Grundeinstellung wenig Sinn mache (Uslaner 2002: 94ff.). Ein weiterer enger Zusammenhang bestehe darüber hinaus zwischen der Wahrnehmung, Kontrolle über das eigene Leben zu haben, und dem Vorhandensein von Vertrauen. Uslaner bestätigt diese Zusammenhänge mehrfach empirisch (Badescu und Uslaner 2004; Uslaner 2002). Auch autoritäre Einstellungen sollen einen Effekt auf das generelle Vertrauen haben (Uslaner 2002: 103). Autoritäre Persönlichkeiten tendieren danach dazu, bei ihren Mitmenschen von böartigen Motiven auszugehen, in Fremden eine Gefahr zu sehen und eine zynische Lebenseinstellung zu haben. Aus diesen Überlegungen ergeben sich weitere Hypothesen:

### **Hypothese 6:**

*Es wird erwartet, dass Menschen mit höherer Lebenszufriedenheit eher generalisiertes Vertrauen aufweisen werden.*

### **Hypothese 7:**

*Individuen mit stärker ausgeprägter Moralität werden mehr Vertrauen aufweisen.*

**Hypothese 8:**

*Menschen mit einer kosmopolitischen Einstellung werden eher generalisiertes Vertrauen aufweisen als Menschen, die sich in erster Linie einem engen geografischen Raum verbunden fühlen.*

**Hypothese 9:**

*Personen, die optimistisch eingestellt sind und ein Gefühl der Kontrolle über ihr Leben haben, werden ein höheres Maß an Vertrauen entwickeln.*

**Hypothese 10:**

*Es wird vermutet, dass Menschen mit einer autoritären Persönlichkeit eher weniger Vertrauen aufweisen werden.*

**5 Messung und Methode**

Im Folgenden soll dargestellt werden, wie die Variablen im Einzelnen gemessen wurden.

Datengrundlage dieser Arbeit sind die – zur Zeit der Erstellung dieses Beitrags – aktuellsten verfügbaren Daten des World Values Survey (WVS) für Taiwan, die 1994/1995 vom Survey Research Center der Academia Sinica in Taipei erhoben wurden (nach Inglehart et al. 2004, Daten-CD). Der Datensatz beinhaltet die Daten einer repräsentativen Stichprobe von 780 Befragten in Taiwan im Alter von 20-75 Jahren.

In dieser Studie wird die abhängige Variable „generalisiertes Vertrauen“ mit der folgenden Frage gemessen: „Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?“ Die Befragten, die darauf positiv antworten, werden als „vertrauend“ betrachtet, während diejenigen, die darauf negativ antworten, als „nichtvertrauend“ gelten. Dieses Item ist das Standarditem, mit dem generalisiertes Vertrauen in diversen internationalen Umfragen gemessen wird. Unter Vergleichsgesichtspunkten ist diese Messung deshalb grundsätzlich sinnvoll, wenn auch bessere Arten, Vertrauen zu messen, vorstellbar sind, wie z.B. konkret verhaltensbezogene Items. Die Vermutung von Tang (2005: 105ff.), die hier verwendete Abfrage von Vertrauen werde in China restriktiver – im Sinne von nicht auf Fremde ausgedehnt – interpretiert,

kann nicht einfach von der Hand gewiesen werden. Die Argumente einer kulturell geprägten chinesischen Netzwerkgesellschaft, die in Abschnitt 3 dargestellt wurden, würden eine Interpretation von „most people“ als die Personen, mit denen man interagiert und deshalb auch mehr oder weniger in Beziehungsnetzwerken verbunden ist, nahe legen. Allerdings ist diese Interpretationsfrage auch für westliche Gesellschaften völlig ungeklärt. Des Weiteren ist auch unter derartigen kulturell geprägten Handlungs- und Einstellungsmustern vorstellbar, dass man – im Sinne der obigen Definition – eine Einstellung, die bewirkt, dass man bis zu entgegengesetzten Hinweisen Fremden zunächst wohlwollend gegenüber steht, auch mit einer solchen Frage messen kann. Das Problem wird in diesem Beitrag nicht zu lösen sein. Es soll jedoch versucht werden, Hinweise auf die Interpretation seitens der Befragten aus den Ergebnissen zu gewinnen.

Die ausführliche Operationalisierung der Variablen ist im Anhang dargestellt. Hier seien nur die wichtigsten Details zu den unabhängigen Variablen erläutert: *Aktivismus in politischen Parteien* wurde aufgrund der besseren Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen Tangs (2005) für die VR China gesondert erfasst. Dies, obwohl nach der hier übernommenen Einteilung von Warren (2001) bzw. Zmerli (2003) politische Parteien eigentlich unter die Kategorie *brückenbauende Organisationen* hätten subsumiert werden müssen. Die *Einbindung in überfamiliäre Netzwerke* habe ich in Ermangelung besserer Daten zu informeller Soziabilität, wie es auch Raiser und Kollegen (2001) tun, über die angegebene Wichtigkeit von Freunden gemessen. *Vertrauen in unparteiische Organisationen* wurde in Anlehnung an Rothstein und Stolle (2003) mit einem Index aus Vertrauen in Armee, Polizei, Öffentlichen Dienst und Justiz gemessen. *Kosmopolitische Einstellung* wurde über eine Variable, die nach der primären Identifikation mit geografischen Einheiten fragt, gemessen. Im Unterschied zu Freitag (2003a, 2003b) und Whiteley (1999) habe ich Nationalstolz nicht in die Messung mit eingeschlossen, da der umstrittene Status Taiwans sich vermutlich auch „störend“ auf die individuelle Messung des Nationalstolzes auswirkt. Man kann vermuten, dass Befragte, die sich stark mit Taiwan identifizieren, trotzdem nicht angeben, stolz auf ihr Land zu sein, weil sie dies mit ganz China verbinden.<sup>10</sup> Zusätzlich zu den theoretisch abgeleiteten Variablen werden noch die theoretisch äußerst schwach fundierten, allerdings dennoch häufiger untersuchten Variablen *Fernsehkonsum* und *Religiosität* hinzugenommen, von denen man negative bzw. positive Effekte auf die Entwicklung von

<sup>10</sup> Diese Vermutung spiegelt sich auch in dem nicht signifikanten Zusammenhang in einer Korrelationsanalyse wider. Beide Items bilden also eindeutig verschiedene Dinge ab.

Vertrauen erwartet. Außerdem werden wichtige soziodemografische Größen wie *Bildung*, *Geschlecht* und *Alter* hinzugezogen. Etwaige generationelle Vertrauensunterschiede lassen Rückschlüsse auf eventuell wirksame Makrobedingungen der Vertrauensgenerierung zu.

Da die abhängige Variable lediglich zwei Ausprägungen hat, wird hier ein logistisches Regressionsmodell berechnet, um den Einfluss der unabhängigen Variablen auf die Wahrscheinlichkeit für Vertrauen bzw. Nichtvertrauen zu schätzen (Backhaus 2003; Kohler und Kreuter 2001). Es sollte noch einmal betont werden, dass auch mit diesen Mitteln nur ein signifikanter Zusammenhang zwischen sozialem Vertrauen und seinen Determinanten bestimmt werden kann. Die Bestimmung der kausalen Ursache kann ausschließlich aufgrund von theoretischen Argumenten erfolgen.

## 6 Empirische Ergebnisse

Um die Ausgangsfrage zu klären, wird nun in mehreren Schritten vorgegangen. Zunächst werden einige bivariate Zusammenhänge in einer Kreuztabelle betrachtet, um dann die multivariaten Ergebnisse anzuschließen.

In den bivariaten Häufigkeitsverteilungen lassen sich schon einige eindeutige Trends für die Determinanten von Vertrauen ausmachen. Relativ eindeutige Zusammenhänge lassen sich in erwarteter Richtung zwischen Vertrauen und den *erfahrungsbedingten Variablen* ausmachen. Allerdings weist die Variable *überfamiliäre Netzwerke* nicht durchgängig in eine Richtung, was gegen die vorher abgeleitete Erwartung spricht. Von den Variablen der *einstellungs- und persönlichkeitsbedingten Dimension* weisen *antisoziale Normen* und *kosmopolitische Einstellung* keinen eindeutigen Zusammenhang auf, und *Religiosität* scheint unerwartet im negativen Zusammenhang mit Vertrauen zu stehen. Auch *Fernsehkonsument* scheint hier schwach im positiven Zusammenhang mit Vertrauen zu stehen, was überrascht. Der Unterschied im Vertrauen der *Geschlechter* ist sehr schwach ausgeprägt. *Bildung* steht mit Vertrauen bivariat erwartungsgemäß positiv in Zusammenhang. Der Zusammenhang mit dem *Alter* weist auf einen eindeutig positiven Trend der Vertrauensentwicklung in Taiwan hin.

Tab. 2: Bivariate Häufigkeitsverteilungen

Variable	Ausprägung Variable und Anteil vertrauender Befragter in Prozent			
	Inaktiv oder Nichtmitglied	Aktives Mitglied		
Aktivität in brückenbauenden Organisationen	35,2	51,9		
Aktivität in politischen Parteien	38	46,2		
Aktivität in bindenden Organisationen	36,5	51,8		
	Freunde völlig unwichtig	Freunde nicht sehr wichtig	Freunde eher wichtig	Freunde sehr wichtig
Überfamiläre Netzwerke	33,3	17,9	40,2	42,7
	Gar kein	Nicht sehr viel	Relativ viel	Sehr viel
Vertrauen in unparteiische Institutionen (Vertrauen in Justizsystem)*	23,1	37,9	39,6	45,1
	Nein	Ja		
Familiäre Herkunft Festland	35,3	47,7		
	Gar kein	Nicht sehr viel	Relativ viel	Sehr viel
Vertrauen in Regierung	27,3	34,0	41,1	44,2
	Gar nicht glücklich	Nicht sehr glücklich	Eher glücklich	Sehr glücklich
Lebenszufriedenheit (Glück)*	16,7	24,5	38,5	42,2
	Gruppe 1-3	Gruppe 4-7	Gruppe 8-10	
Antisoziale Normen (Steuerhinterziehung akzeptabel niemals oder immer 1-10)*	35,3	28,6	39,8	
	Lokal	Region	Land	Kontinent/Welt
Kosmopolitische Einstellung (Zugehörigkeitsgefühl)	39,7	36,1	38,6	36,4

Tab. 2: (Fortsetzung)

Variable	Ausprägung Variable und Anteil vertrauender Befragter in Prozent			
	Gruppe 1-3	Gruppe 4-7	Gruppe 8-10	
Lebenskontrolle (Erfolg durch harte Arbeit oder Glück und Beziehungen 1-10)	30,4	34,4	45,2	
	Trostlos	Gut		
Optimismus (Zukunft Menschheit gut oder trostlos)	29,0	41,5		
	Andere Antwort	Gehorsam		
Autoritäre Einstellung (Kinder sollten primär Gehorsam lernen)	40,8	30,3		
	Weniger bis nie	1 x Jahr +	1 x Monat +	
Religiosität (Anwesenheit bei religiösen Zeremonien)	40,6	34,8	32,7	
	Kein	1-2 h pro Tag	2-3 h pro Tag	Mehr als 3 h
Fernsehkonsument	33,3	37,5	36,0	42,0
	12-14 Jahre	15-17 Jahre	18-20 Jahre	21+ Jahre
Bildung (Alter bei Vollendung)	25,7	38,3	42,1	49,7
	Männlich	Weiblich		
Geschlecht	38,7	37,7		
	Gruppe 15-34	Gruppe 35-44	Gruppe 45-64	Gruppe 65-98
Alter	50,9	36,4	29,1	30,4

Anm.: Positive Werte der Variable „generalisiertes Vertrauen“ (entsprechend Operationalisierung Abschnitt 5) in Prozent bei Ausprägungen der unabhängigen Variablen; fehlende Werte („don't know“ oder „no answer“) ausgeschlossen. \* Für diese Indexvariablen wurden hier einzelne Items des Indexes beispielhaft herausgegriffen.

Quelle: Eigene Berechnung der Daten des World Values Surveys 1995 für Taiwan (nach Inglehart et al. 2004, Daten-CD).

Diese angedeuteten Trends werden nun im multivariaten Verfahren überprüft. Es werden zunächst nacheinander die Variablen des erfahrungsbasierten Vertrauens, die norm- und wertbasierten Variablen und weitere schwer zuordbare sowie soziodemografische Kontrollvariablen in die Modelle integriert, um die robusten Determinanten auszuwählen. Zuletzt werden die in den drei vorangegangenen Modellen signifikanten Determinanten noch einmal unter Einbezug aller Variablen auf Robustheit getestet.

Im ersten Modell zeigt sich, dass alle Variablen bis auf diejenigen des *Vertrauens in unparteiische Institutionen* und der *Aktivität in politischen Parteien* einen signifikanten Einfluss auf Vertrauen haben. Im zweiten Modell bleiben alle Variablen aus Modell eins signifikant, und von den zugefügten Variablen erweisen sich lediglich *Lebenszufriedenheit*, *Lebenskontrolle* und *autoritäre Einstellungen* als robust.<sup>11</sup> Unter Einbezug der im dritten Modell zugefügten Variablen werden *überfamiliäre Netzwerke*, *familiäre Herkunft* und *autoritäre Einstellungen*<sup>12</sup> insignifikant. Von den hinzugefügten Variablen erweisen sich lediglich die *einfache Altersvariable* sowie die *quadrierte Altersvariable*<sup>13</sup> als signifikant. Im letzten Modell vier, unter Einbezug aller verwendeten Variablen, verbleiben für Taiwan letztlich nur vier statistisch robuste Erklärungsfaktoren für Vertrauen.

In einem logistischen Modell sind die Regressionskoeffizienten nicht direkt interpretierbar, allerdings kann anhand des Effektkoeffizienten oder Odd-Ratios der vom Modell geschätzte Einfluss einer Variable auf die Chance zu Vertrauen abgelesen werden. Ein Effektkoeffizient über eins steht dann für einen positiven Zusammenhang mit Vertrauen, während Werte zwischen null und eins negative Effekte abbilden (vgl. z.B. Kohler und Kreuter 2001). Die unabhängigen Variablen wurden hier standardisiert, sodass sich die Einflussstärke der Variablen vergleichen lässt.

Da hier der Einfluss des *Alters* zusammen mit einer quadrierten Altersvariablen berechnet wurde, kann dieser Wert nicht mehr linear interpretiert werden und ist deshalb nicht mehr direkt vergleichbar. Von den übrigen Faktoren hat das Engagement in *brückenbauenden Organisationen* den stärksten Einfluss auf

<sup>11</sup> In Bezug auf *kosmopolitische Einstellung* wurde auch mit der Nationalstolzvariable experimentiert, was allerdings auch nicht zu signifikanten Ergebnissen führte.

<sup>12</sup> Es wurde ebenfalls mit Variablen Taiwanisch, Hakka und Ureinwohner gearbeitet. Alle Optionen waren jedoch in Modell eins nicht einmal marginal signifikant.

<sup>13</sup> Dies spiegelt den in der Kreuztabelle erahnbaren schwach u-förmigen Zusammenhang zwischen Vertrauen und Alter wider.

Tab. 3: Logistische Regressionsmodelle für generalisiertes Vertrauen in Taiwan

Unabhängige Variablen	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Konstante	-0,48 ** (0,61)	-0,51 ** (0,59)	2,78 ** (16,19)	2,78 ** (16,16)
Aktivität in brückenbauenden Organisationen	1,22 ** (0,19)	1,22 * (0,20)	1,26 ** (0,23)	1,31 ** (0,27)
Aktivität in politischen Parteien	0,99 (-0,01)			1,00 (-0,00)
Aktivität in bindenden Organisationen	1,19 * (0,17)	1,21 * (0,19)	1,23 ** (0,21)	1,23 ** (0,21)
Überfamiliäre Netzwerke	1,21 * (0,19)	1,18 * (0,17)	1,15 (0,14)	1,15 (0,14)
Vertrauen in unparteiische Institutionen	1,05 (0,05)			0,92 (-0,09)
Familiäre Herkunft (Festland)	1,22 ** (0,2)	1,18 * (0,17)	1,16 (0,14)	1,14 (0,13)
Vertrauen in Regierung		1,11 (0,10)		1,22 (0,20)
Lebenszufriedenheit		1,23 * (0,21)	1,22 * (0,20)	1,2 (0,19)
Antisoziale Normen		0,99 (-0,01)		0,95 (-0,05)
Kosmopolitische Einstellung		0,91 (-0,10)		0,89 (-0,12)
Lebenskontrolle		1,20 * (0,18)	1,29 ** (0,26)	1,25 ** (0,22)
Optimismus		1,14 (0,13)		1,19 (0,17)
Autoritäre Einstellung		0,80 * (-0,22)	0,86 (-0,15)	0,85 (-0,16)
Religiosität		0,85 (-0,17)		0,88 (-0,13)
Fernsehkonsum			1,05 (0,05)	1,07 (0,06)
Bildung			1,16 (0,04)	1,17 (0,16)

Tab. 3: (Fortsetzung)

Unabhängige Variablen	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Geschlecht			1,05 (0,05)	1,06 (0,06)
Alter			0,88 ** (0,15)	0,88 ** (-0,13)
Alter <sup>2</sup>			1,00 * (0,00)	1,00 * (0,00)
Pseudo R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,05	0,11	0,14	0,17
Befragte	656	656	656	656

Anm.: Die abhängige Variable ist „generalisiertes Vertrauen“ (entsprechend Operationalisierung Abschnitt 5) mit dem Wert 1 für Vertrauen des Befragten und 0 für das Gegenteil; fehlende Werte („don't know“ oder „no answer“) ausgeschlossen; abgetragene Werte repräsentieren standardisierte Effektkoeffizienten sowie Regressionskoeffizienten in Klammern. \*\*, \* für Signifikanzniveaus auf dem 0.01, 0.05 Konfidenzlevel.

Quelle: Eigene Berechnung der Daten des World Values Surveys 1995 für Taiwan (nach Inglehart et al. 2004, Daten-CD).

Vertrauen. Die Erhöhung der Variable um eine Standardabweichung erhöht die Chance zu Vertrauen um 31 Prozent. Entsprechend etwas schwächer ist der Einfluss von *Lebenskontrolle* und Engagement in *bindenden Organisationen*. Andere bivariat wirksam erscheinende Faktoren sind dann das Ergebnis von Scheinkorrelationen oder sie sind zu schwach, um im gesamten Modell signifikante Ergebnisse zu erzielen. Neben den vier hoch signifikanten Einflüssen auf Vertrauen sind einige Variablen „Wackelkandidaten“ in dem Sinne, dass deren Signifikanzwerte relativ instabil waren und teilweise bei höher angesetzten Grenzwerten nicht ausgeschlossen werden müssten. Ich habe mich jedoch für konservatives Hypothesentesten entschlossen, um nur die wirklich robusten Faktoren zu identifizieren. Es ist jedoch durchaus möglich, dass besonders die relativ „unscharf“ gemessenen Variablen *überfamiliäre Netzwerke* und *Vertrauen in die Regierung* – anders abgefragt – dennoch in Verbindung mit generalisiertem Vertrauen stehen.<sup>14</sup>

Wie weiter oben angedeutet lassen sich aus den Ergebnissen eventuell Rückschlüsse auf die Interpretation der Vertrauensfrage ziehen. Die Tatsache, dass alle letztendlich signifikanten Faktoren auch in die Richtung wirken, die aus der

<sup>14</sup> Für die Variable *Aktivität in politischen Parteien* ist zu bemerken, dass bei der geringen Fallzahl (24 Personen) von politisch aktiven Befragten sich nur schwer signifikante Ergebnisse in einer Stichprobe dieser Größe erzielen lassen. Die Variable wurde daher versuchsweise auch in die Gruppe der *brückenbauenden Vereinigungen* integriert. Diese inklusive Variable bleibt dann zwar im Endmodell signifikant, jedoch unter deutlich geringerer Signifikanz und Einflussstärke.

internationalen Vertrauens- und Sozialkapitalforschung hypothetisch abgeleitet wurde, lässt sich als Hinweis darauf verstehen, dass man auch in einer chinesischen Gesellschaft mit der vorliegenden Messmethode für Vertrauen nicht etwas grundsätzlich anderes misst als im internationalen Vergleich, bzw. kein prinzipieller Interpretationsunterschied des Vertrauensitems vorliegt.

## 7 Diskussion und Einordnung der Befunde

Diese Studie der individuellen Wurzeln des Sozialkapitals, gemessen am generalisierten Vertrauen, hat für Taiwan vier statistisch robuste Prädiktoren ermittelt. Es wurden sowohl Hinweise für eine erfahrungsbasierte als auch für eine moralische und kontextuelle Generierung von Vertrauen gefunden. Mit Vertrauen im positiven Zusammenhang stehen also *Aktivität in Vereinigungen* und ein *wahrgenommenes Gefühl der Lebenskontrolle*. Das *Alter* steht in einem u-förmigen Zusammenhang mit einer vertrauensvollen Einstellung, wobei ein besonders hoher Anteil an jungen Menschen in Taiwan anderen Menschen vertraut und die älteste Generation etwas mehr vertraut als die mittleren Jahrgänge. Etwas genauer aufgeschlüsselt als in Tabelle 2 dargestellt zeigt sich, dass die Talsohle des Vertrauens in der Generation der 1940-1950 Geborenen liegt – also der Generation, welche in Kindheit und Jugend die Übernahme Taiwans durch die GMD, den Bürgerkrieg und die Niederschlagung der Unruhen 1947 mit nachfolgenden Massenverhaftungen und die ethnischen Spannungen zwischen Festlandschinesen und dem Rest der Bevölkerung miterlebte. Hier ist wahrscheinlich ein Rückschluss auf die erodierende Wirkung von autoritären Regierungsformen, ethnischen Spannungen, wirtschaftlicher Unsicherheit und kriegerischen Auseinandersetzungen zu ziehen.

Im Gegensatz dazu sind in Taiwan junge Menschen – wie in Italien (Whiteley 1999) und Schweden (Rothstein und Stolle 2003) und im Gegensatz zu denen in Deutschland, Frankreich, Großbritannien (Whiteley 1999), Kanada (Stolle und Uslaner 2003) und besonders den USA (Alesina und Ferrara 2002; Putnam 2000; Uslaner 2002; Whiteley 1999) – vertrauensvoller eingestellt. Hier spielen eventuell andere Makrophänomene eine Rolle. So kam es in Taiwan im Zuge des wirtschaftlichen Aufstiegs zu einem starken Anstieg des Lebensstandards bei wachsender Angleichung von Einkommensunterschieden (Roy 2003: 102). Insbesondere geringe Einkommensungleichheit wird immer wieder als förderlich für Vertrauen bezeichnet (Knack und Keefer 1997: 1286; Uslaner 2002: 254). Für

diesen Faktor spricht auch die Wirkung der empfundenen *Lebenskontrolle*. Fast 80 Prozent der Taiwaner stimmten 1995 zumindest eher der Aussage zu, dass generell harte Arbeit zum Erfolg führt und nicht in erster Linie Glück und Beziehungen – eine Aussage, die nur bei empfundener Chancengleichheit vorstellbar ist. Dementsprechend erklärt auch Uslaner den Anstieg des Vertrauens in Italien mit der abnehmenden Einkommensungleichheit bei steigendem Lebensstandard (Uslaner 2002: 253).

Von den Meso- bzw. Mikrobedingungen scheinen *Aktivität in brückenbauenden* sowie in *bindenden Vereinigungen* beide etwa gleichstark im positiven Zusammenhang mit Vertrauen zu stehen. Die angenommene besonders vertrauensfördernde Wirkung von brückenbauenden (und die auf Vertrauen abträgliche Wirkung von bindenden) Vereinen (Zmerli 2003) kann für Taiwan in dieser Studie nicht bestätigt werden. Vereinstätigkeit wurde in anderen Untersuchungen immer mal wieder – aber oft genug auch nicht – im Zusammenhang mit Vertrauen stehend identifiziert (Newton 1999b; Uslaner 2002), was – wie weiter oben erwähnt – das „Kernmodell“ des Konzepts Sozialkapital umstritten gemacht hat. Insofern ist diese starke Bestätigung des Zusammenhangs in Taiwan einigermaßen herausragend, wenn auch die Kausalrichtung nicht klar bestimmt werden kann.

Ein Vergleich mit anderen derartigen Untersuchungen kann im Ganzen immer nur tentativ ausfallen, da die Anzahl und Messmethode der einbezogenen Variablen stark variiert. Deshalb ist das entscheidende komparative Ergebnis dieser Studie, dass die als signifikant identifizierten Faktoren in die erwartete Richtung wirken. Ein detaillierter Vergleich auch aller nicht wirksamen Faktoren ist von zweifelhaftem Erkenntnisgewinn und wird hier nicht vorgenommen. Dennoch ist für den taiwanesischen Kontext erwähnenswert, dass – im Gegensatz zu der Wirkung von anderen Vereinigungen und im Gegensatz zu den Ergebnissen Tangs (2005) – in der VR China *Aktivität in politischen Parteien* nicht als vertrauensfördernd bestimmt werden konnte. Es scheint sich dabei also um ein spezielles Phänomen der VR China und der Kommunistischen Partei zu handeln. Auch können informelle *überfamiliäre Netzwerke* – so, wie sie hier gemessen wurden – nicht, wie Delhey und Newton (2002) es unter anderem auch für Südkorea feststellen, als möglicher erster Stein für einen größeren Sprung des Vertrauens ausgemacht werden, wenn auch die Messung dieser Variable nicht ideal war. Ebenso scheinen *ethnische Faktoren* keine Wirkung auf das Vertrauen in Taiwan zu haben, wie es für die USA wiederholt besonders für den afroamerikanischen Bevölkerungsteil festgestellt wurde (vgl. z.B. Alesina und La Ferrara 2002; Uslaner 2002). Ebenso scheint

*Vertrauen in unparteiische Institutionen* in Taiwan – im Gegensatz zu Befunden in Europa und Nordamerika (Badescu und Uslaner 2004; Rothstein und Stolle 2003; Stolle und Uslaner 2003) – keinen Einfluss auf Vertrauen zu haben. Hier kann entweder das zum Zeitpunkt der Erhebung im Wandel befindliche institutionelle System oder eine grundsätzliche Unabhängigkeit von Vertrauensentwicklung und derartigen Institutionen eine Rolle spielen.

Für eine zukünftige Forschung zu Sozialkapital und Vertrauen in Taiwan halte ich es für besonders interessant, die Wirkung von mittlerweile konsolidierten demokratischen Institutionen zu untersuchen. Auch denke ich, wie Marsh (2003), dass es unerlässlich ist, informelle Netzwerke – angesichts ihrer Bedeutung in chinesischen Gesellschaften – einer genaueren Untersuchung zu unterziehen, als das in dieser Arbeit möglich war. Von Relevanz wäre sicher auch, genauer zwischen den Wirkungsweisen verschiedener Vereine zu unterscheiden. Weiterhin ist es sicher aufschlussreich zu prüfen, ob sich der Trend des zunehmenden Vertrauens in Taiwan weiterhin fortsetzt. Dies ließe auch weitere Rückschlüsse auf kontextuelle Determinanten von individuellem Vertrauen zu. Für die Forschung über soziales Vertrauen allgemein – und besonders für die Überprüfung des Vertrauenskonzeptes in anderen kulturellen Kontexten als dem europäisch-nordamerikanischen – halte ich es für erkenntnisfördernd, den Zusammenhang zwischen gemessenem Vertrauen in Umfragen und tatsächlich kooperativen Verhaltensweisen auch international vergleichend genauer zu untersuchen.

Insgesamt gesehen meine ich, lohnt es sich, auch bei generalisierten Vertrauensformen im chinesischen Fall genauer hinzuschauen. Der vermeintlich grundlegende Unterschied zwischen Vertrauensstrukturen im Orient und im Okzident, wie er in der theoretischen Literatur bisweilen anklingt, lässt sich empirisch in dieser und auch in anderen in Abschnitt 3 erwähnten Untersuchungen *nicht* feststellen. Insofern könnte die „China exception“ (Tang 2005: 105) für die Vertrauensforschung doch eine größere theoretische Herausforderung darstellen. Allerdings sind auch weiterhin viele Probleme ungeklärt. Besonders die Fragen, wie soziales Vertrauen im chinesischen Kontext „funktioniert“ und in welchem Zusammenhang es mit gesellschaftlichen Veränderungsprozessen steht, sind noch weitgehend ungeklärt. Es ist sicher wenig hilfreich, bei Vorhandensein von Vertrauen die gleichen Verhaltensannahmen über alle Kulturen hinweg zu Grunde zu legen. Wahrscheinlich wird man in chinesischen Gesellschaften seltener die Art von spontanen, unaufgeforderten Hilfeleistungen antreffen, die man in der Literatur als generalisierte Reziprozität mit dem Vorhandensein von Vertrauen in Verbindung

bringt. Ein solches Verhalten entspricht nicht den kulturellen „Verhaltensstrategien“ (Swindler 1986), in deren Rahmen man im chinesischen Kulturraum seine Beziehungen und sein Alltagsverhalten organisiert. Insofern mögen auch einige aus diesem Mechanismus abgeleitete positive Folgen eines hohen Grades von Vertrauen in diesem Kontext nicht ohne Weiteres zu erwarten sein.

Jedoch auch unter der Maßgabe einer beziehungsdominierten Austauschlogik (Lin 2001) mag ein generalisiertes Vertrauen ebenso seine Wirkung haben und besonders mit einer Bereitschaft, schnell weiter reichende, brückenbildende Austauschbeziehungen zu knüpfen, im positiven, sich verstärkenden Zusammenhang stehen. Im Sinne der anfänglichen Definition, „to give most people – even those whom one does not know from direct experience – the benefit of the doubt“ (Rahn und Transue zit. in Putnam 2000: 136), ist generalisiertes Vertrauen zunächst nicht mehr, als von nicht böswärtigen Motiven bei den meisten Menschen auszugehen und seine Deckung etwas herunterzunehmen (ebd.: 135). In diesem Sinne kann soziales Vertrauen auch im Rahmen eines „personalistischen Interaktionsmodus“ eine positive Wirkung als gesellschaftliche Ressource – also als soziales Kapital – haben. Allerdings fügen sich die in Abschnitt 3 zitierten Experimentalergebnisse, die eine hohe Kooperationsbereitschaft auch gegenüber Fremden nahe legen, in ein solches Erklärungsmuster nicht bruchlos ein. Weiterhin ist der Zusammenhang zwischen spontaner alltäglicher Hilfsbereitschaft und sozialem Vertrauen auch schon von anderen Autoren in Frage gestellt worden (Uslaner 2002). Zur Klärung dieser Fragen der konkreten Auswirkung generalisierten Vertrauens auf das Verhalten bedarf es letztlich einer besseren Ausleuchtung von erwartetem und tatsächlichem Verhalten realer Akteure, dem sich die generelle Vertrauensforschung stellen sollte. Diese Thematik ist bisher eher stiefmütterlich behandelt worden und nicht allein mit Methoden der Umfrageforschung zu lösen.<sup>15</sup>

Weiterhin ist mit der Vertrauenthematik eine Brücke zur generelleren Diskussion der Frage geschlagen, was Modernität überhaupt bedeutet, welche Form von Modernität die chinesischen Gesellschaften ausbilden und ob die westliche Ausprägung moderner Entwicklung der einzig mögliche „Fluchtpunkt der Moderne“ (Herrmann-Pillath 1999: 30) ist. Der generelle Vertrauensdiskurs ist von jeher in enger Verbindung zu Fragen von Modernisierung und gesellschaftlicher Ausdifferenzierung geführt worden (Endress 2002; Misztal 1996; Seligmann 1997; Luhmann 1968). Obwohl diverse gesellschaftliche Strukturen in chinesischen

<sup>15</sup> Sehr innovativ erscheint in dieser Hinsicht das Projekt von Fehr et al. (2003), das Experimente in Umfrageforschung integriert und somit Erkenntnisgewinn und Praktikabilität gelungen verknüpft.

Gesellschaften als traditionell und partikularistisch und somit nicht modern betrachtet werden, scheint die empirisch messbare Realität in Bezug auf Vertrauen nicht den vermeintlichen Gegensatz zu einem modernen, universalistischen Westen widerzuspiegeln. Eventuell geben die Ergebnisse in Bezug auf generalisiertes Vertrauen deshalb weiteren Anlass, narrativ geprägte dichotome Deutungsmuster, wie traditionell-modern und partikular-universell, verstärkt durch andere – aus systematisch-komparativen Arbeiten gewonnene – Begriffe zu ersetzen.<sup>16</sup> Solche vermögen vermutlich besser soziale Realitäten zu analysieren, anstatt idealisierte Vorstellungen wiederzugeben, die wiederum den Blick auf real existierende, kontextuelle und kulturelle Besonderheiten und Ähnlichkeiten verstellen.

Ohne die dargestellten Probleme lösen zu können, kann dieser Beitrag dabei helfen, einige Fragen aufzuwerfen und zum weiteren Nachdenken in Sachen Vertrauen eine Anzahl von Eckdaten zu liefern.

---

<sup>16</sup> Sehr interessant ist meiner Meinung nach der Versuch von Lin Nan (2001), das Thema „*guanxi*“ analytisch aus der Ecke „traditionell“, „speziell chinesisch“ herauszuholen und stattdessen ein Kontinuum von beziehungsrationaler und ökonomisch-rationaler Austauschlogik vorzuschlagen. Entscheidend ist dann die Rationalisierung und Erklärung von ökonomischem Tausch nach einer bestimmten Austauschlogik. Diese ist im „Westen“ dominant ökonomisch-rationale und symmetrisch, im chinesischen Kulturraum dafür beziehungsrationale und asymmetrisch dominiert.

## 8 Anhang

Tab. 4: Operationalisierung der Variablen

Variable	Frage	Kodierung
Vertrauen	Generally speaking, would you say that most people can be trusted (1) or that you can't be too careful in dealing with other people (0)?	0/1 Skala
Aktivität in brückenbauenden Organisationen	Now I am going to read off a list of voluntary organizations; for each one, could you tell me whether you are an active member (1), an inactive member (2) or not a member of that type of organization (3)? Church or religious organization (1), Sport or recreation organization (2), Art, music or educational organization (3), Labour union (4), Political party (5), Environmental organization (6), Professional association (7), Charitable organization (8), Any other organization (9)	0/1 Skala mit den Antworten aktive Mitgliedschaft in „Kirchen oder religiösen Organisationen“ oder in „Sport- und Freizeitorganisationen“ oder in „Kultur- oder Bildungsorganisationen“ oder in „Umweltorganisationen“ oder in „Wohltätigkeitsorganisationen“ als (1) kodiert.
Aktivität in politischen Parteien	s.o.	0/1 Skala mit den Antworten aktive Mitgliedschaft in „politischen Parteien“ als (1) kodiert
Aktivität in bindenden Organisationen	s.o.	0/1 Skala mit den Antworten aktive Mitgliedschaft in „Gewerkschaften“ oder in „Berufsverbänden“ als (1) kodiert.

Variable	Frage	Kodierung
Überfamiliäre Netzwerke	Please say for each of the following how important it is in your life. Would you say friends is (1) not at all important, (2) not very important, (3) rather important, (4) very important?	Skala von (1)-(4) s. Frage
Vertrauen in Institutionen	I am going to name you a number of organizations. For each one, could you tell me how much confidence you have in them: (1) none at all, (2) not very much, (3) quite a lot, (4) a great deal?; (1) the police, (2) the justice system, (3) the armed forces, (4) the civil service	Aus den zwei Items wurde mittels einer Hauptkomponentenanalyse ein signifikanter Faktor (Eigenwert=2.31) extrahiert, der 57.77% der Varianz erklärt; Faktorladungen zwischen 0.72 und 0.78
Familiäre Herkunft	What language do you normally speak at home? (1) Mandarin, (2) Taiwanese, (3) Aboriginal Language, (4) Hakka, (5) Other	Mandarin (1), andere Antworten (0)
Vertrauen in Regierung	Siehe Frage zu Institutionen (1) the government	Skala von (1) bis (4) s. Frage
Lebenszufriedenheit	(A) Taking all things together would you say (1) Very happy, (2) Quite happy, (3) Not very happy (4) Not at all happy; (B) All things considered, how satisfied are you with your life as a whole these days?; Skala von (1) Dissatisfied bis (10) completely satisfied; (C) How satisfied are you with the financial situation of your household? Skala von (1) dissatisfied bis (10) satisfied	Aus den drei Items wurde mittels einer Hauptkomponentenanalyse ein signifikanter Faktor (Eigenwert=1.99) extrahiert, der 66.3% der Varianz erklärt; Faktorladungen zwischen 0.68 und 0.89

Variable	Frage	Kodierung
Antisoziale Normen	Please tell me for each of the following statements whether you think it can always be justified, never be justified, or something in between? Skala von (10) always justified bis (1) never justified; (1) Claiming governments benefits to which you are not entitled, (2) Avoiding a fare on a public transport, (3) Cheating on taxes if you have a chance, (4) Someone accepting a bribe in the course of their duties, (5) Buy something you knew was stolen, etc.	Aus den fünf Items wurde mittels einer Hauptkomponentenanalyse ein signifikanter Faktor (Eigenwert=2,47) extrahiert, der 49,50% der Varianz erklärt; Faktorladungen zwischen 0.55 und 0.80
Kosmopolitische Einstellung	To which of these geographical regions do you belong first? (1) Locality or town where you live, (2) State or region of country where you live, (3) Taiwan as a whole, (4) Taiwan and (East?) Asia as a whole, (5) The world as a whole	Skala von (1) bis (5) s. Frage
Lebenskontrolle	Now I'd like you to tell me your views on various issues. How would you place your views on this scale?; Skala von (1) Hard work doesn't generally bring success – it is more a matter of luck and connections to (10) In the long run hard work usually brings a better life	Skala von (1) bis (10) s. Frage
Optimismus	For each of the following pairs of statements, please tell me which one comes closest to your own views: (1) humanity has a bright future or (2) humanity has a bleak future	Glänzende Zukunftsaussichten (1), trostlose Zukunftsaussichten (0)

Variable	Frage	Kodierung
Autoritäre Einstellung	Here is a shorter list of things that children can be encouraged to learn. If you had to choose, which one of these do you consider to be the most important thing for a child to learn at home? (1) Thrift, saving money and things, (2) obedience, (3) determination, perseverance, (4) religious faith	Gehorsamkeit (1), alle anderen Antworten (0)
Religiosität	Apart from weddings, funerals and christenings, about how often do you attend religious services these days? (1) Never, practically never, (2) less often, (3) once a year, (4) only on special holidays, (5) once a month, (6) once a week, (7) more than once a week	Skala von (1) bis (7) s. Frage
Fernsehkonsum	Do you ever watch television? If yes: How much time do you usually spend watching television on an average weekday (not weekends)? (1) Do not watch TV or do not have access to TV, (2) 1-2 hours per day, (3) 2-3 hours per day, (4) More than 3 hours per day	Skala von (1) bis (4) s. Frage
Geschlecht	Sex of respondent	Männlich (1), weiblich (0)
Bildung	At what age did you or will you complete your full time education, either at school or at an institution of higher education? Please exclude apprenticeships:	Skala von (12) bis (21+)
Alter	This means you are ( ) years old?	Anzahl der Jahre von 20 bis 75

Quelle: Fragewortlaut entsprechend dem englischsprachigen Fragebogen des Institute for Social Research, The University of Michigan (o.J.), 1995-1996 World Values Survey Codebook.

## Literatur

- Alesina, Alberto und La Ferrara, Eliana (2002), „Who trusts others“, in: *Journal of Public Economics*, 85 (2), S. 207-234
- Arrow, Kenneth J. (2000), „Observations on Social Capital“, in: Dasgupta, Parta und Serageldin, Ismail (Hrsg.), *Observations on Social Capital*, Washington, D.C.: The World Bank, S. 3-5
- Backhaus, Klaus (2003), *Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung*, Berlin: Springer
- Badescu, Gabriel und Uslaner, Eric M. (2004), „Honesty, Trust, and Legal Norms in the Transition to Democracy: Why Bo Rothstein is Better Able to Explain Sweden than Romania“, in: Kornai, Janos; Rothstein, Bo; Rose-Ackerman, Susan (Hrsg.), *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, New York: Palgrave Macmillan, S. 31-51
- Bian, Yanjie (1997), „Bringing Strong Ties back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China“, in: *American Sociological Review*, 62, S. 366-385
- Bian, Yanjie; Ang, Soon (1997), „Guanxi Networks and Job Mobility in China and Singapore“, in: *Social Forces*, 75 (3), S. 981-1005
- Boggs, Carl (2001), „Social Capital and Political Fantasy: Robert Putnam’s Bowling Alone“, in: *Theory and Society*, 30 (2), S. 281-297
- Bond, Michael Harris und Zhang, Jianxin (1992), „Target-Based Interpersonal Trust: Cross-Cultural Comparison and its Cognitive Model“ (in chinesischer Sprache mit englischer Zusammenfassung), in: *Acta Psychologica Sinica*, 25 (2), S. 164-172
- Bourdieu, Pierre (1983), „Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital“, in: Kreckel, Reinhard (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen: Schwartz und Co., S. 183-198
- Brehm, John und Rahn, Wendy (1997), „Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital“, in: *American Journal of Political Science*, 41 (3), S. 999-1023
- Buchan, Nancy R.; Croson, Rachel T.A.; Dawes, Robyn M. (2002), „Swift Neighbors and Persistent Strangers: A Cross-Cultural Investigation of Trust and Reciprocity in Social Exchange“, in: *American Journal of Sociology*, 108 (1), S. 168-206
- Buchan, Nancy R. und Croson, Rachel T.A. (2004), „The Boundaries of Trust: Own and Others’ Actions in the US and China“, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55 S. 485-504
- Buchan, Nancy R.; Johnson, Eric J.; Croson, Rachel T.A. (im Druck), „Let’s get Personal: An International Examination of the Influence of Communication, Culture and

- Social Distance on Other Regarding Preferences“, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*
- Burt, Ronald S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard University Press
- Coleman, James S. (1991), *Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme*, München: Oldenbourg
- Cook, Caren S. und Yamagishi, Toshio (1993), „Generalized Exchange and Social Dilemmas“, in: *Social Psychology Quarterly*, 65 (4), S. 235-248
- Cook, Karen S.; Rice, Eric R.W.; Gerbasi, Alexandra (2004), „The Emergence of Trust Networks under Uncertainty“, in: Kornai, Janos; Rothstein, Bo; Rose-Ackerman, Susan (Hrsg.), *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, New York: Palgrave Macmillan, S. 193-212
- Copper, John F. (2003), *Taiwan: Nation-State or Province?*, Boulder: Westview Press
- Delhey, Jan und Newton, Kenneth (2002), „Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations“, in: *Veröffentlichungen der Abteilung Sozialstruktur und Sozialberichterstattung des Forschungsschwerpunktes Sozialer Wandel, Institutionen und Vermittlungsprozesse des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung*, (FS III 02 – 402)
- Deth van, Jan (2003), „Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies“, in: *International Journal of Social Research Methodology* 6, S. 79-92
- Endress, Martin (2002), *Vertrauen*, Bielefeld: Transcript Verlag
- Fehr, Ernst; Fischbacher, Urs; Rosenblatt von, Bernhard; Schupp, Jürgen; Wagner, Gert G. (2003), „A Nation-Wide Laboratory: Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys“, in: *Institute for Empirical Research in Economics, University of Zürich, Working Paper, No. 141*, S. 519-542
- Fei, Xiaotong (1992), *From the Soil: The Foundations of Chinese Society (xiangtu zhongguo)*, Berkeley/Los Angeles/Oxford: University of California Press
- Foley, Michael W. und Edwards, Bob 1999: „Is it Time to disinvest in Social Capital?“, in: *Journal of Public Policy*, 19, S. 141-173
- Freitag, Markus (2003a), „Beyond Tocqueville: The Origins of Social Capital in Switzerland“, in: *European Sociological Review*, 19, S. 217-232
- (2003b), „Social Capital in (Dis)Similar Democracies: The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland“, in: *Comparative Political Studies*, 36 (8), S. 936-966

- Fuchs, Susanne und Offe, Claus (2001), „Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland“, in: Putnam, Robert D. (Hrsg.), *Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich*, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung, S. 417-514
- Fukuyama, Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: The Free Press
- (1999), *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstruction of Social Order*, New York: The Free Press
- Gabrenya, William K. und Hwang, Kwang-Kuo (1996), „Chinese Social Interaction: Harmony and Hierarchy on the Good Earth“, in: Bond, Michael Harris (Hrsg.), *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong/Oxford/New York: Oxford University Press, S. 309-321
- Gächter, Simon; Herrmann, Benedikt; Thöni, Christian (2004), „Trust, Voluntary Cooperation, and Socio-Economic Background: Survey and Experimental Evidence“, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55, S. 505-531
- Granovetter, Mark (1973), „The Strength of Weak Ties“, in: *American Journal of Sociology*, 78, S.1360-1380
- (1985), „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness“, in: *American Journal of Sociology* 91 (3), S. 481-510
- Gundelach, Peter und Kreiner, Svend (2004), „Happiness and Life Satisfaction in Advanced European Countries“, in: *Cross-Cultural Research*, 38, S. 359-386
- Hamilton, Gary G. (1996), „Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy“, in: Hamilton, Gary G.; Orru, Marco; Woolsey Biggart, Nicole (Hrsg.), *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, Thousand Oaks/ London/ New Delhi: Sage Publications, S. 237-293
- Hartmann, Martin (2002), „Aussichten auf Vorteile? Grenzen rationaler Vertrauensmodelle in der Politikanalyse“, in: *Oesterreichische Zeitschrift fuer Politikwissenschaft*, 31 (4), S. 379-395
- Helliwell, John; Putnam, Robert D. (2004), „The Social Context of Well Being“, in: *Philosophical Transactions of the Royal Society*, Series B, 259, S. 1435-1446
- Herrmann-Pillath, Carsten (1996), *Wachstum, Mobilität und sozio-ökonomischer Wandel: Traditionelle kulturelle Strukturen als Medium der Modernisierung Chinas*, Duisburg: FJP e.V.
- (1999), *Eine Krise der Wirtschaft als Krise der Kultur: Der „asiatische Kapitalismus“ und seine Beobachtung*, Duisburg: FIP e.V.

- Holbig, Heike (2000), „Trust and its Limitations: A Changing Discourse on Money during the People's Republic of China's Reform Period“, in: Chan, Kwok Bun (Hrsg.), *Chinese Business Networks: State, Economy and Culture*, Singapore: Person Education Asia, S. 14-34
- Holliday, Ian und Tam, Waikung (2001), „Social Capital in Hong Kong“, in: *East Asia: Double Issue on China, Japan, Korea and Hong Kong*, 1 (2), S. 144-170
- Inglehart, Ronald et al. (2004), *Human Beliefs and Values. A Cross-Cultural Sourcebook Based on the 1999-2002 World Values Surveys*, Mexiko City: Siglo XXI
- Institute for Social Research, The University of Michigan (o.J.), *1995-1996 World Values Survey Codebook*. Online: <http://www.worldvaluessurvey.org/statistics/WVS1995.pdf> (Aufruf am 14.6.2005)
- Jackman, Robert W. und Miller, Ross A. (1996), „A Renaissance of Political Culture?“, in: *American Journal of Political Science*, 40 (3), S. 632-659
- Kawachi, Ichiro et al. (1997), „Social Capital, Income Inequality and Mortality“, in: *American Journal of Public Health*, 87, S. 1491-1498
- King, Ambrose Yeo-Chi (1991), „Kuan-hsi and Network Building: A Sociological Interpretation“, in: *Daedalus*, 120 (2), S. 63-84
- Knack, Stephen und Keefer, Philip (1997), „Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation“, in: *Quarterly Journal of Economics*, 112, S. 1251-1288
- Kohler, Ulrich und Kreuter, Frauke (2001), *Datenanalyse mit Stata*, München/Wien: Oldenbourg
- Krishna, Anirudh (2002), „Enhancing Political Participation. What is the Role of Social Capital?“, in: *Comparative Political Studies*, 35 (4), S. 437-460
- Kunz, Volker und Gabriel, Oskar W. (2000), „Soziale Integration und Politische Partizipation. Das Konzept des Sozialkapitals: Ein brauchbarer Ansatz zur Erklärung Politischer Partizipation?“, in: Druwe, Ulrich et al. (Hrsg.), *Kontext, Akteur und Strategische Interaktion. Untersuchungen zur Organisation politischen Handelns in Modernen Gesellschaften*, Opladen: Leske und Budrich, S. 47-74
- La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio; Shleifer, Andrei; Vishny, Robert W. (2000), „Trust in Large Organizations“, in: Dasgupta, Parta und Serageldin, Ismail (Hrsg.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, S. 310-321
- Levi, Margaret (1996), „Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work“, in: *Politics & Society*, 24 (1), S. 45-55

- Lin, Nan (2001), „Guanxi: A Conceptual Analysis“, in: Lin, Nan; Poston, Dudley L.; So, Alvin S. (Hrsg.), *The Chinese Triangle of Mainland China, Taiwan, and Hong Kong: Comparative Institutional Analyses*, Westport: Conn Greenwood Publishing Group, S. 153-166
- Lui, Tai-Lok (1998), „Trust and Chinese Business Behaviour“, in: *Competition & Change*, 3, S. 335-357
- Luhmann, Niklas (1968), *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart: Enke
- Marsh, Robert M. (2003), „Social Capital, Guanxi, and the Road to Democracy in Taiwan“, in: *Comparative Sociology*, 2 (4), S. 575-604
- Misztal, Barbara A. (1996), *Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order*, Cambridge: Polity Press
- Newton, Kenneth (1999a), „Social Capital and European Democracy“, in: Deth van, Jan et al. (Hrsg.): *Social Capital and European Democracy*, London: Routledge, S. 3-24
- (1999b), „Social and Political Trust in Established Democracies“, in: Norris, Pippa (Hrsg.), *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government*, Oxford: Oxford University Press, S. 169-187
- Offe, Claus (1999), „How can we trust our Fellow Citizens?“, in: Warren, M.E. (Hrsg.), *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 42-87
- Portes, Alejandro (1998), „Social Capital: It's Origins and Applications in Modern Sociology“, in: *Annual Review of Sociology*, 24, S. 1-24
- Putnam, Robert D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press
- (1995), „Bowling Alone: Americas Declining Social Capital“, in: *Journal of Democracy*, 6, S. 65-78
- (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster
- Qiu, Liben (2000), „The Chinese Networks in Southeast Asia: Past, Present and Future“, in: Chan, Kwok Bun (Hrsg.), *Chinese Business Networks*, Singapore: Pearson Education Asia, S. 193-206
- Quibria, M.G. (2003), „The Puzzle of Social Capital. A Critical Review“, in: *Asian Development Bank*, ERD Working Paper Series, No 40
- Raiser, Martin; Haerpfer, Christian; Noworthy, Thomas; Wallace, Clare (2001), „Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence“, in: *European Bank for Reconstruction and Development*, Working Paper, No 61

- Redding, Gordon S. (1990), *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin/New York: Walter de Gruyter
- (1996), „Societal Transformation and the Contribution of Authority Relations and Cooperation Norms in Overseas Chinese Business“, in: Tu, Wei-Ming (Hrsg.), *Confucian Traditions in East Asian Modernity: Moral Education and Economic Culture in Japan and the Four Mini- Dragons*, Cambridge: Harvard University Press, S. 310-327
- Rose, Richard (2000), „Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia“, in: Dasgupta, Parta und Serageldin, Ismail (Hrsg.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, S. 147-171
- Rothstein, Bo; Stolle, Dietlind (2003), „Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach“, in: Hooghe, Mark und Stolle, Dietlind (Hrsg.), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York: Palgrave, S. 191-208
- Roy, Denny (2003), *Taiwan. A Political History*, Ithaca: Cornell University Press
- Schaal, Gary S. (2002), „Editorial“, in: *Oesterreichische Zeitschrift fuer Politikwissenschaften*, 4, 2002, S. 373
- Seligman, Adam B. (1997), *The Problem of Trust*, Princeton N.J.: Princeton University Press
- Sobel, Joel (2002): „Can we trust Social Capital?“, in: *Journal of Economic Literature*, S. 139-154
- Solow, Robert M. (2000), „Notes on Social Capital and Economic Performance“, in: Dasgupta, Parta und Serageldin, Ismail (Hrsg.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, S. 6-10
- Stolle, Dietlind (2002), „Trusting Strangers – The Concept of Generalized Trust in Perspective“, in: *Oesterreichische Zeitschrift fuer Politikwissenschaft*, 31 (4), S. 397-412
- (2003), „The Sources of Social Capital“, in: Hooghe, Mark und Stolle, Dietlind (Hrsg.), *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Research*, New York: Palgrave, S. 19-42
- Stolle, Dietlind; Uslaner, Eric M. (2003), „The Structure of Trust in Canada“, Paper prepared for presentation at the 2003 Biennial Meeting of the Association for Canadian Studies in the United States, November 19-23, Portland
- Sun, Longji (1994), *Das ummauerte Ich. Die Tiefenstruktur der chinesischen Mentalität* [zhongguo wenhua de „shengeng jiegou“], Leipzig: Gustav Kiepenheuer Verlag
- Swidler, Ann (1986), „Culture in Action: Symbols and Strategies“, in: *American Sociological Review*, 51, S. 273-86

- Sztompka, Piotr (1999), *Trust: A sociological theory*, Cambridge: Cambridge University Press
- Tang, Wenfang (2005), *Public Opinion and Political Change in China*, Stanford: Stanford University Press
- Tong, Chee Kiong; Yong, Pit Kee (1998), „Guanxi Bases, Xinyong and Chinese Business Networks“, in: *The British Journal of Sociology*, 49 (1), S. 75-96
- Toqueville de, Alexis (1994), *Über die Demokratie in Amerika*, Stuttgart: Reclam
- Uslaner, Eric M. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge: Cambridge University Press
- Warren, Mark E. (2001), *Democracy and Association*, Princeton: Princeton University Press
- Weber, Max (1968), *The Religion of China: Confucianism and Taoism*, New York: The Free Press
- Weller, Robert P. (1999), *Alternate Civilities: Democracy and Culture in China and Taiwan*, Colorado/Oxford: Westview Press
- Whiteley, Paul (1999), „The Origins of Social Capital“, in: Deth van, Jan et al. (Hrsg.), *Social Capital and European Democracy*, London: Routledge, S. 25-44
- (2000), „Economic Growth and Social Capital“, in: *Political Studies*, 48, S. 443-466
- Wilson, John (2001), „Dr. Putnam's Social Lubricant“, in: *Contemporary Sociology*, 30 (3), S. 225-227
- Wong, Siu-Lun (1996), „Chinese Entrepreneurs and Business Trust“, in: Hamilton, Gary G. (Hrsg.), *Asian Business Networks*, Berlin/New York: Walter de Gruyter, S. 13-26
- Zmerli, Sonja (2003), „Applying the Concepts of Bonding and Bridging Social Capital to Empirical Research“, in: *European Political Science*, 2 (3), S. 68-75